Universidad de León

Programa de doctorado: Integración y Desarrollo Económico y Territorial

Departamento de Economía y Estadística

**LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN CUENCA, SU
IMPACTO EN LA ECONOMÍA LOCAL**

Tesis doctoral presentada por:

D. Luis Bayardo Tobar Pesántez

Dirigida por:

Dr. D. José Manuel Díez Modino

León España 2014

Agradecimientos

A mi familia, esposa hijos, y sobre todo a mi madre quien desde temprana edad me impulso el amor al estudio como una herramienta para superarme, y aunque actualmente no tiene la consciencia para disfrutar de este logro estoy seguro que estaría enormemente complacida.

A mi director de tesis Dr. José Manuel Diez por el apoyo, asesoramiento y sobre todo la paciencia en este proceso investigativo que ha implicado un gran esfuerzo compartido.

A las autoridades de la Universidad Politécnica Salesiana por el respaldo institucional que ha posibilitado la culminación de los estudios de doctorado.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
--------------------------	----------

CAPÍTULO I

EL ECUADOR Y CUENCA

1.	El proceso histórico de acumulación	19
1.1.	El Origen de la banca y el proceso de acumulación	23
1.1.1.	El Cacao como eje del proceso de acumulación	23
1.1.2.	El derrumbe del cacao, el desarrollo de la Banca	25
1.2.	El Banano.....	28
1.2.1.	La Crisis del banano.....	31
1.3.	Los años sesenta.....	32
1.4.	El petróleo	34
2.	La Concentración Financiera	38
3.	La política industrial	53
4.	Diagnóstico actual del Ecuador.	62
4.1.	Principales indicadores de la economía ecuatoriana.....	74
5.	La ciudad de Cuenca, sus principales características.....	88
5.1.	Su economía.....	93

CAPÍTULO II

LAS MICROFINANZAS EN LA ECONOMÍA

1.	Características	99
1.1.	El entorno de negocios de las microfinanzas	113
2.	Su influencia en la economía	125
3.	Organismos que los apoyan	135
4.	El sistema financiero y el microcrédito	147
4.1.	El Sistema Financiero Tradicional.....	148
4.1.1.	El crédito en el sistema financiero tradicional	148
4.1.2.	Evolución del sistema financiero regulado	153
4.2.	Composición de la cartera de crédito	159
4.3.	El Microcrédito	160

4.4.	Sistema Financiero No Regulado.....	165
------	-------------------------------------	-----

CAPÍTULO III

LAS PYMES

1.	Antecedentes de las Pymes en el mundo	171
1.1.	Clasificación de las micro pequeñas y medianas empresas	176
2.	Situación actual del sector en el Ecuador	180
2.1.	Conformación del aparato productivo ecuatoriano.....	180
2.2.	Clasificación de las actividades económicas más relevantes en el Ecuador.....	185
2.3.	Las Pymes en el Ecuador	198
2.3.1.	Pymes Exportadoras del Ecuador	204
3.	Las Pymes y la estructura empresarial de Cuenca	207
3.1.	Los gremios más representativos de la ciudad.....	207
3.2.	El sector productivo de Cuenca	213
3.2.1.	Actividades económicas más relevantes en la ciudad de Cuenca.....	215
4.	El crédito en Cuenca	232

CAPÍTULO IV

CUENCA SU POTENCIAL PRODUCTIVO

1.	Ubicación de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.....	245
2.	Desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca	251
2.1.	Área de administración	251
2.2.	Desempeño del área de administración.....	262
2.3.	Área de finanzas.....	264
2.4.	Desempeño del área de finanzas	276
2.5.	Área de mercado	278
2.6.	Desempeño del área de mercado.....	288
2.7.	Área de producción	289
2.8.	Desempeño del área de producción	297
2.9.	Entorno.....	299
2.10.	Desempeño del entorno.....	306
3.	Análisis utilizando la matriz FODA	309

4.	Análisis utilizando la matriz FODA ponderado.....	310
5.	Análisis en base a informantes clave	316
6.	Definición de estrategias.....	319
6.1.	Definición de estrategias para las microempresas por ámbito.....	323
6.2.	Definición de estrategias para las pequeñas y medianas empresas por ámbito ...	329

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.	Conclusiones	333
2.	Recomendaciones	339
3.	Futuras líneas de investigación	344

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 345

ANEXOS	356
---------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Distribución del tamaño de la muestra del sector de las microempresas	13
Tabla 1.1: Identificación de los informantes.....	13
Tabla 2: Distribución del tamaño de la muestra del sector de las pequeñas y medianas empresas.....	14
Tabla 2.1: Identificación de los informantes.....	14
Tabla 3: Evolución del Tipo de cambio	47
Tabla 4: Grupos económicos más importantes del Ecuador	51
Tabla 5: Objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.....	67
Tabla 6: Cifras de la pobreza.....	68
Tabla 7: Gasto fiscal en subsidios	69
Tabla 8: Tasa de crecimiento del Ecuador	74
Tabla 9: Pib Per Cápita y Producto Interno Bruto del Ecuador	74
Tabla 10: Índice de desempleo y subempleo	75
Tabla 11: Salario Mínimo	75
Tabla 12: Canasta Familiar Básica.....	76
Tabla 13: Tasa de inflación anual	76
Tabla 14: Indicador de Riesgo país.....	77
Tabla 15: Exportaciones totales: petroleras y no petroleras	77
Tabla 16: Precio del barril del petróleo.....	78
Tabla 17: Exportaciones no petroleras.....	78
Tabla 18: Exportaciones totales: productos primarios e industrializados.....	79
Tabla 19: Destino de las exportaciones ecuatorianas.....	79
Tabla 20: Importaciones totales	80
Tabla 21: Composición de las importaciones	81
Tabla 22: Evolución de la deuda externa pública	82
Tabla 23: Evolución de la reserva internacional.....	82
Tabla 24: Evolución de las remesas	83
Tabla 25: Emigración neta	83
Tabla 26: Evolución de la recaudación de impuestos	84
Tabla 27: Índice de crecimiento de competitividad	84
Tabla 28: Índice de destino turístico	85
Tabla 29: Índice de facilidad para hacer negocios	86

Tabla 29.1: Índice de facilidad para hacer negocios por componentes en el Ecuador	87
Tabla 30: Desarrollo territorial policéntrico y diferenciado desde la SENPLADES.....	98
Tabla 31: Puntaje general del entorno de las microfinanzas	115
Tabla 32: Puntaje general del entorno de las microfinanzas de América del Sur	118
Tabla 33: Ubicación por Marco Regulatorio	120
Tabla 33.1: Ubicación por Clima de Inversión	120
Tabla 33.2: Ubicación por Desarrollo Institucional.....	120
Tabla 34: Evolución del número de cooperativas en el Ecuador.....	129
Tabla 35: Total nacional de cooperativas, de las tres provincias más grandes, por cabecera cantonal	132
Tabla 36: Total nacional de cooperativas nacional, de las tres provincias más grandes, y su cabecera cantonal por grupo.....	133
Tabla 36.1: Distribución de las cooperativas en la provincia del Azuay	133
Tabla 37: Evaluación del número de socios activos de las COACs	134
Tabla 38: Organigrama del sistema financiero ecuatoriano.....	147
Tabla 39: Sistema de microfinanzas	148
Tabla 40: Volumen del crédito otorgado por el sistema financiero	149
Tabla 41: Número de entidades integrantes del sistema financiero	149
Tabla 42: Volumen del crédito de por los cinco bancos privados más grandes del país	150
Tabla 43: Evolución del crédito en el sistema financiero y su grado de concentración ...	150
Tabla 44: Volumen del crédito otorgado por las instituciones financieras públicas	151
Tabla 45: Evolución del número de operaciones en el sistema financiero y el valor del crédito promedio	152
Tabla 46: Distribución histórica porcentual del crédito por entidades reguladas	156
Tabla 47: Distribución histórica del crédito por personas naturales y jurídicas en el sistema financiero regulado.....	156
Tabla 48: Distribución histórica del crédito promedio en el sistema financiero regulado, por sujeto	157
Tabla 49: Distribución histórica del crédito promedio en el sistema financiero por entidades reguladas	158
Tabla 50: Evolución del crédito en el sistema financiero por destino	159
Tabla 51: Evolución del microcrédito por entidad financiera	160
Tabla 52: Evolución de la cartera de las COAC no reguladas.....	167
Tabla 53: Principales novedades detectadas en las COAC no reguladas	168

Tabla 54: Clasificación de las empresas	177
Tabla 55: Grado de concentración de las actividades más relevantes en el Ecuador.....	181
Tabla 56: Porcentaje de establecimientos por región.....	182
Tabla 57: Porcentaje de establecimientos por provincia.....	182
Tabla 58: Porcentaje de establecimientos por capital de provincia	182
Tabla 59: Densidad de los establecimientos por provincia.....	183
Tabla 60: Cuadro comparativo de la densidad de los establecimientos por cada 10.000 habitantes con otros países de América Latina	183
Tabla 61: Cuadro comparativo del volumen de ventas totales por provincia.....	184
Tabla 62: Número de unidades económicas a nivel nacional	185
Tabla 63: Principales actividades económicas de acuerdo al personal que ocupan.	186
Tabla 64: Principales actividades económicas de acuerdo al total de ingresos generados	186
Tabla 65: Sectores económicos más representativos en las tres ciudades más importantes del Ecuador	187
Tabla 66: Mayor actividad comercial por ingresos generados.....	188
Tabla 67: Mayor actividad comercial por personal ocupado	188
Tabla 68: Mayor actividad comercial por número de establecimientos.....	189
Tabla 69: Distribución de las compañías por región y provincia.....	190
Tabla 70: Comparación entre establecimientos formales e informales en el Ecuador.....	192
Tabla 71: Actividades más relevantes de las compañías ecuatorianas.....	193
Tabla 72: Cuadro comparativo del número de habitantes con el número de compañías en el Ecuador	194
Tabla 73: Pago de impuestos en el Ecuador de todas las unidades productivas	195
Tabla 74: Cuadro comparativo de los ingresos tributarios respecto al PIB	196
Tabla 75: Clasificación de las unidades económicas, personal ocupado e ingresos generados en el Ecuador por estratos	199
Tabla 76: Clasificación de las compañías por su tamaño	199
Tabla 77: Clasificación de los sectores productivos más relevantes de afiliados a la Cámara de Comercio de Cuenca	208
Tabla 78: Clasificación por sector y subsector de los sectores productivos más relevantes de afiliados a la Cámara de Industrias de Cuenca.....	210
Tabla 79: Clasificación por sector de los afiliados a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay	211

Tabla 80: Clasificación por actividad de los sectores productivos que ha solicitado la calificación artesanal.....	212
Tabla 81: Distribución de las unidades productivas en la provincia del Azuay	214
Tabla 82: Clasificación de las unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por número de unidades.....	215
Tabla 83: Clasificación de las unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por personal ocupado.....	216
Tabla 84: Clasificación de las unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por ingresos generados	216
Tabla 85: Clasificación de las unidades económicas, personal ocupado e ingresos generados en la ciudad de Cuenca por estratos	217
Tabla 86: Clasificación del número de unidades económicas, en la ciudad de Cuenca por género y tamaño	218
Tabla 87: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector del “Comercio al por mayor y menor”	219
Tabla 88: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector del “Comercio al por mayor y menor” por estratos.....	221
Tabla 89: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Industrias Manufactureras”	222
Tabla 90: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Industrias Manufactureras” por estratos.....	223
Tabla 91: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Actividades de alojamiento y de servicio de comida”	224
Tabla 92: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comida” por estratos	225
Tabla 93: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de “Otras actividades de servicio”	226

Tabla 94: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de “Actividades de peluquería y tratamientos de belleza” por estratos	227
Tabla 95: Clasificación de las actividades más relevantes de las compañías ubicadas en la provincia del Azuay	228
Tabla 96: Clasificación de las actividades más relevantes de las compañías ubicadas en la ciudad de Cuenca, área urbana y rural a diciembre de 2010.....	229
Tabla 97: Clasificación de las compañías de acuerdo a su tamaño.....	230
Tabla 98: Cuadro comparativo entre establecimientos formales e informales en la ciudad de Cuenca a diciembre de 2010	231
Tabla 99: Distribución del crédito por entidades financieras en Cuenca.....	232
Tabla 100: Participación del crédito en Cuenca con referencia al otorgado a nivel nacional por entidad financiera	233
Tabla 101: Participación en el crédito de los principales bancos privados en Cuenca	234
Tabla 102: Participación en el crédito de las principales Cooperativas de Ahorro y Crédito en Cuenca	234
Tabla 103: Participación en el crédito de las entidades financieras públicas en Cuenca..	235
Tabla 104: Participación en el crédito de las Mutualistas en Cuenca	235
Tabla 105: Participación en el crédito de las Sociedades Financieras en Cuenca	236
Tabla 106: Volumen de operaciones, número de operaciones y crédito promedio por tipo de crédito en el cantón Cuenca	236
Tabla 107: Clasificación del tipo de crédito por entidad financiera	237
Tabla 108: Composición del crédito por sector económico del cantón Cuenca	239
Tabla 109: Composición del crédito en el sector de “comercio al por mayor y menor” en el cantón Cuenca	240
Tabla 110: Composición del crédito en el sector de “Industrias Manufactureras” en el cantón Cuenca.....	241
Tabla 111: Crédito otorgado a las actividades más representativas de las “Industrias Manufactureras”.....	242
Tabla 112: Correlación entre variables	243
Tabla 113: Parroquias del cantón Cuenca con mayor número de microempresas	246
Tabla 114: Parroquias de Cuenca con mayor número de pequeñas y medianas empresas	248
Tabla 115: Descripción y clasificación de las variables	249
Tabla 116: Áreas del conocimiento que eligen los universitarios en el Ecuador	261

Tabla 117: Ponderación de las variables del área de Administración.....	262
Tabla 118: Número de entidades financieras en Cuenca	265
Tabla 119: Relación entre quienes llevan registros contables y conocen la rentabilidad	267
Tabla 120: Relación entre quienes han recibido crédito y llevan registros contables	268
Tabla 121: Relación entre quienes recibido crédito y conocen la rentabilidad	269
Tabla 122: Tasa de interés activa por segmento	273
Tabla 123: Relación entre tasa de interés y la entidad que le otorgó el crédito en el sector de las microempresas	273
Tabla 124: Relación entre tasa de interés y entidad que le otorgó el crédito en el sector de las pequeñas y medianas empresas.....	274
Tabla 125: Ponderación de las variables del área Financiera	276
Tabla 126: Relación del tipo de consumidores con quienes disponen de sitio web en el sector de las pequeñas y medianas empresas	281
Tabla 127: Ponderación de las variables del área de Mercado	288
Tabla 128: Relación entre el origen y la facilidad de acceso de materias primas	291
Tabla 129: Ponderación de las variables del área de Producción	297
Tabla 130: Relación entre acceso a servicios básicos y tipo de local	299
Tabla 131: Ponderación de las variables del entorno.....	306
Tabla 132: Resumen por áreas y entorno del desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.	308
Tabla 133: Resumen consolidado por áreas y entorno del desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.	309
Tabla 134: Clasificación FODA de los sectores investigados	310
Tabla 135: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las microempresas, en función del número de variables relacionadas	312
Tabla 136: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las pequeñas y medianas empresas, en función del número de variables relacionadas	314
Tabla 137: Debilidades y amenazas priorizadas del sector de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, en función de informantes calificados	317

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Límites de la ciudad de Cuenca	89
Gráfico 2: División administrativa de la ciudad de Cuenca.....	89
Gráfico 3: Evolución del número de entidades financieras	153
Gráfico 4: Distribución histórica del crédito por entidades reguladas.....	154
Gráfico 5: Evolución del microcrédito en el sistema financiero.....	161
Gráfico 6: Evolución del microcrédito promedio en el sistema financiero	162
Gráfico 7: Evolución del microcrédito promedio por entidades.....	162
Gráfico 8: Participación del microcrédito por banco privado.....	163
Gráfico 9: Participación del microcrédito por COACs.....	164
Gráfico 10: Participación del microcrédito por institución financiera pública.....	165
Gráfico 11: Distribución de las microempresas por ciudades más importantes del país ..	202
Gráfico 12: Distribución de la pequeña empresa por ciudades más importantes.....	203
Gráfico 13: Distribución de la mediana empresa por ciudades más importantes	203
Gráfico 14: Ubicación del Universo de los microempresarios en el cantón Cuenca.....	246
Gráfico 15: Ubicación del Universo de las Pequeñas y Medianas empresas en el cantón Cuenca.....	247
Gráfico 16: Comparativo del desempeño de las variables del área administrativa.....	263
Gráfico 17: Comparativo del desempeño de las variables del área de finanzas	277
Gráfico 18: Comparativo del desempeño de las variables del área de mercado	289
Gráfico 19: Comparativo del desempeño de las variables del área de producción.....	298
Gráfico 20: Comparativo del desempeño de las variables del entorno	307
Gráfico 21: Resumen por áreas y entorno	308

INTRODUCCIÓN

Ecuador el segundo país más pequeño de Sudamérica, de gente amable y emprendedora, es uno de los siete países con mayor biodiversidad del mundo, cuenta con una innumerable variedad de especies de animales, plantas y microorganismos, que lo hacen diferente (ANDES, 2010).

Y aunque apenas ocupa 0,19% de la masa continental del planeta, dada su biodiversidad cuenta con el 18% de las especies de aves, 4.500 especies de orquídeas y 10% de las plantas (Ministerio de Turismo, 2009). Se compone de cuatro regiones, la Sierra, la Costa, el Oriente y la Región Insular. Dadas sus características propias se puede pasar en poco tiempo de las frías montañas de los Andes, a climas primaverales de los valles de la Sierra y de ahí, a un paso de las playas de la Costa ecuatoriana y en pocas horas se encuentra el Oriente con su exótica vegetación, es así que ha sido calificado como el mejor destino turístico de América para el 2013 (El País, 2012).

Y han sido precisamente sus recursos naturales que le han posibilitado avanzar; el cacao, el banano, las flores, el petróleo han sido la fuente de ingresos que ha permitido reflotar su economía.

A pesar de la riqueza de su tierra y el empuje de su gente, el país continúa con niveles altos de pobreza (aunque los ha reducido significativamente en los últimos 5 años) y sobre todo de desigualdad. Múltiples han sido las causas para ello desde su histórica inestabilidad política hasta los problemas de corrupción en todos los gobiernos y sobre todo la inseguridad.

Todo ello se ve reflejado en los indicadores nacionales e internacionales sobre el manejo de la economía ecuatoriana, a pesar de habernos recuperado significativamente con el actual gobierno, continuamos a la zaga de nuestros vecinos Colombia y Perú, nuestra competitividad

es una de las más bajas no solo de América Latina sino del mundo (World Economic Forum, 2012).

Situación similar sucede con el Índice para hacer Negocios, históricamente nos encontramos en los últimos lugares a nivel mundial: estamos adelante tan solo de Venezuela y Bolivia, en América del Sur (International Finance Corporation, 2012). Lo señalado se ha dado por una serie de factores tanto endógenos como exógenos que no han permitido un despegue total del aparato productivo nacional.

Aun estando inmersos en la crisis mundial que afecta fundamentalmente a Europa y Estados Unidos, los países de la región estamos en crecimiento unos más que otros, pero a diferencia de los países vecinos este “crecimiento de la economía no se asienta en el dinamismo del sector privado y la inversión extranjera, sino a través de la expansión del gasto y la inversión pública” fundamentalmente (Mantilla, 2012).

En cuanto al gasto público ha tenido un crecimiento desmedido, pasando de alrededor del 23% del PIB en el año 2000 al 49% en el 2011; “este último dato significa que el 50% de lo que el país produce en un año en bienes y servicios se destina a cubrir el gasto público consolidado...por lo tanto, desde cualquier ángulo se trata de una política de dispendio fiscal, sin ahorros y sin considerar que el futuro es incierto y la abundancia de hoy puede faltar mañana” (Pozo, 2012). En los últimos años se ha expandido el tamaño del Estado con la creación de más Ministerios y oficinas del ejecutivo, lo que ha motivado que el gasto en sueldos de la burocracia se ha duplicado entre 2007 y 2011 (Calderón, 2012).

Con referencia a la inversión extranjera es una de las más bajas de América del Sur (ocupa el penúltimo lugar en el 2012); contrasta con las expectativas de crecimiento de la Inversión Extranjera directa que según las previsiones de la Comisión Económica para América Latina y

el Caribe (Cepal) será muy alta en la región (Universo, 2012). No tiene comparación alguna (en términos porcentuales con nuestros vecinos) en donde su crecimiento ha sido mayor y a pesar de todos los elementos que juegan alrededor de ello (a favor y en contra) su ausencia de hecho influye en el desempeño y oportunidades del sector productivo ecuatoriano.

Más aún si tomamos en cuenta que nuestra economía, por su carácter de dolarizada, tiene dependencia directa de la cantidad de divisas que ingresan al país, contando con el petróleo como uno de los aliados fundamentales por su valor tan alto registrado en los últimos años; ha pasado de 19 dólares por barril a cerca de 100 dólares en el 2012; pero a pesar de la bonanza petrolera el país no ha logrado mejorar la productividad y competitividad a niveles esperados; como tampoco ha logrado un mayor acceso a los mercados financieros. La dependencia petrolera es tal que si no consideramos sus exportaciones la balanza comercial es negativa; se agrava el panorama si tomamos en cuenta que el flujo de remesas provenientes del exterior está en descenso fruto de la crisis mundial (Araujo, 2013).

El riesgo país se mantiene alto, la calificación de la deuda es una de las más bajas de la región; nuevamente fuimos incluidos en la lista negra del GAFI, nos han calificado como “un país de alto riesgo financiero y no cooperante en la denominada lista negra de naciones con alta sensibilidad para el lavado de activos” (Justicia, 2012); si le sumamos el informe de Transparencia Internacional en donde sitúan al Ecuador como uno de los países más corruptos de la región (aunque dichas afirmaciones en la realidad no son del todo ciertas), nuestra credibilidad internacional se ve mermada; sin embargo si a ello sumamos la relación que mantenemos con países como Irán y Bielorrusia nuestra imagen con el mundo se ve claramente afectada y consecuentemente el país se presenta poco atractivo para inversión externa.

Es necesario además referirnos a la política fiscal sobre todo del actual gobierno que en los últimos años ha implementado 10 reformas tributarias, constituyéndose los tributos en uno de

los principales aportes al presupuesto estatal; este gobierno ha sostenido sus finanzas públicas en el ajuste tributario; lo cual ha provocado profundos impactos en las actividades empresariales y ciudadanas, mientras que para el Estado se ha tratado de una inagotable fuente de recursos económicos (Revista Líderes, 2012).

Todo los factores abordados inciden en gran medida en el aparato productivo ecuatoriano y sobre todo en las unidades productivas de menor tamaño que serán fruto de estudio, elemento clave y dinamizador de la economía que no ha estado atendido adecuadamente por parte de las políticas de los gobiernos de turno, quienes han fijado sus objetivos en las grandes empresas generalmente vinculadas a los grupos de poder económico fruto de la fusión de la industria, la banca y los medios de comunicación, desatendiendo a este importante sector profundizando cada vez más la concentración en los sectores más pudientes del país, quienes han monopolizado la economía ecuatoriana. En este sentido los principales grupos económicos del país cada vez han ido incrementando su participación en la economía: el volumen de sus ingresos se ha incrementado en más de doce puntos en la última década, y durante el actual gobierno en cinco puntos (Martín & Varela, 2012).

Frente a esta problemática se encuentra una nueva y revolucionaria estrategia del actual gobierno, cual es el cambio de la matriz productiva del país, que propone el desarrollo de cinco industrias estratégicas: refinería, petroquímica, astilleros, siderúrgica y metalúrgica, con uno de los pilares que los constituye la transformación de la educación, cuyos resultados los podremos ver en los próximos años.

Bajo este panorama se encuentran las unidades productivas de menor tamaño, las cuales representan el 99,2% del total de unidades, en donde se incluyen las micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que dada su importancia en este estudio abarcaremos a estos tres segmentos, que generan trabajo al 75,4% de la población ocupada, y aporta en la generación de

ingreso un 62,7%; en el otro extremo se encuentra la gran empresa que apenas representa el 0,2% de la unidades productivas existentes en el país y sin embargo generan el 37% de los ingresos, lo que demuestra el carácter concentrador de la economía ecuatoriana (INEC, 2010a).

Esta situación va de la mano del tema crediticio; en donde se ha detectado que la falta de crédito se ha constituido en un elemento que ha contribuido a que el sector no se desarrolle adecuadamente; el grado de concentración del crédito ha sido evidente en la economía ecuatoriana, lo que ha motivado que fundamentalmente los sectores productivos más vulnerables no sean atendidos adecuadamente, tanto en oportunidad como en el coste del financiamiento que otorgan las entidades financieras locales, que ha obligado a buscar fuentes de financiamiento alternativas en mercados paralelos que se encuentran al margen de la ley y sobre todo en condiciones nada favorables, como lo constituye la usura (Tobar L. , 2014); esta problemática es tal que incluso las actuales autoridades de gobierno han puesto en marcha un “plan de recompensas”, para frenar esta actividad ilegal (Serrano, 2013).

Con los antecedentes expuestos consideramos de fundamental importancia realizar un análisis de las Pymes en el Ecuador y particularmente en Cuenca y la relación con el sector financiero local.

Cuenca es la tercera ciudad en importancia en el Ecuador y tradicionalmente artesanal; es reconocida la habilidad del cuencano desde la época colonial, “por estar dotado de capacidad para la obras y ocupaciones que necesitan acabados delicados y finos”; en donde dada la escasez de mano de obra en el siglo XIV obligó a los ciudadanos a levantar sus casas y ocuparse de innumerables labores desempeñándose como albañiles, carpinteros, agricultores, sastres, cerrajeros, zapateros entre otros oficios, en donde primaba el aporte de lo manual (Hurtado, 2009).

Construyéndose esa tradición de la ciudad por el trabajo artesanal, sumado a ello que la ciudad se encuentra asentada en los terrenos del viejo volcanismo que no son mayoritariamente fértiles, motivó que el desarrollo de este sector sea importante; desde el tiempo de la colonia se destacaban los tejidos, el trabajo en madera, la platería; sin embargo a inicios del siglo XX despegaba totalmente la artesanía, a través del bordado, la joyería, la forja de hierro, las cerámicas, la paja toquilla entre otros (Alcaldía de Cuenca, 2009).

Conforme con esa tradición, la ciudad cuenta con unos de los mejores estándares de vida del país; luego de la capital Quito ocupa el segundo lugar en necesidades básicas satisfechas; la cobertura de servicios es una de las mejores del país, su tasa de analfabetismo es la mitad de la media nacional; cuenta con indicadores sobresalientes en cuanto al índice de mortalidad infantil, nivel de educación; y su aporte importante al erario nacional vía recaudación de impuestos (Hurtado, 2009); su índice de desempleo del 3,69% se encuentra debajo de la tasa nacional. Sin embargo el coste de la canasta básica es el más alto del país, que llega a 625 dólares, entre otros aspectos por la gran disponibilidad de remesas de los migrantes, fruto del 3,37% oriundos de esta ciudad que viven en los Estados Unidos y Europa (INVEC, 2013).

En este contexto se desarrollan las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuenca; las mismas que representan 99,8% del total de unidades existentes en la ciudad, y contribuyen a la generación de empleo en un 79,7% del total de personas ocupadas en la localidad, porcentajes mayores a los registrados a nivel nacional, sobre todo en empleo; sin embargo estas unidades productivas contribuyen con el 53,9% de los ingresos generados, porcentaje mucho menor al nacional; lo que nos muestra que a pesar de tener una presencia importante en número de unidades y ocupación de mano de obra no aporta con ingresos suficientes conforme a la dimensión que tiene, considerando que la gran empresa cuencana que apenas es del 0,2% en unidades, aporta con el 46,1% de los ingresos generados. De ahí que es importante investigar

qué le hace falta a estas unidades productivas para constituirse en un motor de desarrollo de la región bajo las condiciones favorables que le rodean, que les posibilite competir de mejor manera y consolidarse en el mercado.

Las comúnmente denominadas Pymes, dentro de las que se encuentran las micro, pequeñas y medianas empresas, dada su importancia en todas las economías, han sido objeto de innumerables estudios a nivel mundial, latinoamericano, y particularmente en el Ecuador.

Sin embargo en el caso de la ciudad de Cuenca, las investigaciones han sido menores y han carecido de un elemento común al de los estudios realizados a nivel mundial, latinoamericano y ecuatoriano; que los análisis han sido efectuados como un solo sector, es decir como si tuvieran similares características, cuando la realidad es diferente. En el presente trabajo, a más de analizar en forma conjunta estas unidades productivas, se estudian comparativamente las microempresas con las pequeñas y medianas, trabajos que no se han realizado en el país y particularmente en Cuenca, por lo que consideramos importante el aporte que se realiza en este sentido.

De la investigación efectuada hemos referenciado dos tipos de estudios sobre el tema, un primer grupo de carácter descriptivo que estudia a las Pymes de manera global, de una manera teórica basada en la revisión bibliográfica; el segundo que teniendo una base teórica, pero que avanza un poco más, con la aplicación de encuestas que analizan de manera más particular el tema, es por este segundo camino hacemos el énfasis en el presente trabajo.

En el ámbito nacional consideramos el “Proyecto Mapa Artesanal y Oferta exportable de la provincia del Azuay” presentado en marzo de 2003, cuyo objetivo fue el de identificar las potencialidades artesanales de las provincias integrantes de la Región Austral, así como los lugares específicos en donde se encuentran ubicados los talleres, a efecto de elaborar el mapa

respectivo (Tobar L. , 2003); en dicho estudio se identificó exclusivamente a los microempresarios, con énfasis en lo artesanal en donde la presencia de la mano de obra sobre los equipos es la que predomina, trabajo que otros investigadores lo realizaron en las restantes regiones del país, con el fin que presentar un solo proyecto a nivel nacional con el auspicio del Ministerio de Industrias de aquella época. Lográndose identificar el número aproximado de los talleres ubicados en dicha zona; conocer las principales materias primas que se utilizan, su procedencia, sus principales productos que elaboran, sus precios, volúmenes de producción, remuneraciones, forma de comercialización, su expectativas de crecimiento, la existencia de organizaciones artesanales, el apoyo que reciben y los principales problemas por los que atraviesan; sin embargo el estudio concluyó tan solo con la descripción de los hallazgos más relevantes, ya que el objetivo general planteado no posibilitó conocer las potencialidades y debilidades del sector.

Por otra parte, a nivel nacional, uno de los primeros estudios en el país sobre el tema lo realizó la Fundación Ecuador, en donde mayoritariamente se enfoca al análisis del crédito a este sector productivo, a más de dar recomendaciones de cómo se debe apoyarlo, no maneja información cuantitativa, sin embargo nos ha servido de una primera base para la investigación (Dávalos & Espinel, 1997); estudios que de la mano con los realizados por la diversas cámaras de la Pequeña Industria del país, como “El Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria del Ecuador” que analizó la posición competitiva de las pequeñas y medianas en 5 provincias del Ecuador, en donde se realiza mediante encuestas un análisis global de la estructura de estas unidades productivas, al ser un análisis general no se dispone de información exclusivamente de la ciudad de Cuenca (INSOTEC, 2002).

A través de La Cámara de la Pequeña Industria del Pichincha, en el año 2001, se realiza la investigación sobre la situación y desempeño de las Pymes de Ecuador en el Mercado

Internacional en donde se definen algunas características de cada grupo que la conforman, de igual manera que los anteriores no existe información exclusiva de la ciudad de Cuenca, (Barrera, 2001).

También se estudiaron los documentos de base para la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo para los años 2007 al 2010 sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en el Ecuador y Plan Estratégico de Cuenca.

Una fuente importante de apoyo lo constituye el “Observatorio de la pequeña y mediana empresa” que lleva adelante la Universidad Andina Simón Bolívar del Ecuador a partir del 2010, que investiga este particular sector a nivel nacional, con el fin de aportar a la toma de decisiones del sector empresarial así como en el diseño de políticas públicas que busquen un mejor posicionamiento de estas unidades productivas (Araque, 2010). Estos estudios dejaron en una primera instancia fuera el análisis de las microempresas.

Finalmente la participación en los foros de microfinanzas desarrollados en el Ecuador con el auspicio de la Red Financiera Rural, nos ha posibilitado tener acceso a importante información estadística sobre el temas de las microfinanzas y sobre todo acceder a estudios de expertos en el tema que han sido referenciados (Red Financiera Rural, 2013).

Con estos antecedentes en la investigación nos hemos planteados los siguientes objetivos e hipótesis:

Objetivos

General

- Conocer el impacto que tienen las Pymes en la economía de la ciudad de Cuenca, analizar sus fortalezas y debilidades, así como definir las estrategias que permitan a estas unidades productivas convertirse en motores de desarrollo de la ciudad.

Específicos

- Determinar cuál es la actividad económica más relevante que ofrece Cuenca y sus posibilidades de expansión.
- Realizar un análisis de la composición del crédito en la ciudad de Cuenca, particularmente al sector de las Pymes, tanto de los sectores financieros formales e informales como uno de los elementos dinamizadores de las Pymes.

Hipótesis

General

- Las Pymes en la ciudad de Cuenca poseen un gran potencial para generar producción, empleo e ingresos.

Específicas

- Las posibilidades de expansión de las Pymes en la ciudad de Cuenca son propicias al contar con el apoyo de los diversos sectores productivos y de gobierno.
- La oferta de crédito se constituye en un limitante para el desarrollo del sector.

Metodología

En el procedimiento con el que se lleva adelante la investigación, nos permite conocer el impacto que tienen las Pymes en la ciudad de Cuenca; buscamos detectar sus fortalezas, sus

debilidades y el entorno en el que se desenvuelven que influyen de forma directa e indirecta en su actividad empresarial; es por ello que recurrimos a:

- Entrevista con actores claves.
- Identificación de fuentes estadísticas.
- Diseño y aplicación de encuestas a sectores involucrados.
- Sistematización de la información.

En una primera parte trabajamos con información del Censo Económico más reciente; el realizado en el 2010; cuyos resultado se dieron a conocer en el siguiente año de su realización, lo que ocasionó retraso en la investigación; de su base de datos en SPSS (sin procesar) se filtró información relevante y se construyeron las diferentes tablas que nos posibilitaron la identificación de las actividades más relevantes de la ciudad y el grado de participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía local. Los resultados procesados de la información del Censo constituyen un primer aporte significativo de la investigación ya que no han sido aún presentados en otras investigaciones al nivel de detalle, tomando como base la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) en lo referente a las actividades y de acuerdo a la clasificación de micro, pequeña y mediana empresa (por estratos) que se utilizó de base para el presente trabajo. Cabe señalar que se utilizó similar metodología en la presentación y desagregación de la información a nivel de país como de la ciudad de Cuenca, esto es, la clasificación de las actividades económicas tanto en unidades productivas, aporte en empleo y generación de ingresos, luego de identificadas las más relevantes se realizó similar actividad con un nivel de desagregación de 4 dígitos del CIIU.

Posteriormente con el fin de conocer sus fortalezas y debilidades se planteó una encuesta, en donde para su diseño se contó con el apoyo de actores clave (líderes de los principales gremios productivos, directivos de agencias de desarrollo de la zona); éste se constituyó en un elemento

de suma importancia para poder plantear los cuestionarios de investigación, posteriormente validarlos y nos permitió establecer las recomendaciones de mejora y sobre todo presentar una base para que se realicen más investigaciones sobre el tema.

Tamaño de la muestra:

El tamaño de la muestra fue calculada con un nivel de confianza del 95% y con un nivel de tolerancia de error de +/- 5%, en base a la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 \cdot (N - 1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde:

n el tamaño de la muestra

N la población

Z el coeficiente de seguridad (varianza)

p proporción esperada

q 1-p porcentaje de confianza

d error máximo tolerable

Temporalidad.

Con el fin de obtener una información completa y variada en el instrumento se incluyeron preguntas cerradas, de opción múltiple y de tipo Likert; la aplicación de la encuesta se realizó en el primer semestre de 2012.

Tratamiento estadístico.

En cuanto a la estadística descriptiva, se utilizaron tablas de frecuencias, porcentajes; además dependiendo del tipo de variables se empleó el coeficiente de correlación; así como de la prueba Chi-cuadrado; habiendo realizado los cálculos con un adecuado rigor que posibilite que los resultados finales tengan un sustento estadístico.

Unidades muestrales sujetas a investigación.

- Microempresas:

Se tomó como base datos obtenidos en el Ministerio de Productividad (antes Ministerio de Industrias), sobre la base de artesanos que se sometieron al proceso para obtener la calificación artesanal en dicha institución. La muestra correspondió a 341 talleres, la misma que se estableció por cuota por sector/actividad.

Tabla 1: Distribución del tamaño de la muestra del sector de las microempresas

Sector/actividad	Universo	%	Muestra
Servicios	646	21%	72
Prendas de vestir	615	20%	68
Alimenticio	523	17%	57
Madera y corcho	307	10%	34
Metalmecánica	277	9%	31
Actividades de joyería	184	6%	20
Minerales no metálicos	184	6%	20
Substancias químicas	92	3%	10
Industrias gráficas	92	3%	10
Otras no especificadas	162	5%	19
Total	3.083	100%	341

Fuente: Ministerio Industrias

Elaborado por: El autor

Tabla 1.1: Identificación de los informantes

Informantes	%
Propietarios de los talleres	95%
Otros	5%
Total	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Una fortaleza de la información es lo referente a su fuente; en este caso mayoritariamente la proporcionaron los dueños del negocio, ya que generalmente hacen las funciones de gerente propietario y son quienes comandan las acciones al interior de estas organizaciones.

- Pequeñas y medianas empresas

Se tomó como base datos obtenidos en la Cámara de la Pequeña Industria de Cuenca, en donde se cuenta con 153 afiliados, con este universo se determinó en 110 el tamaño de la muestra la misma que se estableció por cuota por sector.

Tabla 2: Distribución del tamaño de la muestra del sector de las pequeñas y medianas empresas

Sector	Universo	%	Muestra
Prendas de vestir	36	24%	26
Alimenticio	26	17%	19
Metalmecánico	23	15%	16
Substancias químicas	19	12%	14
Madera y corcho	14	9%	10
Minerales no metálicos	13	8%	9
Industrias gráficas	9	6%	6
Tics y servicios	8	5%	6
Joyería y otras	5	3%	4
Total	153	100%	110

Fuente: CAPIA

Elaborado por: El autor

Tabla 2.1: Identificación de los informantes

Informantes	Número
Gerente	39%
Contador	14%
Administrador	10%
Presidente	8%
Propietario	8%
Otros	21%
Total	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Limitaciones de la investigación:

En cuanto a los microempresarios se tuvo especial cuidado en la identificación de estos talleres con el fin de encuestar exclusivamente a microempresarios, ya que algunas unidades que constan en el listado no se podrían considerar como tales, ya que habían solicitado la calificación exclusivamente por fines tributarios; una vez identificados fueron excluidos.

Con referencia a los pequeños y medianos empresarios se dieron mayores dificultades que con el sector anterior; un número importante de seleccionados en la muestra no aceptaron responder la encuesta, a través de diversos argumentos tales como la confidencialidad de la información de su empresa, otros que no veían por qué los deben encuestar, argumentaban que es muy extenso el cuestionario, en algunos casos los dejamos para que lo llenen y los recogimos posteriormente, un grupo aceptó siempre y cuando se guarde la confidencialidad de su razón social; en todo caso los miembros del sector a los que no se pudo encuestar fueron sustituidos por informantes de forma aleatoria.

Es importante señalar que el trabajo de campo se efectuó por parejas con el fin de garantizar el manejo de la información y la seguridad de los encuestadores. La información fue introducida en una base de datos para posteriormente ser trabajados estadísticamente en el programa SPSS 21.

Estructura de la investigación

Tomando en cuenta que la investigación se desarrollará en el Ecuador y particularmente en la ciudad de Cuenca, en el *Capítulo I* consideramos importante realizar una revisión de las bases en las que se ha sustentado la economía ecuatoriana, remontándonos a su inicio como república, cuáles han sido los elementos que le han posibilitado desarrollarse, en un modelo fundamentalmente agroexportador, que posibilitó la concentración tanto del poder político

como del poder económico en determinados grupos minoritarios que han dominado nuestra economía mediante la fusión banca - industria, con políticas encaminadas a favorecerlos por parte del Estado; es así que además realizaremos un corto recorrido a las políticas de los últimos gobiernos (fundamentalmente desde el reingreso a la democracia en el año 1980); que incluye un breve diagnóstico de la situación actual por la que atraviesa el país, considerando sus principales indicadores tanto nacionales como internacionales, para concluir el capítulo con un análisis de las características de la ciudad de Cuenca en donde se realiza la investigación.

En el *Capítulo II* nos enfocaremos en el crédito, iniciando con un análisis de las microfinanzas, sus características, el entorno en el cual se desenvuelven y su influencia en la economía. Con esa base nos enfocamos en el sistema financiero nacional en forma global tanto regulado como no regulado, en donde analizaremos su comportamiento histórico, su grado de concentración, así como su composición, tanto por entidad financiera como por tipo de operaciones; es decir, un análisis de hacia dónde han sido canalizados los recursos financieros para luego particularizar el análisis del microcrédito e identificar a las entidades tanto públicas como privadas que los apoyan.

Cabe señalar que en el levantamiento de la información estadística referida al crédito, si bien se tuvo acceso a datos publicados en las páginas web institucionales; sin embargo, para la consecución de información más detallada y precisa, se debió recurrir directamente a la fuente que generalmente se encuentran en la ciudad de Quito, ya que se requería de solicitud especial para proporcionarnos. En el caso de las instituciones financieras no reguladas el acceso a la información presentó mayores dificultades ya que el organismo responsable de tenerla bajo custodia no nos la proporcionó a pesar de múltiples gestiones con el personal a cargo, evidenciándose en la visita in situ que no nos la proporcionaron porque no la disponían, lo que demuestra el nulo control que tenían este tipo de instituciones; resultado de ello son los

problemas por los que están atravesando al incluirse a las nuevas normas de control vigentes en la actualidad que ya ha ocasionado el cierre de una de las cooperativas más importantes de la Región.

En el *Capítulo III* haremos un análisis de las Pymes en el Ecuador y el mundo, su importancia y participación en la economía de los países; estudiaremos las diferentes clasificaciones de micro, pequeñas y medianas empresas y cuál adoptaremos en la investigación, bajo este contexto abordaremos la conformación del aparato productivo ecuatoriano con el fin de identificar sus actividades económicas más relevantes, y dentro de éste el aporte de las Pymes para luego, bajo esta misma metodología, realizar el estudio exclusivamente de la ciudad de Cuenca con el fin de medir el impacto de estas unidades productivas en la economía local, y cuáles son las actividades más relevantes; analizaremos la presencia de los diferentes gremios, y seguidamente abordaremos el tema del crédito en la ciudad de Cuenca, realizando un similar análisis al otorgado a nivel nacional, complementando la investigación con la búsqueda de un grado de relación entre las actividades más relevantes detectadas de la fuente del Censo Económico, con el financiamiento por parte del sistema financiero local que refuerza la consecución de los objetivos planteados .

En el *Capítulo final*, tomando como base los capítulos anteriores, buscaremos analizar las fortalezas y debilidades de las Pymes en Cuenca, para lo cual nos valdremos de la aplicación de una encuesta; instrumento que nos posibilitará realizar un diagnóstico de la estructura organizativa de las Pymes de la ciudad que nos permita establecer recomendaciones para el desarrollo del sector; esta encuesta se aplicó por separado a las microempresas por una parte y a las pequeñas y medianas empresas por otra, ya que de una investigación preliminar se pudo constatar que las realidades de los sectores señalados son diferentes por lo que se aplicó similar instrumento a dos poblaciones diferentes, con un elemento adicional, el de ir estableciendo

comparaciones entre los sectores analizados; así como con parámetros a nivel nacional y mundial de diversas fuentes, con el fin de ir definiendo recomendaciones comunes y particulares para cada segmento.

Los resultados expuestos en forma descriptiva fueron clasificados en aspectos de carácter interno y externo que afectan el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, evaluando el desempeño de cada área funcional y del entorno, para luego clasificarlas como fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; las mismas que luego fueron ponderadas en base a la aplicación de diversas pruebas estadísticas.

En base a los resultados obtenidos en el análisis FODA, y con el objetivo de establecer un orden de prioridad en las debilidades que permitiera una mejor formulación de estrategias, se sometieron los resultados del FODA a una serie de expertos o informantes clave, lo que permitió enriquecer los resultados de la investigación y facilitar la formulación de propuestas de actuación.

Finalmente presentaremos las conclusiones y las recomendaciones a las que se ha llegado al concluir la investigación.

CAPÍTULO I

EL ECUADOR Y CUENCA

1.-El proceso histórico de acumulación, antecedentes

Antes de abordar en el estudio del proceso de acumulación en el Ecuador, debemos hacer referencia a la conformación de los Estados Independientes; es así que en la primera mitad del siglo XIX se distingue no solo por las guerras anticoloniales, sino por su producto político que constituyó la configuración de los Estados Nacionales.

El historiador ecuatoriano Leonardo Espinosa sostuvo que el proceso de formación de los estados Nacionales en América Latina fue completamente diferente al europeo que se dio en siglos anteriores, de allí que el proceso de acumulación en nuestros países y particularmente en Ecuador, no siguió la denominada vía clásica, ya que en Europa se dio por una revolución democrática burguesa, liderada por una burguesía industrial y la existencia de un fuerte mercado interno, contrariamente en el caso de nuestros países, en que los Estados independientes se conformaron fundamentándose en una economía primario exportadora, hegemonizada por una burguesía comercial proveniente de una oligarquía criolla.

Es así que el estado Nacional que se formó en América Latina era un tipo de Estado que expresaba los intereses de los terratenientes y la burguesía criolla de los denominados gamonales u oligarcas vinculados al capital europeo, en definitiva se llega a constituir paulatinamente un Estado burgués.

Pero el bloque dominante criollo no partió de la nada en la formación del Estado, sino que se apoyó en los aparatos del Estado colonial y en la experiencia de la antigua democracia,

consolidándose luego un nuevo tipo de política económica, basado fundamentalmente en el libre comercio, aunque dependiente en lo externo y altamente concentrado en lo interno.

En síntesis, la formación del Estado Nacional en la mayoría de los países de América Latina debe remontarse a la época de la independencia. La existencia de esos estados se expresó en la incorporación de medidas sobre el libre comercio, importaciones, exportaciones, abolición de la esclavitud, expropiación de tierras, adopción de un régimen impositivo, elaboración de presupuestos, contratación de empréstitos, que no podían haberse realizado sin el funcionamiento de un nuevo Estado (Espinosa, 1980).

Cuando se fundó el Ecuador en 1830 su territorio estaba poco definido, la institucionalidad era débil y excluyente. Aunque se había dado un importante aumento poblacional, que continuó y aún se intensificó a lo largo del siglo XIX; su distribución regional estaba cambiando y desde fines del siglo XVIII se había producido un incremento en la población ubicada en la costa respecto a las otras regiones del país fundamentalmente con la sierra (Ayala, 2008).

En este orden de cosas es importante señalar que a inicios de la república, existía ya una red urbana en la Sierra, aunque con localización y categoría desiguales, las doce ciudades existentes eran habitadas por los propietarios agrícolas, comerciantes y oficiales del Gobierno; por mestizos dedicados al pequeño comercio, la artesanía y la agricultura, y los indígenas, históricamente rezagados dedicados al servicio doméstico y público.

En el naciente Ecuador se consolidaron polos económicos y políticos sujetos al control de latifundistas que, si bien tuvieron motivaciones comunes en la ruptura independentista, mantuvieron su discrepancia por el manejo del poder local y regional en Quito, Guayaquil y Cuenca, todo ello iba de lado de los procesos de acumulación (Rivera, 1984).

Evidenciándose fricciones entre los sectores oligárquicos de la Sierra y los de la Costa, que perduraron durante siglos, todo por la captación del poder económico y político, que generó una serie de enfrentamientos que a mi criterio no concluyen hasta nuestra época; “el Ecuador nació dominado por los grandes latifundistas, señores de la tierra que controlaban el poder regional. La mayoría de la población eran campesinos indígenas, sujetos a la hacienda por el concertaje¹. En algunos lugares de la Sierra y Guayaquil se mantenía la esclavitud de los negros y la pequeña propiedad campesina. En las ciudades, concentradas en su mayoría en la Sierra, vivían grupos de artesanos y pequeños comerciantes con una cúpula de burócratas, clérigos y propietarios rurales” (Ayala, 2008).

El centro económico del país con su capital Quito, fue desplazado a lo largo del siglo XIX por la región costanera, a través de su principal puerto ubicado en la ciudad de Guayaquil, todo ello en un ambiente lleno de tensión y enfrentamientos por los grupos de poder ubicados regionalmente. Mientras los hacendados serranos trataban de detener la migración de trabajadores a la Costa, los plantadores del litoral, escasos de fuerza de trabajo, trataron de atraerlos, situación en donde los sectores más vulnerables han resultado ser los más perjudicados.

Por otra parte los terratenientes serranos veían en el proteccionismo una garantía para sus productos amenazados por los artículos importados; lo sucedido en esa época, continúa produciéndose en la actualidad en la búsqueda de determinados grupos de poder por liderar posiciones político económicas de dominación (Acosta, 1994).

Como se puede observar, el Estado ecuatoriano nació caracterizado por profundas diferencias económico sociales, étnicas, regionales, y sobre todo de desigualdad; en este sentido se

¹ Contrato mediante el cual un indígena se obligaba a realizar trabajos agrícolas de manera vitalicia y hereditaria, sin recibir salario o recibéndolo mínimo.

estableció un mecanismo de representación indirecta por departamentos, con condiciones limitadas para ejercer el derecho al voto.

Además de requisitos de edad o estado civil, así como saber leer y escribir, se condicionaba la capacidad de elegir a la posesión de un mínimo de propiedad y a no tener la condición de trabajador dependiente. Para poder ser elegido para funciones públicas, el requisito de propiedad era más elevado; solo podían acceder a ellas un contado número de propietarios; en este orden, detrás de fórmulas democráticas y de soberanía popular, se daba una restricción del acceso al sufragio (Rivera, 1984).

Es así que el establecimiento del Ecuador en 1830 se dio con una separación de las clases dominantes y la mayoría del pueblo. Los criollos veían a la nación ecuatoriana como continuidad de la herencia española, como la presencia y la superioridad del “occidente cristiano” sin considerar la realidad propia del territorio, a la identidad andina, indígena y mestiza, y a su lengua nativa. El Estado consolidó la ruptura entre la oligarquía terrateniente y el pueblo, como uno de los ejes en los que se basó el proceso de la acumulación.

Por lo que se podría señalar que el patrón o modelo de crecimiento imperante en el Ecuador desde que su economía se abrió a la economía internacional en condiciones de auge o expansión del capitalismo comercial a nivel mundial ha condicionado la vida nacional en todas sus manifestaciones.

El esquema impuesto de división internacional del trabajo en nuestros países y particularmente en el Ecuador ha privilegiado las actividades primario-exportadoras en detrimento de las otras, especialmente el desarrollo industrial, tecnológico y de la agricultura que produce alimentos para la población, que ha sido deprimida progresivamente.

La articulación complementaria, dependiente e históricamente subordinada de nuestra economía a la de los países industrializados condicionó la producción especializada de pocos productos exportables de origen primario, generalmente con predominio de uno de ellos. En efecto, en distintas épocas, la economía ha crecido gracias a ellos, tales son los casos del cacao (conocido como la pepa de oro) desde 1900 a 1920; el banano (oro verde) después de la II guerra mundial hasta 1960, el petróleo (oro negro) desde 1972. Sin embargo debemos considerar además otros productos que en su momento han contribuido a la economía ecuatoriana como los camarones y el cultivo de flores aunque con menor incidencia que los anteriores, ”desde esa situación, siempre ha sido alta la vulnerabilidad de la economía nacional en relación a su sector externo (fluctuaciones de los precios y demanda internacionales) determinada por la acción de las grandes compañías transnacionales que controlan el comercio exterior” (Ortíz G. , 2000). En la actualidad se agrega otro elemento, el de los migrantes, su aporte a la economía nacional y a la sostenibilidad de la dolarización.

1.1. El Origen de la banca y el proceso de acumulación.

1.1.1. El Cacao como eje del proceso de acumulación

Tratando de direccionar el proceso de acumulación es importante ir observando cómo éste se va canalizando. Para ello es preciso iniciar por la etapa cacaotera, con el objeto que de forma paralela nos vayamos adentrando a los orígenes de la banca en el país.

Una vez conformados los estados independientes en Latinoamérica y particularmente en el Ecuador, quienes lucharon para la consecución de este hecho se convirtieron en latifundistas, es así que el Ecuador se abrió paso en el siglo XX con una economía solvente. Las exportaciones de cacao venían creciendo constantemente desde los últimos años del siglo XIX,

tanto en volumen como en precio. Al comenzar el siglo, el Ecuador era el mayor productor mundial de cacao; lo venía siendo desde 1825 y lo iba a ser hasta 1910.

El aumento de las exportaciones de cacao, que en 1866 “superó la cifra de cinco millones de dólares”, (Acosta, 2006), trajo consigo algunos efectos significativos, de diversa naturaleza: la incorporación definitiva del Ecuador al mercado internacional, y al mismo tiempo la gestación de un modelo de economía agroexportadora, modelo que, como veremos más adelante, se consolidó en la siguiente etapa (1875-1895); la configuración al interior de la élite costeña “de una nueva clase, la burguesía comercial y bancaria” (Ayala, 2008), un pequeño grupo de personas vinculadas a las actividades agroexportadoras, y también al inicio de una importante migración campesina de la sierra a la costa, propiciada por los grandes propietarios de las plantaciones cacaoteras, que gracias a ello pudieron obtener mano de obra barata, uno de los factores que permitió estimular su demanda (Samaniego, 1988).

Las exportaciones de cacao permitieron al país integrarse definitivamente a un sistema capitalista que a nivel mundial, no sólo que se había consolidado realmente, sino que para muchos iniciaba su fase de monopolización; éstas exportaciones crearon en el país el escenario para que se iniciara el proceso de acumulación originaria de capital, esto es, permitió monetizar una enorme masa de excedentes provenientes del comercio del cacao, generando volúmenes de capital que permitieron la ruptura de las relaciones precapitalistas de producción y el apareamiento de nuevas relaciones basadas en la lógica del capital; en “aquella época comenzaron a surgir los primeros millonarios del Ecuador” (Carbo, 1978).

En las dos primeras décadas del siglo XX el Ecuador vivió una época de tranquilidad y bonanza económica pocas veces antes conocida. Se constituyó en el primer exportador de cacao en el mundo; mientras la producción aumentaba los precios internacionales eran favorables, lo que contribuyó a mantener un sostenido crecimiento económico.

Cabe señalar que el Ecuador con una población de 1,3 millones de habitantes en 1900 alcanzó un crecimiento del 2,5% del PIB per cápita, mucho mayor al de los países de América Latina, Europa, e incluso a los Estados Unidos; durante esta etapa, la economía ecuatoriana vivió una de sus mejores etapas en lo económico fundamentalmente por la demanda internacional del cacao producto, en particular para el mercado europeo y norteamericano que se hallaba en pleno proceso de crecimiento.

1.1.2.- El derrumbe del cacao, el desarrollo de la Banca

A inicios de 1921 la crisis de desata, fundamentalmente por la cantidad de plagas (la molilla y escoba de la bruja) que mermaron la producción nacional y, en menor medida, por los problemas del mercado suscitados por el aparecimiento de nuevos y poderosos competidores, a más de ello por la caída del precio del cacao en el mercado norteamericano y mundial, producto de la deflación postguerra.

Para completar el cuadro de crisis en la economía ecuatoriana a raíz de la caída del cacao se produjo una devaluación del 140%, ya que la cotización del dólar se elevó de 2,25 sucres por dólar en 1920 a 5,4 sucres en noviembre de 1923 (Ortíz G. , 2000).

A pesar de la caída del cacao, el país en este nuevo período tuvo una economía que, en su conjunto, siguió ligada a los ciclos de producción agrícola para el mercado internacional. La crisis del cacao obligó a los terratenientes costeños a diversificar sus cultivos y a reorientar la producción hacia el café, arroz y azúcar, aunque este último, en mucho, estuvo destinado al consumo nacional (Acosta, 2006).

En 1926 fue creada la Caja Central de Emisión y Amortización para responsabilizarse de la emisión monetaria, operación que hasta entonces era efectuada por un grupo de bancos

privados. La Ley Orgánica del Banco Central del Ecuador² fue decretada el 12 de Marzo de 1927, además se creó el Banco Nacional de Fomento, dirigido principalmente al financiamiento de actividades del agro; en este período se produjeron hechos relevantes como la construcción del ferrocarril; el crecimiento de Quito y Guayaquil; la expropiación de los bienes de la iglesia; las reformas educativas; la construcción de carreteras; el impulso a la educación; la denominada “organización técnica del Estado” (Moreano, 1982), con la creación de una serie de instituciones públicas.

La presencia de la misión Kemmerer³, es importante resaltar; a partir de la cual se creó una serie de instrumentos estatales en base a sus recomendaciones tales como el Banco Central, la Superintendencia de Bancos, la Contraloría General del Estado, la Caja de Pensiones, la dirección General de Aduanas, la Dirección General de Obras Públicas, la Ley de Monedas, entre otras.

El período que va desde 1925 a 1948 fue una etapa que se inició con una transformación del aparato estatal, intensa lucha y carencia de hegemonía política de algún sector de la sociedad que dieron como resultado la ingobernabilidad pero sobre todo una enorme inestabilidad política. Ciertamente en esta época, es decir, en veinte y tres años, se sucedieron alrededor de veinte y siete gobiernos, entre dictaduras militares y civiles, gobiernos provisionales y regímenes democráticos, esa fue la historia del Ecuador que hasta hace poco también se vivió.

² Banco Central del Ecuador. Este banco tomó de los bancos privados su capacidad de emitir dinero, lo que fue desde entonces su monopolio. Sus principales funciones tradicionales como el de emitir moneda fueron reestructuradas, para adquirir otras nuevas en 2000, cuando se adoptó la dolarización en el Ecuador.

³ Edwin Walter Kemmerer, economista estadounidense. Desarrolló su actividad como asesor financiero y económico de distintos gobiernos de países de todo el mundo, Costa Rica, Colombia, la India. Presidió la comisión encargada de reorganizar el sistema bancario ecuatoriano. Aquel grupo, que sería conocido por el nombre de Misión Kemmerer.

Sin embargo, los aspectos más relevantes se dieron en el campo de la economía y la modernización del Estado, se dictaron medidas tendientes a la estabilización monetaria y al control inflacionario evitando las permanentes devaluaciones mediante las cuales los agroexportadores habían venido superando la crisis del cacao. En una época en donde todos los bancos tenían capacidad de emisión se creó el Banco Central (conforme lo señalamos anteriormente), institución encargada de emitir billetes y de promover la política monetaria del país (Samaniego, 1988). Con esto descargó un duro golpe contra los agroexportadores que, hasta ese momento, por su calidad de propietarios de las divisas y de los mayores bancos, habían impuesto su voluntad al Ecuador entero, conforme ha sido su práctica hasta nuestros días (Acosta, 2006).

A pesar de ello, la industria no se estancó, al contrario tuvo un desarrollo incipiente, siendo la producción textil la que adquirió un papel importante en este período. En efecto, en medio de la crisis mundial de los treinta, esta actividad fabril, en particular la de la sierra centro norte, creció en forma significativa. De igual manera, la exportación de sombreros de paja toquilla, cuyo centro de producción estaba en la Sierra sur y en la Costa norte, tuvo un rol importante en el ingreso de divisas, que incluso se da en actualidad.

El sector agroexportador ecuatoriano con su dependencia histórica del mercado mundial, en especial de los Estados Unidos, con quien mantenemos relaciones comerciales desde inicio del siglo XX, con la depresión de los países centrales a comienzos de los treinta, experimentó la reducción de la demanda para sus productos; sin embargo, en los principios de los cuarenta, la Segunda Guerra Mundial estimuló nuevamente la producción y exportación de materia prima, como caucho y balsa, utilizadas para hacer frente al problema bélico, pero también de productos alimenticios como el café, arroz e incluso cacao (Acosta, 2006).

Luego de terminaba el conflicto mundial (1944) decayó la demanda externa y aumentó la oferta de bienes de los países centrales, llevando la economía ecuatoriana a una nueva situación de crisis. (Como vemos, siempre hemos estado dependiendo de factores externos en nuestra economía).

En este mismo período se avanzó hacia una mayor conformación de las clases sociales, los empresarios fundaron y reorganizaron sus organismos de representación gremial; las diferentes Cámaras de la Producción, de Comercio, de Industrias, entes cuyo poder de influencia ha estado marcada hasta la actualidad en todos los gobiernos de turno; por otra parte el crecimiento del aparato estatal, de la burocracia, del magisterio, de las fuerzas armadas y de la policía incrementó la cada vez más creciente clase media. El aumento del número de industrias, ante todo en la sierra centro norte, fortaleció a la clase obrera que, sin embargo tuvo, a nivel social, un peso específico menor al del voluminoso sector artesanal que históricamente ha sido de subsistencia.

Por otra parte, la crisis económica y la diversificación de los cultivos de la costa propiciaron dinámicas en el campo que forzaron a buena cantidad de campesinos a trasladarse a las ciudades de la región (Acosta, 2006).

Finalmente es importante destacar que todos los gobiernos de esta época implementaron medidas a favor de los agroexportadores, propiciando una mayor concentración del ingreso y la riqueza; otra etapa que dio impulso al proceso de acumulación lo constituyó el banano.

1.2. El Banano

Las exportaciones bananeras por parte del Ecuador adquirieron características relevantes, fundamentalmente a partir de 1948, en que se dio un incremento sustancial de las mismas, debido a la crisis que soportaba Centroamérica (proveedor tradicional de la fruta), debido a las

plagas que afectaron sus cultivos como la “sigatoka” y el “mal de Panamá”; este repunte sin precedentes de las exportaciones de banano trajo consigo una etapa de bonanza económica, llegando a ser el grupo de agroexportadores quienes continúan ejerciendo el poder hegemónico en la economía nacional.

El banano dinamiza la economía de la Costa, crea miles de puestos de trabajo; en este sentido el papel del Estado fue relevante en este proceso, al brindar todas las posibilidades para ello, al encargarse de la construcción de pistas aéreas, canales de riego, flotas de barcos, apertura de líneas de crédito, creación de organismos oficiales tendientes a mejorar la calidad de la fruta, llegando incluso a manejar tecnología de punta que posibilitó el incremento de la productividad, controlando adecuadamente las plagas con el fin de no caer en los problemas que enfrentaron los países de Centro América.

La presencia de las transnacionales en el Ecuador impulsaron un proceso de modernización de la producción bananera, lo cual condujo a que se dé una concentración económica de los sectores agrarios dominantes, todo ello acompañado de presencia mediadora del Estado, quien actuó como intermediario y conciliador en la aplicación de diversas políticas entre las transnacionales y los más importantes productores locales, con el fin de privilegiar sus intereses.

El auge bananero posibilitó la acumulación de grandes fortunas consolidándose así la denominada burguesía local residente en Guayaquil (Larrea, 1987), con vínculos en los sectores productivos e improductivos del país dándose lugar a la formación de los grandes grupos económicos que actúan en el Ecuador, en esta época se originaron los más grandes desniveles del ingreso y la riqueza, lo cuales aún han prevalecido.

Un hecho importante de resaltar es que, en el país, a diferencia de lo que sucedió en las plantaciones de Centro América, predominaron las propiedades pertenecientes a colonos cuyo origen social, vinculado a ciertos estratos medios urbanos, era distinto de los tradicionales terratenientes cacaoteros. Por ejemplo, en 1964 existían unas tres mil propiedades bananeras, con una extensión promedio de 64 hectáreas (Acosta, 2006), pero su comercialización no podía hacerse directamente por parte de ellos, esta situación provocó la aparición de una serie de intermediarios y transportistas, lo que a su vez permitió que la riqueza generada por la fruta llegara a otros sectores. La exportación propiamente dicha estaba concentrada en pocas manos; en 1964 tres empresas realizaban más del 50% de las ventas al exterior y ocho empresas manejaban el 90%; a inicios de la década de 1900, la concentración era aún mayor, pues cinco empresas manejaban el 87% de las exportaciones (Larrea, 1991).

Los exportadores de la fruta acaparaban la mayor parte de la renta bananera y los trabajadores y productores juntos apenas recibían algo más de la mitad del valor agregado nacional. “Esto condujo a que una buena parte de los recursos generados se inviertan fuera del país; mientras que en forma paralela, las fracciones comerciales y financieras de Guayaquil aumentaron su capacidad de apropiación y reinversión del excedente” (Acosta, 2006).

Cabe señalar que estos exportadores, estaban relativamente cubiertos de los riesgos externos con la fruta proveniente de los pequeños y medianos productores, que les satisfacían el crecimiento de la demanda de banano y que eran los que tenían que asumir las pérdidas cuando el mercado iba a la baja. Un hecho importante a rescatar radica en el proceso de migración a la Costa que se afianzó en este período, en 1950 el 40,5% de los ecuatorianos se encontraba en dicha región.

1.2.1.- La Crisis del banano

Situaciones vinculadas al mercado mundial originaron la crisis a partir de 1955. Estas dificultades alcanzaron su nivel más alto entre 1964 y 1965 (problemas de sobreproducción), cuando las empresas transnacionales que controlaban una parte esencial de la comercialización de la fruta, mas no así su producción, volvieron a concentrar sus intereses en los países centroamericanos, en donde sus principales plantaciones habían comenzado a registrar una notoria recuperación a partir de una variedad más resistente a las plagas, lo que permitió a la región volver a disputar plazas preferentes del mercado occidental.

Como siempre, el peso de la crisis de los grupos agroexportadores se vio aliviado por dos vías: la ayuda estatal, por tener intereses comunes y la transferencia de la crisis hacia los sectores sociales vía baja de los salarios.

En ese momento volvió a pesar negativamente la ubicación geográfica del país para acceder a la costa este de los EEUU y a Europa, pues aunque el Canal de Panamá permitió acortar distancias, su limitada capacidad y su coste, constituyen todavía un problema que tiene que afrontar el Ecuador.

La baja de las exportaciones fue radical, y el banano, que en los años 60 llegó a aportar el 50% de las ventas externas ecuatorianas, cayó a niveles menores al 10% en los años 70, (Larrea, 1987), lo que propició el final del primer ciclo del banano.

La reacción vino luego, cuando los exportadores ecuatorianos se inventaron formas de comercializar con la Unión Soviética y los demás países socialistas, con los que aceptaban trueques (banano por tractores o autos por ejemplo) o incluso triangulación (tomaban a cambio de banano productos industriales para venderlos en países de moneda dura), también

encontraron grandes perspectivas en el Asia y supieron aprovecharlas (Ortíz G. , 2000); a inicios del siglo XXI apuntan al mercado de la China.

La inventiva del exportador ecuatoriano salió a flote en el comercio de la fruta, “pues cuando más duras se pusieron las restricciones, las cifras mostraron mayores ventas; los exportadores, con Luis Noboa Naranjo a la cabeza, lograron comprar licencias a terceros y seguir introduciendo banano al mercado europeo” (Ortíz G. , 2000). Un viraje en la economía del país se dio en la década de los sesenta que analizamos a continuación.

1.3. Los años sesenta

Es necesario tocarla brevemente a esta denominada la “década del desarrollo” (Paz y Miño Cepeda, 2007). En la sierra a inicios de los sesenta, las haciendas tradicionales se mantenían bajo relaciones de trabajo agrícolas de trabajo de explotación, basadas en jornales de miseria e incluso con ausencia de salarios; a diferencia de la costa con tendencia más dinámica y emprendedora, en donde uno de sus pilares de crecimiento seguía siendo la agroexportación fundamentalmente del banano que, sin embargo, progresivamente entró en crisis, conforme analizamos en el punto anterior.

Sin embargo, durante las décadas del sesenta y setenta aquellas realidades del Ecuador se modificaron; durante la primera, se generalizaron en América Latina las preocupaciones sobre el desarrollo, provenientes del pensamiento económico elaborado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), las propuestas del programa norteamericano “Alianza para el Progreso”, (fundamentalmente orientadas a contrarrestar la influencia de la Revolución Cubana en 1959 en el América Latina), a la par de las políticas reformistas impulsadas por diversos gobiernos de la región, en tales circunstancias, también el Ecuador afirmó las políticas

desarrollistas, cuyo esquema básico todavía continua vigente en la década de los 70 (Rivera, 1984).

Es importante señalar que con la instauración de una Junta Militar (1963 - 1966), fue posible iniciar las bases de un nuevo modelo de política económica, teniendo al Estado como principal agente promotor del desarrollo económico debido al poder que representaba y de la modernización del sistema de libre empresa. “Fue por una parte, ferozmente anticomunista, como reacción al peligro cubano” y por otra buscó la modernización que readecuara al país a las nuevas condiciones de desarrollo capitalista” (Ayala, 2008). Para ese entonces la Junta Militar adoptó, por primera vez, un Plan de Desarrollo y actuó en favor de tres reformas consideradas imprescindibles: la agraria, la tributario - fiscal y la administración pública. Junto a la reforma agraria, iniciada en 1964, ante todo se dio prioridad al crecimiento de la industria sustitutiva de importaciones, a la que se le brindaron recursos, facilidades o exoneraciones tributarias y sobre todo con la implementación de leyes de protección (Rivera, 1984).

El país alentó la inversión extranjera y entró a participar en el inicial proceso de integración concretado en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC (1960), es así que una vez que el auge bananero se debilitó, se propició otro tipo de modalidad de acumulación con el fin de impulsar la actividad industrial (Acosta, 2006).

Ésta fue una década de transición entre las denominadas tradicionales formas oligárquicas y las modernas relaciones capitalistas, según lo señala la publicación editada por del Ministerio de Educación de Ecuador “La historia contemporánea”; una época de fuertes debates sobre el “intervencionismo estatal”, las libertades de la empresa privada, el papel de los militares en la vida del país en base al poder absoluto que ejercían y las necesidades de la justicia social frente al dominio de los grupos minoritarios con cada vez más poder económico y político, que trajo

como consecuencia una gran inestabilidad social por los contrapuestos intereses entre las distintas clases sociales y se reflejaron, en una persistente inestabilidad constitucional.

En efecto, entre 1960 y 1972 se sucedieron siete gobiernos, pero sólo dos provinieron de elecciones populares, estando todos ellos ligados a un estrecho círculo de agroexportadores y empresarios de la costa, favorecidos aún más desde el Estado (por ejemplo a través de la devaluación monetaria), mientras se volvía creciente el malestar social contra los desajustes económicos, la inflación, la corrupción la ineficacia administrativa; “si por algo se caracterizan estos años fue por el desbocado endeudamiento externo en que incurrió el país” (Samaniego, 1988).

1.4. El petróleo

Otra etapa relevante en la economía del Ecuador la constituyó el petróleo; Alberto Acosta señaló, de pobretón bananero a nuevo rico petrolero”, lo que refleja realmente cómo evolucionó nuestra economía; es así que el primer pozo petrolero fue perforado en la región de la Costa en 1911. En 1967 Texaco perforó el primer pozo comercial en la Amazonía. En los años siguientes, las mayores obras de infraestructura fueron el Sistema de Oleoducto Trans Ecuatoriano y la Vía Coca. Hasta 1990 Texaco extrajo el 88% del total de la producción nacional de petróleo y operó el oleoducto. Perforó 399 pozos y construyó 22 estaciones de perforación, y produjo un impacto ambiental, social y cultural muy grande. Por esta razón enfrenta una acción legal de clase desde 1993, en una Corte del Estado de Nueva York, Estados Unidos (OILWATCH, 2000); situación que con el actual gobierno ha dado un giro con una campaña mundial en contra de la empresa estadounidense Chevron.

Lamentablemente el manejo de la riqueza petrolera en sus inicios estuvo en manos de los militares, a través de una dictadura militar con espíritu nacionalista; aún se recuerda la singular

ceremonia en sus recintos militares, con el “primer barril de petróleo” cargado por los soldados en el Colegio Militar Eloy Alfaro que marcaba el inicio de un nuevo ciclo de exportaciones en el país (Ortíz G. , 2000); hasta 1971 se habían entregado miles de hectáreas a una cuantas de empresas petroleras, sin establecer casi ninguna regulación, ni se habían firmado contratos con estas empresas, y se dio paso al ingreso del país a la OPEP.

Se estableció que los contratos petroleros podían durar un máximo 20 años y su extensión se fijó en 200.000 hectáreas, con lo cual las compañías devolvieron el 80% de sus concesiones que les fueron otorgadas originalmente por 50 años; contratos marcados siempre buscando favorecer a los dueños del capital.

A pesar de que la región amazónica históricamente ha contribuido en gran medida al presupuesto del estado, sólo una mínima parte de ese presupuesto se reinvierte en la Amazonía, en donde se registran los mayores indicadores de pobreza e inequidad del país; situación que se busca dar un giro con la administración del presidente Correa.

Como se puede observar, en los años setenta el potencial hidrocarburífero del Ecuador volvió a estar en la vitrina para los consorcios transnacionales, que empezaron a buscar otras alternativas de suministro a nivel mundial, con miras a renovar las zonas productivas y a fomentar la oferta, que ya presentaba señales de que, en pocos años más sería insuficiente para satisfacer la demanda mundial. Es así que una vez más, la explotación de recursos naturales en el Ecuador, en este caso el petróleo, se decidiría por las necesidades externas y no solo por razones nacionales.

En los años setenta, como pocas veces en su historia, el Ecuador entró de lleno en el mercado mundial, no porque se hubiera producido un cambio cualitativo en su matriz productiva, su condición de país exportador de materias primas, banano, cacao, café, etc., sino más bien por

el creciente monto de los ingresos producidos por las exportaciones petroleras. El petróleo se constituye en el principal producto de exportación del Ecuador y en el cual prácticamente se basa la economía hasta nuestros tiempos con todos los vaivenes referentes a su precio, pero se constituye una de las más grandes fuentes que alimenta el presupuesto estatal.

Con esto se fortaleció la participación del Ecuador dentro de la lógica globalizante del capitalismo mundial. El país se volvió mucho más atractivo para los inversionistas y los bancos extranjeros, justamente por esa riqueza petrolera que le otorgó la imagen de “nuevo rico”, conforme lo señalan muchos historiadores.

Cabe señalar que tal como sucede en la vida normal, en donde a un rico le es más fácil que a un pobre conseguir un préstamo, el Ecuador en su etapa petrolera se benefició de los créditos que no había recibido el Ecuador bananero y pero aún el cacaotero. Pero la riqueza petrolera no fue el detonante de esta carrera de endeudamiento externo, sino la disponibilidad de liquidez en el mercado mundial de recursos financieros que no se podían colocar en las economías de los países industrializados por la recesión (Acosta, 2006).

Es decir los créditos no solo eran atraídos teniendo como garantía de pago los ingresos petroleros, sino que existían las condiciones propias de una nueva fase de expansión financiera mundial de colocar recursos y generar importantes rendimientos; siendo ésta la explicación fundamental para entender el acelerado proceso de endeudamiento de esos años, fundamentalmente en grandes obras de infraestructura y peor aún no todas productivas.

La bonanza petrolera permitió que grupos urbanos vinculados a la industria, al comercio y a las finanzas registren un elevado dinamismo particularmente en las ciudades como Quito y Guayaquil; el propio Banco Mundial señaló que el Estado ecuatoriano en esta misma dinámica

“garantizó con un sistema complejo de subsidios implícitos y poco transparentes la tan socorrida eficiencia privada”.

En tales circunstancias, apareció un nuevo tipo de empresario, más innovador, con influencia americana, no vinculado al agro, sino más a la ciudad en nuevas esferas económicas, incluso el terrateniente tradicional se vio obligado por la competencia a la modernización, llegando a tecnificarse el agro de manera importante, todo ello con el aporte del capital extranjero que registró un notable incremento en este período; de todos modos, no hubo diferencias profundas entre distintas fracciones empresariales y predominó la concentración de sus intereses en los grupos de mayor poder, vinculados a las diversas Cámaras de la Producción, que sistemáticamente reaccionaron contra lo que consideraban políticas “estatizantes” y hasta influidas por el “comunismo”, como suponían era el caso de la reforma agraria, a decir de muchos de ellos.

Con el inicio de las exportaciones de crudo (agosto de 1972) comenzaron a crecer los recursos nacionales, basados en el repunte de los precios internacionales del petróleo, citemos algunos ejemplos: las exportaciones realizadas entre 1972 y 1974 llegaron a equivaler a un monto de ingresos similar a las exportaciones ecuatorianas de los 140 años anteriores de vida republicana; de 1973 a 1980 el país registró un crecimiento per cápita de 3,3% el mayor de todo el siglo XX superior al promedio de los países de América Latina (Acosta, 2006).

El período de bonanza posibilitó la consolidación del papel intervencionista del Estado en la promoción del desarrollo económico, debido a la gran afluencia de recursos petroleros, en este marco, el reformismo nacionalista de los militares no pudo evitar una mayor concentración de la riqueza entre las antiguas y nuevas oligarquías, en desmedro de las grandes mayorías; sin embargo, el boom petrolero duró poco. En 1975 comenzaron las dificultades en el mercado internacional debido a que los precios del crudo cayeron.

Durante el auge petrolero⁴ los bancos crecieron en forma notable, más de la mitad de los bancos privados que operan actualmente en el país fueron creados en la década de los 70; su crecimiento fue realmente destacado y se evidencia por las grandes utilidades que recibieron; el crecimiento de su cartera y su inmejorable evolución de su patrimonio que llegó a constituirse en una de las actividades más rentables de la economía ecuatoriana.

“Todo este crecimiento y obtención de grandes utilidades se lo hizo con fondos estatales y del público”, (Paredes, 1985); tanto los bancos como las compañías financieras, fueron las que con ayuda estatal más rápido se desarrollaron en la década de los 80.

Es así que la economía ecuatoriana a partir de los años 70, estaba caracterizada por un significativo crecimiento, sostenida por la *bonanza de la exportación petrolera*, que permitió un endeudamiento sin precedentes, que años más tarde, produjo sus primeras manifestaciones con la presencia de la crisis que apareció desde 1982 y que influyó en un desbalance de todos sus indicadores macroeconómicos con la contracción de la inversión pública y privada, en la quiebra de empresas, la brecha fiscal, en el incremento del desempleo, y en la consolidación de la corrupción casi generalizada y aceptada por todos los estamentos del Estado conforme coinciden muchos historiadores.

2.- La Concentración Financiera

La modificación al modelo de desarrollo gestado en el Ecuador, conforme lo establecemos el punto anterior, ha llevado a un constante reordenamiento de las fuerzas políticas y sociales y al surgimiento y consolidación de grupos de poder.

⁴ En el mes de noviembre de 2010, cambiaron radicalmente las condiciones de las empresas que explotaban petróleo en el país, se pasó de la participación a prestación de servicios, en donde las reglas del juego cambiaron radicalmente ocasionando incluso el retiro de algunas compañías.

Estos grupos de poder han pugnado permanentemente con consolidarse y constituirse en el eje motor del desarrollo, que se orienta hacia modificaciones del papel del Estado. Entendiéndose al Estado como “un todo complejo de actividades prácticas y teóricas con las cuales la clase dirigente no solo justifica y mantiene el dominio, sino que también logra tener el consenso de los dominados” conforme lo señala el sociólogo ecuatoriano Marco Salamea, es decir, caracterizando al Estado no solo como un aparato de represión de una clase por otra (como lo definen algunos sectores), sino como las acciones que buscan mantener la hegemonía de uno o varios grupos de poder a través del consenso de toda la sociedad civil.

Bajo estos parámetros en la sociedad civil en la que la función principal del Estado sería la de mantener las condiciones de reproducción del capital, buscando que el mismo no aparezca como elemento de coacción absoluta, sino que éste sea referido a todos los ciudadanos en el que la reconstitución democrática legitima la dominación de los grupos de poder. Se puede señalar que el país ha vivido una democracia, cuya dinámica afecta tanto al sistema de división de poderes, como a la función del ciudadano, reducido exclusivamente al papel de elector-delegador al momento de la elección y, luego de ésta, a una mera condición de “espectador pasivo”, el de por haber ejercido su derecho al voto, pierde toda posibilidad de cuestionar, de ser actor del proceso. El riesgo de este tipo de “democracia” es que la misma caiga en nuevas y peligrosas formas de dominación política, o que, potencialmente, conduzca a formas antidemocráticas de gobierno, como la dictadura o, incluso, una monarquía (Salamea, 2011a).

Como se ha visto a lo largo de toda la historia republicana la acción hegemónica del Estado se ha realizado a través de la implementación de medidas de política económica, que se la puede concebir como “la práctica histórica de las fuerzas sociales, sobre los procesos contradictorios de producción, apropiación y consumo del excedente, en el marco de las leyes económicas

objetivas y con el propósito de configurar una nueva hegemonía o reproducir la ya existente” (Aceituno, 1985).

Las presiones de los sectores dominantes han sido tales que han direccionado al Estado en todas sus acciones, las fusiones industriales – banqueros han contribuido a la conformación de los grupos económicos que dominan gran parte de la economía del país.

Se han dado procesos de transnacionalización del capital, es decir los grupos económicos han rebasado las fronteras, se encuentran íntimamente ligados al capital internacional; conjuntamente con los acuerdos de empresas y bancos nacionales con el capital internacional ciertos condicionamientos y orientaciones de política económica; lo que significa que el Estado históricamente haya aceptado las recetas que materia económica de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, hasta el 2006, en donde ingresa la China a formar parte de la economía nacional.

El modelo dominante en el país ha sido el neoliberal (con variantes en el último gobierno de Rafael Correa); modelo que no solo es un conjunto de aplicaciones de política económica sino también una estrategia global de desarrollo capitalista, constituida en una respuesta de una forma de Estado, un proyecto que podría considerarse de dominación social. Investigadores nacionales coinciden en que el neoliberalismo se ha constituido en toda una concepción ideológico política que, cuando se vuelve práctica, produce una forma de Estado neoconservador, mientras en lo económico da lugar a un proceso de internacionalización y concentración económica, puesto que se propugna que las estructuras productivo-financieras y el sistema de precios estén subordinados a la evolución del mercado internacional, y que de cierta forma llega a limitar el crecimiento de los pequeños emprendimientos, manteniéndolos a niveles de subsistencia.

Al neoliberalismo lo entienden como un conjunto de políticas concentradoras, recesivas extranjerizantes y privilegiadas del sector privado que no han logrado solucionar los problemas económicos y sociales del país y más bien las han agravado (al punto incluso de haber perdido nuestra moneda de curso legal). “Aunque el neoliberalismo se ha constituido en una concepción y una política que no sólo es económica sino que afirma poseer componentes políticos, económicos, sociales, culturales etc.; es decir, aunque aparece como teoría y como política general, lo cierto es que su excesivo énfasis en el individualismo y en las posibilidades regulatorias del "libre mercado" ha conducido a una especie de reduccionismo económico que pretende subsumir la totalidad de las relaciones sociales a la lógica del mercado” (Estrada, 2004).

La articulación de la economía exportadora del país con el sector financiero y el capital transnacional se ha consolidado ya como bloque de poder utilizando a la “democracia” como elemento para la instauración de su hegemonía y sobre todo a la construcción de su poder político por parte del Estado, lo que podría considerarse como el afianzamiento de una dictadura de los sectores dominantes. Esta dictadura se ve materializada con la aplicación de las medidas de política económica (entendida como la utilización determinados instrumentos para la consecución de objetivos) por parte de todos los gobiernos de turno, que como hemos visto favorecen a un sector dominante.

Ha sido práctica de los gobiernos aplicar medidas económicas tendientes a favorecer y beneficiar a los sectores dominantes y han conducido a la concentración y centralización de capitales; llevando a una agudización de las contradicciones internas en el país, en beneficio de un sector determinado, agudizando la injusta distribución del ingreso y la riqueza. Medidas que han ido desde la sucretización de la deuda; constantes macro y mini devaluaciones; desincautación de las divisas; flotación del tipo de cambio; flotación de las tasas de interés;

acompañada de una política salarial restrictiva; escasa inversión en el área social y sobre todo una política entreguista a las disposiciones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, en donde hasta antes de Rafael Correa ha primado el pago de la deuda externa sobre la inversión social, conforme lo señalamos anteriormente.

Medidas como la sucretización de la deuda, la política cambiaria y por supuesto la dolarización contribuyó a la concentración, y al enriquecimiento de unos pocos; analicemos las dos primeras.

La sucretización de la deuda⁵, en donde la Junta monetaria en marzo de 1983 estableció condiciones para la refinanciación y conversión en sucres de la deuda privada en dólares con el propósito de reducir el impacto que produjo la devaluación monetaria sobre aquellos sectores. Ya que los mismos, habían contraído préstamos en el exterior y corrían el peligro de quiebra generalizada arrastrando consigo un grave problema económico para el país a decir del ex presidente Hurtado, en cuyo ejercicio se aplicó dicha medida.

Con estas características; el estado se convertía en el responsable directo del pago de la deuda externa privada, es decir en deudor en dólares frente a la banca internacional y a la vez acreedor en moneda reemplazando a la banca privada.

Es así que la deuda externa sucretizada favoreció a la banca y financieras privadas, de un total de 1.423,6 millones de dólares de deuda sucretizada 447,2 millones, el 31,4% que correspondió a las 40 más grandes empresas, lo que demuestra el elevado nivel de concentración, pero existió algo mucho más grave, que de estas 40 empresas tan solo 11 se dedicaban a actividades

⁵ Tanto en este caso como en el de la política cambiaria, lo que pretendemos es únicamente hacer notar los grados de ayuda a los tenedores de capital por parte del Estado ya que no es objeto de estudio de esta investigación profundizar el análisis sobre las medidas económicas en forma pormenorizada.

productivas, y las restantes a actividades improductivas, cuyo destino era dinamizar el funcionamiento del capital especulativo.

Los principales grupos económicos que actuaban y actúan en el país fueron los mayores beneficiarios de la sucretización, siendo algunos bancos extranjeros los beneficiarios, aunque gran parte de la deuda de las empresas extranjeras no era real, ya que se dieron casos en que la matriz otorgaba créditos a sus sucursales, produciéndose una triangulación que los benefició enormemente.

Constituyéndose el mayor saqueo en el diferencial cambiario en el que el Banco Central asumió toda la pérdida ocasionada por dicha operación; es decir, la diferencia del valor del dólar en el futuro. “Más del 35% de lo que Ecuador perdió al asumir la sucretización como conversión de la deuda privada lo hizo solo por el diferencial cambiario; es decir, 1.557 millones de dólares es el monto que el país perdió por el cambio de dólares a sucres” (Escobar & Chávez, 2008).

“Pero lo que realmente significó la “scretización” fue un proceso corrupto donde el país se vio seriamente perjudicado. Los impactos no solo fueron económicos, sino que también tuvieron repercusiones en el tejido social al establecerse un mecanismo de subsidio a un grupo privilegiado de personas, sobre todo empresarios y banqueros, quienes también habían sido los beneficiarios del auge petrolero y del concurrente proceso de endeudamiento externo agresivo. A lo largo de este proceso, que exacerbó la inflación, la corrupción nunca estuvo ausente. Además, debido a que sus beneficiarios estuvieron vinculados con grupos políticos y financieros muy poderosos poco se ha logrado analizar sobre este tema y menos aún juzgar a los responsables” (Acosta, 2001).

La política cambiaria. Durante las décadas de los ochenta y noventa, *la política cambiaria* se constituyó en el factor fundamental utilizado por las políticas de ajuste, cuyo mecanismo

principal fueron las devaluaciones y minidevaluaciones periódicas, lo que se pretendía era equilibrar los desajustes financieros internacionales de nuestra economía, para reducir la brecha cambiaria, ya que estaría subvaluada la divisa y sobrevalorado el sucre de ese entonces. La razón expuesta por los gobiernos de turno era similar, en el sentido de que con tales reformas cambiarias, aseguraban al exportador un mejor tipo de cambio y consecuentemente mayor competitividad, a fin de promover las exportaciones principalmente de productos tradicionales, en busca de una economía exportadora que genere divisas para el país, que mejore la balanza comercial y evite por otro lado la subfacturación y el contrabando. Y adicionalmente liberar la economía del país.

Sin embargo, éste fue un error que se cometió ya que sus objetivos no fueron cumplidos; en efecto, la promoción de exportaciones solo se cumple parcialmente dadas las características del mercado mundial; en el que el precio de nuestros productos de exportación no tienen incidencia mayor en la fijación de los precios internacionales, debido a las características de las exportaciones ecuatorianas de ser tomadoras de precios. Y sobre todo, dada la naturaleza de la producción nacional, en donde sus exportaciones, no constituyen importaciones imprescindibles en ningún país, en consecuencia su demanda no tendió a crecer. (Varios analistas definen a nuestras exportaciones como “postre” en el sentido que se puede prescindir de ellas).

Por lo que mencionamos, las exportaciones ecuatorianas no estaban en función del tipo de cambio fijado en nuestro país, sino de lo que se denomina elasticidad – ingreso de los países desarrollados y de factores externos; una producción y exportación marginal no repercute con el mercado internacional, según lo señalaron analistas de esa época.

En el caso de las exportaciones no tradicionales como por ejemplo industriales, estaban siendo afectadas al encarecerse las importaciones de materias primas y bienes de capital por lo que el supuesto beneficio no existió.

Lo que en realidad ocurre es simple, se está otorgando mayor ganancia a los sectores dominantes que controlaban y aún controlan la exportación tradicional que a decir del Abogado León Roldós Aguilera (ex vicepresidente de la república) más del 80% de las exportaciones están controladas por no más de 15 grupos económicos muy poderosos vinculados directamente a la actividad financiera.

Se fomentaron las actividades rentistas especulativas con el dinero en detrimento de las actividades productivas, únicas generadoras de valor, fruto de las constantes devaluaciones y flotación de las tasas de interés. El dólar pasó a convertirse en una mercancía con la que se especulaba altamente, lo que provocaba una devaluación constante y acelerada, en beneficio de quienes jugaban con la especulación y retención de la divisa; en tales circunstancias la especulación se convirtió en una nueva y muy rentable actividad que se generalizó en todo el país, y se constituyó un negocio para quienes atesoraban desde pequeñas cantidades de dólares hasta sumas millonarias, éstos últimos vieron crecer sus ganancias en forma exponencial, que como es lógico suponer fueron los mismos de siempre (nos referimos a los grupos económicos); situación que provocó el desvío de la inversión de las actividades productivas hacia la especulación en cifras astronómicas.

El sistema cambiario adoptado en el año 86 puso a la banca privada en inmejorable posición; constituyéndose ésta en una de las mayores beneficiarias de la aplicación de estas políticas. Más de 30 bancos funcionaban legalmente en el país en los 80 y más de 40 en los noventa previa la dolarización, según registros de la Superintendencia de Bancos.

El sistema bancario se convirtió en intermediario entre exportadores e importadores en la compra y venta de divisas, manejando todas las operaciones del comercio exterior, obteniendo significativas utilidades que se incrementaban si el mismo banco es el agente especulativo como evidentemente sucedió provocando el incremento del precio de la divisa, convirtiéndose en un efecto cíclico de la economía de aquel entonces.

En este reparto la banca extranjera también estuvo presente; por ejemplo la política económica en el régimen de León Febres Cordero favoreció a los cuatro bancos extranjeros que operaban en el país y a los bancos locales que disponían de sucursales en el exterior; en tales circunstancias resultaba mejor opción frente al ahorro en sucres (la moneda de ese entonces), cuando el ritmo de crecimiento de los precios había superado el nivel de las elevadas tasas de interés vigentes en el país en aquella época.

Es así que la lógica del capital internacional; provocó que los ecuatorianos prefirieran mantener efectivo en los bancos extranjeros que contaban con rápidas posibilidades de conversión en dólares o que ofrecían una serie de mecanismos de inversión con la divisa, que representaban inversiones con buena liquidez y rentabilidad; más no con total seguridad. Todo ello contribuyó a la concentración de las operaciones de los bancos más fuertes del país, entre los que se encontraban las cuatro sucursales de los bancos extranjeros, se promocionaba la apertura de cuentas en dólares que aunque no tenían atractivas tasas pasivas de interés, el beneficio era mayor que la tasa en sucres por las constantes devaluaciones.

Un ejemplo de la situación de especulación común en aquel tiempo lo constituía cuando el exportador vendía sus dólares en el mercado libre obteniendo un precio mayor; el banco comprador especulaba, con lo que obtiene una ganancia y finalmente la vende en la mayoría de los casos a no importadores o a exportadores que a la vez son importadores (que tienen

también una reserva de dólares) y que entregaron el dólar condicionado a que se les vendan a ellos en previsión de futuras importaciones.

Este tipo de medidas favoreció tanto a exportadores y al sistema bancario contribuyendo a la concentración del ingreso y la riqueza; ya que los importadores no se vieron afectados porque los incrementos de precios fueron transferidos a los consumidores, siendo los únicos perjudicados las mayorías populares.

Todo lo señalado anteriormente se ve reforzado en el cuadro estadístico que se expone a continuación en donde se puede observar el incremento de la cotización de la divisa en todos los gobiernos desde el retorno a la democracia hasta la implantación de la dolarización con una cotización de 25.000 sucres por dólar.

Tabla 3: Evolución del Tipo de cambio

Año	Sucres por dólar
1981	30,90
1982	50,70
1983	84,00
1984	97,70
1985	116,10
1986	151,30
1987	194,00
1988	454,20
1989	568,60
1990	822,30
1991	1.098,30
1992	1.585,90
1993	1.919,00
1994	2.196,70
1995	2.564,50
1996	3.189,50
1997	3.998,20
1998	5.441,60
1999	11.827,60
2000	25.000,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El autor

En este punto es importante rescatar una declaración (a criterio de muchos sin precedentes en la historia del país) de León Febres Cordero a finales de su mandato, al referirse a las

gigantescas ganancias que produjo el sistema de flotación de divisas (a los exportadores) en el sentido de echar la culpa a los agroexportadores de haber usufructuado demasiado con la especulación de la divisa, lo que según él provocó el fracaso de esta medida de política económica aseverando que oportunidad similar jamás se les volverá a repetir.⁶

En términos generales hemos abordado el análisis de las medidas de política económica que ha sido común en los gobiernos analizados (previa la dolarización) en que se ha demostrado su orientación tendiente a favorecer a los grupos económicos ligados a la banca y la exportación, aquí rescato otra histórica declaración (que recogió el diario Hoy del 21 de Agosto de 1986) del Sr. Federico Arteta presidente de la Junta Monetaria en el sentido que “para adoptar dichas medidas económicas se tomó en consideración criterios y declaraciones de banqueros notables”.

Con estos antecedentes, es importante recoger información actual sobre los *grupos económicos* existente en el país y para quienes han ido dirigidas todas las medidas de política económica anotadas incluida la dolarización.

En este sentido “como el secreto mejor guardado se conserva la información de empresas que forman parte de los grupos económicos del Ecuador. El poder financiero y político que ostenta los hace casi intocables y, sin que la mayoría de la población lo perciba, ellos son quienes comandan la economía del país” (Gestión, 2004).

Sin embargo nos atreveríamos a ir un poco más allá el poder no solo va por lo económico, político, influencia directa en el poder judicial, manejo de los medios de comunicación, es decir

⁶ El principal mentalizador de estas medidas fue el economista Alberto Dahik, quien en su oportunidad señaló que estas iban a durar 100 años, por lo bien diseñadas. El mencionado profesional ocupó la vicepresidencia de la república en un nuevo período presidencial.

un control total sobre las acciones de todos los gobiernos. Todo esto ha posibilitado a que la concentración del ingreso y la riqueza.

Se dice que “la mayor crisis económica de la historia del país, sucedida entre 1998 y 1999, reconstituyó la estructura de poder de los grupos económicos del Ecuador. Este proceso también se ha visto influenciado por la adopción del dólar como moneda nacional puesto que ha cambiado la estructura de precios, que a su vez determina el crecimiento o contracción de las ventas de las empresas” (Gestión, 2004).

Conforme señalamos anteriormente las medidas de política económica implementadas por los gobiernos de turno fueron en claro beneficio de los sectores dominantes, quienes muy hábilmente se encontraban en los puestos claves para tomar estas decisiones; históricamente, en el país los entes estatales en donde se mentaban estas políticas era la Junta Monetaria; la Superintendencia de Bancos y el Banco Central, pero sobre todo el Ministerio de Economía o de Finanzas como se lo conoce ahora.

El denominador común de quienes estaban al frente de estas instituciones u organismos era que sus funcionarios estaban ligados con los grupos de poder económico y político, pero no solo ello, sino además algunos de ellos eran funcionarios o ex funcionarios del Banco Mundial o Fondo Monetario Internacional, que es en donde se dictaban “las recetas” para nuestros países. Por lo que era común observar que banqueros, miembros de los grupos de poder, sus parientes, ex candidatos o candidatos a cargos de elección popular estaban al frente de dichas instancias, esos cargos vetados para el común de los ecuatorianos.

Todo ello motivó que siempre las medidas de política económica favorezcan a las grandes empresas, a los grupos de poder (en detrimento de los sectores medianos y pequeños) profundizando la concentración; estos grupos de poder económico fruto de la fusión de la

industria, la banca y los medios de comunicación⁷, desatendiendo a este importante sector productivo.

Sobre el tema, el ex director del Fondo Monetario Internacional, Michael Camdessus describió como un peligro para la salud de los sistemas financieros “las relaciones incestuosas entre la banca privada, el Estado, los partidos políticos y los medios de comunicación”. En efecto los banqueros que adquirieron medios de comunicación en Ecuador los utilizaron para acrecentar su influencia política y en la crisis bancaria como escudo de impunidad, afectando el principio básico de la comunicación: la independencia (Editorial, 2011). Sin embargo, paradójicamente ahora es el actual gobierno quien cuenta en su haber con la propiedad de los medios de comunicación incautados de propiedad precisamente de los ex banqueros.

Las medidas económicas han contribuido a acentuar el proceso de concentración del ingreso y la riqueza y sobre todo a la conformación de los grupos de poder económico que se han desarrollado a la par de la banca, es decir muchos grupos económicos han tenido como eje de su desarrollo a una entidad financiera que le sirva para fortalecer el crecimiento de la empresa; es así que mientras la ley no permitía el otorgamiento de créditos vinculados, ha sido práctica de los grupos de poder actuar al margen de la ley, tan solo podemos recordar todos los ecuatorianos cuando se produjo la crisis financiera en el Ecuador con la quiebra del mayor banco del país, el Banco del Progreso que se denunciaron la cantidad de préstamos vinculados a través de testaferros lo que fue una de las causas para su quiebra⁸.

⁷ Durante la historia del Ecuador ha sido común observar la relación directa entre medios de comunicación y la banca, los principales grupos económicos eran propietarios de canales de televisión, radioemisoras; actualmente con la aplicación de la nueva constitución del Ecuador existe una prohibición expresa de esta particular, a finales de 2010, los medios de comunicaciones de manos de los banqueros han sido vendidos en su mayoría. Situación que fue ratificada en la consulta popular de Mayo de 2011 en la pregunta número tres.

⁸ Paradójicamente con la quiebra de gran parte de la banca a partir de 1999, los mayores deudores de la banca privada son justamente miembros de los grupos de poder económico y político del Ecuador a quienes no se les puede o más bien no se les quiere cobrar los más de 3.000 millones de dólares que adeudan. (el listado de los actuales deudores lo podemos visualizar en la siguiente dirección <http://ecualeaks.wordpress.com/>)

Un ejemplo claro de la fusión banca-empresas para la conformación de los grupos de poder económico se puede observar en todas las publicaciones que año tras año se publican en las revistas especializadas en economía como Gestión, Revista Líderes, Revista Vistazo y más aún en el Servicio de Rentas Internas (SRI) que tiene identificados a 63 grupos económicos en el Ecuador y la mayoría de ellos vinculados a la Banca, conforme lo exponemos a continuación:

Tabla 4: Grupos económicos más importantes del Ecuador

Ranking (tamaño)	NOMBRE DEL GRUPO	Total empresas	REGIÓN
1	BANCO PICHINCHA (DINERS CLUB, SEGUROS DEL PICHINCHA, BANCO RUMIÑAHUI, BANCO DE LOJA, CREDI FE, AIG)	95	NORTE
2	ALMACENES JUAN ELJURI (BANCO DEL AUSTRO, NEOHYUNDAI, AYMESA, AEKIA, METROCAR, TVCABLE)	176	AUSTRO
3	BANCO DE GUAYAQUIL (CORPORACION MULTIBG, RIO GUAYAS COMPAÑÍA DE SEGUROS, MULTIVALORES B.G.)	13	LITORAL SUR
4	CORPORACION FAVORITA (SUPERMAXI, MEGAMAXI, JUGUETON, AKI, SUPERSALDOS, KYWI, SUKASA, TVENTAS)	30	NORTE
5	PRODUBANCO (SUPER PA-CO, PLAN AUTOMOTOR ECUATORIANO, SERVIPAGOS, PRODUFONDOS)	32	NORTE
6	EXPORTADORA BANANERA NOBOA (BANACONT, ELCAFE, INDUSTRIA CARTONERA ECUATORIANA, INDUSTRIAL MOLINERA)	124	LITORAL SUR
7	GENERAL MOTORS (OMNIBUS BB, GMAC DEL ECUADOR, ELASTO)	12	NORTE
8	BANCO INTERNACIONAL (CONSORCIO PETROSUD PETRORIVA, PETROLAMEREC, CERVANTES COMPAÑIA DE SEGUROS)	15	NORTE
9	BANCO BOLIVARIANO (TABOS ECUATORIANA, AFFB, VALORESBOLIVARIANO)	9	LITORAL SUR
10	CORPORACION EL ROSADO (MI COMISARIATO, MI JUGUETERIA, FERRISARIATO, CHILIS, SUPERCINES, RADIO DISNEY)	17	LITORAL SUR

Fuente: SRI tomado de la web www.sri.gob.ec (18 noviembre de 2010)

Elaborado por: El autor

Por ejemplo el primer grupo en tamaño está liderado por el banco privado más grande del país, el banco del Pichincha que agrupa a 85 empresas, 7 de las cuales son financieras, sus negocios se expanden desde la industria del entretenimiento, centros comerciales, publicaciones de revistas, el negocio inmobiliario, la publicidad, almaceneras, medicina, turismo, entre otras y

hasta hace poco con el canal de Televisión Teleamazonas (por disposiciones de la nueva ley pasó a la venta), su principal representante es Fidel Egas.

El segundo grupo liderado por la familia Eljuri con 176 empresas al igual que el anterior está inmerso en actividades productivas y de servicios copando gran parte del mercado nacional. (De igual manera propietario de un medio de comunicación).

En general los 63 grupos económicos identificados y particularmente los 10 más grandes tienen influencia en un gran segmento de la economía del país, con una amplia gama de actividades, prácticamente están inmersos en todo el aparato productivo ecuatoriano; y conforme lo señalamos anteriormente tiene un banco que los respalda, “coincidentalmente” en la mayoría de los grupos señalados se encuentran también los bancos más grandes del Ecuador como lo son el Pichincha, Guayaquil, Bolivariano, Internacional y Austro. Entidades que concentran más de las tres cuartas partes en activos, depósitos, cartera y en utilidades de los 25 bancos privados que operan en el país; cuyo detalle lo analizaremos en el siguiente capítulo.

El análisis de estos grupos inició en 1986 con un trabajo efectuado por el CEDIS en Quito e inicialmente los denominó “Los Grupos Monopólicos en el Ecuador”; esta realidad no ha cambiado y en su mayoría continúan los mismos a excepción de algunos que han tenido problemas con la justicia y se encuentran en el exterior y otros han estado en prisión, ya no constan en el listado de los grandes grupos.

Conforme se analizó anteriormente los grupos económicos han tenido a sus representantes en los puestos clave del gobierno, de esta manera han influenciado de manera directa en la toma de decisiones de los gobiernos de turno. Es así que en este sentido muchos plantean el dilema que si debe la economía ser independiente de la política, lo cual ha llevado a grandes debates; “algunos hacen de este tema el meollo de la argumentación para sostener cualquier tesis de

política económica. No importan sus consecuencias, lo válido es reconocer que la economía está sometida a las decisiones políticas, como si esta opción respondiera a un territorio en el cual rige el principio de “ser tierra de nadie”, que no obliga a asumir responsabilidades ni peor a dar cuenta de los actos” (Comercio, 2004).

Es preocupante que cada gobierno de turno tenga supeditadas sus decisiones en el ámbito económico al ámbito político, que hace referencia a qué grupos de poder apoyaron su llegada al gobierno y tengan en forma posterior devolver los favores, de ahí que era común observar en la información de rentas que algunas empresas de los grupos de poder contabilizaban “cero” en impuesto a la renta años atrás, sin embargo continúan hasta la fecha operando sin problemas y ahora sí tributan, por haberse intensificado los mecanismos de control con el actual régimen reflejado en el incremento de las recaudaciones. Por lo que podríamos afirmar que generalmente existían claros acuerdos al que llegaban estos grupos poderosos con el Estado que posibilitaban que cada vez se acentúen los procesos de acumulación lo que contribuye a que las condiciones de inequidad sigan perjudicando a los sectores más desposeídos.

3.- La Política Industrial

Podríamos iniciar señalando que a lo largo de la historia del Ecuador no ha existido una sólida política que promueva en gran medida el fortalecimiento de la industria, tan solo se han dado esfuerzos aislados que han favorecido a determinados sectores que tradicionalmente han estado vinculados a los gobiernos de turno, lo cual no ha permitido generar bases sólidas que sustenten, de algún modo, el aparato productivo nacional y librarnos de la dependencia del petróleo como generador de ingresos; de la misma forma el crédito ha estado históricamente concentrado y no democratizado aunque en la actualidad se están realizando esfuerzos para cambiar esta práctica; es así que haciendo un poco de historia podemos señalar dos momentos relevantes; el primer antes del retorno a la democracia; y el segundo desde el retorno a los regímenes democráticos

(década de los 80) hasta nuestros días. Existe en la palestra un nuevo momento que es el denominado Código de la Producción auspiciado por el actual gobierno de Rafael Correa que será analizado posteriormente.

El primer momento en donde se dio el marco para el Modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones que “se basó en la interpretación Latina de la teoría modernizadora dominante en el mundo de la Post Guerra, la que sostenía que para alcanzar el desarrollo había que lograr un crecimiento económico sostenido, para lo cual la política del gobierno debía centrar su acción en los sectores de alta productividad como era el caso del sector industrial (Uquillas, 2008). Este modelo no prosperó en el país; bajo recomendaciones de la CEPAL buscaba eliminar la importación de bienes de consumo e intermedios y erradicar de cierta manera el tradicional modelo agroexportador que nos acompañó desde nuestros inicios como república.

Y como siempre las “recetas” han venido desde fuera en ese entonces la CEPAL señalaba que el Ecuador “tenía una economía primitiva, precaria y una base institucional exigua que impedía la concepción y aplicación de una política de desarrollo” (Uquillas, 2007). Con este modelo se buscaba no importar y que en el país se den las condiciones para la producción nacional, lo cual trajo a mi parecer más consecuencias negativas que positivas, algunos empresarios al verse imposibilitados de importar decidieron no invertir y más bien se fueron al extranjero.

Como vimos anteriormente con la explotación petrolera y con el ingreso de divisas en la década de los 70, se posibilitó que en el país se desarrolle en parte la industria y alcance niveles de crecimiento acelerado. Entre los hechos más relevantes de esta década podríamos señalar que se dio una transformación de la estructura económica y social del país “de ser una economía agraria a urbano industrial”.

El segundo momento con el retorno a la democracia, en la década de los ochenta se implementaron solamente políticas de fomento productivo con resultados nada alentadores “al centro de la política industrial se encuentra la intención deliberada de sesgar los precios relativos hacia los sectores priorizados, de manera que se incremente la rentabilidad de esos sectores y se atraiga mayor inversión privada a los mismos (Ministerio de Coordinación de la Producción, 2010). En esta década al haberse agotado el modelo de sustitución de importaciones, la política económica sufre un vuelco hacia los programas de ajuste estructural, de mano con la crisis económica. Conforme lo señala en el informe de la Política Industrial para el período 2008-2013 presentado por el Ministerio de Productividad, la ausencia de una política industrial en el país durante décadas, se debe presuntamente a la implementación de los programa de ajuste estructural y liberalización auspiciadas por las instituciones de Bretton Woods, bajo el sustento del consenso de Washington, cuyo eje central para la reactivación económica lo constituía el ajuste y la estabilización, teniendo como efecto la reducción del tamaño del estado como ente planificador y regulador de las actividades económicas y productivas (Ministerio de Industrias y Productividad, 2009). A continuación se detallará en forma resumida las principales acciones de cada gobierno a partir de los 80 con base a varias fuentes.

Gobierno de Jaime Roldós (1979-1981)

Le tocó una tarea difícil, asumir el poder luego de la presencia de la dictadura militar; su origen fue populista, su política económica puede interpretarse como un intento de armonización de los intereses de los grupos tradicionales (exportadores, banqueros, comerciantes, terratenientes) y los correspondientes a los segmentos burgueses que emergieron en un primer momento, paralelo al boom petrolero (industriales y financieros). En su período se dio el conflicto armado

con el Perú. Falleció el 24 de mayo de 1981 en un accidente aéreo cuyas causas aún no se conocen; asumió el poder su vicepresidente Osvaldo Hurtado.

Gobierno de Osvaldo Hurtado (1981- 1984)

Muy inteligente y preparado, de afiliación demócrata cristiano, su gobierno para hacer frente a la crisis de ese entonces puso en vigencia el Programa de Estabilización Económica y Social a partir de Mayo del 82 que buscaba establecer un equilibrio de la economía y la producción sin conseguirlo, porque esta “receta”, en lugar de convertirse en uno de los pilares para salir de la crisis, la agudizó sobre todo a los gobiernos que le sucedieron.

No hay como pasar al análisis del gobierno siguiente sin señalar un aspecto fundamental que reflejó la posición del Estado en este período, cuál fue la sucretización de la deuda externa privada (el Estado asumió el pago en dólares de la deuda empresarial privada que fue trasformada a sucres).

Gobierno de León Febres Cordero (1984-1988)

Identificado con los grupos de poder de extrema derecha con un esquema de política económica, profundizando el proceso de ajuste, con mecanismos de libre mercado, con una reducida intervención estatal. El objetivo del gobierno debía iniciarse con la consolidación del programa de estabilización y en una segunda fase con la reactivación de la economía y una mejor atención a las necesidades sociales (Loayza & Piedra, 2000).

En general su política se vio encaminada a fomentar las actividades rentista especulativas del dinero en desmedro de las actividades productivas únicas generadoras de valor. Fue un gobierno empresarial, prueba de ello, los dirigentes y líderes de las cámaras de agricultura, comercio, bancos ocuparon ministerios y puestos claves, sus políticas se orientaron por el

neoliberalismo en auge. Terminó su período con una de las más altas tasas de inflación registradas. Su gobierno concluyó con denuncias de corrupción en las altas esferas del poder. En el ejercicio de su mandato enfrentó al grupo armado Alfaro Vive.

Gobierno de Rodrigo Borja Cevallos (1988-1992)

Un estudioso del derecho, que a pesar de su corte social demócrata, logró algunos cambios en el campo laboral y de la apertura comercial, que contraproducentemente profundizaron el esquema neoliberal, y a la larga dieron más flexibilización laboral, como aumento de número de trabajadores para formar un sindicato y la introducción del sistema de maquilas (Paz y Miño, 2005).

No pudo separarse del modelo empresarial y los condicionamientos internacionales, de manera que optó, como dijimos en el párrafo anterior, por medidas tendientes a flexibilizar el código de trabajo, promocionar la microempresa y el sistema de maquilas, así como continuó con los paquetes y medidas de estabilización económica. Siguió con los mecanismos de ajuste gradual; la observación de las recomendaciones del FMI, se iniciaron las privatizaciones de las empresas públicas ineficientes y la expresa acción ejecutada para la “reforma del Estado”. Se realizaron importantes reformas tributarias y fue en uno de los pocos gobiernos en donde funcionó con relativa normalidad el Banco de Fomento.

Gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996)

Enfrentó la guerra del Cenepa, un conflicto armado con el Perú, con claras repercusiones en todos los ámbitos. La ejecución de su política económica estuvo a cargo de su vicepresidente Alberto Dahik, de corte eminentemente neoliberal, en donde su política económica se basó en el mecanismo de ajuste de la economía. Su gobierno reafirmó las bases del modelo empresarial. Tuvieron impulso las políticas favorables a la reducción-modernización del Estado, (aunque

paradójicamente luego se llenaron las vacantes de los cargos que había sido eliminados), quedó definido el interés estratégico por las privatizaciones y se promulgaron los beneficios atribuidos al sistema de mercado y libre empresa. Existió una notoria ausencia de políticas sociales.

Una de las leyes que quedan en este período es la Ley de Modernización del Estado por parte de la iniciativa privada, cuyos objetivos fueron “la racionalización y eficiencia administrativa, la descentralización, desconcentración, la simplificación burocrática, de prestación de servicios públicos y las actividades económicas por parte de la iniciativa privada, mediante la desmonopolización, la libre competencia y la enajenación de bienes del Estado considerados improductivos”.

Hay que recordar la famosa “Ley de Instituciones Financieras”, la cual consideramos fue uno de los detonantes de la crisis bancaria. Además en este período se denunciaron muchos escándalos por corrupción de funcionarios vinculados a su gestión. Su vicepresidente se encontraba prófugo de la justicia por varios años exiliado en el exterior.

Gobierno de Abdalá Bucaram (1996-1997)

Se intentó llevar a la economía a un peldaño más arriba del neoliberalismo. (Posso Zumárraga, 2005), planteó la posibilidad de la convertibilidad con una cotización de 4.000 sucres por dólar, que pretendía forzar una larga lista de reformas neoliberales, utilizando los mecanismos de privatizaciones y la flexibilidad laboral, “por suerte duró poco” conforme lo señalaron muchos historiadores. En este corto período se denunciaron muchos actos de corrupción. En la actualidad el ex presidente se encuentra prófugo de la justicia. Fue cesado de sus funciones por el congreso por incapacidad mental.

Gobierno de Fabián Alarcón (1997-1998)

Con una ascensión polémica al poder ya que le correspondía a la vicepresidenta del gobierno de Bucaram; continuó con las políticas de ajuste y sometimiento de la economía al capital internacional, en medio de la crisis que se generalizaba aceleradamente, hasta la terminación de su interinazgo, con una serie de medidas de corto plazo sin visión a futuro, y actos de corrupción como su antecesor. En este período se aprobó la décimo novena constitución de la república. Cabe señalar que posterior a su mandato estuvo recluido en prisión.

Gobierno del Dr. Jamil Mahauad (1998-2000)

Vinculado estrechamente con el sistema financiero y bancario, (fundamentalmente al Banco del Progreso) enfrentó una de las peores crisis de la historia del Ecuador, agravada por shocks externos como la crisis asiática, brasileña, baja en los precios de petróleo, fenómeno del niño (Posso Zumárraga, 2005).

Las altas tasas de interés a corto plazo, anularon cualquier posibilidad de inversión a largo plazo que incentivaba la especulación. En este período se podía realizar inversiones en los bancos con un rendimiento de hasta el 125% anual, con pago de interés adelantado. Muchas personas de la clase media ponían a la venta sus propiedades para vivir de los intereses. El sistema no pudo soportar esta presión, la inflación se disparó, y llegó el feriado bancario y su consecuente cierre de bancos, que perjudicó a millones de ecuatorianos.

En su período se implantó el sistema de dolarización. Actualmente se encuentra prófugo de la justicia, vive en Boston en donde es profesor de Harvard.

Gobierno de Gustavo Noboa (2000-2002)

La inestabilidad democrática continúa con el sucesor de Mahauad, y con ello la profundización de políticas de orden neoliberal que posibilitaron la consecución de ciertos logros

macroeconómicos y la expansión petrolera, se iniciaron procesos de privatizaciones de las empresas del Estado. Creó “La Ley para la Transformación Económica del Ecuador”, con el aval del Gobierno de Estados Unidos y el FMI (se continuaron recibiendo órdenes desde el exterior en el manejo de la política económica). Ley misma que legalizó el dólar como moneda de circulación paralelamente con el sucre por un período de seis meses. Introdujo además el “trabajo por horas” y la “unificación salarial”. Posterior a su ejercicio en el gobierno se le acusó de actos de corrupción. Luego de su ejercicio presidencial estuvo bajo arresto domiciliario, posteriormente recibió amnistía.

Gobierno de Lucio Gutiérrez (2002-2005)

Militar de profesión, líder de varias revueltas reivindicativas a favor de las grandes mayorías, que lo hacía ver como un gobierno de corte nacionalista, llamó la atención el hecho que al poco tiempo de posesionado firmó la carta de intención con el gobierno de los Estados Unidos evidenció la continuación del modelo neoliberal en el país, señaló que había adoptado un esquema de economía de guerra para las finanzas públicas a través de un decreto de austeridad efectivo a inicios de su gobierno que si bien mejoraron algunos indicadores económicos su resultado general fue no fue favorable.

Todo ello rodeado de escándalos de corrupción y de una intromisión en la conformación de la Corte Suprema, los Tribunales Electorales entre otros, lo que le llevó al rechazo popular. Fué destituido por el congreso; salió del país, a su retorno, luego de estar en asilo en Colombia fue arrestado en el Ecuador. (Posteriormente ha terciado en las elecciones presidenciales sin éxito).

Gobierno de Alfredo Palacio (2005-2007)

No se dieron cambios profundos en su gestión; en su corto período se nombró a 5 ministros de Finanzas (práctica habitual de muchos gobiernos); uno de ellos el actual presidente de la

república Rafael Correa, cuya gestión la abordaremos más adelante. En términos generales se continuaron con similares prácticas económicas de sus antecesores.

En resumen, conforme hemos señalado antes, a lo largo de la historia en el país se han dictado algunas leyes que tenía como fin estimular el sector industrial como: la ley de Fomento Industrial, ley de promoción industrial regional, la ley de parques industriales, algunas de ellas derogadas por los gobiernos de turno; en la actualidad el código de la producción, sin embargo hasta ahora no se ha dado una verdadera transformación en la industria ecuatoriana, si vemos que la media de crecimiento de la industria en los últimos 30 años no supera el 1,2%; los países se diferencian por el grado superior de desarrollo así, en industrializados, desarrollados y los que proveen materias primas “en vías de desarrollo como el Ecuador (Benalcázar, 1989).

En el país “se ejecutaron reformas estructurales dirigidas a reasignar eficientemente los recursos disponibles; se buscó mejorar la competitividad de los productos en el mercado internacional disminuyendo el control público de los precios y dejando que sea la oferta y la demanda el que los determine; es decir se redujo el papel del Estado como creador de empresas productivas y proveedor de servicios, el mercado sería el encargado de fijar la tasa de interés y la de cambios; se crearon alicientes a la inversión extranjera, dándoles seguridad jurídica a la propiedad privada, se desreguló el mercado laboral, se redujeron los aranceles, entre otros. Es decir el rol que mantenía el Estado disminuyó notablemente por considerar que los excesivos controles y la absorción de actividades que puede realizar el sector público eran los que ocasionaban el estancamiento económico, y se evolucionó hacia una mayor apertura de la economía” (Uquillas, 2008).

La posición del Estado en los gobiernos democráticos ha sido similar, en cuanto a favorecer a los sectores que son propietarios de los medios de producción agudizando la concentración del ingreso y la riqueza en pocas manos, mediante la adopción de medidas de política económica

en favor del capital; gobiernos, todos ellos sin excepción rodeados de escándalos de corrupción; en este ámbito. Las políticas neoliberales implantadas en el Ecuador a lo largo de la historia han marcado un estancamiento de la industria, no poseemos en ninguna ciudad del país (existen ciertos avances en Cuenca y Ambato), parques industriales que promuevan el crecimiento del sector industrial; la falta de financiamiento adecuado, los problemas de seguridad, la dependencia tecnológica nos continúa perjudicando. Por lo que consideramos que es fundamental la aplicación de una política industrial en el país; solo con una clara agenda productiva se podrá ser competitivos y consecuentemente generadores de empleo y riqueza.

Ante todo lo señalado nos preguntamos a menudo los ecuatorianos cómo un país tan rico en recursos naturales, con una biodiversidad privilegiada no haya podido salir de la crisis y es que “estudiosos del desarrollo nacional han atribuido el atraso en el que vivieron sumida la República del Ecuador (antes Real Audiencia de Quito), al aislamiento geográfico, a catástrofes naturales, a factores externos, a la agreste geografía cercada por selvas y montañas, a debilidades estructurales del país y a la fragilidad del sistema político (Hurtado, 2009).

4.- Diagnóstico actual del Ecuador

El Ecuador se encuentra ubicado en América del Sur, se creó como nación independiente el 13 de mayo de 1830, cuenta con una extensión aproximada a los 283.561 km², que lo colocan en la septuagésima segunda posición en la lista de los países ordenados por superficie. Contamos con 14.306.876 personas de acuerdo al VII Censo de Población y VI de Vivienda que se realizó en noviembre de 2010; a más de ello cerca de tres millones de ecuatorianos se encuentran en el

extranjero fruto de la migración⁹ principalmente hacia Estados Unidos y España. País rico en biodiversidad; posee la mayor cantidad de especies por kilómetro cuadrado en el mundo.

Para tener una visión de hacia a donde apunta el país es necesario hacer referencia al actual gobierno, que conforme señalan algunos analistas el solo hecho de llevar en el poder 4 años es ya un logro para el Ecuador (en su ejercicio en el poder ha registrado altos niveles de popularidad como ningún otro presidente), considerando que desde 1996 ningún presidente de la república elegido por las urnas ha podido culminar su mandato, lo cual de hecho ha provocado inestabilidad en todos los sectores, especial el productivo.

El economista Rafael Correa llegó al poder de una manera inesperada, su único antecedente fue su polémica participación como Ministro de Economía en el gobierno de Palacio, “polémica” debido a su posición desde aquella época frente a la aplicación de una política económica tradicional; en su ejercicio se dieron fisuras con organismos financieros internacionales, lo que se considera fue el detonante de su campaña de este antiguo profesor universitario.

En enero de 2007 asumió el poder, (inició un nuevo período en agosto de 2009, una vez reformada la constitución); por lo que podrá terciar nuevamente en la elecciones; a decir de su declaraciones “la revolución” tiene 30 años más de vigencia.

La “revolución ciudadana” como es el slogan de este gobierno autodenominado como del “socialismo del siglo XXI” se ha caracterizado por una posición firme y en algunos casos de autoritarismo contra la oposición, siendo los altos niveles de confrontación con diversos

⁹ La migración hacia el extranjero por parte de nuestros compatriotas ha sido un fenómeno que se ha dado desde décadas atrás, sin embargo paradójicamente mientras los ecuatorianos emigran existe una gran cantidad de ciudadanos de Colombia, Perú, Venezuela, Haití, Cuba y de países del África que están ingresando al país indiscriminadamente.

estamentos lo que en algunos casos le ha ganado la aceptación de los estratos más vulnerables de la población que lo ven como un nuevo líder no solo en el Ecuador sino de Latinoamérica.

Por otra parte su influencia a la parte social es innegable; uno de los hombres fuertes del gobierno Raúl Patiño, ex ministro de economía y actual canciller señaló que “en los últimos años Ecuador ha incrementado significativamente sus recursos destinados al sector social, del 2007 al 2010 ha triplicado los recursos para educación y salud. Anualmente se destinaba unos 1000 millones de dólares a educación y ahora se destina más de 3.500 millones. En salud se presupuestaba 500 millones de dólares mientras que ahora se tienen alrededor de los 1.700 millones” (FEDAEPS, 2011).

En su ejercicio en el poder se ha enfrentado a sus oponentes en las urnas por ocho veces en diversas consultas y en todas ellas ha ganado con un amplio margen; su cercanía con gobiernos polémicos como el de Hugo Chávez y Evo Morales en Latinoamérica; con el ex presidente de Irán Mahmud Ahmadineyad; con Alexander Lukashenko presidente de Bielorrusia (que han visitado al país) van minando su credibilidad en algunos sectores de la clase media y alta, y por este motivo tenemos una imagen un tanto deteriorada en el exterior, hemos cambiado de deudor, antes los Estados Unidos, ahora con la China, nos dan una visión de la política de este gobierno.

Cuenta con medios de comunicación propios del Estado (tres canales de televisión, 2 de ellos que fueron incautados; emisoras de radio y hasta dos periódicos), actualmente tiene un control de la asamblea, de los medios de fiscalización y de otros organismos públicos; por lo que tiene a su favor toda la estructura del Estado. Sus enlaces vía cadena nacional, desde diversas ciudades del país, de todos los sábados desde que asumió el poder han servido para que a más de dar un informe de sus actividades semanales se enfrente contra la oposición y los medios de comunicación no oficiales que no están en su línea, descalificándoles, para que mediante un

manejo muy hábil de su imagen pública siga con la simpatía y respaldo de la mayoría de los ecuatorianos.

El día de su posesión definió que su política económica se enfocaría en “liberalizar al país de los poderosos intereses nacionales e internacionales que lo dominan y en priorizar al ser humano sobre el capital” (Edición Especial, 2011). Su plan de gobierno lo expuso en cinco ejes: revolución constitucional; lucha contra la corrupción; revolución económica; revolución en educación y salud; rescate de la dignidad, soberanía y búsqueda de la identidad latinoamericana (Presidencia de la República, 2007).

Para lograr su cometido se valió de algunos instrumentos como el Plan Nacional del Buen Vivir y el Plan Nacional de Desarrollo, y por supuesto la nueva Constitución; es así como se dio un profundo cambio de timón a la forma tradicional de llevar la economía, brindando al Estado un impulso significativo como ente regulador, paralelamente a ello se ha incrementado notablemente el tamaño del sector público; es por ello que el país en la actualidad se encuentra en constante cambio, el actual presidente de la república con una visión diferente de desarrollo y crecimiento ha planteado modificaciones estructurales en la economía basada en su filosofía del socialismo del siglo XXI con gente a favor y también muchos opositores a la forma de llevar su gobierno; para tener una visión global de ello repasemos dos de los aspectos señalados.

La Nueva Constitución del Ecuador

La idea de crear una nueva constitución para el Ecuador, fue parte de la campaña política de Rafael Correa para las elecciones presidenciales de 2006, la que se promulgó en el 2008.

Es importante señalar que la nueva Constitución de Ecuador del 2008, establece un "Estado de derechos" que se fundamenta en los denominados DESCAs, o derechos colectivos y ambientales, donde el Estado se convierte en garante y actor de tales, desplazando la prioridad

dada a las garantías individuales de la anterior constitución. Según analistas, la nueva Constitución permitirá desarticular el modelo de Estado de Derecho y economía social de mercado y pasar de una "constitución de libertades" a una "constitución del bienestar" transversalmente adornada por la filosofía comunitarista ancestral del "buen vivir" de los antiguos quechuas, recogido explícitamente en el texto *sumak kawsay* (Asamblea Constituyente, 2008).

Para lograrlo se establece la aplicación de un nuevo modelo, el “desarrollista o estructuralista de la economía” dándole un papel central al Estado en la planificación de la producción reduciendo más aun el papel del mercado; además instauro un sistema proteccionista arancelario bajo el término de soberanía alimentaria, rechazando el comercio libre.

En lo social se promulga un modelo que privilegia la educación gratuita, salud, servicios básicos e infraestructura donde juega el papel protagónico el sector público, y se restringe o regula fuertemente al sector privado cerrando las puertas a la privatización y la libre competencia en tales áreas. En lo administrativo refuerza las funciones del gobierno central en detrimento de los gobiernos municipales. Se instauro, además de los tres poderes tradicionales, un cuarto poder denominado Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, una suerte de corporación del poder popular formada por los antiguos organismos de control constitucionales y por movimientos sociales designados por el ejecutivo que juzgaran lo constitucional o no de las políticas públicas y la legislación posterior (Asamblea Constituyente, 2008).

En política exterior y comercio exterior se consagra la predominancia a la integración regional bolivariana en particular y latinoamericana en general, minimizando el papel de la globalización” (Asamblea Constituyente, 2008).

El Plan Nacional para el Buen Vivir

A través de una Secretaría Técnica de Planificación (SENPLADES) postula, “como uno de sus principales retos, la construcción de un Estado Plurinacional e Intercultural... EL Buen Vivir es una apuesta de cambio desde las reivindicaciones por la igualdad y la justicia social; y desde el reconocimiento, la valoración y el diálogo de los pueblos y de sus culturas, saberes y modos de vida” (Senplades, 2009).

Como podemos ver en esta cita se refleja hacia dónde busca ir el actual gobierno retomando a la Planificación como uno de los elementos claves de su gestión.

Por lo que para entender la dinámica nueva de la economía nacional planteada por el actual gobierno, y su influencia en el tema de investigación es necesario exponer los objetivos generales de este plan.

Tabla 5: Objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir

Objetivos	Descripción
1	Auspiciar la igualdad, la cohesión y la integración social y territorial en la diversidad
2	Mejorar las capacidades y potencialidades de la población
3	Mejorar la calidad de vida de la población
4	Garantizar los derechos de la naturaleza y promover un ambiente sano y sustentable
5	Garantizar la soberanía y la paz, e impulsar la inserción estratégica en el mundo
6	Garantizar el trabajo estable, justo y digno, en su diversidad de formas
7	Construir y fortalecer espacios públicos interculturales y de encuentro común
8	Afirmar y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad
9	Garantizar la vigencia de los derechos y la justicia
10	Garantizar el acceso a la participación pública y política
11	Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible
12	Construir un Estado Democrático para el Buen Vivir

Fuente: <http://plan.senplades.gob.ec/>, consultado el 28 de septiembre de 2010

Elaborado por: El autor

Este Plan tiene 12 objetivos y a su vez cada objetivo tiene metas que en total suman 136 y éstas han sido elaboradas teniendo como referencia una línea base, un diagnóstico para cada una de ellas; en estos objetivos se puede observar claramente hacia dónde pretende dirigir su accionar

el actual gobierno. Plan en donde se encuentran detalladas las estrategias para enfrentar los problemas de las áreas económica y social.

Tanto la Constitución como el Plan de Desarrollo, marcan lo que sería el nuevo direccionamiento de este “gobierno diferente” en lo económico, social y político y que evidentemente marcan un cambio de rumbo en la distribución del poder en las últimas décadas, todo lo cual de una u otra forma marcará una pauta en nuestra investigación.

Con estos antecedentes revisemos cómo nos encontramos en la actualidad:

El gobierno que ha tenido como bandera de lucha su política soberana, la inversión en lo social (salud, educación y vivienda) así como en la construcción de vías; su atención ha estado dirigida a la atención de las demandas de los grupos sociales menos favorecidos recurriendo a la práctica de los subsidios y bonos; sin embargo aún no existen muestras visibles de reducción drástica de los niveles de pobreza; de acuerdo a la secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena, la pobreza en el Ecuador, apenas se redujo del 42,7% en el 2008 al 42,2% en el 2009 (CEPAL, 2010). Declaraciones que generaron controversia y rechazo por parte del presidente Correa; a diciembre de 2010 se llegó al 37%; si comparamos con el 2005 en donde la pobreza estuvo en el 47%, la pobreza se ha reducido en más de un 20% en dicho período; el detalle lo exponemos a continuación:

Tabla 6: Cifras de la pobreza

GRUPO	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Nacional	47%	41%	36%	33%	29%	27%
Indígena	81%	75%	70%	nd	nd	nd
Afroecuatoriano	64%	57%	49%	nd	nd	nd
Mestizo	44%	38%	38%	nd	nd	nd
Blanco	39%	38%	31%	nd	nd	nd

Fuente: Flacso, Inec, Infocsi
Elaborado por: El autor

Si bien en términos generales ha existido una disminución de las cifras, está claro que son los sectores históricamente excluidos en donde la pobreza golpea más fuerte.

Como señalamos anteriormente la práctica frecuente del actual gobierno, favorecido por los altos precios del petróleo, ha sido la política de subsidios, los mismos que se han incrementado en cerca del 140% desde que se inició el gobierno de Rafael Correa, a continuación se detallan los elevados subsidios que tenemos.

Tabla 7: Gasto fiscal en subsidios (en millones de dólares)

Subsidios	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Combustibles	1350	1690	1986	1277	2122	2571
Seguridad social	490	551	625	779	803	827
Bono de desarrollo humano	182	341	378	490	644	751
Sector eléctrico			200	259	256	171
Vivienda			317	180	163	356
Banco del Estado				161	169	32
Banco de Fomento		27	97	95	77	91
Discapacitados						19
Secretaria migrante				3	1	1
Chatarrización				12		
Siembra insumos agropecuarios			4	4		
Microcrédito bono cafetalero				2	1	
Total subsidios	2.022	2.609	3.607	3.262	4.236	4.819

Fuente: Ministerio de Finanzas, Flacso

Elaborado por: El autor

**Gasto presupuestado, no disponible información de 2012 de forma desagregada, sin embargo el crecimiento de los subsidios es en similares porcentajes.*

Si bien la mayoría de los subsidios se han incrementado, especial relevancia tenemos en el de los combustibles (gas de uso doméstico, el diesel y las gasolinas), que desde el 2003 se cuadruplicó al 2011; pero sobre todo en el subsidio de desarrollo humano que se ha incrementado en un 312%; este subsidio es de 35 dólares y se entrega a cerca de 2 millones de personas, sin contar los subsidios a los transportistas y otros gremios nacionales.

Esta política ha sido duramente criticada por diversos sectores de oposición, Jaime Carrera del Observatorio de la Política Fiscal señala "son las magnitudes no apreciadas y ocultas tras la dilapidación de la renta petrolera", (Negocios, 2011); por su parte Nathalie Cely ex Ministra Coordinadora de la Producción, reconoció que la eliminación de los subsidios a los combustibles es muy compleja porque con la elevación de precios de esos derivados del petróleo se afecta a la economía de todos los ciudadanos, especialmente los más pobres. Según la fuente citada anteriormente.

Organismos internacionales también han opinado al respecto, tal es el caso de la CEPAL que señala "en algunos países el costo de los subsidios a los combustibles fósiles, que generan gases contaminantes, supera el gasto público en salud. Tal es el caso de Ecuador, que gasta el 6,7% de su producto interior bruto (PIB) en subsidios a la gasolina y destina el 1,3% a los gastos en salud".

Sin embargo podemos afirmar que desde el 2006 hasta ahora hemos tenido una relativa estabilidad macroeconómica; hemos enfrentado la crisis financiera nacional utilizando una buena parte de la reserva monetaria internacional, la cual se ocupó en cerca de un 50% en ese tiempo; para el 2011 "se enfatizará en la regulación estatal de la economía; fortalecerá la inversión pública y los denominados sectores estratégicos; se promoverá la producción nacional; sin embargo, al menos en la política salarial, no se cumplirá con el principio keynesiano de favorecer la reactivación económica y promover el empleo a través de incrementar la demanda interna, y esto mediante un significativo aumento de los ingresos de la gente. A pesar de la reiterada oferta de dignificar el salario y dar prioridad al trabajo antes que al capital, la política laboral no logrará romper, en lo substancial, el esquema neoliberal" (Salamea, 2011b).

Debemos reconocer que la recaudación elevada de los impuestos es uno de los pilares en donde se basa su plan económico, de la mano de una importante inyección de remesas fruto de los migrantes; que aunque en los últimos períodos ha descendido, continúa aportando a la consolidación del modelo.

Con la práctica del denominado Socialismo del siglo XXI y la llamada “revolución ciudadana” ha estado a punto de cerrar relaciones con organismos multilaterales como el FMI y el Banco Mundial (permanentes prestamistas del país); y la polémica medida adoptada de la “moratoria de la deuda”¹⁰ que se la llegó a considerar ilegítima por una comisión creada por el gobierno; aunque luego esos mismos haberes fueron recomprados; ello de la mano de relaciones internacionales no apropiadas y nada productivas para el país, busca dar mensajes de cuál es su posición frente al extranjero; ello nos ha restado credibilidad e inestabilidad dentro y fuera del país.

De la forma cómo maneja el Estado el presidente Correa, diversos analistas han dado su punto de vista entre los cuales citamos:

Adrián Bonilla, profesor de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), considera que en su permanencia no solo incidió la necesidad de la sociedad de reconstruir la institucionalidad del país, sino también la “personalidad intensa” del Mandatario, su proyecto político en busca de reconstruir el aparato del Estado frente al desconcierto de la década anterior, y “un extraordinario manejo mediático, que no tiene precedentes y explota su imagen” (El Universo, 2011).

¹⁰ Ecuador declaró el deflaut (moratoria) para el 39% de su deuda externa pública por considerarla ilegal, con la suspensión del pago de 30,6 millones de dólares correspondientes a los bonos Global con vencimiento en el 2012 cuando faltaban dos días para que concluyera el plazo para el desembolso.

El politólogo Felipe Burbano de Lara, quien resalta del Gobierno el haber puesto en práctica un estilo diferente y una campaña comunicacional “bien montada y organizada que no sería efectiva si no hubiera un buen producto detrás, y ese producto es él”. Para Roberto Villacreses, investigador del Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP), Correa tuvo a su favor el manejar un Estado con altos ingresos petroleros y tributarios. “Debe en gran parte su aceptación a los subsidios y gasto público aplicado. Difícilmente lo hubiera logrado sin lo invertido en subvenciones, salud, educación, infraestructura y obras, que son innegables, pero que le han servido para promocionarse”, indica, aunque considera que su desempeño económico no ha sido bueno, siempre es políticamente correcto aplicar medidas asistencialistas, pero no económicamente saludable, refiere en torno a indicadores macroeconómicos “no muy alentadores” y decisiones que mantienen al Ecuador como un país sin políticas claras en materia comercial y laboral (se eliminó la tercerización laboral y el trabajo por horas con graves consecuencias para el sector productivo, aunque también es importante señalar que en base a estos dos factores se cometían muchos abusos), todo ello por sus reglas de juego cambiantes y por la constante confrontación con los grupos económicos poderosos que permanecen el país (El Universo, 2011).

Debemos reconocer que este gobierno ha sido uno de los que en mayor medida se han beneficiado de los elevados precios del petróleo, aunque no ha podido aprovechar al máximo todo su potencial de exportación, lo cual hubiera significado ingresos inmensamente superiores; sin embargo así como se han tenido elevados ingresos por el petróleo, las recaudaciones tributarias (en donde no podemos negar que ha existido una más eficiente recaudación, pero también es cierto que se han creado más tributos); por otra parte la estructura del gasto ha sido elevada, lo cual ha posibilitado que vivamos en permanente déficit (para el 2011 se prevé tres mil setecientos millones de dólares de déficit), y la forma de financiarlo es lo que genera más

distorsiones y riesgos a la economía. En este sentido el gobierno ha optado a financiarse vía deuda externa (con la China) e interna (a través de fondos del Seguro Social).

El incremento del gasto público no para: en 11 años se ha multiplicado por seis; de cada dólar producido el 40% lo gasta el Estado; entre 2006 a 2010 el gasto público creció en un 121%; debemos como estado reducir el déficit mas no financiarlo, mejorando la calidad del mismo; nuestra balanza comercial negativa ha sido uno de los temas que ha preocupado al gobierno que ha optado por poner barreras arancelarias a ciertos productos con el fin de evitar la salida de divisas; así como la elevación del 2% a la salida de capitales que a la larga deberá eliminarlo; éstas medidas en parte han regularizado el déficit comercial pero no pueden ser la únicas; “el gasto debe ser reducido” (El Universo, 2011).

Sobre el crecimiento del gasto es importante recoger lo que el analista y crítico del gobierno Pablo Lucio Paredes en editorial del 15 de diciembre de 2011 señala “porque su proyecto de poder (referido a Correa) requiere gastar siempre más, para aparentemente satisfacer a todos. Es una realidad política vital, hay más ciudadanos dependientes del gobierno y en consecuencia, más manipuladores. Y porque su estrategia que ha dejado de lado la generación de riqueza, empleo y producción requiere que el Estado siga siendo el gran motor de la economía. Pero eso no se cumple; el Estado no puede asumir ese rol, sino el de crear un entorno favorable para el desarrollo basado en el esfuerzo personal. Cuando más caigamos en el absurdo, menos avanzaremos.”

Antes de dar una mirada a los principales indicadores de la economía ecuatoriana exponemos un texto que resume cómo nos encontramos históricamente en el país “la economía ecuatoriana es relativamente pequeña, exportadora de materias primas, altamente sensible del entorno internacional y fuertemente inequitativa (Banco Central del Ecuador, 2011).

4.1.- Principales indicadores de la economía ecuatoriana

Repasemos algunos indicadores de nuestra economía¹¹:

Tabla 8: Tasa de crecimiento del Ecuador

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tasa	5,74	3,9	2,5	6,5	0,36	3,58	6,5	5,3

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

A excepción del 2009 el crecimiento de la economía ecuatoriana ha sido bajo pero estable, su repunte se da a partir del 2010; y se prevé que para el 2013 se mantenga a niveles del 5%; por lo que el país tendrá el segundo más alto crecimiento de Sudamérica para dicho período; motivado principalmente por la estabilidad de los precios del petróleo y la gran inversión pública en sectores como la vialidad y grandes proyectos hidroeléctricos; este crecimiento no es exclusivo del Ecuador, en general la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) recalca “... que la futura evolución del crecimiento latinoamericano y caribeño estará influenciada por la magnitud y los alcances del deterioro que se observe en la economía mundial”; sin embargo muchos analistas reiteran sus críticas al régimen en el sentido que el crecimiento es producto del aporte del sector público más no del privado.

Tabla 9: PIB Per Cápita y Producto Interno Bruto del Ecuador (en dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PIB	36.942	41.705	45.504	54.209	52.022	56.998	65.945	71.625
Pib per cápita	2.760	3.115	3.366	3.961	3.715	4.013	4.578	4.905

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

Tanto el PIB, como el PIB PER CAPITA han reflejado un incremento del 46% en el período de este gobierno; y esto se debe al crecimiento moderado de la economía. Si realizamos una

¹¹ Las fuentes de todos los indicadores señalados han sido: CORDES, IDE, Revista Líderes, SRI, Revista Gestión, Revista EKOS, Banco Central del Ecuador (hasta el 2010 la dirección de estadísticas del BCE elaboraba la cifras con cierta autonomía, luego se constituyó en una dependencia del Ejecutivo) lo cual ha sido fruto de algunas observaciones, entre las cuales citamos: “al convertirlo en pieza de un engranaje burocrático dependiente del Poder Ejecutivo, a lo mejor no lo hará con la misma independencia de la suprimida Dirección del BCE” señala un editorial de Enrique Echeverría publicado por Diario el Comercio el 26 de julio de 2010.)

comparación del PIB per cápita del país en la última década, éste es cuatro veces mayor con el PIB de la década de los setenta; sin embargo si se lo compara con Perú, Colombia y Chile , estos países registran un crecimiento más sostenido. Un país que siempre ha estado a la zaga es Bolivia al cual prácticamente duplicamos en el promedio de la última década.

Tabla 10: *Índice de desempleo y subempleo*

Año	2005	2006	2007*	2008	2009	2010	2011	2012
Desempleo	9,3	9,03	6,34	7,31	7,93	6,1	5,07	5,04
Subempleo	49,23	45,04	50,23	48,78	50,48	47,12	44,22	39,83

Fuente:

Elaborado por: El autor

**Cambio de metodología*

Los datos del desempleo y subempleo han generado polémica en el país sobre todo desde el 2007 en donde se modificó su metodología de cálculo; sobre todo para el 2010 en donde se ve reflejado una disminución importante en el mismo; ante ello “Richard Martínez, director técnico de la Cámara de Industrias y Producción señala que la reducción en el desempleo no se da por un aumento de fuentes de trabajo, sino que se debe a una menor cantidad de personas que ingresan a la Población Económicamente Activa. Añade que frente a diciembre del 2009 existe un menor ingreso de personas a la masa laboral. Por otra parte, Eugenio Fernández de Córdova, experto en temas laborales, duda de las cifras del INEC. “Los datos no se obtienen de forma técnica” (Fernández de Córdova, 2011). A pesar de la polémica sobre la forma de cálculo en general se evidencia una disminución considerable de los índices de empleo y subempleo en el país en los últimos años. Debemos anotar que la mayor reducción del subempleo se nota en empleados privados, jornaleros y empleadas domésticas.

Tabla 11: *Salario Mínimo Vital nominal promedio (en dólares)*

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Salario mínimo vital	150	160	170	200	218	240	307	340
Salario real	101,66	105,44	108,43	117,15	122,46	130,45	226,4	240,39

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

En el período analizado se observa un incremento tanto del Salario Mínimo Vital como del salario real (descontado) lo que implica que en cierta forma no se ha perdido el poder adquisitivo. En el último período se ha producido un incremento acorde con la inflación. El actual gobierno plantea la aplicación del denominado salario digno a partir del 2011 que se estará en el orden de los 300 dólares; como era de esperar, el sector empresarial ha puesto reparos en esta política.

Tabla 12: Canasta Familiar Básica (en dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Valor	437	453	473	509	529	545	578	595

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

Para su cálculo se monitorea la evolución de precios de 75 artículos; por lo que se supone que con el ingreso familiar (generalmente de dos personas en el hogar) puede llegar a cubrirse; la variación en la misma pueda darse entre otros factores por las variaciones del clima, el estado de las cosechas entre otros; en el período analizado se registra un incremento del 36%.

Tabla 13: Tasa de inflación anual

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Porcentaje	2,1%	3,3%	2,3%	8,4%	5,2%	3,6%	5,41	4,16

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

En todos los indicadores, pero en especial en este podemos diferenciar dos etapas; la primera de pre – dolarización y la segunda etapa en vigencia de la dolarización; en la primera, las tasas de interés llegaron a ser de dos dígitos en el año 2000 llegaron al 91% anual; ahora con la dolarización de la economía ha dado cierta estabilidad en cuanto a la inflación ésta se ha desacelerado, mantenido en valores relativamente estables, lo que ha permitido mantener el poder adquisitivo conforme se desprende de cuadros anteriores. En general en los países vecinos la inflación en la última década también se ha situado en valores relativamente bajos.

Tabla 14: *Indicador de Riesgo país*

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Puntos	920	655	614	4731	775	913	826	670

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

Este es un indicador que muestra el comportamiento de la economía ecuatoriana frente al mundo; tanto en el pago de sus obligaciones como en las inversiones externas, y del que cuestiona mucho el actual presidente; sin embargo lo podemos señalar como una radiografía de cómo nos ven; y tiene mucho de sustento.

Como un dato referencial podemos señalar que en 1999 con la crisis financiera llegamos a 3.327 puntos; y en el período analizado en el 2008 llegamos al punto más crítico de 4.731 puntos; factores como la moratoria en la deuda externa, han generado desconfianza en los inversionistas extranjeros. Sin embargo podemos decir que cuando existe disponibilidad económica suficiente a nivel mundial en donde prima obtener el máximo de rendimiento a los capitales, el inversionista extranjero invierte siempre y cuando se tengan las suficientes garantías.

Tabla 15: *Exportaciones totales: petroleras y no petroleras (en millones de dólares)*

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	10.100	12.728	14.321	18.510	13.799	17.489	22.323	23.847
Petroleras ⁽¹⁾	5.869	7.544	8.328	11.672	6.964	9.673	12.891	14.002
No petroleras	4.230	5.183	5.992	6.837	6.834	7.816	9.432	9.845

Fuente: Varias

Elaborado por: El autor

(1) Petróleo crudo más derivados

El volumen total de las exportaciones se ha ido incrementando año tras año, en el período analizado ha llegado a cerca del 136%, teniendo su pico en el 2008; para recuperarnos luego en el 2010. Históricamente se ha mantenido la tendencia de la composición de las exportaciones del entre el 55 y 58% a excepción del 2008 en donde la exportaciones petroleras alcanzaron el 63% del total, lo que demuestra nuestra dependencia a las exportaciones del crudo. Si hacemos

referencia a la evolución del índice de intercambio, el peso del petróleo en las relaciones económicas del país con el resto del mundo; gracias al petróleo, entre 1998 y 2008, los términos de intercambio mejoraron en 108,6%. Sin embargo, en el mismo período el incremento es menor sin petróleo que llega a un 5,8% (Banco Central del Ecuador, 2011). Al ser el petróleo el componente más fuerte es importante analizar la evolución de su precio.

Tabla 16: Precio del barril del petróleo (en dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
WTI	61,04	61,06	96,01	38,22	74,47	91,38	98,58	88,23
Crudo Oriente	43,05	48,56	80,33	24,60	67,21	84,50	106,22	94,21

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

En el período que se analiza vemos que el gobierno de Rafael Correa ha sido favorecido con un precio estable del crudo; y más aún superior al de los gobiernos anteriores (cabe señalar que el precio más bajo del crudo llegó a cerca de 10 dólares en su piso más bajo), esto le ha posibilitado mantener la estabilidad en la economía y que el país pueda afrontar la crisis financiera internacional, constituyéndose conforme lo anotamos en la tabla 15 (las exportaciones de petróleo) un pilar para el financiamiento del país. Es importante señalar que a finales de 2012 la producción diaria se ubicó de 504.000 barriles; a continuación analicemos el comportamiento exclusivamente de las no petroleras.

Tabla 17: Exportaciones no petroleras (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tradicionales	1.925	2.200	2.447	2.891	3.422	3.311	3.961	4.036
No tradicionales	2.304	2.983	3.545	3.946	3.411	3.667	5.471	5.809

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

En el siguiente cuadro hemos tomado las “no petroleras” y las hemos dividido entre exportación de productos tradicionales y no tradicionales, en donde históricamente el aporte de cada uno es similar; los principales productos de exportación en su orden son: banano y plátano, café y elaborados, cacao y elaborados, carnes y pescado elaborado, camarón entre los más relevantes.

A continuación analizaremos el comportamiento de las exportaciones totales en otra clasificación, divididas en productos primarios e industrializados.

Tabla 18: Exportaciones totales: productos primarios e industrializados (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Primarios ¹²	7.852	9.829	10.637	14.262	10.470	12.089	17.337	18.444
Industrializados ¹³	2.247	2.898	3.683	4.248	3.328	3.535	4.986	5.403

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Este cuadro nos posibilita conocer la estructura de nuestras exportaciones entre productos de alto valor agregado (industrializados) y los de poco valor agregado (productos primario); en donde su composición histórica ha sido de un 30 – 70%; en estos últimos el peso de las exportaciones recayó en el petróleo, banano, camarón y flores; sin duda el petróleo fue el que ha tenido una participación ascendente llegando a cerca del 63% en el 2010. Lo que sin duda refleja hacia dónde históricamente ha estado orientado el Ecuador; el cambiar esta tendencia es el reto para el país. Un paso siguiente es el de examinar hacia dónde han estado canalizadas nuestras exportaciones.

Tabla 19: Destino de las exportaciones ecuatorianas (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
EEUU	5.050	6.825	6.169	8.380	4.605	5.453	nd	nd
Centro América	326	342	531	744	513	417	nd	nd
Asoc. Lat. de integración	505	687	882	1.745	1.114	952	nd	nd
Comunidad Andina	1.536	2.083	2.850	3.198	2.151	2.744	nd	nd
Resto de América	831	420	1.086	999	2.087	2.243	nd	nd
Europa	1.631	1.879	2.318	2.725	2.812	2.748	nd	nd
Asia	195	446	431	626	336	993	nd	nd
África	8	6	21	18	16	45	nd	nd
Oceanía	16	31	20	17	22	28	nd	nd
Otros Países	3	3	13	57	96	3	nd	nd
Total	10.100	12.728	14.321	18.511	13.762	15.624	22.323	23.847

¹² Bienes primarios: Petróleo crudo, banano y plátano, café, camarón, cacao, madera, atún, pescado, flores naturales y otros.

¹³ Industrializados: Derivados del petróleo, café elaborado, elaborados de cacao, harina de pescado, otros productos elaborados del mar, químicos y fármacos, manufacturas y metales, sombreros, manufacturas de textiles y otros.

Información de 2011 y 2012 nos disponible en ese nivel de desagregación

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Nuestro principal consumidor son los Estados Unidos; sin embargo la tendencia en el período de análisis ha ido a la baja; del 50% en el 2005, al 34% en 2010; sin embargo es innegable la dependencia ecuatoriana de nuestras exportaciones hacia dicho país; a pesar de lo cual la posición y relaciones políticas con los Estados Unidos no es de las mejores; vivimos en constante incertidumbre sobre la eliminación de las Preferencias Arancelarias Andinas (Atpda)¹⁴; es más, el 12 de febrero de 2011, fueron eliminadas, para luego volver a ser beneficiarios de estos beneficios; a la larga consideramos que va a ser suprimidas, lo cual de hecho traerá dificultades a nuestra economía que, por su característica de dolarizada, depende sobremanera del ingreso de divisas; considerando además que nuestro país no tiene ningún acuerdo de Libre Comercio a diferencia de nuestros países vecinos. A continuación analicemos la composición de nuestras importaciones.

Tabla 20: Importaciones totales (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Importaciones	9.549	11.266	12.895	17.415	14.072	18.668	22.945	24.017

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Las importaciones ecuatorianas se han incrementado en cerca de 151% en el período de análisis; históricamente su crecimiento ha sido importante. Lo que ha ocasionado desajustes en nuestra balanza comercial no petrolera la cual ha sido deficitaria, situación que ha sido el motivo de profundos cambios en el manejo económico por parte del actual gobierno, restringiendo las importaciones por diferente vía. Que de hecho ha traído serios desajustes a importantes sectores, como beneficios a otros (por ejemplo el sector del calzado), que han

¹⁴ El legislativo de los EEUU suspendió su sesión sin tratar la ampliación del beneficio mediante el cual Ecuador y Colombia, podían colocar sus recursos en el mercado estadounidense sin pagar aranceles, situación que se encuentra latente en el 2013 a la espera de una resolución del legislativo; finalmente el Ecuador renunció unilateralmente a ser beneficiario de este beneficio, en una decisión que ha generado polémica en el país.

obtenido provecho de esta medida que de cierta forma busca sostener el actual modelo de dolarización.

Tabla 21: *Composición de las importaciones (en millones de dólares)*

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bienes de consumo	2.337	2.584	2.901	3.852	3.070	4.113	4.742	4.825
Combustibles y lubricantes.	1.714	2.380	2.578	3.217	2.333	3.420	5.126	5.483
Materias Primas	2.934	3.469	4.093	5.831	4.674	5.992	7.233	7.291
Bienes de capital	2.557	2.829	3.319	4.501	3.926	5.140	5.844	6.417
Total	9.549	11.266	12.895	17.415	14.072	16.498	22.945	24.017

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Conforme se desprende de la información recogida, históricamente el mayor crecimiento de las importaciones lo han experimentado las materias primas y los bienes de capital. En el último año las importaciones crecieron más en relación al anterior; esto, a decir de Felipe Rivadeneira, director ejecutivo de la Federación Ecuatoriana de Exportadores, se produce por el aumento de los precios del crudo. Él destaca que con los precios altos “hay un efecto doble”, porque el consumo de sus derivados también tiende a crecer (conforme podemos ver el incremento en casi 1.000 millones en combustibles y lubricantes). “esto provoca una balanza comercial negativa y hay que exportar más. Cabe señalar que con el fin de nivelar la balanza comercial, el gobierno impuso barreras arancelarias a un listado de productos importados, sin embargo el efecto no ha sido el esperado; además con este mismo fin, se incorporó un nuevo impuesto a la salida de capitales cuyas recaudaciones se han incrementado paulatinamente en los últimos, lo que ha tenido un efecto negativo para los inversionistas extranjeros.

Otro indicador importante es la deuda externa.

Tabla 22: Evolución de la deuda externa pública (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Deuda externa	10.851	10.216	10.633	10.090	7.393	8.564	10.068	10.871
Deuda interna	3.686	3.278	3.240	3.645	2.842	4.693	4.505	7.780
Total	14.537	13.494	13.873	13.735	10.235	13.257	14.573	18.652

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Como vemos la tendencia del total de la deuda se ha mantenido, en algo ha sufrido variaciones su conformación entre externa e interna pública y privada; “la información del Banco Central del Ecuador (BCE) muestra que el país se encuentra por debajo de los límites de endeudamiento público, estipulados como regla macroeconómica en materia fiscal. Según la norma, el endeudamiento no debe exceder el 40% del Producto Interno Bruto (PIB)” (Revista Líderes, 2011). Para el 2012 la deuda externa representa cerca del 15% del PIB. Ahora se ha recurrido a préstamos de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y sobre todo de un nuevo socio, China.

Tabla 23: Evolución de la reserva internacional (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Monto	2.147	2.023	3.521	4.473	3.792	2.622	2.957	2.482

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RLD), nos posibilita hacer frente a los golpes que sufre nuestra economía desde el exterior, en el período analizado la RLD llegó a su pico en septiembre de 2008 cuando tales reservas ascendieron a 6.511 millones de dólares a diciembre de 2012 contamos con la tercera parte de ese monto; muchos analistas señalan que nos estamos quedando sin “el colchón” para hacer frente a posibles efectos externos, para lo cual el gobierno debe tomar las previsiones del caso y controlar en cierta medida su gasto que es lo que más se ha incrementado.

Tabla 24: *Evolución de las remesas* (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Monto	2.454	2.928	3.088	2.822	2.495	2.591	2.672	2.446

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

Las remesas son un elemento importante del que dispone la economía ecuatoriana y que contribuye para mantener la dolarización, se ha caracterizado por ser un elemento dinamizador de la economía; salvo en el 2007 llegó a niveles importantes equivalentes al 6,8% del PIB; sin embargo en los últimos períodos ha tendido a disminuir, debido fundamentalmente a dos factores; el cambio en los estilos de vida de muchos compatriotas de ahorrar y adquirir bienes en los países en donde han migrado (fundamentalmente los más jóvenes muchos de los cuales ya no tienen como meta regresar) y otra por los efectos de las crisis de 2009 que aún persisten; y obviamente por los grandes problemas por los que atraviesa España en la actualidad. En términos generales en el período analizado ha existido un decrecimiento del flujo de remesas al Ecuador, cuya tendencia estimamos seguirá a la baja.

Tabla 25: *Emigración neta*

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Número	66.563	74.449	91.696	112.938	144.703	nd	nd	nd

Fuente: Varios

Elaborado por: El autor

En este cuadro podemos apreciar la migración neta que hace referencia al saldo entre los ecuatorianos que salen del país y los que regresan, observándose la gran cantidad de compatriotas que se quedan en el extranjero por diversas causas, que representa un número importante de ciudadanos que no regresan; esto sin considerar a quienes salen del país de manera ilegal, situación que no ha parado a pesar que han variado las condiciones en especial de los Estados Unidos que es el principal destino.

Tabla 26: Evolución de la recaudación de impuestos (en millones de dólares)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Número	3.929	4.522	5.144	6.194	6.693	7.864	9.560	11.266

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: El autor

Uno de los pilares de financiamiento para el actual gobierno ha sido la recaudación de impuestos; conforme lo señalamos anteriormente, este efecto se ha dado tanto por la creación de nuevos impuestos como por una mayor eficiencia en la recaudación; este elemento ha sido uno de los que más reacción ha generado por parte del sector productivo, por el hecho que algunos tributos le quitan liquidez a sus negocios; sin embargo podemos señalar que ha sido uno de los pocos gobiernos que ha intentado cobrar los tributos a los sectores económicos más grandes del país; como es el caso de la Bananera Noboa uno de los grupos más importantes del país.

Con todo lo analizado podemos señalar que en estos años de la dolarización de la economía, a pesar de la inestabilidad política por la que ha pasado el Ecuador; ha existido un desempeño favorable en el aspecto económico.

A continuación detallaremos algunos indicadores tomados de organismos internacionales para tener una visión de cómo estamos comparados con los países sudamericanos.

Tabla 27: Índice de crecimiento de competitividad¹⁵ (entre 142 países)

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chile	23	27	26	28	45	30	31	33
Brasil	64	66	72	64	57	58	53	48
Colombia	57	63	69	74	63	68	68	69
Uruguay	54	79	75	75	65	64	63	74
Perú	68	78	86	83	72	73	67	61
Argentina	72	70	85	88	74	87	85	94
Ecuador	103	94	103	96	104	105	101	85

¹⁵ El Indicador de competitividad se lo calcula en base a un promedio ponderado de tres grupos que se basan en 12 pilares: instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior, eficiencia del mercado, eficiencia del mercado laboral, eficiencia del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño de los mercados, ambiente para los negocios e innovación.

Venezuela	89	85	98	105	104	122	124	126
Bolivia	101	99	105	118	114	108	103	104
Paraguay	113	107	121	124	122	120	122	116

Fuente: World Economic Forum informes de varios años

Elaborado por: El autor

En el análisis de los Indicadores de Competitividad que realiza el Foro sobre la economía de 142 países elabora un ranking, para el 2012 sitúa en el primer a Suiza, seguido de EEUU y Singapore. La Tabla 27 recoge un resumen de este indicador desde 2005 al 2012 de los países de América del Sur exclusivamente, en donde Chile es el país más competitivo de la región ubicándose en el puesto 30 en el último año; en general la tendencia de todos los países se ha mantenido en el período de análisis; en el caso del Ecuador históricamente se ha ubicado en los últimos lugares por sobre los cien primeros países, lo cual no le otorga una posición muy ventajosa ante el exterior comparando con los de la región.

Para el caso ecuatoriano, de los doce aspectos analizados para la elaboración del indicador en lo referente al 2012; el de mejor desempeño se refiere a la estabilidad macroeconómica que sitúa al país en el puesto 37; y el peor situado corresponde a la transparencia y buen funcionamiento de las instituciones que está situado en el puesto 131 a nivel mundial. La misma entidad elabora otro indicador referente a viajes y turismo que se analiza a continuación.

Tabla 28: Índice de destino turístico¹⁶

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil	n.d	n.d	59	49	45	52	52	51
Chile	n.d	n.d	45	51	57	57	57	56
Uruguay	n.d	n.d	56	61	63	58	58	59
Argentina	n.d	n.d	64	58	60	65	60	61
Colombia	n.d	n.d	72	71	72	77	77	84
Perú	n.d	n.d	81	70	74	69	69	72
Ecuador	n.d	n.d	98	86	96	87	87	81
Venezuela	n.d	n.d	99	103	104	106	106	113
Bolivia	n.d	n.d	109	106	114	117	117	110
Paraguay	n.d	n.d	111	115	122	123	123	115

Fuente: World economic forum informes de varios años

Elaborado por: El autor

¹⁶ Este indicador analiza 84 variables agrupadas en tres segmentos: marco regulatorio, ambiente de negocios e infraestructura y recursos humanos, culturales y naturales, todos ellos referidos a los viajes y turismo.

En este indicador en el último año, a nivel mundial Suiza lidera la clasificación, seguido de Alemania y Austria que son catalogados como mejores destinos turísticos a nivel mundial. Con referencia a América del Sur, Brasil se encuentra en el puesto 51 y es el primero de la región; los restantes países en el período analizado han mantenido su tendencia; en el caso ecuatoriano se ocupa una posición secundaria aunque en los últimos años ha existido una recuperación que aún no le ha permitido mejorar su posición a nivel regional.

Tomando como referencia al último año, la variable que registró la menor puntuación, es la referida a la “protección y seguridad”, la que se ubicó en el puesto 104; en el otro extremo tenemos la “competitividad en los precios en los negocios referidos al turismo” en el puesto 11; además “los recursos naturales” en el puesto 13, lo que va de la mano con la gran biodiversidad que posee el país y no ha sido explotada adecuadamente.

Otro indicador importante para análisis es el referente a la facilidad para hacer negocios.

Tabla 29: Índice de facilidad para hacer negocios

País	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Chile	25	24	28	33	40	49	43	39
Perú	71	78	65	58	65	56	36	41
Colombia	66	76	79	66	49	37	39	42
Argentina	77	93	101	109	112	118	115	113
Uruguay	85	70	64	98	109	114	124	90
Paraguay	88	110	112	103	122	124	106	102
Brasil	119	122	121	122	127	129	127	126
Ecuador	107	120	123	128	133	138	130	130
Bolivia	111	126	131	140	158	161	149	153
Venezuela	120	144	164	172	178	177	172	177

Fuente: Doing Bussines informes de varios años

Elaborado por: El autor

El mejor país para hacer negocios en el mundo en los últimos años es Singapore seguido de la Región Administrativa especial de Hong Kong de la República Popular China y Nueva Zelanda; en lo referente a América del Sur, Chile en el último año se encuentra en el primer lugar; y a nivel mundial se ubica en el puesto 39; en el caso de este país es el que mejor ha

evolucionado en el período de análisis le siguen Chile y Perú, de los ubicados en la costa del Pacífico; en nuestro caso Ecuador se sitúa en el puesto 138 de las 183 economías analizadas en el informe como país atractivo para “Hacer Negocios”, y en América del Sur estamos en el octavo puesto, muy lejos de nuestros vecinos, la tendencia ha ido empeorando con el paso de los años; dada la relevancia de esta información es importante señalar cuáles son sus componentes.

Tabla 29.1: *Índice de facilidad para hacer negocios por componentes en el Ecuador a 2012*

Componente	Puesto
Puesta en marcha de un negocio	163
Empleo de trabajadores	160
Cierre de una empresa	142
Protección de los inversores	136
Comercio transfronterizo	126
Cumplimiento de contratos	99
Obtención de crédito	80
Manejo de permisos de construcción	96
Pago de impuestos	90
Registro de propiedades	75

Fuente: Doing Bussines

Elaborado por: El autor

Para su cálculo se consideran 38 variables agrupadas en los 10 grupos que se detallan en la tabla 29.1; tomando como referencia el año 2012 (no existen mayores cambios en años anteriores); tan solo como ejemplo consideramos la variable que más nos perjudica, que se encuentra en el puesto 163 “puesta en marcha de un negocio”; ésta, a su vez, considera cuatro aspectos, entre ellos el número de días promedio para aperturar un negocio que en la caso ecuatoriano es de 56 días y además existen 13 procedimientos que se deben tomar en cuenta para aquello; si comparamos con Singapore, abrir un negocio toma tres días y apenas se requieren tres procedimientos; sin duda todos los factores analizados contribuyen para restar competitividad al país.

Estos indicadores tomados de organismos internacionales, que si bien no son bien vistos por el actual gobierno es innegable que de una u otra forma influyen en cómo nos ven desde afuera y sobre todo si esto incide en las decisiones de los inversionistas extranjeros de invertir o no en el país, por lo que el gobierno deberá trabajar también en este sentido con el fin de poder atraer inversión extranjera selecta que se pueda convertir en un aporte a la economía ecuatoriana y sobre todo contribuya a la generación de fuentes de trabajo.

5.- La ciudad de Cuenca, sus principales características

El Ecuador un país en donde más del 60% de la población ecuatoriana tiene origen mestizo; se encuentra dividido en 24 provincias, las cuales a su vez se subdividen en cantones y éstos en parroquias, las que a su vez se clasifican en urbanas y rurales. La capital de la provincia se la conoce como cabecera cantonal.

Dentro de este ámbito se encuentra la provincia del Azuay que cuenta con 712.127 habitantes (INEC, 2011b), la población de la provincia se ha incrementado en un 14,7% desde el Censo de 2001; cuenta con 15 cantones, su cabecera cantonal es Santa Ana de los Ríos de Cuenca.

El cantón Cuenca pertenece a la provincia del Azuay, que se encuentra ubicada al sur del país. Por el norte está la provincia del Cañar, al sur Loja y Zamora Chinchipe, al oeste la provincia del Guayas y al este la provincia de Morona Santiago.

La ciudad tiene características particulares; al estar atravesada por cuatro ríos, dentro de un amplio valle en medio de la región andina; su temperatura fluctúa entre los 7 y 16 grados centígrados en invierno y entre 12 y 25 en verano; pudiendo darse fuertes cambios de temperatura durante el día, la presencia de las lluvias son identificables claramente en ciertas temporadas; en general el clima de la ciudad es agradable en todos los meses del año, lo cual le hace más atractiva.

Gráfico 1: Límites de la ciudad de Cuenca

Fuente: Inec

Elaborado por: Inec

Gráfico 2: División administrativa de la ciudad de Cuenca

Fuente: Inec

Elaborado por: Inec

La ciudad está ubicada a 2.550 metros de altura con una superficie de 120,13 km², con un clima templado; cuenta con más de 500.000 habitantes; el 53% son mujeres, el restante 47% hombres;

cerca del 80% se ubican en la zona urbana y el restante 20% en la zona rural, cuenta con 15 parroquias urbanas y 21 rurales; el área urbana cuenta con una superficie de 72 km². (INEC, 2011b).

Fue fundada el 12 de abril de 1557, y cuenta con un Centro histórico con arquitectura que procede del siglo XIX; una ciudad tradicional en donde la calidad de vida es mucho mejor que en varias ciudades del país, con mejores indicadores en pobreza y desigualdad, empleo y subempleo, índice de escolaridad, mayor porcentaje de su población que estudia en las universidades, en donde en esta relación es la número uno del país, entre otros aspectos.

Es una de las ciudades que tiene una de las más altas coberturas de servicios básicos, infraestructura vial y calidad en sus empresas públicas locales, en relación con el resto del país y de otras ciudades de la región, por ejemplo, el agua potable y el alcantarillado llegan al 80% de la población urbana; de igual manera las empresas municipales son consideradas de las más eficientes en comparación con otros sectores de la Patria.

“En el caso ambiental tenemos índices muy interesantes. Cuenca posee un Índice de Calidad del Agua (WQI) así como también un Índice de Calidad Ambiental del Área Urbana que permite determinar geográficamente (a nivel parroquial) cuáles son los principales factores que inciden en la calidad ambiental de Cuenca. Sin embargo Cuenca ha tenido unos niveles envidiables en lo que se refiere a gestión eficiente de residuos sólidos (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001) y la gestión integral del recurso hídrico tomando en cuenta su tamaño” (Alcaldía de Cuenca, 2008).

La ciudad cuenta con varias distinciones a nivel nacional e internacional: ciudad Patrimonio Cultural de la Humanidad declarada por la UNESCO (Alcaldía de Cuenca, 2010); Cuenca Ciudad Universitaria declarada por la Asamblea Nacional, (Alcaldía de Cuenca, 2011), registra

en forma porcentual el mayor número de estudiantes universitarios a nivel del país; en otros ámbitos además fue señalada por la Revista International Living por tres años consecutivos como la mejor ciudad colonial del mundo para que vivan los jubilados; la guía de turismo Lonely Planet la situó dentro de las diez ciudades que se deben visitar en el 2010; la guía “Top Retirement City” coloca a Cuenca dentro de su clasificación de World’s Top Retirement Havens for 2011, destacando todos los beneficios que reciben las personas de tercera edad, por las facilidades de transporte público, aéreo, servicios básicos y costos bajos en servicios médicos (INVEC, 2011).

Muchos la califican como una ciudad diferente en donde los actos de corrupción y violencia son porcentualmente menores al resto del país; (aunque no están ausentes), las confrontaciones de tipo político entre los diversos actores son en menor escala.

Históricamente Cuenca se ha caracterizado por ser una ciudad conservadora en donde en el ejercicio de la administración pública los partidos vinculados con los grupos de poder han ido alternando en cada administración al igual como sucede a nivel nacional.

A los ciudadanos originarios de Cuenca se los conoce como “cuencanos”, ciudad con tradición artesanal por excelencia, de ahí que Cuenca es también un importante centro para los productos típicos de la región, tales como artesanías o los famosos sombreros Jipijapa (también conocidos en inglés como Panama hats); también se produce gran cantidad de cerámica, cuero, y una extensa variedad de joyas en oro y plata. Esa capacidad emprendedora de Cuenca se ha visto reflejada en relatos de viajeros extranjeros que venían a Cuenca a fines de siglo XIX y encontraron en sus habitantes “un temperamento de tendencia industrial”, un comercio bastante importante y una ciudad que exportaba productos artesanales. Según lo relata Andrew McKenzie en el libro “Las aventuras de Archer Harman” (Hurtado, 2009).

Por otra parte una investigación realizada por Silvia Palomeque, ayuda a comprender el progreso económico que vivió Cuenca en el siglo XIX; “en la región Cuenca la mayor parte de la población accedía a la posesión o propiedad de la tierra, especialmente en las zonas vecinas en las que había una mayor presencia de pequeñas y medianas unidades de producción; todo nos hace ver la tradición cuencana por abrirse campo al compás de las grandes ciudades de Guayaquil y Quito (Hurtado, 2009).

Para el Plan estratégico de Cuenca realizado por su municipio se señala: “Cuenca como otras ciudades de Latinoamérica, es una construcción histórica un producto social. Más allá de los espacios físicos que le sirven de soporte, es una estructura compleja en la que se entrecruzan diferentes dimensiones: la política, la social, la economía y la cultural y además coexisten diferentes temporalidades (como visiones de mundo pre modernas, modernas y posmodernas) y memorias”; en el mismo plan se busca consolidar a Cuenca como:

Cuenca hospitalaria, Cuenca segura, Cuenca como centro de creación y difusión del pensamiento, Cuenca humanizada, Cuenca abierta a las producciones culturales del mundo, Sustentada en la diversidad, ciudad que conserva su memoria, que mantiene y resignifica sus tradiciones, Cuenca como lugar en que la utopía es posible, que conserva, restaura y difunde su patrimonio integral, que promueve la creatividad y diversifica la oferta cultural, que propicia la participación ciudadana en la vida cultural, que es construida colectivamente y que potencia la cultura como un componente central de las políticas del desarrollo (Alcaldía de Cuenca, 2008).

Todo ello hace que sea una ciudad ideal para vivir y sobre todo emprender, si contase con mayor apoyo institucional y superaría algunas debilidades que se detallarán en el capítulo IV.

5.1.-Su economía

Desde sus inicios la industria azuaya se basó en las destrezas manuales de su habitantes (lo que denominamos artesanía, en donde existe el predominio de la mano de obra sobre la maquinaria). Una de las primeras actividades productivas fue la confección de sombreros de paja toquilla y desde allí la provincia desarrolló aquellas actividades que tienen su origen en la artesanía como la joyería, cerámica y producción de muebles, características por lo que es conocida a nivel nacional.

El espíritu emprendedor del habitante de Cuenca se ve reflejado cuando paseamos por su centro histórico y alrededores en donde a cada paso existe un “negocio”, una tienda, desde las más pequeñas hasta los grandes centros comerciales, de igual manera existen plazas en donde su artesanos exponen permanentemente sus trabajos para la venta.

Todo ello se ve reflejado en el censo económico de 2010, los datos preliminares indican que en el Ecuador existen 541.889 establecimientos económicos visibles (este dato ha tomado en consideración todo tipo de establecimiento económico sin importar el tamaño de la empresa, desde la tienda de la esquina, hasta las grandes industrias, además locales públicos y privados como bancos, clínicas, etc.) En el caso de la provincia del Azuay existen 38.445 establecimientos económicos visibles, lo que representa 538 establecimientos por cada 10.000 habitantes; y para el caso de Cuenca 28.715 establecimientos.

Realizando una comparación de la densidad del número de establecimientos por cada 10.000 habitantes tenemos que la provincia del Azuay es la que mayor densidad tiene a nivel del país (no consideramos Galápagos que tiene otras características); si lo comparamos con las 2 provincias más grandes Pichincha (en donde se encuentra la capital del Ecuador que es Quito) cuenta con una densidad de 472 establecimientos /10.000 habitantes y con la provincia del

Guayas (en donde se encuentra la ciudad de Guayaquil el principal puerto) cuenta con una densidad de 376 establecimientos/10.000 habitantes; lo que demuestra la capacidad superior de emprendimiento en esta zona del país y sobre todo las perspectivas de crecimiento.

Esto se debe a muchos factores, entre los que destacan las remesas que recibe este sector del exterior que llega a un promedio del 20% de los que reciben las restantes provincias del Ecuador en los últimos años, debido a la gran cantidad de ciudadanos que han migrado a los Estados Unidos y España que envían frecuentemente sus recursos. Se dice que en la provincia del Azuay y particularmente en Cuenca, no existe familia que no tenga al menos un familiar en condiciones de migrante; al visitar determinadas parroquias rurales de Cuenca, se puede observar a simple vista rasgos de la emigración internacional, grandes edificaciones muchas de ellas sin adecuada dirección arquitectónica situadas en grandes explanadas y en partes altas representan el nuevo status de los nuevos ricos o de los denominados “residentes”, algunas de ellas no utilizadas o subutilizadas que representan una nueva figura del migrante. En proceso migratorio en la provincia y particularmente en Cuenca ha influenciado en la escasez de mano de obra y sobre todo de su encarecimiento; sin embargo al tener el dólar como moneda oficial se ha creado una suerte de atracción de mano de obra proveniente de Perú (quienes se trasladan a Cuenca en grandes grupos familiares a laborar en el área de la construcción), y de menor medida en esta zona de residentes colombianos que han montado pequeños negocios.

Por otra parte la gran afluencia del turismo nacional y extranjero; la actividad artesanal y sobre todo el comercio. La clasificación por tipo de actividad y un análisis más detallado de lo que tiene Cuenca lo analizaremos en el capítulo siguiente.

En cuanto a la estructura productiva de Cuenca, el 44.2% del total de la población entra dentro de la PEA (Población Económicamente Activa). De los 165.031 habitantes que están en condiciones de trabajar, 161.943 habitantes están ocupados y el restante está en la

desocupación. De la cifra de cuencanos que están dentro de la PEA, el 11.5% trabaja dentro del sector primario de producción, el 28.3% en el sector secundario y el restante 51.4% en el sector terciario de servicios. El 52.1% de los cuencanos de la PEA se consideran que están en condiciones de subempleo o no se encuentra identificada su actividad laboral” (Azuay Cifras, 2011).

En algunas actividades, la provincia del Azuay es líder en el país y particularmente Cuenca. La provincia, por ejemplo, exporta el 90% de los sombreros que se elaboran en el país; fabrica el 70% de los muebles; y un porcentaje similar en el caso de cerámica. Según el analista económico, Marcelo Vázquez¹⁷, esa particularidad se dio porque el sector productivo no se desarrolló a partir de grandes empresas sino de negocios familiares que se tecnificaron y crecieron. El paso que se ha dado de lo artesanal hacia lo industrial es lo que a mi criterio ha tenido algunos inconvenientes en muchas unidades productivas que no les ha posibilitado crecer ni competir.

La gran empresa también está presente en Cuenca, como el caso de la única fábrica de llantas del país (Erco) y dos importantes industrias de línea blanca como Indurama y Fibroacero.

De acuerdo a las cámaras de la producción se puede inferir que el gran crecimiento industrial en la urbe se dio en la década de los setenta, por la Ley de Fomento Industrial que ofrecía incentivos para las industrias que se afincaran en esa provincia, produciéndose la creación de otras compañías como Cartopel dedicada a la industria del cartón.

Además hay firmas de lácteos, embutidos, muebles, alimentos, textiles, componentes automotrices, licores, confecciones, ladrillos, etc. Cuenca formó uno de los parques

¹⁷ Marcelo Vázquez, investigador y docente principal de la Universidad de Cuenca

industriales mejor dotados del país, con alrededor de 120 compañías ubicadas en la parroquia de El Vecino; espacio que actualmente es insuficiente.

Es importante citar un estudio de la Universidad de Cuenca, en donde señala que el sector comercial es el más importante y el mayor generador de empleo y recursos de Azuay. El 46% de las ventas que se efectúan en la provincia provienen del comercio, seguido del industrial y eléctrico con 31% y 14%, en su orden. (Su detalle lo veremos en el capítulo III)

En registros de la Cámara de Comercio de Cuenca se desprende que cerca del 80% de sus afiliados se dedica a la venta de joyas, vehículos, línea blanca, ropa y otros bienes.

Además, según Carlos Heredia, presidente de la Cámara local de la Microempresa, en entrevista dada a la Revista Líderes señala que las actividades más importantes de la urbe, está en los sectores del comercio, orfebrería, elaboración de artículos de cuero, carpintería y los servicios.

En Cuenca existen un gran número de gremios que agrupa a unidades productivas de acuerdo a su tamaño y afinidad de su producción; en el primer caso la Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio, la Cámara de la Pequeña Industria, la Cámara de Artesanos, Cámara de Microempresa, entre otras; y en el segundo caso, agrupados por afinidad en cuanto a su producción, por ejemplo el gremio de ebanistas, de las confecciones, del cuero, etc. (Lo que será fruto del análisis amplio de la investigación que se plantea).

Si nos ponemos a analizar cuál ha sido el motor del desarrollo de la economía de la provincia del Azuay y particularmente Cuenca, podríamos coincidir con lo señalado con la presidenta de la Cámara de Industrias de Cuenca, la señora Carola Ríos, que señala que en gran medida, las remesas han contribuido al desarrollo de la provincia; pero también que la creatividad y

formación académica de los habitantes de la región posibilitaron el desarrollo del sector productivo (Azuay Cifras, 2011).

En la provincia del Azuay se tiene además el aporte del sector agroexportador de las flores, considerada como una de las mejores a nivel mundial (que genera gran cantidad de empleo pero también graves impactos ambientales y en la salud de sus trabajadores que aún no ha sido cuantificada).

En Cuenca están presentes la mayoría de las sucursales de los principales bancos, financieras y cooperativas del país (reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos) , debido a gran movimiento financiero que se registra; sobre todo se caracteriza por ser una zona captadora de depósitos por excelencia, ya que la tradición de la familias de esta zona siempre han tenido al ahorro como un elemento fundamental en el tratamiento de sus finanzas.

Compañías de seguros, intermediarias y todas las dependencias del Estado tienen representación en Cuenca y además es un polo económico que atrae inversionistas de las ciudades y provincias aledañas (Loja, El Oro y Cañar).

A más de los gremios locales que agrupan a las unidades productivas, en Cuenca tenemos 2 agencias muy reconocidas que estudian y promocionan a Cuenca; la primera ACUDIR la agencia cuencana para el desarrollo y la segunda una nueva INVEC la Corporación para la promoción proactiva de inversiones. Esta última ha identificado 7 sectores prioritarios para atraer inversiones a la ciudad de Cuenca: Agroindustria, turismo, la construcción, la Industria, la Industria del conocimiento, la salud y la energía. Sin contar con la gran industria minera que se espera invierta en los sectores aledaños a la ciudad. (Lo que ya está ocasionando controversias por la posición sobre todo del sector de los ecologistas que temen por la contaminación de grandes fuentes de agua). Esta identificación de sectores estratégicos se ha

realizado en base a un estudio llevado adelante por un consultor de la USAID, en cooperación con INVEC.

Siguiendo con las potencialidades de Cuenca, para el Senplades, esta ciudad conjuntamente con Azogues (con quien limita) están considerados en su conjunto como nodos de estructuración nacional que impulsan el desarrollo de la región; este ente estatal define algunas características para estos nodos territoriales como:

Tabla 30: *Desarrollo territorial policéntrico y diferenciado desde la Senplades para los nodos de estructuración Nacional.*

Servicios	
	Educación: Centros universitarios (para 50.000 a 100.000 estudiantes) Salud: Hospitales de especialidades Recreación y deporte: áreas verdes, infraestructura deportiva Cultura: Complejos culturales
Productivo	
	Comercial: plataformas productivas Industrial: tercer nivel de procesamiento Servicios: terciarios, sucursales bancarias y financieras
Logístico	
	Mercados: centro de acopio post-cosecha, mayoristas Movilidad: red secundaria vial, aeropuertos y puertos nacionales Conectividad: anillo de fibra óptica densificado

Fuente: SENPLADES 2009 (tomado del Plan Estratégico de Cuenca)

Elaborado por: El autor

“En este sentido estamos siendo considerados por la SENPLADES como un centro regional. A esta consideración debemos responder propositivamente con una estrategia para el desarrollo armónico de estas posibilidades, armonizadas con la visión nacional” (Alcaldía de Cuenca, 2008).

Como podemos ver las posibilidades de desarrollo de Cuenca son muy grandes y dentro de esto considero juega un papel muy importante las micro, pequeñas y medianas Empresas en la generación de empleo y desarrollo de actividades generadoras de valor que permitan mejorar el nivel de vida de los habitantes de esta zona.

CAPÍTULO II

LAS MICROFINANZAS EN LA ECONOMÍA

1. Características

Es importante señalar que uno de los errores más comunes que se comete cuando se diseñan políticas económicas o planes que buscan dar impulso a la producción (sobre todo en nuestros países), es el de no considerar la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la estructura productiva de un país, motivo por el cual las grandes decisiones se toman pensando más en las grandes empresas que en este tipo de unidades productivas, que se constituyen en la base de los sistemas productivos locales y nacionales.

En este ámbito “las microfinanzas como una categoría de desarrollo socioeconómico, siempre ha estado presente dentro de los sectores marginados de la sociedad, una de las primeras manifestaciones comunitarias de la autogestión se encuentra precisamente en el microfinanciamiento; los mecanismos utilizados han sido múltiples y diversos, desde los más rudimentarios procesos que con frecuencia se intrincaron en el paternalismo y asistencialismo, hasta los modernos conceptos empresariales sin fines de lucro, que afianzándose en tecnologías de vanguardia han podido equipararse, en buena manera, con las entidades financieras tradicionales” (Alvear, 2008).

Este concepto se ha mercantilizado y se puede considerar que algunos lo llevan como una moda (como lo fue el tema de la Responsabilidad Social Empresarial en sus inicios) y de hecho la banca tradicional también lo ha utilizado, pero con fines netamente mercantilistas (como imagen corporativa, como una oportunidad para el marketing) y de obtención de beneficios. El tema de las microfinanzas también es solidaridad, autogestión, democratización del capital. Juan Carlos Caro señala “Aunque se ha orientado fundamentalmente a atender las necesidades

de microcrédito, las microfinanzas cubren toda una gama de servicios financieros a micro-escala, entre los que se encuentran el crédito, los depósitos y los seguros” (Alvear, 2008).

Conforme lo señalan muchos tratadistas las “microfinanzas conceptualmente presentan un significado ambivalente, como categoría socioeconómica de desarrollo de los sectores empobrecidos, por una parte, y como un producto financiero dirigido a las personas de bajos ingresos, por otra”.

Alrededor del mundo existen algunas experiencias muy interesantes de organizaciones que fomentan las microfinanzas. Por ejemplo, uno de los proyectos más renombrados es el Banco Grameen de Bangladesh,¹⁸ que entrega créditos a través de un sistema basado en la confianza mutua, responsabilidad y la participación, como garantía; fue fundado en 1976 en Bangladesh por Muhammad Yunus; el profesor Yunus vio que algunas mujeres de la aldea Jobra fabricaban muebles de bambú y que tomaban préstamos usurarios para poder comprar el bambú, con el resultado de que todos sus beneficios desaparecían.

Prestó el equivalente a casi 20 euros de su bolsillo a 47 mujeres y se dio el nacimiento del movimiento moderno de las microfinanzas; considerado el banco de los pobres, en donde cerca del 94% es de propiedad de personas vulnerables, que buscan en él una oportunidad para salir adelante mediante la implementación de pequeños emprendimientos productivos, en donde la base fundamental es la solidaridad y la corresponsabilidad de sus clientes (casi en su totalidad mujeres, las más excluidas).

Por ello es necesario tener un concepto más amplio de pobreza, no centrado solo en lo económico; es así que “la pobreza es no solo la falta de bienes materiales y oportunidades,

¹⁸ El Banco Grameen de Bangladesh surgió como iniciativa de Muhammad Yunus, quien relata toda su experiencia en su libro *La Pobreza no es invencible*.

como el empleo, la propiedad de bienes productivos y el ahorro, sino la falta de bienes físicos y sociales como la salud, la integridad física, la ausencia de miedo y violencia, la integración social, la identidad cultural, la capacidad de organización, la capacidad para ejercer influencia política y la capacidad para vivir con respeto y dignidad. Las violaciones de derechos humanos son tanto causa como consecuencia de la pobreza” (Naciones Unidas, 2006).

En América Latina y el Caribe existen aproximadamente unos 70 millones de microempresas y éstas se constituyen en la principal fuente de empleo de la región. Citemos algunas cifras adicionales:

- “En los negocios de hasta 5 empleados trabajan más de 100 millones de personas, equivalente a la mitad del empleo total.
- US\$ 11.000 millones en microcréditos
- Esa dimensión posee la cartera microfinanciera de América Latina y el Caribe. En 2001, los microcréditos entregados sumaban US\$ 1.100 millones, 10 veces menos.
- En el mundo el 93 % de las organizaciones empresariales son PYMES.
- Casi 650 instituciones microfinancieras para 9,5 millones de clientes
- Las microfinancieras reguladas, que representan un tercio del total, proveen servicios a más de la mitad de los clientes.
- Cerca de US\$ 1.000 millones en inversiones, donaciones y créditos” (Almonacid, 2010).

Citemos otras cifras, las expuestas por el banquero ecuatoriano Sebastián Paredes quién actualmente es presidente ejecutivo del DBS Bank Hong Kong quien señala que “alrededor del mundo existen 300 millones de microempresarios que no logran acceder al sistema financiero para obtener recursos; de los cuales en América Latina son 12 millones por lo tanto hay un negocio de 300 billones que no está siendo cubierto por el sistema financiero

mundial” (Paredes S. , 2011); como vemos la cifras que rondan al microcrédito son muy altas, sin embargo las entidades financieras no solo deberían ver esta situación como un negocio (que sí lo es) sino como una oportunidad de diversificar la economía de los países y de apoyo a sectores deprimidos.

Es así que, “las microfinanzas son servicios financieros a pequeña escala, concebidas como una herramienta de combate a la pobreza, ya que están destinados a la población con condiciones menos favorecidas. No obstante, el microcrédito ha sido el servicio de microfinanzas más difundido y de crecimiento más acelerado, su importancia e impacto cada vez es mayor” (León, 2010).

Por otro lado, las estrategias de las Instituciones de Microfinanzas, se han dirigido inicialmente a la atención de segmentos de población calificada como pobre o medianamente pobre; sin embargo conforme han ido creciendo se han ido incorporando otro tipo de cliente como el comerciante, el técnico y diversos gremios profesionales.

Es así que las microfinanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros formales, como bancos regulados y bolsas de valores, para hacer frente a los problemas de racionamiento de crédito, práctica que se aplica para asegurar el retorno de los recursos con clientes conocidos o potenciales con una probada capacidad de retorno del crédito por parte de los grandes conglomerados financieros, aunque los costos de estas operaciones no son del todo blandos (Jácome & Cordovez, 2004).

Por ello podríamos señalar que la orientación de las microfinanzas está en la búsqueda de la reducción de la pobreza atendiendo a los sectores excluidos y marginados, haciéndoles parte de su actividad y proveyéndoles de servicios financieros, de ahorro, crédito, capacitación y en algunos casos comercialización de sus productos. *De esta forma, se logra una suerte de*

democratización financiera, al posibilitar que familias y personas que se encuentran en la línea de pobreza o bajo la misma, puedan acceder a programas de crédito, procurando que se rompa con el mito de la garantía, elemento que ha contribuido a que este importante sector de la economía no se desarrolle adecuadamente. Generalmente han sido los bancos o más bien los banqueros, que nunca se dieron cuenta de que los pobres efectivamente devuelven el dinero cuando se les presta a crédito, incluso con mayor disciplina que la gente no pobre. La solución es entonces un cambio de actitud y de pensamiento, y es justamente lo que Muhammad Yunus aportó (Koberwein, 2010).

Es importante señalar que, las microfinanzas promueven el desarrollo sobre todo de microempresas, y de esta forma procuran contribuir a la generación de mayores ingresos, lo que va de la mano de mayores fuentes de empleo y vuelve más dinámico el sector informal, contribuyendo de esta forma al desarrollo económico de los países, con el consecuente bienestar de un segmento más vulnerable de la población (Jácome & Cordovez, 2004).

Estos sectores tienen una serie de barreras para acceder fundamentalmente al crédito desde económicas hasta culturales (prefieren los créditos informales, no se siente a gusto en un Banco privado), lo cual les ha impedido crecer y acceder a mejores niveles vida y consecuentemente a subir los niveles de empleo.

A modo de resumen señalemos algunas ventajas de las microfinanzas, que incluyen las siguientes:

- “Abre el mercado financiero a personas con pocos medios económicos.
- Permite que personas con pocos medios económicos puedan hacer frente a proyectos más allá de sus posibilidades.
- Permite el desarrollo a personas con pocos medios económicos.

- Como los que más se benefician son las mujeres, están especialmente dirigidos a ayudar los más desfavorecidos y desamparados de la sociedad.
- Como las mujeres suelen ayudar a su familia y a su entorno inmediato, ayudan al desarrollo en los barrios más desfavorecidos.
- Como son préstamos para usos concretos, cada desembolso implica la creación directa de desarrollo.
- Los banqueros que ofrecen microcréditos provienen de la comunidad local, conocen su ambiente y están cerca para ayudar.
- Aunque las microfinanzas cobran intereses, los niveles están muy por debajo de los cobrados por las otras alternativas, normalmente irregulares o ilegales.
- La posibilidad de las microfinanzas protege a los más desfavorecidos de las garras de los que se aprovechan de quienes tienen más necesidades.
- Trae dentro de la red de crecimiento a estratos de la sociedad tradicionalmente marginada” (Portal de las Microfinanzas, 2009).

Todo lo señalado nos llevar a afirmar que “lo que diferencia a las microfinanzas de otras prácticas financieras, es que conllevan un sentido social, otorgan un valor agregado al buscar mejorar las condiciones de vida de la población y sectores sociales a quienes están dirigidas, contribuyendo a una sostenibilidad financiera que en definitiva representa un ostensible mejoramiento en sus niveles de vida“ (León, 2010).

Dentro del contexto de las microfinanzas se encuentra el tema del microcrédito, tema sobre el cual su definición no ha sido consensuada, esto ha posibilitado que el financiamiento haya llegado a muchos clientes que no son precisamente microempresarios, pero también muchas actividades que no pueden ser consideradas como tales.

Al respecto María Cruz Lacalle realiza un análisis en el que de alguna manera vincula el nacimiento del microcrédito al fracaso de la Ayuda Oficial al Desarrollo con sus clásicos programas asistenciales de los años sesenta. Esta misma conclusión se saca del análisis que el Premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz, realiza de los programas para el desarrollo promocionados, y de alguna forma impuestos, por el FMI o el Banco Mundial. Su objetivo es sacar de la exclusión a las personas pobres (y que por tanto no tienen acceso a los sistemas financieros ordinarios) mediante pequeños préstamos a devolver con los que pueden montar un negocio que mejore sus vidas. "Los microcréditos funcionan y hay muchos estudios que muestran que, cuando se utilizan correctamente, tienen el potencial de incluir financieramente a las personas que no tienen otras posibilidades", asegura la profesora de economía de la Universidad Autónoma de Madrid, María Cruz Lacalle, que, sin embargo, admite que hay casos positivos y negativos, aunque insiste en que hay "muchísimas instituciones que están funcionando bien" (Requena, 2011).

En la actualidad es común observar que el Estado fomenta programas de microcrédito, esto va de la mano con un crecimiento cada vez mayor de instituciones que trabajan con este producto; sin embargo; los resultados que se conocen están lejos de las expectativas creadas y de las inversiones que se destinan. Los diseños de estos programas apuntan más a la gestión institucional y al diagnóstico de necesidades e identificación de destinatarios que a la participación de estos en la gestión del programa. Considero un grave problema que no se tome en cuenta este aspecto que da fortalezas y oportunidades a estos programas, más aún cuando son aplicados en contextos culturales con valores, identificación y tradición que apuntalan la organización y la toma de decisiones por consenso (Herrán, 2009).

Así mismo citemos otros elementos sobre el tema:

- El crédito para la microempresa se ha constituido en un atractivo para las instituciones por sus tasas de interés que puede generar mayor rentabilidad, permite el acceso a recursos externos/internos o existe una misión de atender a este sector de la economía.
- El microcrédito mantiene ciertas características para su otorgamiento como: llegar a poblaciones pobres, el repago sea con la generación de la actividad y ésta sea debidamente verificada, pero no siempre se cumple con estas características (Palacios, 2010). Los sectores más pobres si bien se llegan a beneficiar de estas operaciones no son quienes más lo hacen, sino que están llegando a otros sectores menos empobrecidos pero con igual necesidad de financiamiento.

Dentro de los objetivos del microcrédito algunos autores coinciden en los siguientes:

- Romper el círculo de pobreza y disminuir las desigualdades.
- Generar empleo digno.
- Lograr el desarrollo económico equitativo.
- Estimular el sector privado solidario.
- Promover el espíritu emprendedor.
- Recuperar el autoestima de los sectores más vulnerables y
- En general apoyar la consecución de un mejor nivel de vida.

Por todo ello podemos señalar que el microcrédito ha llegado a tener amplio margen de adaptabilidad para su otorgamiento, lo que distorsiona las estadísticas del sector; con estos antecedentes resulta importante realizar una medición del volumen de la cartera y número de clientes atendidos en el período en estudio fruto de cifras oficiales con el fin de no llegar a falsas conclusiones, (será abordado más adelante) reiterando aun cuando no existe una definición uniforme del sector.

En cuanto al mercado que atienden se centraría en:

- “La población con potencial de acceso al crédito (entre 18 y 66 años) ha crecido un 37%.
- Las instituciones en el sistema financiero (reguladas y no reguladas, excluyendo cajas de ahorro, banco comunales consolidados) han crecido un 233%.
- El microcrédito se concentra mayoritariamente en el sector urbano (poblaciones menores de 15.000 habitantes), porque en el sector rural los clientes son dispersos.
- Los clientes compartidos entre instituciones financieras crece aceleradamente.
- Los clientes tienen varias opciones y grandes ofertas.
- Existe concentración de endeudamiento en ciertas poblaciones, que no siempre es la mayoría de microempresarios potenciales.
- Las ofertas principales de las instituciones giran alrededor de un menor monto de crédito y un mayor plazo sumado algún servicio adicional” (Palacios, 2010).

Por lo que resulta importante buscar insertarnos en el proceso de desarrollo de las microfinanzas, a través de la generación de información y estudios sobre el impacto, evolución y contribución de las mismas al desarrollo socio-económico de la ciudad y del Ecuador. Esta información es imprescindible para la construcción de políticas adecuadas. Por lo tanto, se entiende que el debate sobre microfinanzas también pasa por el análisis del marco regulatorio a aplicarse (en el país se ha avanzado el tema con la nueva Superintendencia de Economía Popular Solidaria), y precisión sobre los objetivos y el alcance de éstas como mecanismos de desarrollo y fundamentalmente de alivio de la pobreza.

Para el caso ecuatoriano, consideramos que son las instituciones del Estado las llamadas a cumplir este rol; por ejemplo el Banco Nacional de Fomento, lamentablemente no ha llegado ni de cerca a cumplir con este cometido y más bien sus recursos se han ido diluyendo a través

de sucesivas condonaciones de deudas y no precisamente a sectores vulnerables; ante lo cual las cooperativas de ahorro y crédito y algunos bancos privados han tomado esta iniciativa aunque estos últimos con connotaciones diferentes (más como manejo de imagen).

Si bien, el aporte de las microfinanzas al crecimiento económico del país, mediante la inyección de recursos financieros, no es elevada; por otro lado, canaliza recursos financieros hacia sectores que generalmente sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada, como es el llamado “sector informal” de la economía, sector que se estima que contribuye en alrededor del 40% al Producto Interno Bruto del Ecuador.

Este grupo de clientes que se pudieran considerar marginados de los sectores tradicionales han estado a la merced de agiotistas que se encuentran ubicados en los sectores más populosos de las localidades y que prestan dinero con “cierta facilidad”, pero a intereses sumamente altos con pagos diarios y semanales que les permiten una rápida rotación del dinero lo que posibilita que sus rendimientos financieros sean exponenciales, para muchos que han caído en estas manos se les vuelve muy dificultoso salir de este círculo alrededor del cual se encuentran dineros del extranjero y de muy dudosa procedencia.

Es así que una de las prácticas que se encuentran arraigadas en todas las ciudades del Ecuador es la usura; “en donde las autoridades desbaratan pequeñas redes de chulqueros¹⁹ que actúan en ciertos espacios, como los mercados mayoristas, en donde los negocios se desarrollan de manera rápida... sin embargo más allá de los beneficios que realmente presta tanto a los dueños del dinero como a los necesitados, se trata de una actividad ilegal” (Tenorio, 2010).

Y es que a pesar de varias intervenciones de autoridades competentes y a los esfuerzos de la

¹⁹ Al igual que agiotista, con el término de chulqueros se conoce a quienes prestan dinero a tasas de interés no permitidas por la ley.

policía judicial el “negocio” continúa. Aunque no se tienen cifras reales del número de personas que ha caído en la red, en Julio de 2010 en la ciudad de Quito se realizó un operativo luego de varios meses de investigación en donde se desmanteló una banda bien organizada de ciudadanos colombianos dedicados al “chulco” mediante el préstamo de dinero por el cual cobraban cerca del 20% mensual, se encontró como evidencia 18 motos y cuatro vehículos en los que se desplazaban para el cobro de las deudas, fueron allanadas 6 viviendas; “también había alrededor de 60.000 dólares en efectivo; 10.000 mil papeletas de cobros, en donde constaban los nombres de los deudores, quince cuadernos en los que se llevaba contabilidad del dinero; ocho paquetes de hojas volantes en donde se ofrecía el servicio de préstamos al instante y 44 letras de cambio” (Hoy, 2010). De la información recogida se puede estimar que son al menos 10.000 personas que podrían haber sido sus clientes; esto nos da a conocer el alcance que tiene esta actividad en los ecuatorianos, con dineros de dudosa procedencia.

Particularmente en la ciudad de Cuenca en todos los ámbitos se produce esta práctica; en donde es común ver en mercados y plazas los denominados “recorredores” ciudadanos nacionales y extranjeros que cobran sus cuotas de los créditos día a día; no se tienen datos precisos sin embargo es incierto el origen de estos recursos; en el 2010 y 2011 se ha detenido por parte de las autoridades de Cuenca a una gran cantidad de los intermediarios; sin embargo han sido puestos en libertad en pocos días continuando así su actividad sin control alguno.

Situación que ha sido punto importante del debate local; una relevante opinión la rescatamos de un editorial de un diario de la ciudad “ahora mismo han aparecido agiotistas de nuevo cuño. En su mayoría extranjeros. Sus renovados negocios crecen como venenosos hongos. Los esquemas tradicionales son frente a los actuales, un mero juego de niños: se fundan en más refinadas modalidades de aprovechamiento enriquecerse es cuestión de pocos meses. El amplio sector de vendedores de los mercados, son las nuevas víctimas: su vacilante economía es el

elemento clave para que acudan en pos de préstamos inmediatos que no requieren de otra exigencia que no sea la firma de una letra de cambio. El cobro del 10% de interés diario, junto a las amenazas de secuestro o muerte, completan el siniestro cuadro. Bajo esas condiciones la usura es una moderna forma de esclavitud: trabajar gratuitamente para terceros” (Ordoñez, 2010).

En la ciudad de Cuenca han sido detenidas varias personas por dedicarse al “chulco” tanto locales como extranjeros que han salido libres a los pocos días; en los juzgados locales existen una gran cantidad de juicios por denuncias de perjudicados sin embargo el “negocio sigue en marcha” sin duda por la impunidad reinante frente a este mal que nos agobia “la liberación de un grupo de 48 presuntos “chulqueros” colombianos, efectuada al día siguiente de su arresto, causó reacciones por parte de la Policía y Gobernación del Azuay, que argumentaban que la aprehensión de los extranjeros se logró tras un intenso trabajo de inteligencia que les tomó dos meses y que quedó en nada por el dictamen del juez” (Abad, 2010). Como los señalados existen innumerables casos del día a día sin embargo esta práctica sigue.

Para poder verificar más de cerca esta situación nos trasladamos a uno de los mercados más grandes de la ciudad de Cuenca en horas de la madrugada en donde se realizan las transacciones al por mayor y pudimos verificar esta práctica que se da incluso a viva voz, es decir sin más compromiso que la palabra, al ser conocidos tanto los clientes como quien dispone del capital se llegan a acuerdos con una rapidez que sorprende, en donde se prestan cantidades de dinero a tasas que llegan incluso al 5% diario; son recursos que se solicitan al inicio de la jornada y son cancelados al finalizar el día. Al ser consultados algunos beneficiarios, ni siquiera tenían la certeza del interés anual que esto significaba, ya que “los préstamos” se los hacía en valores brutos sin tocar el tema de la tasa; por ejemplo se prestaba 1000 dólares y al finalizar la jornada

de un día se tenía que cancelar 1100 dólares, o incluso se verificaron otras modalidades, se prestaba 900 dólares y se recuperaba 1000 al finalizar la jornada.

Al ser consultados sobre el hecho, manifestaban que al ganar una cantidad importante no les afectaba el interés que cancelaban y más bien tenían una relación adecuada con el prestamista ya que lo que buscaban es oportunidad en la entrega del dinero, situación que ninguna financiera les podía ofrecer.

Otro ejemplo que se pudo verificar son los préstamos pequeños que son entregados por los corredores²⁰ generalmente a un plazo de 30 días con pagos diarios; quienes luego de entregar el dinero facilitan al deudor una tarjeta con el número de días señalado, que la van marcando conforme van recibiendo el pago diario; citemos un ejemplo; le entregan un crédito de 100 dólares y se les cobra un valor de cuatro dólares diario, lo que representa una tasa de interés mensual del 20% y anual del 240%; imaginémonos los volúmenes de ganancia tan grandes ya que igual de grandes son el número de solicitantes; en fin un negocio que crece y del que no se tiene ni siquiera un estimado de su real tamaño.

Debemos considerar que el código penal ecuatoriano en el art.583 establece que “es usurario el préstamo en el que directa o indirectamente, se estipula un interés mayor que el permitido por la ley, u otras ventajas usurarias, como también el art.585 se señala, será reprimido con prisión de uno a tres años y multa, el que encubriere con otra forma contractual cualquiera, la realidad del préstamo”. Sin embargo a pesar de todo esta actividad continúa y es difícil de cuantificar.

Pero no solo los denominados “chulqueros” son quienes cobran altas tasas de interés, esta práctica también la realizan algunas entidades financieras reguladas y no reguladas; al respecto de acuerdo a análisis del Banco Interamericano de Desarrollo “hay muchas maneras de elevar

²⁰ Por el término corredores se conoce a personas que se dedican al cobro de los créditos de usura.

el interés periódico. Además de comisiones, algunas entidades utilizan el ahorro obligatorio, otras cobran todo el interés al inicio de la operación, otras son aún más creativas” (Banco Interamericano de Desarrollo, 2012). lo señalado por el BID es cierto, existen algunas prácticas en el Ecuador que obligan al prestatario a no retirar la última cuota del crédito cuando éste se ha otorgado a plazos; por ejemplo si se otorga un crédito a 12 o 24 meses, no le entregan al cliente todo el valor del crédito; en este caso la entidad financiera retiene como una especie de garantía la cuota número 12 o 24, esto hace que el cliente se endeude por un valor cuando en realidad ha recibido una cantidad menor, por lo tanto si calculamos la tasa que efectivamente se le cobra al prestatario, ésta es sumamente alta y sobre los límites permitidos por las entidades reguladoras.

Por otra parte, también se ha reportado la existencia de organizaciones reguladas y no reguladas que con el pretexto del microcrédito captan recursos de donaciones o subsidiados del exterior para canalizar a sectores “pobres” que en la práctica no prestan en realidad mayor ayuda; es lo que Luis Torres Rodríguez miembro de la fundación Avanzarse denomina el “círculo perverso del microcrédito; que inicia su fase con la existencia de pobres; ello se convierte en un justificativo para los organismos internacionales, a raíz de los cual se desarrollan los programas de microcrédito que realizan la intermediación, pero que se convierten en instituciones de usura que consecuentemente provocan la creación de más pobres; y así se repite ese círculo perverso (Torres, 2010).

En este sentido, en el Ecuador, se puede señalar que uno de los mayores logros en microfinanzas es el sistema de cooperativas de ahorro y crédito (COAC) reguladas y no reguladas. Además, rescatamos la presencia de organizaciones no gubernamentales, la iglesia que ha contribuido con servicios financieros a determinados sectores, comunidades y grupos de gente pobre, que no tienen acceso al sistema financiero tradicional.

En conclusión la influencia de las microfinanzas en el Ecuador y el mundo es evidente en el crecimiento de desarrollo de las sociedades y son un factor fundamental para contribuir a una mejor distribución de los excedentes; y perfectamente se alinean a los objetivos del Milenio de las Naciones Unidas que se orienta a tres aspectos: la reducción de la pobreza; consecuentemente la inclusión de nuevas tecnologías con una educación de calidad; así mismo empata con los objetivos de desarrollo del país (citamos las metas) (Bustamante, 2010).

- Meta 1.2: Reducir la pobreza.
- Meta 1.7: Disminuir la brecha del ingreso laboral entre hombres y mujeres.
- Meta 1.11: Mejorar las condiciones del área rural.
- Meta 1.7: Disminuir la brecha del ingreso laboral entre hombres y mujeres.
- Meta 6.1: Promover el acceso de las personas más pobres a un trabajo estable o a micro emprendimientos que les permita salir de la pobreza.

En este contexto, cuando nos referimos a las microfinanzas, no solo las debemos ver como un sistema de préstamos dirigidos hacia personas o grupos sociales que son y han sido excluidos del sistema financiero tradicional, sino a todas las actividades que se generan a su alrededor, nos referimos a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyo concepto lo desarrollamos más adelante.

1.1.- El entorno de negocios de las microfinanzas

Una vez que hemos reiterado la importancia de estas unidades productivas; un elemento clave, que posibilita el avance de las micro, pequeñas y medianas unidades de producción, es conocer el entorno de negocios (condiciones políticas, económicas y el clima de negocios) en el que se desenvuelven las microfinanzas en el mundo; y cómo contribuiría en la generación de empleo

y producción; es decir cómo se encuentran sus oportunidades de crecimiento en base a diferentes parámetros que en el caso a que nos referiremos han sido analizados por la división de inteligencia de negocios (Economist Intelligence Unit) del Economist Group, la empresa responsable de la publicación de la revista The Economist, que si bien en algunos países tienen ciertos reparos en sus indicadores, se constituyen en un referente a nivel mundial que se constituyen en un apoyo para realizar diagnósticos y en la toma de decisiones; el estudio en referencia es el “Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas”, con información de varios períodos; que se encuentra disponible en el sitio web, publicaciones.caf.com/media/.../eiu_microfinance2011_sp_webr1.pd...

El estudio a través del cual se establecen una serie de parámetros, que evalúa las microfinanzas tiene como base 650 analistas que monitorean las condiciones de más de 200 países, dicho estudio involucra tres categorías:

MARCO REGULATORIO

Regulación de las operaciones de microcrédito

Formación y operación de las IMF reguladas y especializadas

Formación y operación de las IMF no reguladas

Capacidad regulatoria y de supervisión

CLIMA DE INVERSION

Estabilidad política

Capital para el desarrollo del mercado

Sistema judicial

Estándares contables

Estándares de gobierno

Transparencia de las IMF

DESARROLLO INSTITUCIONAL

Gama de servicios de las IMF

Buros de crédito

Nivel de competencia

Para el cálculo del puntaje general, las categorías Marco regulatorio y Desarrollo institucional recibieron una ponderación de 40% cada una, mientras que la categoría Clima de inversión recibió una ponderación de 20%, con esto se elabora el puntaje sobre 100 puntos y se clasifican las economías de los países de estudio.

Una vez procesada esta información se estableció que Perú, Filipinas y Bolivia encabezan el índice por segundo año consecutivo, por lo que vamos a revisar los hallazgos más importantes del estudio a nivel mundial y luego centrarnos en nuestra región.

A continuación el detalle general.

Tabla 31: Puntaje general del entorno de las microfinanzas de los países mejor ubicados

Puesto	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Perú	74,1	76,6	73,8	74,3	67,8	79,8
2	Filipinas	n.d.	n.d.	60,4	71,8	58,5	63,3
3	Bolivia	79,4	74,4	71,7	69,6	64,7	71,8
4	Ghana	n.d.	n.d.	60,9	64,9	46,2	51,0
5	Pakistán	n.d.	n.d.	56,5	64,8	62,8	67,4
6	Ecuador	68,3	69,7	59,7	61,3	55,1	52,6
6	Salvador	n.d.	n.d.	59,7	61,3	58,8	56,3
8	India	n.d.	n.d.	62,1	59,1	43,1	45,7
9	Colombia	46,1	58,6	58,6	56,8	56,0	56,0
10	Kenia	n.d.	n.d.	55,8	55	60,3	62,8

Fuente: Economist Intelligence Unit varios años; información no disponible de 2005 y 2006

Elaborado por: El autor

Análisis por regiones:

África y Subsahariana: en este grupo destacan Ghana y Kenia que figuran entre los 10 mejores ubicados; al respecto, el estudio señala que estos países tienen marcos regulatorios fuertes que posibilita que las instituciones puedan de cierta forma atender a los sectores vulnerables, la existencia de una importante oferta de microcrédito a través de las cooperativas de ahorro y crédito beneficia al sector, aunque la presencia de entidades no reguladas de una u otra forma se constituye en un elemento negativo en la construcción de los indicadores.

En Ghana se conoce que la unión de crédito en África se estableció en el norte del país en 1955 por misioneros católicos canadienses; y uno de los programas líderes de microcrédito es el Susu, que se originó en Nigeria extendiéndose posteriormente a Ghana; otra red que se destaca es una red informal conformada por instituciones e individuos que operan en el ámbito de las microfinanzas denominada GHAMFIN; está formada por 80 instituciones reguladas y no reguladas que en su conjunto atiende a más de 60.000 clientes; este proyecto fue liderado por el Banco Mundial cuyo objetivo fue el de identificar técnicas innovadoras de prestación de servicios financieros que habían tenido éxito en mejorar el acceso de los microempresarios a los servicios financieros; en este país cerca del 80% de la población activa (de acuerdo al censo de población y vivienda del 2000) se encuentra en el sector informal, y generalmente este grupo no cuenta con acceso al crédito lo cual le dificulta ser motor de la economía.

En Ghana, las Pymes llegan a representar el 90% de los negocios registrados motivo por el que se han diseñado incentivos dirigidos a los bancos comerciales privados para expandir significativamente el crédito al sector de las Pymes, aunque ello es percibido como riesgoso en términos de calificación crediticia del prestatario. Muchas Pymes con potencial crediticio no tienen la capacidad de manejo financiero ni contable para ser atractivas para los bancos, según el estudio “Microfinance in Ghana: an overview” (Asiama, 2010).

Este y Sur de Asia: Filipinas y Pakistán son economías líderes de esta región y que de igual forma que la región anterior constan en los 10 mejores ubicados; el estudio destaca que estos países, de adecuados marcos legales, permiten a bancos, instituciones financieras no-bancarias, ONG y cooperativas, ofrecer servicios de microfinanzas.

En el caso de Filipinas el 98,7% de las empresas son Pymes, además éstas son grandes generadoras de empleo y cubren algo más del 50% del empleo total. Esta situación se ha consolidado gracias a que desde 1997 se adoptó en el país una estrategia nacional para las

microfinanzas y con la creación de bancos especialistas para este sector como el Microfinance Banks, y la comercialización de estos servicios. Además su Banco Central exige que todas las instituciones de microfinanzas reguladas revelen sus tasas efectivas de interés y sean sometidas a procesos de auditoría externa, lo cual de una u otra forma transparenta el sector.

El sector de microfinanzas en Filipinas incluye bancos de ahorro, bancos rurales, bancos cooperativos, cooperativas y ONGs. Los créditos a micro emprendedores se ofrecen desde un mínimo de cinco mil pesos filipinos (unos 104 dólares). Antes, la tendencia era que las ONGs, impedidas de ofrecer servicios financieros, instalaban pequeños bancos para ampliar su oferta; según datos del Banco Central filipino, había a junio de 2008 en el país unos 230 bancos de ahorro, rurales y cooperativos. Entre todos habían extendido microcréditos por 6,46 billones de pesos filipinos (US\$ 134 millones) a unos 800 mil micro emprendedores (Economist Intelligence Unit, 2011).

Europa del Este y Asia Central: Entre los 10 mejores ubicados no se encuentra ninguno de los países de este bloque; en el puesto 12 se encuentra la república de Kirguisa; en general se puede deducir que su marco normativo se constituye en un obstáculo para el establecimientos de nuevas instituciones de microfinanzas, no obstante algunos países de la región tienen indicadores importantes sobre el clima de inversión.

Kirguisa es una economía con reformas que han simplificado o flexibilizado el mercado laboral lo que le ha significado nuevas oportunidades de expansión, y que convive con serios conflictos étnicos.

En este país existen más de 400 instituciones que operan con el microcrédito, esto señala que el mercado es muy competitivo y dinámico, aunque estas entidades son relativamente pequeñas y su ámbito de acción es local; por otra parte, de acuerdo con el National Bank, la micro

financiación llega al 5% de la población rural, por encima de las cifras promedio que se registran en Asia Central (1 al 2%). Sin embargo, la tasa de interés anual para la mayoría de los clientes de instituciones privadas es relativamente elevada (Economist Intelligence Unit, 2011).

Oriente Medio y Norte de África: El estudio no recoge información importante sobre el desempeño de estos países, se considera que es debido a la presencia de un mercado subdesarrollado y fragmentado a lo largo de grupos étnicos y políticos.

América Latina y el Caribe: Este bloque de economías representa el mejor desempeño de los bloque en estudio, destacándose, Perú, Bolivia, El Salvador, Ecuador y Colombia; por el otro extremo encontramos a Venezuela, Trinidad y Tobago y Jamaica, destacándose el caso de Nicaragua

Centrándonos un poco más solo en la región de América del Sur analicemos los 10 países que lo integran en donde expondremos información de los últimos cuatro años (en lo referente al puesto nos referimos a la ubicación mundial).

Los resultados más relevantes lo trataremos a continuación:

Tabla 32: Puntaje general del entorno de las microfinanzas de los países de América del Sur

(100 es lo más favorable)

Puesto	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Perú	74,1	76,6	73,8	74,3	68,7	79,8
3	Bolivia	79,4	74,4	71,7	69,6	64,7	71,8
6	Ecuador	68,3	69,7	59,7	61,3	55,1	52,6
9	Colombia	46,1	58,6	58,6	56,8	56,0	56,0
14	Chile	48,3	43,2	48	52	46,8	51,8
15	Paraguay	52,9	49,6	49,5	52	53,3	52,0
26	Brasil	43,3	41,6	44,1	45	49,2	49,2
37	Argentina	26,8	28,5	30,8	36,7	28,8	28,8
46	Uruguay	35,8	28,3	28,3	29,8	44,4	44,2
54	Venezuela	27,4	24,9	21,1	21,6	25,1	25,2

Fuente: Economist Intelligence Unit varios años; información no disponible de 2005 y 2006

Elaborado por: El autor

La clasificación general en América del Sur (y a nivel mundial) la encabeza Perú, habiéndose mantenido en esa posición los cuatro últimos años, seguido por Bolivia y Ecuador, países en donde se han dado las condiciones propicias para el desarrollo de las microfinanzas, muy al contrario que Venezuela que se sitúa en el último lugar de la clasificación mundial manteniéndose así en los últimos 6 años.

En el caso venezolano es preocupante, el desarrollo de las microfinanzas no ha sido el adecuado por varios factores encabezados por una distorsión en la fijación de las tasas de interés y sobre todo de la participación de las entidades públicas subsidiadas, sumado a la nacionalización de los bancos y de iniciativas para que el Estado amplíe su control sobre el sistema bancario; de igual manera no existe una definición específica de microfinanzas ni una adecuada supervisión al sector que posibilite diferenciar cuando se trata de crédito de consumo, o para Mipymes, por lo señalado, estas unidades productivas “afrontan ante el actual escenario político y económico, serios problemas que la han afectado en su operatividad y competencia, dado que se desenvuelven en un entorno muy turbulento en donde el riesgo y la incertidumbre predominan y no hay incentivo para la inversión, a pesar de que hay oportunidades que se presentan, producto de la apertura en la política exterior que el actual gobierno ha iniciado”; (Mora, 2011) en general en Venezuela éstas unidades adolecen en su gran mayoría de una serie de debilidades que van desde su tecnología, recursos humanos, financieros que no aseguran posibilidades de cambio a mediano plazo.

Una vez expuesta la clasificación a nivel general es importante subdividirla en sus tres categorías para un mejor análisis.

Tabla 33: Ubicación por Marco Regulatorio

Puesto	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012
4	Perú	81,3	87,5	81,3	81,3	70	80
5	Bolivia	100	87,5	81,3	75	65	70
10	Paraguay	62,5	62,5	62,5	68,8	60	65
14	Ecuador	75	75	68,8	62,5	60	55
19	Colombia	50	62,5	62,5	56,3	55	55
26	Brasil	43,8	43,8	50	50	50	50
26	Chile	50	37,5	50	50	40	45
46	Argentina	18,8	18,8	25	31,3	25	25
46	Uruguay	37,5	31,3	31,3	31,3	40	40
52	Venezuela	31,3	25	25	18,8	20	20

Fuente: Economist Intelligence Unit

Elaborado por: El autor

Tabla 33.1: Ubicación por Clima de Inversión

Puesto	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Chile	75	74,2	73,2	76,7	90	90
5	Perú	57,9	58	56,4	59,2	75	75
6	Brasil	62,1	53,6	53,6	58,3	87,5	87,5
12	Colombia	47,1	51,4	51,4	55	80	80
15	Uruguay	54,2	45,8	45,8	53,3	90	87,5
22	Bolivia	47,1	46,9	46,1	47,8	67,5	67,5
36	Ecuador	49,3	31,7	27,5	31,7	65	65
38	Paraguay	39,6	39,7	38,9	38,9	72,5	47,5
40	Argentina	46,7	38,3	37,5	37,5	72,5	72,5
41	Venezuela	41,3	41,4	37,2	37,2	45	47,5

Fuente: Economist Intelligence Unit

Elaborado por: El autor

Tabla 33.2: Ubicación por Desarrollo Institucional

Puesto	País	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Perú	75	75	75	75	70	85
2	Bolivia	75	75	75	75	70	80
5	Chile	33,3	33,3	33,3	41,7	55	60
7	Colombia	41,7	58,3	58,3	58,3	60	60
8	Ecuador	75	83,3	66,7	75	55	55
14	Paraguay	50	41,7	41,7	41,7	50	45
15	Brasil	33,3	33,3	33,3	33,3	50	50
15	Uruguay	25	16,7	16,7	16,7	50	50
28	Argentina	25	33,3	33,3	41,7	35	35
28	Venezuela	16,7	16,7	16,7	16,7	35	35

Fuente: Economist Intelligence Unit varios años

Elaborado por: El autor

Se evidencia claramente la aceptable posición de Ecuador a nivel general; sin embargo debemos rescatar que en todo el período expuesto se encuentra en el último lugar en el clima de inversión, que corresponde a la estabilidad política, de forma similar a los indicadores del foro económico mundial citados anteriormente.

Si analizamos los subcomponentes de esta clasificación podemos señalar que en cuanto al Marco Regulatorio nos encontramos en el puesto 14 a nivel mundial, consideramos que aquello se dio fundamentalmente por el escaso control que se tenían sobre todo de las cooperativas de ahorro y crédito no reguladas.

En cuanto al Clima de Inversión nos situamos en el puesto 36 uno de los más bajos, y es que en general a pesar del crecimiento económico experimentado por el país (desde el impulso de lo público principalmente, es innegable su crecimiento sobre todo en la infraestructura vial), existe cierto grado de incertidumbre de los agentes económicos, por factores de orden político, problemas con los medios de comunicación (que nos han restado cierta credibilidad a nivel internacional), la reestructura de las cortes de justicia, entre otros aspectos que ha influido en que el entorno de las inversiones particulares no sea el ideal. El tercer componente, el Desarrollo Institucional, ha sufrido un descenso importante en el período de análisis del primer lugar en el 2007 al octavo en el 2012 sobre todo por la inclusión de las cooperativas no reguladas a la nueva Superintendencia, que provocará una serie de problemas por tener que ajustarse estas instituciones a nuevos y necesarios parámetros de control, ya que anteriormente la supervisión era mínima, o simplemente no existía por parte de los organismos competentes designados para llevarla adelante, lo que ha ocasionado la disminución o pérdida de la credibilidad de estos entes.

A continuación rescatamos los elementos más relevantes de los países mejor ubicados:

Perú

En el caso peruano conforme señalamos anteriormente lidera la clasificación a nivel mundial como el país de mejor desempeño de la actividad micro financiera; este sector tiene su fuerte en el marco institucional en el que se desenvuelve; el sector micro financiero está sólidamente estructurado por una muy buena supervisión de las entidades de control, con reglamentaciones claras y medidas de control interno que le posibilitan una adecuada operación; su desarrollo institucional es el ideal; existe una sana competencia que potencia su crecimiento todo ello de un amplio abanico de oferta de servicios microfinancieros (Economist Intelligence Unit, 2011).

En Perú las Pymes tienen “importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional y se constituyen en más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI, y se han convertido en la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.”²¹.

La presencia de entidades de desarrollo para estas unidades productivas como la EDPYME, a más de estar reguladas por los organismos de control especializados, presentan una alternativa válida para miles y miles de emprendedores; aunque a este tipo de entidades no se les faculta la captación de recursos del público lo que limita de cierta medida su crecimiento , considerando que estas entidades son de más fácil acceso ya que muchos de los grandes bancos peruanos toman ciertas precauciones en la atención de los pequeños productores por el riesgo de este tipo de operaciones crediticias.

²¹ <http://nospinozah.blogspot.com/2008/05/las-Pymes-en-el-per.html> consultado el 22 julio de 2011.

Bolivia

Tercero a nivel mundial, su mayor fortaleza se encuentra en el desarrollo institucional por la gama de servicios que ofrecen las instituciones de microfinanzas; la economía boliviana, ha desarrollado fundamentalmente en la última década un entorno regulatorio favorable para el sector de las microfinanzas; y su crecimiento es sorprendente a pesar de la alta competencia en el medio. Lo que ha posibilitado que el 99% de los negocios en Bolivia correspondan a Pymes, divididos de la siguiente manera: 94,2% microempresa; 3,2 % pequeña empresa; 1,6 mediana empresa y el restante 1% la gran empresa.

En cuanto al aporte en el empleo el 93% contribuyen las Pymes y el 9% la gran empresa, aunque su aporte al PIB difiere; las Pymes aportan con un 34,7% y el restante 65,3% la gran empresa, pero como apreciamos su aporte al empleo es fundamental y contribuye para el alcance de una sociedad más equitativa.

Para todo ello ha jugado un papel importante las ONGs, que ofrecen una gama amplia de servicios financieros aunque sus prácticas contables son menos rigurosas que las normas que se exigen a nivel internacional.

En general el sistema se ha beneficiado de tasas atractivas para la inversión, lo que ha ocasionado un retorno efectivo de los créditos y consecuentemente una mayor rentabilidad en las instituciones. Y como sucede con varios países latinoamericanos el proceso de la transición de las ONGs y las cooperativas avanza para convertirse en entidades reguladas.

Colombia

Noveno a nivel mundial y cuarto en América del Sur, el marco regulatorio de las microfinanzas en este país no es de los mejores, sus políticas son similares a las de la banca tradicional en lo

referente a las tasas de interés, prácticamente en la parte operativa no existe diferencias marcadas entre los créditos de consumo, comerciales y de microcrédito. Un problema serio por el que atraviesan es el sobre endeudamiento lo que ocasiona dificultades en el manejo de cartera y consecuentemente se pueden considerar operaciones de riesgo. Se considera que las instituciones de microfinanzas requieren una mejora sustantiva en la parte financiera, pero sobre todo en prácticas de transparencia, en fin el clima de inversión no es de los mejores.

A pesar de aquello es innegable el aporte de las microfinanzas al crecimiento del país; de acuerdo a información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo colombiano, las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia giran en torno a su capacidad como elemento generador de empleo y riqueza y éstas “representan más del 95% de la empresas colombianas, con una cobertura de cerca del 65% y generan más del 35% de la producción nacional, constituyéndose en un motor para el desarrollo del país” (Clopatofsky , 2010). Su gran mayoría se dedica al sector del comercio y servicios.

Entre las características más relevantes de las microempresas, se destacan: sus altos niveles de informalidad (estos son mayores mientras menor sea el tamaño de la empresa), “sus bajos niveles de asociatividad, la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y el limitado acceso al sector financiero” (Pyme.com, 2009).

Chile

Ubicado en el puesto catorce a nivel mundial y quinto en América del Sur tiene su mayor fortaleza en el clima de inversión en donde ocupa el primer lugar de esta clasificación, fundamentalmente por la estabilidad política que ha mantenido hasta el 2010, con gobiernos que han puesto claras las reglas del juego en el aspecto económico y también en el judicial;

aunque sus debilidades están en existencia de un marco regulatorio no adecuado en donde el ente de control estatal financiero no proporciona un tratamiento preferente a las microfinanzas; se tiene la presencia de ONGs que algo aportan a esta actividad pero que no es la suficiente. Sin embargo actualmente algunos bancos privados están mirando sus ojos al sector aunque la ausencia de normativa para ello se hace evidente (Economist Intelligence Unit, 2011).

A pesar de lo señalado, como en muchos países, el impacto en la economía de las Mipymes es importante, éstas representan el 99,7% (las micro el 95,1%, las pequeñas el 2,7% y las medianas el 0,5%) de las empresas de Chile, y tan solo el 0,3% se encuentra dentro de la denominada gran empresa. Por otra parte las Mipymes aportan con el 81,1% frente a la gran empresa del 18,9%; destacándose la importancia de las micro en generación de empleo cuyo aporte es del 46%. (Según información de la encuesta Casen realizada en dicho país).

Como hemos visto Ecuador es uno de los seis países de Latinoamérica de más desarrollo en las microfinanzas, después de Perú y Bolivia.

2.- Su influencia en la economía

Conforme señalamos, la influencia en el mundo de las microfinanzas es innegable y fundamentalmente en el Ecuador en donde el actual gobierno del presidente Correa ha intentado darle un mayor impulso ya que representa un real aporte a la economía.

La importancia que se le otorga al sistema de las microfinanzas en la economía ecuatoriana es muy relevante (al menos en documentos) de ahí que en la Constitución ecuatoriana en el capítulo cuarto, referente a soberanía económica, sección primera, sistema económico y política económica, Art. 283 establece: “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre la sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene como objetivo garantizar

la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la constitución determine...” (Asamblea Constituyente, 2008).

A este sector de la economía social y solidaria es importante contextualizarlo, es así que tomando como base conceptual los postulados que sobre economía popular y solidaria se han desarrollado durante los años ochenta en América Latina, definida ésta como el conjunto de actividades de producción, distribución o consumo que realizan estas personas y organizaciones sea para auto-generar ingresos, empleo o bien para reducir los costos de vida accediendo a bienes básicos (alimentos, medicinas, vivienda, servicios básicos, etc.) (Ortíz, 2010), así como el espacio abierto por la constitución vigente del Ecuador.²² Podemos mencionar como principios constitutivos del sector:

- El equilibrio del ser humano consigo mismo.
- El equilibrio del ser humano con los seres humanos.
- El equilibrio de los seres humanos con la naturaleza.
- El equilibrio entre las comunidades de seres humanos.

Si bien, el aporte de las microfinanzas al crecimiento económico del país, mediante la inyección

²²Constitución Política Del Ecuador, define como sectores de la economía a los siguientes:

- Empresas privadas, motivadas por el afán de lucro, estructuradas alrededor de la relación patrón /empleado.
- Empresas públicas y entes del Estado, productores de bienes, servicios y en particular de bienes públicos cuyo fin es asegurar la cohesión social y la redistribución.
- Cooperativas, asociaciones con fines económicos no de lucro, y comunidades, todas ellas, formas de organización en base a lazos comunitarios heredados o contruidos y a la asociación libre de trabajadores, también denominadas en conjunto economía popular y solidaria.
- Economías domésticas, reconociendo las formas de trabajo productor de bienes y servicios para el propio consumo, en particular la economía del cuidado en las unidades domésticas o sus extensiones vía asociación o lazos de comunidad.
- Economías familiares, abarcando una multiplicidad de formas de acción económica organizada como emprendimientos con trabajo familiar.
- Economías autónomas, abarcando una diversidad de trabajos autónomos de individuos no asociados

de recursos financieros, no es elevada; por otro lado, canaliza recursos financieros hacia sectores que generalmente sufren de racionamiento de crédito por parte de la banca privada, como es el llamado “sector informal” de la economía, sector que se estima que contribuye en alrededor del 40% al Producto Interno Bruto del Ecuador.

Este grupo de clientes que se pudieran considerar marginados de los sectores tradicionales han estado a la merced de agiotistas que se encuentran ubicados en los sectores más populosos de las localidades y que prestan dinero con “cierta facilidad”, pero a intereses sumamente altos con pagos diarios y semanales que les permiten una rápida rotación del dinero lo que posibilita que sus rendimientos financieros sean exponenciales. Para muchos que han caído en estas manos se les vuelve muy difícil salir de este círculo alrededor del cual se encuentran dineros del extranjero y de muy dudosa procedencia.

En este contexto a pesar de todas las dificultades, las microfinanzas se constituyen en unos de los pilares fundamentales de la economía de los países, más aún de nuestras economías denominadas en “vía de desarrollo” y uno de los elementos claves que han contribuido a ello son las instituciones que sirven a este sector, nos referimos a las Cooperativas, elemento que abordaremos a continuación:

Entre 1879 y 1900, bajo la modalidad de organizaciones gremiales se da inicio al sistema cooperativo; luego en 1910 se da inicio a la constitución de varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo, que tenía como promotores a gremios y trabajadores en general; sin embargo es la legislación sobre cooperativas de 1937 la que empieza a regular su constitución en el Ecuador; ya para los años sesenta donde el sistema de cooperativas cobra verdadera presencia debido al empuje para su organización y desarrollo por parte de la Agencia Internacional de Desarrollo y la Asociación Nacional de Uniones de Crédito de los Estados Unidos. Conforme lo señalan varios estudios de microfinanzas en el país.

Los objetivos principales con los que surgieron las COAC son: *auto-ayuda*, *auto-gerencia* y *auto-responsabilidad* de sus socios miembros. El principio de la auto-ayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos 3 objetivos generales, se podrían establecer otros específicos como: la *copropiedad*, que involucra la afiliación del socio a la cooperativa, y *compromiso*, el mismo que adquiere al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la misma mediante el pago oportuno de los préstamos. Por su definición, las COAC solo operaban en un área geográfica limitada, lo que les permitía tener un elevado conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos, captando la liquidez de esa zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona, según estudios realizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en años anteriores (Endara, 2004).

Las cooperativas en el Ecuador, debido a su finalidad social, estaban conformadas por muchos sacerdotes católicos (sobre todo españoles e italianos como en el caso de Cayambe en el norte del país) y grupos de la sociedad civil cuyo propósito era ayudar a los pobres; pero al mismo tiempo carecían de una administración profesional, aplicaban tasa de interés que eran establecidas más por criterios sociales que financieros y no tenían como objetivo esencial la generación de utilidades. Por otra parte, muchas de éstas recibían donaciones de recursos financieros de grupos de apoyo que les permitió crecer rápidamente a pesar de la baja rentabilidad financiera, especialmente en las décadas de los sesenta y setenta (Endara, 2004). En la actualidad la realidad ha cambiado; la rentabilidad sobre todo de las reguladas se ha incrementado como de todo el sistema financiero ecuatoriano.

Para darnos cuenta de la evolución de este tipo de instituciones en diferentes períodos es importante analizar el cuadro que exponemos a continuación:

Tabla 34: Evolución del número de cooperativas en el Ecuador

Año	Número
1927	1
1937	2
1950	14
1960	63
1970	496
1980	761
1992	688
2002	2.688
2008	5.422
²³ 2012	6.059

Fuente: Ministerio de Inclusión

Elaborado por: El autor

Como vemos se han incrementado notablemente; pero también es cierto que muchas de ellas están inactivas; las cooperativas, según la actividad que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, ahorro y crédito o servicios según la antigua Ley de cooperativas que las acogía.

Art. 64.- Cooperativas de producción son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una empresa manejada en común.

Art. 65.- Cooperativas de consumo son aquellas que tienen por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos o productos de libre comercio.

Art. 66.- Cooperativas de ahorro y crédito son las que reciben ahorros y depósitos, hacen descuentos y préstamos a sus socios y verifican pagos y cobros por cuenta de ellas (Congreso Nacional, 2001).

²³ Hasta el 2008 la fuente se la obtuvo del estudio realizado por el Ministerio de Inclusión; la información del 2012 corresponde a información de la Nueva Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de la siguiente dirección:

http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=c0fb5e83-ba43-4b8f-a7d9-43e581dda8a0&groupId=10157

Consideramos que son estas pequeñas unidades denominadas cooperativas las que de cierta forma se constituyen en una alternativa para los pequeños productores a efecto de contribuir a que salgan de la crisis y que sean un aporte para la economía del país, a efecto que el concepto tradicional de crédito cambie y más bien contribuya (bajo esta óptica) a la búsqueda de una sociedad más justa y solidaria, en donde exista una mejor redistribución del ingreso y la riqueza.

Bajo este ámbito el sector Financiero Popular y Solidario lo integrarían, las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro; de ahí que es importante ver como se definen cada una de ellas:

*Cooperativas de ahorro y crédito*²⁴: Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la Ley.

Cajas Centrales: Son instancias que se constituyen con por lo menos veinte cooperativas de ahorro y crédito.

Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro: Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la Ley.

²⁴ Con la promulgación de esta Ley se deroga la Ley de Cooperativas que estaba en vigencia desde el 20 de septiembre de 1966 y su codificación del 2001.

Por otra parte para la conformación de las cooperativas se basa en los siguientes principios comúnmente reconocidos (CICOPA, 2005), que han posibilitado su continuo crecimiento.

- Adhesión abierta y voluntaria.
- Control democrático de los socios.
- Participación económica de los socios.
- Autonomía e independencia.
- Educación, entrenamiento e información.
- Cooperación entre cooperativas.
- Compromiso con la comunidad.

Ya retomando el caso ecuatoriano, citemos algunos datos; de acuerdo a información de la Red Financiera Rural “se estima que existen 400 COAC bajo el control de la Dirección de Cooperativas y alrededor de 40 ONG representativas del sector; por otra parte las organizaciones de hecho, que se refieren a estructuras financieras locales, como las cajas rurales, cajas de ahorro y crédito, sociedades populares de inversión, cajas comunales, entre otras se estima existen más de 500 a nivel nacional” (Red Financiera Rural, 2010).

En un estudio del Ministerio de Inclusión, de diciembre de 2008 la ex Ministra de Inclusión Econ. Jeannette Sánchez, en la presentación de dicho estudio sobre las cooperativas señala, “en la actualidad hay muchas dificultades para conocer el número de cooperativas existentes en el país y su situación actual, debido a la ausencia de datos oficiales, a la dispersión de la información proveniente de otras fuentes y a la limitada cobertura que tuvo el Censo de Cooperativas del 2002 que registró 2.668 cooperativas”.

Asimismo vale señalar que el sistema cooperativo se ha desarrollado de forma dispersa y, en muchos casos, alejado a sus principios y valores; más adelante expone que es una “gran

satisfacción entregar, después de más de tres décadas de falta políticas públicas en favor del sistema cooperativo, su primera estadística oficial....”, (Sánchez, 2008); como se puede observar a pesar del esfuerzo del actual gobierno la información no es en un 100% confiable, lo que no es discutible es el gran repunte que ha tenido este sector.

En el informe del 2008²⁵ se registran 5.422 cooperativas que corresponden a 4 grupos dentro de las cuales se encuentran las COAC, revisemos parte de los resultados del estudio.

Tabla 35: Total nacional de cooperativas, de las tres provincias más grandes, y por cabecera cantonal

Provincia/cabecera cantonal	Número	% respecto al cantón	% respecto total nacional
Azuay	277		
Cuenca	210	76%	4%
Guayas	1.073		
Guayaquil	730	68%	13%
Pichincha	1.671		
Quito	1.377	82%	25%
Resto país	2.401		57%
Total	5.422		100%

Fuente: Ministerio de Inclusión

Elaborado por: El autor

Con el fin de tener una visión global los resultados del estudio, iniciamos centrándonos en la ubicación de las cooperativas en las tres principales provincias y a su vez en sus cabeceras cantonales, y su relación con el número total registrado en el Ecuador.

A diciembre de 2008 el número de cooperativas llega a 5.422 cooperativas (cooperativas bajo la supervisión del Ministerio de Inclusión Económica y Social), prácticamente el doble de lo registrado en el 2002; de la información resumida en el cuadro anterior vemos que en las tres principales ciudades del país se concentra el 57% de las cooperativas y a su vez existe un

²⁵ Citamos la información al 2008 en esta tabla y en las siguientes, ya que al 2012 no existe ese tipo de desagregación que la consideramos importante; sin embargo podríamos señalar que la tendencia general se ha mantenido.

predominio de su presencia en las cabeceras cantonales de Cuenca, Guayaquil y Quito; aunque a diferencia del sistema financiero tradicional existe mucha más dispersión de estas entidades en el territorio ecuatoriano; es decir se encuentra mucho más cerca de las realidades locales (debemos considerar que si bien los bancos privados tienen sucursales y agencias en las provincias, no representa lo mismo si se trata de entidades creadas en cada localidad) y consecuentemente se podría decir que tienen más confianza, al sentirse parte de las cooperativas como socios.

Las cooperativas señaladas se dividen en 4 grupos

Tabla 36: Total nacional de cooperativas nacional, de las tres provincias más grandes, y su cabecera cantonal por grupo

Provincia	Producción	Consumo	Crédito	Servicios	Total
Azuay	57	61	62	97	277
Cuenca	32	56	46	76	210
Guayas	143	170	177	583	1.073
Guayaquil	35	104	145	446	730
Pichincha	173	459	404	635	1.671
Quito	129	382	355	511	1.377
Resto país	257	388	578	1.178	2.401
Total	630	1.078	1.221	2.493	5.422

Fuente: MIES

Elaborado por: El autor

Del total de cooperativas predominan las de servicios con un 46%, seguidas por las de ahorro y crédito con un 23%; las de consumo con 19% y finalmente un 12% las de producción; de la misma fuente nos centramos en la provincia del Azuay y el cantón Cuenca.

Tabla 36.1: Distribución de las cooperativas en la provincia del Azuay

Provincia/cabecera cantonal	Producción	Consumo	Crédito	Servicios	Total
Azuay	57	61	62	97	277
Cuenca	32	56	46	76	210
% cantonal en su provincia	56%	92%	74%	78%	76%
% cantonal al total nacional	5%	5%	4%	3%	4%

Fuente: MIES

Elaborado por: El autor

En el cantón Cuenca la participación del sector cooperativo es del 4% en forma global; teniendo mayor presencia las cooperativas de producción y consumo que bordean el 5% del total de cada sector seguido por la COAC y finalmente las cooperativas de servicios.

De acuerdo a las fuentes citadas podemos reiterar el crecimiento notable de este sector en Ecuador: en el 2004 se refieren a más de 400 COAC; para el 2008 llegan a 1.221, cantidad que supera en más de 14 veces las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos.

De igual forma los socios activos, quienes conforman las cooperativas se han incrementado lo que posibilita apreciar su creciente penetración, “si el número de socios crece más que la población adulta del país, eso expresa que cada vez un mayor porcentaje de ella se ha convertido en usuario de las COACs, durante el quinquenio su número de socios activos aumentó en el 10,7% anual en promedio, esto a un ritmo 5 veces mayor que como lo ha hecho la población. La cifra a junio de 2009 es de aproximadamente un 70 a 75% de la Población Económicamente Activa (PEA) del país, proporción realmente significativa (FECOAC, 2009). A continuación detallamos las cifras.

Tabla 37: *Evolución del número de socios activos de las COACS*

Año	2005	2006	2007	2008	2009
Socios	2.115	2.361	2.630	2.905	3.175

Valores en miles de socios

Fuente: FECOAC

Elaborado por: El autor

Como vemos la cifras se han incrementado año tras año, y si realizamos una proyección para el 2012, los socios activos superarían los tres millones y medio de ecuatorianos.

En este contexto, cuando nos referimos a las microfinanzas, no solo las debemos ver como un sistema de préstamos dirigidos hacia personas o grupos sociales que son y han sido excluidos del sistema financiero tradicional, sino a todas las actividades que se generan a su alrededor, nos referimos a las micro, pequeñas y medianas empresas.

3.- Organismos que los apoyan

Para el caso ecuatoriano, consideramos que son las instituciones del Estado las llamadas a cumplir este rol; por ejemplo el Banco Nacional de Fomento, lamentablemente no ha llegado ni de cerca a cumplir con este cometido y más bien sus recursos se han ido diluyendo a través de sucesivas condonaciones de deudas y no precisamente a sectores vulnerables; ante lo cual las cooperativas de ahorro y crédito y algunos bancos privados han tomado esta iniciativa aunque estos últimos con connotaciones diferentes (más como manejo de imagen).

A lo largo de la historia del país, conforme lo indicamos en el capítulo anterior, vanos han sido los intentos de los gobiernos para apoyar a las microfinanzas y en general al aparato productivo que lo conforman las pequeñas economías, limitándose su gestión a favorecer a los grandes grupos de poder que representan al Estado.

Existen políticas de organismos no gubernamentales y gubernamentales que en el país apoyan a este sector de diversa forma.

- No gubernamentales.

La FECHOAC: Es la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito que nace el 12 de julio de 1987, posteriormente ingresa como socio fundador de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas COLAC; en su formación contó con el auspicio de la Agencia Interamericana para el Desarrollo y del gobierno norteamericano a través de lo cual se dieron impulso a programas en todo el país de fomento del cooperativismo; posteriormente numerosas entidades a nivel internacional apoyaron a esta federación que actualmente ofrece servicios de consultoría, educación, capacitación y financiamiento a sus filiales. Su principal objetivo consiste en establecer mecanismos adecuados en defensa permanente de los intereses sociales y económicos de sus afiliadas. Cuenta con cerca de 363 cooperativas

filiales; siendo una de las pocas entidades que ha realizado esfuerzos para tener información estadística actualizada sobre el sector.

La Red Financiera Rural (corporación privada sin fines de lucro) se llega a constituir como una organización que agrupa instituciones de microfinanzas (entre las que están las cooperativas, ONGs, y un reducido número de bancos); la actividad de esta Red está orientada en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros con el fin de trabajar por el objetivo de expandir servicios financieros a la población rural y urbana como una alternativa sostenible de lucha contra la pobreza, dictar talleres y organizar foros sobre la temática.

A decir de sus mentalizadores se constituye en una Red Nacional de Instituciones orientadas al desarrollo de las microfinanzas, *que representa sus intereses comunes, incide en políticas, apoya el fortalecimiento de sus miembros, fomenta la transparencia de la información financiera y social, para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población vulnerable del Ecuador.*

En términos cuantitativos la Red cuenta con 40 instituciones miembros (Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos, ONGs especializadas en microfinanzas y de asistencia técnica, Instituciones Financieras, Redes locales), que atienden a 666.269 clientes microempresarios, lo que representa cerca del 45% del total de microempresarios existentes en el Ecuador, según datos tomados de la Red.

Estas entidades microfinancieras están al servicio de los pequeños empresarios y microempresarios de zonas urbanas, urbanas marginales y rurales del Ecuador y se encuentran ubicadas principalmente en la capital Quito con las del 50%; en el caso de Cuenca (ciudad de análisis) tenemos una que es la Cooperativa Jardín Azuayo.

La UCACSUR : Esta organización que apoya al sector de las microfinanzas y se encuentra ubicada en el sector del Austro denominada Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur; creada en el 2001 *que busca la necesidad de impulsar la consolidación de un organismo de integración de las cooperativas de ahorro y crédito del sur del Ecuador*; en la actualidad la UCACSUR cuenta con 21 Cooperativas asociadas distribuidas en 46 localidades de 7 provincias de Ecuador, lo que indica la dispersión geográfica federalizando el cooperativismo, y atiende a cerca de 500.000 asociados. Su acción va orientada a promover *un desarrollo ordenado y participativo resaltando la importancia del cooperativismo y la solidaridad entre sus agremiados* (UCACSUR, 2010).

Acudir: En la ciudad de Cuenca (base del estudio) en junio de 1998 se conforma la Agencia Cuencana para el Desarrollo e Integración, que tiene como socios estratégicos a las tres principales universidades de Cuenca, La municipalidad y el gobierno Provincial del Azuay y la Cámaras de la Producción (Cámara de Industrias, Cámara de la Pequeña Industria y Cámara de Comercio); cuya finalidad principal fue aglutinar al sector público y privado local para efectuar programas de desarrollo conjunto, en beneficio de la ciudad y del cantón Cuenca, fomentando la actividad empresarial, la competitividad local y regional, en el marco de planes de desarrollo nacional. En este sentido promueve alianzas entre diversos sectores productivos, prestando servicios de promoción y apoyo empresarial a las micro, pequeñas y medianas empresas.

En general existe una amplia gama de organismos que apoyan desde diversas instancias al sector de la microfinanzas en el país (Swiscontact, Plan Internacional para citar dos más), unos con más fuerza que otros, pero con un denominador común que tienen fe en el sector como elemento generador y dinamizador de la economía.

- Gubernamentales

En el caso de los *gubernamentales* actualmente apoya el Ministerio de Inclusión Económica y Social y fundamentalmente el Ministerio de la Productividad y Ministerio Coordinador de la Producción (este último de creación del actual régimen y que aglutina a una serie de ministerios); a través de mecanismos para el fomento de las pequeñas y medianas empresas, como por ejemplo las compras inclusivas, asistencia técnica, capacitación y financiamiento. *Como una herramienta para el fomento y desarrollo de las Pymes y artesanos, se ha creado el Sistema Nacional de Apoyo al Emprendimiento, EmprendEcuador. Para las Pymes que ya están en fase de crecimiento maduro, se ha creado InnovaEcuador, que es un mecanismo para que las empresas tengan la oportunidad de generar productos basados en nuevos conocimientos, para acceder a otros mercados, mejorar su productividad y mejorar su oferta exportable*, así como la consecución de fondos para el desarrollo de las Mipymes. Otros productos que ofrece este mismo ministerio como Exportapyme el mismo que es un componente de cofinanciamiento del Programa Fondepyme (FONDEPYME, 2010).

Además existe el proyecto de formación de clusters y redes productivas; programa global y sectorial para el desarrollo de Pymes; el observatorio para el mejoramiento de la competitividad de las Mipymes; el proyecto de ferias y promoción de Mipymes artesanías; entre otros que por ser algunos de reciente ejecución no se puede realizar una valoración objetiva de los resultados obtenidos.

Por otra parte, dentro del Estado también se ubica el Banco de Fomento y Corporación Financiera Nacional como elemento de apoyo en este caso del crédito a las microempresas.

Sin embargo en el actual gobierno²⁶ se han dictado dos leyes que analizaremos guardan tienen vinculación directa con el sector, a lo que es importante referirnos:

El Código de la Producción y la Ley Orgánica de la Economía Social y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidario.

El Código de la Producción

El Código de la Producción fue promulgado en el Registro Oficial N. 396 del 02 de Marzo de 2011; el mismo que tiene relación con el Objetivo número 11 del Plan Nacional para el Buen Vivir, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 144 de 5 de marzo de 2010 es, "Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible". De este código, dada su trascendencia transcribimos lo más importante del mismo:

El Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Y busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva.

Sus principales objetivos se basan en:

- *“Transformar la Matriz Productiva: mayor valor agregado, intensiva en conocimiento, servicios, verde y eco-eficiente.*
- *Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios.*

²⁶ No es el fin de ésta investigación realizar un análisis detallado de la gestión de este gobierno ni particularmente estas leyes, sin embargo al considerar que se constituyen en elementos nuevos que se han dado en estos últimos años, es importante hacer referencia a sus objetivos ya que de cierta forma se identifica con la unidades productivas fruto de estudio.

- *Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico.*
- *Desarrollo productivo para fomentar y diversificar las exportaciones y la sustitución estratégica de importaciones.*
- *Incrementar la productividad e innovación en la economía a través de: sistemas de calidad, emprendimiento, e innovación articulados y con incentivos adecuados. Incentivos Mipymes”.*

Por otra parte el Código de la producción se vincula con la economía social y solidaria en base a:

- *“Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional.*
- *Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario a través de programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos de comercialización y de compras públicas, entre otros.*
- *Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción.*
- *Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, mediana y gran empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianas y montubias.*
- *Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector”.*

Para lograr aquello se ha diseñado una serie de incentivos:

- *“Incentivos generales a las inversiones.*
- *Incentivos generales para la producción.*
- *Incentivo para la producción verde.*
- *Incentivo para la reducción del costo del crédito.*
- *Incentivo a la nueva inversión en sectores priorizados.*

- *Incentivos no tributarios para las Mipymes y la Economía Social y Solidaria*” (Registro Oficial, 2010).

Como vemos el Código de la Producción tiene una serie de elementos que fortalecen y promueven la actividad productiva; sin embargo ha desatado grandes debates en el país, que han sido recogidos por los principales medios de comunicación. Exponemos las más relevantes: Francisco Rosales de diario Hoy, señala lo positivo: “el proyecto reconoce la necesidad de la inversión privada para lograr el desarrollo del país. Señala que la sola inversión pública no podrá hacerlo. Confirma la necesidad de estabilidad en las reglas jurídicas y determina que al Estado le toca proveer a los empresarios de servicios eficientes como carreteras, comunicaciones y puertos, para que la actividad económica se desarrolle sin obstáculos. Entonces, bienvenida la apertura a la concertación entre los sectores público y privado. Pero el proyecto del código tiene serios defectos que podrían dar al traste con las buenas intenciones. Pero más allá de la fraseología anclada en el pensamiento de las décadas de los sesenta y setenta del siglo pasado, el código pretende juntar en un solo cuerpo legal cuestiones tan disímiles y especializadas como la administración de incentivos tributarios, la conducción del comercio exterior, la fijación de aranceles, la operación de las Aduanas, la negociación de acuerdos comerciales internacionales y las medidas retaliatorias y antidumping”. Señalan además entre otros aspectos que el proyecto es proteccionista de la producción local a través de aranceles elevados (Registro Oficial, 2010).

Debemos tener presente que históricamente el país ha tenido una experiencia negativa de las ineficiencias que generan los mercados cautivos, que finalmente las pagan los consumidores que, de una u otra manera, se ven obligados a adquirir los productos locales que no han tenido la iniciativa de competir con los importados, lo cual limita la innovación y tiende a reducir la calidad de nuestros productos, conforme lo señalan analistas del actual gobierno.

En el código afirman, “también se apunta la concesión de incentivos tributarios a las denominadas micro, pequeñas y medianas empresas, cuya legitimidad y conveniencia no se discute, pero el esquema crea un incentivo por *permanecer pequeña*. En otras palabras, si el crecer significará perder exoneraciones de impuestos, el empresario no buscará su desarrollo, ésta es una de las principales críticas que se hacen al proyecto concluyen”.

Por otra parte el empresario Roberto Dunn, señala que ‘El Código de la Producción sí cuenta con incentivos’; es así que los empresarios necesitan contar con los incentivos tributarios expuestos dentro del Código para que las compañías sigan creciendo. Considera que si el Estado trabaja con el sector privado, es posible poner en marcha un plan de desarrollo productivo. Y resalta la necesidad de impulsar el desarrollo de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico lo más pronto.

La Ley Orgánica de la Economía Social y Solidaria y del Sistema Financiero Popular y Solidaria:

Fue promulgada mediante Registro Oficial N° 444 de Mayo del 2011, luego que fue aprobada por la Asamblea Nacional y fue sancionado por el Primer Mandatario el día 28 de abril de 2011, y al ser una Ley de trascendencia para el país consideramos importante transcribir los aspectos más relevantes de la misma:

Esta ley se ampara en los artículos 283, 309, 311 y 319 de la nueva Constitución de la República que establece:

- *“Que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.*

- *Que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario.*
- *Que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.*
- *Que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.”*

En esta ley, se entiende por Economía Popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual y colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Conforme a los principios del actual gobierno, esta ley se ha planteado los siguientes objetivos:

- *“Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado.*
- *Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay.*
- *Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;*
- *Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,*

- *Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento” (Registro Oficial del Ecuador, 2011).*

Con todo ello el sistema financiero ecuatoriano pasará a estar normado, regulado, controlado y promovido según la metodología e instancias definidas tanto por la Ley General de Instituciones Financieras como por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y de Sector Financiero Popular y Solidario. Sin embargo, la aplicación de este nuevo marco jurídico de la economía popular y solidaria, se dará a partir de la promulgación del respectivo reglamento, hasta tanto el sector financiero popular y solidario, continúa clasificado en tres grupos, según el nivel de control y regulación, dichos grupos son:

- *“Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, amparadas por la Ley General de Instituciones Financieras, bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.*
- *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, controladas por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), a través de la Dirección Nacional de Cooperativas.*
- *Bancos Comunales, Cajas Solidarias y otras formas alternativas del resto de instituciones del sector financiero de la economía popular y solidaria, no reguladas ni controladas” (Registro Oficial del Ecuador, 2011).*

Conforme podemos observar, con la presente ley se pretende dar una mayor apoyo a los sectores más vulnerables; siendo uno de los aspectos más trascendentes la creación de una Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; lo cual modifica la estructura del Sistema Financiero ecuatoriano, en donde las cooperativas reguladas se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros (lo que mencionaremos más adelante); que a decir de los representantes del sector cooperativo es la mejor alternativa ya que señalan que el sector cooperativo no puede estar regulado bajo las mismas condiciones que la banca tradicional.

Finalmente es necesario hacer referencia a la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder del Mercado, aprobada el 11 de octubre de 2011 “cuya misión es la evitar, prevenir, corregir,

eliminar y sancionar el abuso de los operadores económicos con poder de mercado, las prácticas anticompetitivas y de competencia desleal, así como el control de las concentraciones y fusiones buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y responsable” (Registro Oficial del Ecuador, 2011).

Al ser de reciente implementación todas estas leyes y regulaciones, el tiempo sabrá juzgar si con su incorporación al ejercicio económico del país se verán fortalecidos los sectores más vulnerables de la sociedad o si son unas leyes más de las tantas que se han promulgado en la historia del Ecuador.

Para concluir este punto vale la pena exponer algunos de los anteriores programas gubernamentales que tuvieron algún impacto en el sector.

Programa crediticio del Banco Central de Ecuador

El Estado, en su papel de promover y ejecutar programas económicos y sociales, creó en 1986 la Unidad Ejecutora del Programa Nacional de Microempresas (UNEPROM), vinculada al antiguo Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos. Los fondos provenían de aportes realizados por la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF) y otra parte del Estado ecuatoriano. Una línea que influyó positivamente en el sector artesanal e informal fue el CONAUPE.

Programas crediticios de la Corporación Financiera Nacional

La Corporación Financiera Nacional (CFN), ha ofertado crédito tanto como banca de primer piso como de segundo piso a lo largo de su historia. Manejando varias líneas de crédito, entre las más importantes, el fondo de operación general (FOGEN); el fondo para la pequeña industria

y artesanía más conocido como FOPINAR; CREDIMICRO y el programa del Banco Interamericano de Desarrollo BID-851.

Programas crediticios del Banco Nacional Fomento (BNF)

Con diversas líneas de crédito al sector microempresarial, lamentablemente algunos gobiernos utilizaron esta institución con fines políticos.

Por otra parte analizando a nivel local, también se evidencian políticas de apoyo al sector; en el Plan Estratégico de Cuenca, uno de los proyectos estratégicos propuestos es el “Sistema de Potenciación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Creación de Nuevos Emprendimientos Productivos y señalan diagnóstico a 2010 “Como otros proyectos, éste es un plan de largo plazo en el cual se han desarrollado importantes avances a nivel de formación de clusters productivos. ACUDIR y la CAPIA han estado promoviendo estos esfuerzos. Así mismo, el cooperativismo ha logrado un fortalecimiento importantísimo en los últimos años en la región, lo cual ha generado diversas posibilidades de financiamiento productivo. Aún queda por fortalecer adecuadamente el sector informal con propuestas que ordenen y privilegien el bien común” (Alcaldía de Cuenca, 2008); dicho proyecto plantea una serie de objetivos que posibilitarían un crecimiento del sector:

- *“Lograr la competitividad de las Mipymes a nivel local, nacional e internacional.*
- *Mejorar la dotación de infraestructura, como elemento motivador de la competitividad de la Mipymes.*
- *Facilitar la creación de nuevos emprendimientos productivos.*
- *Gestar la organización de las Mipymes en redes de desarrollo, para la optimización de sus recursos y el incremento del valor agregado en la producción.*
- *Mejorar la productividad de las Mipymes, incorporando tecnología actualizada y propiciando encadenamientos productivos”.*

Al igual que las políticas nacionales, también las locales deberán ser evaluadas a futuro para conocer su real impacto.

4. El sistema financiero y el microcrédito

En el Ecuador el crédito fue otorgado por el *sistema financiero tradicional* y el *sistema de microfinanzas*.

El primero de ellos; *el sistema financiero* ha sido el sector tradicional, el mismo que se ha ido diversificando a lo largo del tiempo, desde los inicios de la banca, el sistema financiero ha sufrido una transformación de forma y de fondo precisamente por esa amplia gama de servicios que presta aunque los sectores más deprimidos de la economía no han tenido un acceso directo a la mayoría de los servicios, especialmente al crédito.

Tabla 38: Organigrama del sistema financiero ecuatoriano

Junta Bancaria
Superintendencia de Bancos
Instituciones Financieras Privadas
Bancos
Cooperativas de Ahorro y Crédito ²⁷
Mutualistas
Sociedades Financieras
Instituciones Financieras Públicas
Banco Central del Ecuador
Banco Nacional de Fomento
Corporación Financiera Nacional
Banco del Estado
Banco de la Vivienda
Instituciones de Servicios Financieros
Almacenes generales de deposito
Compañías de arrendamiento mercantil
Compañías emisoras o administradoras de tarjetas de crédito
Casas de cambio
Instituciones de Servicios Auxiliares del Sistema Financiero

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

²⁷ Conforme lo señalamos en el análisis de la Ley de Economía Popular y Solidaria las Cooperativas de ahorro bajo el control de la Superintendencia de Bancos pasarán a control de la Nueva Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; lo cual se producirá paulatinamente en un tiempo estimado de 1 a 2 años, sin embargo para efectos del análisis que lo realizaremos desde el 2002 al 2010, tomaremos en consideración como parte del sistema financiero tradicional.

El segundo; *el sistema de microfinanzas*, es un sector mucho más joven que el anterior que conforme lo hemos señalado, se ha dedicado al apoyo de los sectores en donde el sistema financiero tradicional, y en especial el sector bancario, no ha llegado; esto es, a los sectores más vulnerables. Su estructura es la siguiente:

Tabla 39: Sistema de microfinanzas

Entidades integrantes del sistema de microfinanzas
Cooperativas de ahorro y crédito
Cajas de Ahorro
Bancos comunales
Organizaciones no gubernamentales nacionales e internacionales

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El autor

Este segundo bloque en lo referente a las Cooperativas de Ahorro y Crédito difiere del anterior, ya que las primeras se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos, y las segundas por la Dirección de Cooperativas adscritas al Ministerio de Inclusión Económico y Social; estas cooperativas pasarán al control de la nueva Superintendencia de Economía Social y Solidaria

4.1.- El Sistema financiero tradicional

A continuación iniciaremos el análisis del crédito en el país, de forma global hasta llegar al estudio del microcrédito en particular.

4.1.1.- El crédito en el sistema financiero tradicional

La cartera crediticia del sistema financiero nacional²⁸ (regulado) a diciembre de 2010 fue de 16.271 millones de dólares, compuesto por un 66 % en crédito comercial, 17 % crédito de

²⁸ El análisis que vamos a efectuar excluye a un nuevo banco, denominado Banco del Afiliado; este banco nace del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; en base a cuyos fondos se crea esta nueva entidad, cuyos recursos están canalizados en su gran mayoría a la vivienda.

La información estadística referente al crédito la analizaremos en forma desagregada con corte a diciembre de 2010, ya que en la investigación se la confrontará con datos del censo económico de igual forma con información a 2010 cuya base de datos de dio a conocer en el 2011. El último censo económico se los realizó hace 32 años. Se estima que el nuevo censo se lo realizará dentro de 10 años.

consumo; 13 % de microcrédito y 4% de crédito para vivienda. El total se encuentra dividido de la siguiente forma:

Tabla 40: Volumen del crédito otorgado por el sistema financiero a diciembre de 2010

Entidad	Monto	%
Bancos privados extranjeros	807	5%
Bancos privados nacionales	11.951	73%
Cooperativas de ahorro y crédito	1.489	9%
Instituciones financieras públicas	1.584	10%
Mutualistas	209	1%
Sociedades financieras	227	1%
Total	16.271	100%

Monto: en millones de dólares

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Se desprende que del total del crédito otorgado a diciembre de 2010 que asciende a 16.271 millones de dólares, el mayor volumen lo concentra el sector privado con un 90%, en donde los bancos privados, lideran con una cobertura del 73%, seguidos por las cooperativas de ahorro y crédito con el 9%, los bancos extranjeros con el 5%, y un mínimo aporte de las mutualistas y sociedades financieras; en resumen apenas el 10% del crédito lo otorga las entidades que dependen del Estado. A su vez es importante analizar el número de entidades reguladas que ha canalizado este volumen de crédito son:

Tabla 41: Número de entidades integrantes del sistema financiero a diciembre de 2010

Entidad	Número	%
Bancos privados extranjeros	2	2%
Bancos privados nacionales	23	27%
Cooperativas de ahorro y crédito	41	48%
Instituciones financieras públicas	5	6%
Mutualistas	4	5%
Sociedades financieras	10	12%
Total	85	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

De las ochenta y cinco entidades que atienden el sector financiero el mayor número representan las Cooperativas de Ahorro y Crédito con el 48%, a diferencia del caso de la banca privada que tiene un menor número de entidades pero su volumen de crédito es el mayor.

Esto va de la mano con el grado de concentración del sistema que se refleja en la cartera crediticia altamente concentrada en los 5 más grandes bancos del país con una cartera de 9.475 millones lo que representa el 58,23%. Bancos que se encuentran vinculados a los más grandes grupos económicos del Ecuador.

Tabla 42: Volumen del crédito otorgado por los cinco bancos privados más grandes del país a diciembre de 2010 (en millones de dólares)

Banco	Valor	%
Pichincha	3.081	19
Produbanco	2.347	14
Bolivariano	1.637	10
Guayaquil	1.551	10
Internacional	857	5
Restantes (18)	6.798	42
Total	16.271	100

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Concentración que se ha mantenido a los largo de los años en el Ecuador por parte de los bancos señalados; con el fin de tener una visión más general, analicemos un mayor período de tiempo.

Tabla 43: Evolución del crédito en el sistema financiero y su grado de concentración (en millones de dólares)

Año	Monto	5 bancos	%	Número de entidades
2002	5.190	2.508	48%	75
2003	5.702	3.452	61%	78
2004	7.539	4.054	54%	80
2005	9.226	4.778	52%	86
2006	10.061	4.841	48%	86
2007	10.740	6.240	58%	85
2008	13.922	7.772	56%	84
2009	13.002	7.674	59%	82
2010	16.271	9.475	58%	85

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Desde 2002, año que tomamos como base para el análisis el crecimiento del crédito ha sido sostenido salvo en el 2006-2007 y 2008-2009 que se ha mantenido, coincidiendo con etapas de incertidumbre en lo económico, para 2010 se ha recuperado con una tasa de crecimiento del 25%. Por otra parte es importante destacar que en el período señalado el grado de concentración de los 5 mayores bancos porcentualmente se ha mantenido creciente; oscilando entre el 48% a 2002; al 59% en el 2009; en cuanto al número de entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el período analizado se ha incrementado en 10 instituciones sin embargo este crecimiento se ha dado entre el 2002 y 2006; reduciéndose en 1 hasta el 2010, no habiéndose creado ni un solo banco en período analizado conforme lo veremos más adelante; es importante señalar que antes de la crisis financiera del 2000, funcionaban en el país 40 bancos, muchos de ellos quebraron y entraron en reestructuración.

Por otra parte, si bien la participación en la composición de la cartera de crédito en las entidades del Estado es mínima con respecto al total, analizaremos cuáles de estas entidades son las más representativas, ya que consideramos que el Estado se debe constituir en un elemento vital para la dinamización de la economía. (Se ha tomado como referencia el 2010 ya que históricamente la participación global no ha pasado del 10%.

Tabla 44: *Volumen del crédito otorgado por las instituciones financieras públicas a diciembre de 2010 (en millones de dólares)*

Entidad	Monto	%
²⁹ BEDE	377	24%
³⁰ BEV	53	3%
³¹ BNF	705	45%

²⁹ BEDE: El Banco del Estado tiene por objetivo financiar programas, proyectos, obras y servicios del sector público, tales como Ministerios, Municipios, Consejos Provinciales, etc., que se relacionen con el desarrollo económico nacional.

³⁰ BEV: EL Banco de la Vivienda, uno de los objetivos fundamentales de la entidad es atender el mercado hipotecario y financiero, esto es atendiendo la demanda de vivienda y su financiamiento, con suficientes recursos y con la participación dinámica del sector privado.

³¹ BNF: El Banco Nacional de Fomento es una entidad de desarrollo autónoma, que atiende fundamentalmente al sector agrícola, pecuario, artesanal y de la pequeña industria.

³² CFN	365	23%
³³ IECE	82	5%
Total	1.584	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Conforme señalamos en la tabla 40 las entidades del Estado cubren el 10% del total de la cartera del sistema financiero nacional que representa 1.584 millones de dólares. De las entidades señaladas el BNF y la CFN destinan sus recursos a crédito productivo; siendo el Banco de Fomento la entidad que tiene más incidencia de acuerdo al volumen de su cartera en dichos sectores con una cobertura del 45% del total.

Tabla 45: Evolución del número de operaciones en el sistema financiero y el valor del crédito promedio

Año	Monto (1)	Número operaciones (2)	crédito promedio (3)
2002	5.190	2.369	2.190
2003	5.702	2.990	1.907
2004	7.539	3.857	1.954
2005	9.226.	5.000	1.845
2006	10.061	3.385	2.972
2007	10.740	2.401	4.473
2008	13.922	2.504	5.559
2009	13.002	2.112	6.157
2010	16.271	2.419	6.727

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

- (1) Valores en millones de dólares
- (2) Número de operaciones en miles
- (3) Crédito promedio en dólares

Como podemos apreciar la evolución del número de operaciones no ha sido correspondiente con la evolución del volumen del operaciones atendidas por el sector financiero; y para tener una mejor apreciación nos referimos al monto del crédito promedio, el mismo que se ha triplicado en el período analizado, de ahí que resulta interesante conocer qué grupo de

³² CFN: La Corporación Financiera Nacional, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

³³ IECE: Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas, entidad dedicada al financiamiento de becas para estudios de pre y posgrado a nivel nacional e internacional.

entidades ha influenciado más en el incremento de este promedio lo cual lo veremos más adelante.

4.1.2.- Evolución del sistema financiero regulado

En este punto analizaremos dos aspectos: la evolución del número de entidades y la evolución del crédito en cada una de ellas en el período en estudio.

Gráfico 3: Evolución del número de entidades financieras

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

La presencia de *la banca extranjera* en el país ha sido mínima y ha permanecido constante; han sido 2 entidades el Citibank y el Lloyds Bank que han tenido sus filiales en el país.

Los *bancos privados nacionales*; como lo señalamos anteriormente luego de la crisis financiera su número ha permanecido constante en 23, de los cuales 16 tienen su matriz en la Sierra (de estos, solo uno se encuentra con la matriz en Cuenca), y 7 en la Costa; de los 5 más grandes 3 están en la Sierra (entre ellos el Banco del Pichincha el N. 1) y 2 en la Costa.

Las *cooperativas de ahorro y crédito*; del grupo en estudio estas entidades son las únicas que se han incrementado, de 27 en el 2002 a 41 en 2010, lo que representa un crecimiento del 57%

de entidades en el período analizado, y demuestra el apoyo que van teniendo este tipo de instituciones.

Instituciones Financieras Públicas: las 5 entidades estatales se han mantenido en el tiempo.

Las Mutualistas; su tendencia es a la baja, pasando de 7 a 4.

Sociedades Financieras; al igual que la anterior su tendencia es a la baja, reduciéndose de 13 a 10.

Gráfico 4: Distribución histórica del crédito por entidades reguladas

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

En valores absolutos vemos que el crédito ofertado por las diversas entidades se ha incrementado en el período analizado; sin embargo para tener una visión más clara es pertinente analizar porcentualmente cuál ha sido su evolución histórica conforme se detalla en la Tabla 46.

Banca privada extranjera: Su participación es a la baja: han pasado del 8% en el 2002 al 5% en el 2010.

Bancos privados nacionales: han reducido su participación en 7 puntos porcentuales; sin embargo debemos considerar que esto no ha ocurrido con los 5 bancos más grandes conforme lo vimos anteriormente, lo que sí ha sucedido es que los bancos medianos y pequeños han ido perdiendo cada vez su influencia, tanto dentro del sistema de bancos privados como de las restantes entidades como las públicas y las cooperativas. A pesar de ello las utilidades de la banca privada en los últimos años han sido elevadas; de una pérdida de 981 millones en 1999, se proyectaron a una ganancia de 263 millones en el 2010, con una concentración del 50% de dichas utilidades en los 6 bancos más grandes del Ecuador.

Cooperativas de ahorro y crédito: éstas ha tenido un crecimiento sostenido en el tiempo, permaneciendo estables del 2006 al 2009, recuperándose en el 2010. Si nos remontamos a finales de 1999 y sobre todo en el año 2000, la participación era mucho menor entre el 2 y el 3% esto se debió fundamentalmente “por la quiebra de los bancos y la dolarización, las COACs asumen mayor credibilidad otorgada por los pequeños y medianos emprendedores rurales y urbanos desde entonces la oferta de servicios de las COACs se hace más significativa para una importante franja de la población que requiere de sus servicios financieros” (Salto, 2009). Para el año 2010 se acentuó la afluencia de clientes hacia las cooperativas motivadas por cambios en las políticas de las tasas de interés; éstas “buscan captar a los clientes que dejó de atender la banca privada. Según estimaciones de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, entre 100 mil 200 mil clientes (3,7% del total) salieron del sistema financiero formal desde que el Banco Central del Ecuador colocó un techo a las tasas de interés para el microcrédito (un límite al porcentaje que por intereses reciben los bancos), señala la Asociación de Bancos Privados... Para el sistema bancario esos clientes se fueron al chulco. Sin embargo, las cooperativas de ahorro y crédito aprovechan el momento y buscan acercarse a los clientes, llegando a sus lugares de trabajo, sin que ellos vayan a las oficinas (Asociación de Bancos Privados del Ecuador, 2010).

Instituciones Financieras Públicas: En el periodo analizado han sido de las instituciones que más han crecido, sobre todo en el último gobierno desde el 2007, crece a un 1% anual, lo que da una muestra del apoyo gubernamental a este tipo de entidades.

Mutualistas y Sociedades Financieras: Su participación histórica es mínima; considero que las mutualistas con el tiempo van a ir disminuyendo cada vez su campo de acción.

Tabla 46: Distribución histórica porcentual del crédito por entidades reguladas

Entidad	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bancos privados extranjeros	8	7	4	4	5	5	6	9	5
Bancos privados nacionales	81	81	83	81	81	78	77	74	74
Cooperativas de ahorro y crédito	4	5	6	6	7	7	7	7	9
Instituciones financieras publicas	4	5	4	5	4	6	7	8	10
Mutualistas	1	1	1	1	2	2	2	1	1
Sociedades financieras	2	1	2	2	2	2	1	1	1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Información complementaria para el análisis representa el crédito entregado por el sistema financiero dividido en personas naturales y en personas jurídicas

Tabla 47: Distribución histórica del crédito por personas naturales y jurídicas en el sistema financiero regulado

Año	Naturales	Jurídicas
2002	47%	53%
2003	47%	53%
2004	53%	47%
2005	50%	50%
2006	47%	53%
2007	50%	50%
2008	47%	53%
2009	43%	57%
2010	46%	54%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

En términos relativos la participación del mercado es similar, con un ligero predominio de las jurídicas, en prácticamente todas las entidades a excepción de las cooperativas de ahorro y crédito en donde existe un predominio total de la atención a las personas naturales.

Las cooperativas por su naturaleza se enfocan más en los sectores informales no regularizados, y de una forma mínima a las empresas constituidas, de ahí las cifras que reflejan que el 99% de la oferta crediticia histórica se dirige a esos sectores.

Sin embargo con el fin de realizar un análisis que nos permita tener una visión más real del sistema se detalla el siguiente cuadro.

Tabla 48: *Distribución histórica del crédito promedio en el sistema financiero regulado, por sujeto (en dólares)*

Año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Personas naturales	1.296	1.434	2.090	2.597	2.764	2.885	3.521	3.007	2.920
Jurídicas	12.996	14.194	16.159	19.497	21.595	25.083	34.419	34.724	36.117

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

A lo largo del período se observa que el crédito promedio está concentrado en las empresas legalmente constituidas con una diferencia del casi 12 a 1, lo que demuestra que las entidades crediticias tienen mayor confianza en los sectores constituidos en el otorgamiento de crédito. El monto del crédito promedio en las personas naturales se ha incrementado entre el 2002 y el 2010 en un 125% a diferencia de las naturales de un 177%, es decir el sector financiero regulado atiende a más personas naturales pero con monto menores, a diferencia del jurídico a menos empresas con montos mayores.

Si nos referimos a cifras del 2010 (que guardan relación con los años anteriores), para precisar un poco más lo señalado en el párrafo anterior, del total de operaciones a diciembre de 2010, el 8,5% se ha canalizado a personas jurídicas y el 91,5% en personas naturales; sin embargo en promedio una persona jurídica recibió 36.117 dólares a diferencia de una natural que recibió

2.920, lo cual hace ver que el crédito está más concentrado en las empresas legalmente constituidas.

Esto nos lleva a un nuevo análisis referente al crédito promedio de cada entidad analizada con el fin de poder observar en donde se encuentra más concentrada.

Tabla 49: Distribución histórica del crédito promedio en el sistema financiero por entidades reguladas (en dólares)

Año	Bancos. privados extranjeros	Bancos privados nacionales	COAC	IFP	Mutualistas	Sociedades financieras
2002	82.383	1.952	1.391	5.283	8.569	7.660
2003	93.763	1.665	1.726	5.869	10.202	11.603
2004	277.901	1.751	2.335	5.078	11.626	3.746
2005	143.456	1.613	2.864	8.461	13.683	1.992
2006	197.954	2.718	3.329	6.543	15.984	2.003
2007	238.657	4.404	3.602	4.892	23.097	1.364
2008	298.228	5.327	3.864	5.351	23.672	3.844
2009	363.516	5.698	3.945	6.377	16.504	5.983
2010	330.359	7.556	5.503	3.285	7.104	4.394

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Analizamos globalmente a personas jurídicas y naturales jurídico del 2002 a 2010

Como podemos apreciar, el grado de concentración del crédito en los bancos privados extranjeros es el más elevado de todos los integrantes del sistema financiero; y esa concentración ha ido en aumento año tras año, lo cual nos puede indicar que la banca extranjera únicamente está presente en el país para servir a un reducido número de clientes; sin duda con alta capacidad de pago y con garantías suficientes. Por el otro extremo tenemos a las entidades financieras públicas cuyo crédito ha ido disminuyendo paulatinamente, consecuentemente atendiendo a un mayor número de clientes.

4.2.- Composición de la cartera de crédito

En el sistema financiero ecuatoriano el crédito otorgado por las diferentes entidades que lo ofertan se clasifica en:

- Comercial
- Consumo
- Microcrédito y
- Vivienda

Revisemos algunas cifras

Tabla 50: Evolución del crédito en el sistema financiero por destino (en millones de dólares)

Tipo de crédito	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Microcrédito	76	211	627	1.067	1.188	1.202	1.502	1.355	2.185
Comercial	3.520	4.377	4.377	5.949	6.468	7.247	9.633	9.424	10.731
Consumo	1.296	893	893	1.778	1.810	1.662	2.074	1.749	2.731
Vivienda	299	221	221	432	595	630	713	473	624
Total	5.190	5.702	6.118	9.226	10.061	10.740	13.922	13.002	16.271

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

La evolución del microcrédito ha sido acelerada en el período analizado; de 76 millones de dólares en el 2002 ha crecido a 2.185 millones en el 2010, lo que significa que su participación en el crédito global del sistema ha ido del 1% al 13%, constituyéndose en el segmento de crédito de mayor crecimiento de los analizados; lo que refleja la importancia que está teniendo este sector como elemento dinamizador de la economía, aunque los montos aún resultan insuficientes para el crecimiento de este sector.

En el caso del crédito comercial es el de mayor monto, aunque en términos porcentuales se ha mantenido a lo largo del tiempo, en el entorno del 70%.

El crédito de consumo representa el segundo destino de las solicitudes de los clientes, aunque desde 2003 no ha alcanzado el 20%; finalmente el crédito de vivienda se ha mantenido entre el 4% y el 6%, con tendencia a la baja.

4.3.- El Microcrédito

De las cuatro clasificaciones en la cartera de crédito analizaremos exclusivamente el comportamiento histórico del microcrédito.

Tabla 51: Evolución del microcrédito en el sistema financiero por entidad financiera (en millones de dólares)

Entidad	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bancos privados extranjeros.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bancos privados nacionales.	72	166	478	742	792	703	918	826	1.116
COACS	3	43	134	272	329	391	444	415	674
Instituciones publicas	1	1	0	0	0	26	101	81	355
Mutualistas	0	0	0	0	0	0	1	1	1
Sociedades financieras	0	0	14	53	67	82	38	32	39
Total	76	211	627	1.067	1.188	1.202	1.502	1.355	2.185

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Los bancos privados extranjeros y las mutualistas: no tienen ninguna participación en la atención al microempresario.

Los bancos privados nacionales: han pasado de la concesión de 72 millones al 2002 a 1.116 millones en el 2010, aunque su participación porcentual en el mercado ha ido disminuyendo del 95% en el 2002 al 51% en el 2010, lo cual ha sido cubierto por las cooperativas de ahorro y crédito.

Las cooperativas de ahorro y crédito: su crecimiento en la concesión del microcrédito ha sido notable de 3 millones de dólares en el 2002 a 674 millones en el 2010; su grado de participación

en el mercado ha ido del 4% al 31%, lo que demuestra la aceptación que van ganando día a día en este segmento del mercado.

En el caso de las instituciones financieras públicas, de acuerdo a la información de la Superintendencia de Bancos y Seguros no registran participación del 2003 al 2006; sin embargo considero que esto se debe a una errónea clasificación de las operaciones crediticias, ya que las entidades que permanentemente han atendido a las Pymes son el Banco de Fomento y la Corporación Financiera Nacional.

La participación que se registra en los años posteriores es importante, llegando en el 2010 al 16%, más aún si consideramos que son solo 2 entidades las que cubren este segmento.

Gráfico 5: Evolución del microcrédito en el sistema financiero por número de operaciones

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

Conforme al análisis del incremento notable del microcrédito se presenta un incremento igual de significativo en el número de clientes atendidos de este segmento, pasando de sesenta mil operaciones en el 2002 a más un millón cien mil operaciones en el 2010, lo que nos hace ver la importancia que, año tras año, gana este segmento en el sector regulado.

Información relevante es conocer el promedio del microcrédito, valores que se exponen a continuación:

Gráfico 6: Evolución del microcrédito promedio en el sistema financiero

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

El valor promedio del microcrédito, salvo contadas excepciones, se ha mantenido a lo largo del periodo en el entorno de los 2.000 dólares.

Descendiendo un nivel, podemos conocer cómo ha evolucionado el microcrédito promedio en las entidades reguladas.

Gráfico 7: Evolución del microcrédito promedio en el sistema financiero por entidades (en dólares)

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Para el análisis hemos considerado únicamente las entidades que tienen importante participación en la concesión del microcrédito como son los bancos nacionales, las COACs y las entidades públicas

Bancos privados nacionales: El crédito promedio oscila entre 1.096 y 2.002 dólares; de información a diciembre de 2010, de los 23 bancos privados nacionales, 22 ofertan microcrédito; y de éstos 5 bancos concentran el 95% de esta cartera, por lo que podemos señalar que prácticamente 5 bancos privados nacionales atiende a este sector, de los cuales, Finca, Solidario y Procredit pertenecen a la Red Financiera Rural (que hicimos referencia anteriormente), el detalle es el siguiente:

Gráfico 8: Participación del microcrédito por banco privado

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Es importante rescatar el caso del Banco del Pichincha el microcrédito representa el 16,4% del total de su cartera; y a su vez el microcrédito promedio otorgado por el banco es de 2.553 dólares.

En el caso de la COACs, el microcrédito promedio se ha incrementado de 866 en el 2002 a 4.115 en el 2010, es decir ha crecido en más de 375%, lo que demuestra un grado de mayor

confianza en este segmento de clientes, lo que es muy positivo desde el punto de vista de “promoción del socio que es un objetivo principal de las COACs, pues los socios han aumentado sus montos promedios de recursos y por otro lado han merecido créditos por montos mayores. Esto es relevante, si por otro lado, la calidad de la cartera ha mejorado” (FECOAC, 2009).

Por otra parte de las 41 instituciones registradas a diciembre de 2010, 39 registran cartera de microcrédito, y a su vez 8 cooperativas concentran más del 50% de la cartera, liderada por la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista con un 11%, cuya matriz se encuentra en la ciudad de Cuenca. En esta cooperativa, el microcrédito representa el 42,2% del total de su cartera; y a su vez el microcrédito promedio otorgado por la cooperativa es de 6.237 dólares.

Gráfico 9: Participación del microcrédito por COACs

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En lo referente de la cooperativa JEP el microcrédito representa el 42,2% del total de su cartera; y a su vez el microcrédito promedio otorgado por la cooperativa es de 6.237 dólares.

Para las instituciones financieras públicas de las 5 entidades que ofertan créditos, solo dos trabajan con microcrédito; en este segmento el microcrédito promedio ha pasado de 2.452 a

879 dólares, siendo el Banco Nacional de Fomento la entidad que cubre el 96% de estas operaciones; si comparamos con todas la entidades analizadas que ofertan microcrédito, ocupa el segundo lugar, luego del Banco del Pichincha, con una cartera similar al conjunto de las 8 mayores COAC del cuadro anterior; lo que demuestra, sobre todo en el año 2010, el impulso que tiene esta entidad financiera pública en beneficio de estos sectores.

Gráfico 10: *Participación del microcrédito por Institución Financiera Pública*

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por: El autor

En el Banco Nacional de Fomento el microcrédito representa el 48,2% del total de su cartera; y a su vez el microcrédito promedio otorgado por el banco es de 845 dólares.

4.4.- Sistema financiero no regulado

Si bien la información estadística que se puede obtener sobre este segmento es limitada, en este punto expondremos la que tiene mayor grado de confiabilidad.

El sistema no regulado lo integran las COACs que actúan bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas adscritas al Ministerio de Inclusión Económica y Social, cajas de ahorro y organizaciones no gubernamentales.

Conforme señalamos anteriormente obtener información 100% confiable de estas entidades resulta muy difícil; con la nueva Ley de Economía Social y Solidaria se espera que la nueva

Superintendencia de Cooperativas regularice esta situación; sin embargo podemos afirmar que su crecimiento ha sido notable, es así que en el siguiente análisis tan solo incluiremos información de las COACs no reguladas.

Pero antes es importante citar algunos aspectos que diferencian a las COACs reguladas de las no reguladas:

- “Las reguladas por la Superintendencia de Bancos se basan en gran medida en las Normas de Basilea.
- El esquema contable de las reguladas es más completo y se basan en la normativa contable internacional.
- Las reguladas están obligadas a clasificar su cartera por actividad, tipos de garantía, plazos, etc.
- Las reguladas deben cumplir con criterios muy estrictos de calificación de cartera y de estimación de provisiones por valuación de activos.
- Adicionalmente, requieren ser evaluadas periódicamente por una calificadora de riesgo autorizada por la Superintendencia”.

Las otras cooperativas, luego de ser aprobadas para operar por la Dirección de Cooperativas, únicamente deben cumplir con la entrega anual de los Estados Financieros, sin que existan normas muy exigentes respecto de su contenido y de los detalles y alcances que ellos deben contener” (FECOAC, 2009).

Como vemos las entidades no reguladas habían tenido hasta ahora “cierta libertad” para actuar en relación con las reguladas; aunque incluso estas últimas han estado bajo las mismas reglas que la banca privada, lo cual las hace trabajar con algunas desventajas.

Tabla 52: Evolución de la cartera de las COAC no reguladas (en millones de dólares)

Entidad	2006	2007	2008	2009	2010
COAC reguladas	677	789	948	924	1.443
COAC no reguladas	320	398	466	788	861 ⁽¹⁾
Total	783	1.093	1.349	1.439	2.106
% Participación reguladas	68%	66%	67%	54%	63%
% Participación no reguladas	32%	34%	33%	46%	37%

Fuente: Superintendencia de Bancos, FECOAC, RFR

Elaborado por: El autor

- (1) Proyección; conforme lo hemos señalado a lo largo de este capítulo, las COAC no reguladas, se encuentran en proceso de incorporación a la nueva Superintendencia que las regulará, para 2014 se prevé que se encuentren totalmente incorporadas al nuevo y sobre todo necesario sistema de control.

La investigación realizada se ha basado en dos fuentes: la FECOAC y de la Red Financiera Rural; en el caso de la primera ha realizado dos estudios sobre estadísticas de las COACs no reguladas, el último de ellos en junio de 2009 que ha recopilado información de 170 entidades que representan cerca del 95% del total de activos de las cooperativas de ese segmento (de las 1.221 registradas), lo cual brinda un grado de confianza aceptable. Históricamente la composición porcentual de las reguladas y no reguladas se ha mantenido.

Como se puede observar, la evolución de la cartera de las no reguladas es importante, su cartera ha crecido en cerca de un 170% en el período de análisis, si bien debemos matizar que hemos realizado la comparación con el total de la cartera de las reguladas, ya que no existe información más desagregada de las no reguladas; sin embargo nos sirve para tener una visión global sobre el comportamiento del sector; y consideramos además que su cartera ha estado orientada fundamentalmente al microcrédito.

Debemos además tomar en cuenta que gran número de COACs no reguladas manejan montos muy pequeños de cartera considerando además que muchas son de naturaleza cerrada, es decir, que sus operaciones se circunscriben exclusivamente a los socios de cada gremio al cual no podrían ingresar otros clientes como sucede en el caso de las cooperativas reguladas.

Por todo ello es interesante referirnos al incremento notable de las cooperativas no reguladas; esto nos lleva a varias reflexiones, tales como que el sistema financiero tradicional no abastece la demanda o que este segmento poblacional no tiene acceso a este tipo de entidades; o también que a pesar de tener la categoría de abiertas, limitarían su acceso a determinado conglomerado social; además podemos verificar la relativa facilidad con la que se apertura este tipo de instituciones, considerando además que no tienen un control periódico, y la entrega de información la tienen con ciertas restricciones, por lo que no podemos dar fe de su solidez, aunque sí del servicio que prestan.

En el caso de la provincia del Azuay se tienen registradas a diciembre de 2010 por parte de la Dirección de Cooperativas correspondiente 64 COAC³⁴ (2 más que la información recogida a diciembre de 2008), obteniéndose los siguientes resultados:

Tabla 53: Principales novedades detectadas en las COAC no reguladas

Novedades	Número	%
Registra página web	11	17%
No se pueden ubicar en su direcciones	14	22%
Proporcionaron información general	45	70%
No entregaron ninguna información	5	8%
Proporcionaron información de su cartera de crédito	11	17%
Proporcionaron información sobre el número de socios	15	23%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El autor

Iniciamos el trabajo por internet, encontrando que solo el 17% de las registradas tiene una página web, dos tenían información que estaban en construcción.

³⁴ Esta información fue la única que se nos proporcionó en las oficinas del Ministerio de Inclusión Económica y Social de la ciudad de Cuenca, en visita personal efectuada a dicha dependencia se pudo constatar que no existía respaldo en medios electrónicos de la información financiera de cada entidad, lo que sí disponían es de archivos físicos con estados financieros en completo desorden y no actualizados. (A pesar que se realizó una petición por escrito a su máxima autoridad de la institución, no obtuvimos respuesta positiva, se mantiene en archivo oficios con la respectiva firma de recepción de dicha entidad).

De forma física (ubicándolas en la provincia del Azuay) teniendo como base sus direcciones, no se pudo ubicar a 14 lo que representa el 22% de las cooperativas, ni tampoco utilizando la guía de teléfonos para ubicarles por tal espacio. (Trabajo de campo efectuado en enero de 2012)

De las visitadas que efectivamente fueron 50; 5 no proporcionaron ninguna información, algunas de ellas tuvieron total rechazo a nuestro trabajo; las 45 restantes entregaron información general, sobre su misión, visión, objetivos, 4 de ellas tenían folletos que nos proporcionaron con publicidad de su servicios; de las 45 que entregaron información general apenas 35 informaron sobre tasas, forma de pago, tabla de amortización.

Cabe señalar que en ninguna cooperativa proporcionaron sus estados financieros, ni tampoco estaba a la vista de los clientes; sin embargo 11 de ellas de forma verbal entregaron información sobre su cartera que se aproxima a los 44 millones de dólares a diciembre de 2010 (por ser información no confirmada no la analizamos).

Finalmente solo 15 de ellas entregaron información sobre el número de socios que llega a 222.579 en la provincia del Azuay, lo que prácticamente se aproxima a más del 50% de la población, considerando las entidades que no entregaron esta información.

Estas cooperativas nacen con la participación de gremios, por ejemplo de colegios profesionales como arquitectos, educadores o abogados; transportistas; asociaciones de empleados de instituciones públicas y privadas; cámaras de la producción, entre otras, que si bien tienen su cobertura preferente a su organización interna, se han abierto al público en general; existen límites en la entrega de créditos, por lo general buscan el crecimiento de sus socios, y aunque su fin no es el lucro, buscan ser eficientes.

Cabe señalar que el organismo de control de estas entidades no pudo entregarnos información referente a sus estados financieros a pesar que sus regulaciones señalan claramente que cada

año deben presentar esta información, lo cual demuestra cómo se estaba llevando un control no adecuado de los recursos de miles de socios, por lo que es incierta su permanencia en el mercado a largo plazo (incluso la cooperativa no regulada más grande ubicada en la ciudad de Cuenca, en su proceso de integración a la nueva Superintendencia cerró sus puertas perjudicando a miles de sus clientes por falta de control). Se espera que cuando estas entidades ingresen bajo el control total de la nueva Superintendencia de Cooperativas esta situación mejore en beneficio de miles y miles de ecuatorianos que han visto en estas entidades un mecanismo para salir de la pobreza aunque en condiciones no del todo favorables.

CAPÍTULO III

LAS PYMES

1. Antecedentes de las Pymes en el mundo

En todos los foros y congresos que se desarrollan en el mundo, uno de los sectores que tiene definidas claras líneas de investigación lo constituye la micro, pequeña y mediana empresa, debido fundamentalmente a su gran capacidad de generación de empleo, así como al papel primordial que juegan como generadoras de riqueza (FAEDPYME, 2011).

Conforme señalamos en el capítulo anterior, no existe una definición universal de micro, pequeña y mediana empresa; por lo que consideramos que es más conveniente que cuando nos referimos a Pymes consideramos desde *las micro, pequeñas y medianas empresas*; en este sentido su importancia es fundamental para el desarrollo de las economías del mundo considerando que mientras existan este tipo de unidades productivas, menos concentración económica existirá, por lo que las políticas de los gobiernos deben ir orientadas a fomentar el emprendimiento y aglutinar a la mayor cantidad de personas en el mundo laboral, que se formen pequeñas unidades productivas y que sean éstas generadoras de empleo, pero la responsabilidad no solo es del gobierno, lo es también de los gobiernos locales y por supuesto de las universidades; en este punto es necesario tomar en cuenta lo señalado en la declaración por Latinoamérica sobre la Educación Superior, La Habana 1997, y en la declaración de la UNESCO, París 1998, en donde se insiste en la necesidad de capacitar a los educadores universitarios en procedimientos que permitan abrir alternativas al aprendizaje de los estudiantes, en un primer párrafo indica “La educación superior necesita introducir métodos pedagógicos basados en el aprendizaje para formar graduados que aprendan a aprender y a emprender, de suerte que sean capaces de generar sus propios empleos e incluso crear entidades productivas que contribuyan a abatir el flagelo del desempleo”.

A nivel mundial surge el concepto de Pymes a finales de los setenta y tiene relación con la crisis del modelo fordista (modo de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford; fabricante de automóviles de Estados Unidos; apareció en el siglo XX promoviendo la especialización, la transformación del esquema industrial y la reducción de costos); en este contexto la labor de las Pymes se limitaba al mantenimiento del equilibrio socioeconómico, se señala además que “es muy fácil deducir que el fenómeno de las Pymes se da a nivel mundial a partir de los años 70, gracias a la caída de las 500 grandes empresas de los EEUU, por el crecimiento de la informática y los servicios y finalmente por la necesidad de los países de dar una solución coherente a los problemas de absorción de la mano de obra” (Centty, 2003).

La década de los ochenta marcó “el inicio de una nueva etapa para las Pymes en los países industrializados, que permitió el resurgimiento de las mismas y la revalorización de su rol dentro del proceso de crecimiento económico. En la mayoría de los casos el Estado advirtió esta situación y sumó sus esfuerzos por incentivar y apoyar a estas empresas” (Lemes & Machado, 2007).

En la actualidad estas unidades productivas desempeñan una función vital en la competencia, en todos los países del mundo, sean estos desarrollados o en vías de desarrollo y registran un dinamismo sostenido, constituyéndose en uno de los principales giros introducidos por la globalización.

Según refiere Lemes en su estudio sobre Pymes, más del 98% del universo de empresas formales e informales en los distintos países se ubican en este grupo, participando también de forma muy elevada en las ventas totales, las exportaciones, el PIB y el empleo; y cualquier dificultad general en estas organizaciones menores repercute desfavorablemente en los indicadores macroeconómicos y sociales del país en que se trate.

Podemos citar algunos ejemplos: en los Estados Unidos, estas unidades productivas generan cerca de 130 millones de puestos de trabajo que corresponden a 22 millones de negocios (aunque el 40% de su vida productiva llega a no más de 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y solo el 12% sobrevive a una tercera).

En otros lugares del mundo, en la Unión Europea, las Pymes representaban al 2003, el 99% de las empresas y concentraron más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios (Comisión Europea, 2003) .

En Japón, las Pymes adquirieron un rol importante desde antes de la Segunda Guerra Mundial; y cumplen un nivel muy importante en la actividad económica y en la generación de empleo, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes; en el 2002, representaron el 99% del total de los establecimientos y el 70% de la ocupación total; ocupan a cerca de 68 millones de personas que corresponden a más de 9 millones de negocios; en fin las micro, pequeñas y medianas empresas mantienen un su rol importante en la generación de empleo y distribución de riqueza en todo el mundo; “siendo que en este país, se aplica además el principio de acción afirmativa (discriminación positiva) para apoyar a los pequeños negocios, por ejemplo mediante compras públicas agregando además un componente de apoyo a los microempresarios de minorías étnicas y mujeres” (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, 2007).

Por otra parte según estudios de 2005 Small and Medium Bussiness Administration, en Corea del Sur estaban el 2004 en este segmento, el 99% de las empresas y el 87% del empleo, si consideramos que en el año 97 las pymes coreanas representaban el 69,3% del empleo, el 45,6% del valor agregado la importancia es cada vez mayor (Barquero, 2003).

En España, el año 2002, representaron el 98% de las empresas y el 75% del total de la mano de obra ocupada. En Italia, constituyeron el 2002, el 99% de las empresas y generaron más del 70% del empleo, y contribuyeron con casi el 50% del PIB (Boscherini, 2002)” (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, 2007); el mismo estudio citado señala que en general los países de ingreso más alto y desarrollados implementan políticas de apoyo activo a las micro, pequeñas y medianas empresas, aunque éstas varían en la estructura institucional de apoyo, los programas e instrumentos utilizados y resultados obtenidos; sin duda podemos señalar que se brinda ese apoyo motivado por el poder redistributivo de este sector y además por ser proveedores de la gran industria.

De la misma investigación citada es importante rescatar el grado de apoyo que, tanto la economía americana (de gran influencia con la economía ecuatoriana en cuanto al comercio, aunque políticamente estamos distantes) como la europea, efectúan sobre estas unidades productivas:

Apoyo a la formación de empresas que van desde sus constitución legal, formulación de planes de negocios, incubadoras con base tecnológica, y relación con universidades.

- Productos financieros adecuados, que representan tasas de interés preferenciales, facilidad de garantías.
- Priorización en el uso de tecnologías que le permita ser competitivo.
- Ser proveedores del gobierno.
- Proyectos de capacitación dirigidos fundamentalmente a las empresas de menor tamaño.
- El fomento de la asociatividad.

- Pero por sobre todo el fomento de la cultura emprendedora sobre todo en los jóvenes con apoyo de todos los centros de estudio (Solimano, Pollack, Wainer, & Wurgaft, 2007).

En Latinoamérica citamos cifras de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes) en donde señala que en la región existen 716 mil pequeñas empresas y 145 mil medianas, las mismas que generan el 88% del total de empleos y siempre relacionado con el sector comercial. En la región el 63% de las unidades productivas son microempresas, el 18% pequeñas empresas, el 9% mediana y el 10% corresponde a la gran empresa.

Particularizando el caso de dos países de la región, en México las micro, pequeñas y medianas empresas poseen una importancia especial para la economía ya que representan el 95% del total de empresas constituidas y también porque emplean a más del 50% de la población económicamente activa (Beltrán, 2006), lo que demuestra el aporte de esta forma de actividad económica en el país.

Por otra parte en Argentina su importancia también es relevante, de acuerdo a declaraciones de la señora Presidente de ese país, y recogidas por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, destacó “que las Pymes constituyen el 99,6% de las unidades económicas de la Argentina”. Y aseguró que estas unidades económicas argentinas producen el 70% de todos los puestos de trabajo del país y el 40% del valor agregado", en tanto que el poder concentrado, que es el 0,4%, representa el restante 60%, "no hay malos y buenos" pero "tiene que ser el Estado el que articule estos ingresos" (Confederación Argentina de Mediana Empresa, 2010). En general en el mundo la importancia de las Pymes es relevante y el motor dinamizador de la economía.

1.1.- Clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas

Sobre este tema podemos afirmar que no existe una definición universal; sus concepciones varían de un continente a otro, de país a otro, incluso dentro de un mismo Estado existen diferentes criterios como el número de trabajadores, volumen de ventas, valor de activos entre otras, existiendo eso sí algunos elementos comunes; sin embargo el elemento más utilizado, debido a que es fácil de cuantificar, es el número de trabajadores. Por ejemplo, la Unión Europea utilizó solo este parámetro en su definición vigente hasta finales de 2004. A partir de enero de 2005 se utiliza además los criterios de monto de ventas o valor del balance general.

La Unión Europea clasifica como microempresa a toda empresa con menos de diez trabajadores, así como un nivel de ventas anuales menor a dos millones de euros. “En Estados Unidos la entidad Micro Enterprise Works considera microempresa a las empresas con menos de cinco trabajadores. A nivel centroamericano el número de trabajadores es el criterio más utilizado en la definición de micro y pequeña empresa. En esta región existe consenso en considerar a toda empresa con menos de diez trabajadores como microempresa” (Gutiérrez, 2009). Sin embargo, es innegable el aporte económico de las micro, pequeñas y medianas empresas en todos los países, “aunque su peso relativo en términos de producción varía significativamente de un país a otro. Teniendo en consideración los distintos significados que cada país asigna a las definiciones de estas unidades productivas (Tueros & Dini, 2009).

En el Ecuador existen diferentes concepciones de la micro, pequeña y mediana empresa, en estas circunstancias no existe una definición única sin embargo, recogemos varios criterios sobre el tema de diversas fuentes que de alguna forma coinciden.

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010³⁵: De acuerdo a lo señalado en el Plan preparado por la Comunidad Andina de Naciones (Presidencia de la República, Plan Nacional de Desarrollo, 2007), las empresas se clasificarán considerando las siguientes variables: el número de empleados efectivos, el valor bruto de las ventas anuales y el valor de los activos totales de la siguiente manera:

Tabla 54: Clasificación de las empresas

Clasificación	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Número empleados	1 – 9	10 - 49	50 – 199	> 200
Ventas anuales	100.000	1'000.000	1'000.001 - 5'000.000	> 5'000.000
Activos totales	Hasta 100.000	100.001 - 750.000	750.001 - 4'000.000	> 4'000.000

Ventas y activos: valores en dólares

Fuente: Proyecto de Ley PYMES y Proyecto de Estatuto Andino para las MIPYMES

Elaborado por: el autor

Por otra parte, desde enero de 2011, las nuevas regulaciones de **La Superintendencia de Compañías del Ecuador** señala que para efectos del registro y preparación de estados financieros, se califica como PYMES a las personas jurídicas que tengan activos inferiores a cuatro millones de dólares, registren un valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares y tengan menos de 200 trabajadores; pero no se establece una división clara entre micro, pequeñas y medianas empresas (Superintendencia de Compañías, 2010).

El **Reglamento del Código de la Producción** define como actores de la economía social y solidaria a los microempresarios, pequeños y medianos empresarios, de manera similar al Plan de Desarrollo, a excepción del valor de los activos totales, sobre los que no se hace referencia (Ministerio de Industrias y Productividad, 2010).

El **Servicio de Rentas Internas del Ecuador**, señala: “Se conoce como Pymes al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad

³⁵ Esta será la clasificación que será la base en nuestra investigación.

de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas; las Pymes en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

Sin embargo existen otros criterios para determinar que es una pequeña, mediana y gran empresa como los siguientes:

- Plantilla de trabajadores
- Tipo de producto
- Tamaño de mercado
- Inversión de maquinaria y equipo
- Inversión por persona ocupada
- Unidad física de producción
- Valor de la producción
- Trabajo personal de propietarios o socios
- Ubicación y localización
- Nivel tecnológico de producción
- Orientación de mercados

Por lo general en nuestro país las micro, pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.

- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Y para fines tributarios de acuerdo al tipo de RUC que posean se las divide en personas naturales y sociedades (Servicio de Rentas Internas, 2010).

Además en nuestro aparato productivo dentro de las clasificaciones señaladas se encuentra otro sector que es el denominado de la artesanía.

Artesanía

Además, en nuestro aparato productivo se identifica al sector denominado “artesanía”, que abarca a quienes se dedican, en forma individual o como asociaciones, cooperativas, gremios y uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios y que transforman la materia prima con predominio de la labor manual, con o sin auxilio de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos -excluyéndose los terrenos y edificios- el monto de 360 salarios mínimos vitales generales (Registro Oficial N.466, 1986). Los artesanos se encuentran amparados en la Ley de Fomento Artesanal, que les otorga ciertos beneficios sobre todo de orden tributario, y salarial (no pago de utilidades ni de sueldos adicionales, nos referimos a los décimos) lo que ha hecho que muchas personas sin serlo intenten ingresar a este sector con el fin de obtener beneficios.

En general, cuando hablamos de microempresa en el Ecuador “normalmente se hace referencia a las microempresas urbanas, siendo las rurales la incluidas bajo el concepto de unidades de producción agropecuarias y artesanales (UPA). Las microempresa se caracterizan por un uso intensivo de mano de obra, tecnología atrasada, poca división del trabajo, baja productividad e

ingresos, pequeño capital, reducida capacidad de ahorro y limitado acceso a servicios financieros. Muchas de las veces no operan legalmentepor su parte, la pequeñas empresas son negocios que despegan de la economía familiar, emplean a más de 10 personas, tienen algo de tecnología moderna, trabajadores especializados, operan legalmente y tienen utilidades que pueden ser reinvertidas” (Salto, 2009).

2. Situación actual del sector en el Ecuador.

En el Ecuador el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, ha tenido un impacto significativo en el desarrollo económico del país; es por ello que las microfinanzas es un sector reconocido tanto por instituciones nacionales y organismos internacionales. Como hemos visto Ecuador es uno de los seis países de Latinoamérica de más desarrollo en las microfinanzas, después de Perú y Bolivia.

2.1. Conformación del aparato productivo ecuatoriano.

La economía ecuatoriana a pesar de la importante presencia de las pequeñas unidades productivas, es altamente concentrada conforme lo señalamos en el capítulo primero; lo cual se ratifica con información del último Censo Económico del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en donde se destaca que prácticamente el 1% de establecimientos comerciales concentra el 90% de la economía del país.

Es así que, de acuerdo a información oficial del actual gobierno (Ministerio de la Producción), existe una elevada concentración en los mercados de alimentos y bebidas, farmacéutica, equipos y maquinaria agropecuaria, papel, cartón, azúcar, aceites y carnes. Algunas cifras sobre el grado de concentración de determinadas firmas que de cierta forma monopolizan el mercado nacional se exponen a continuación:

Tabla 55: Grado de concentración de las actividades más relevantes en el Ecuador

Supermercados		Fabricación de Azúcar		Producción de Gaseosas	
4 empresas	91%	3 empresas	88%	2 empresas	91%
Distribución de medicamentos		Transporte aéreo		Bebidas no alcohólicas	
5 empresas	78%	3 empresas	89%	4 empresas	83%
Producción de varillas		Ensamble automotriz		Producción de cigarrillos	
3 empresas	100%	3 empresas	100%	3 empresas	100%
Cerámicas y porcelanatos		Extracción de madera			
2 empresas	86%	4 empresas	90%		

Fuente: Diario El Universo

Elaborado por: El autor

Estos datos demuestran la elevada concentración sin embargo los casos en donde se demuestra existencia de una concentración total es en la producción de varillas, ensamble automotriz y producción de cigarrillos, en donde por la dimensión e influencia de estas empresas, no ha sido posible el ingreso de la competencia.

Por otra parte si buscamos conocer quiénes son los elementos motores de la economía (nos referimos al aparato productivo), podemos por una parte recurrir a dos fuentes de información: el Censo Nacional Económico efectuado en el año 2010 e información de la Superintendencia de Compañías, en donde analizaremos datos de los tres últimos años.

Censo Nacional Económico

Tomando como base el Censo Económico, en el país existen 511.130 (incluidas las sucursales, en términos netos serían 500.217) establecimientos económicos, ubicados en las 24 provincias divididas en 4 regiones.

Tabla 56: Porcentaje de establecimientos por región

Región	%
Sierra	52,6%
Costa	42,9%
Oriente	4,3%
Insular	0,3%
Total	100,0%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

En la Sierra se ubican la mayor cantidad de establecimientos económicos, seguidos muy de cerca de la Costa, Oriente y Región Insular; analicemos su composición de las provincias más importantes:

Tabla 57: Porcentaje de establecimientos por provincia

Provincia	%
Guayas	23,4%
Pichincha	22,2%
Azuay	7,1%
Manabí	6,5%
Tungurahua	4,9%
El Oro	4,6%
Restantes (18)	31,3%
Total	100%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Las tres principales provincias concentran cerca del 53% de los establecimientos, destacando la provincia del Guayas, ubicada en la Costa, que lidera la clasificación lo que demuestra el potencial de la misma.

Tabla 58: Porcentaje de establecimientos en la capital respecto a la provincia

PICHINCHA	AZUAY	GUAYAS	TUNGURAHUA	EL ORO	MANABI
Quito	Cuenca	Guayaquil	Ambato	Machala	Manta
79,2%	74,7%	69,3%	64,6%	45,6%	23,0%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Con el fin de tener una apreciación más concreta, recogemos información de las principales capitales de provincia; en este caso el cantón Quito (la capital) es la que concentra el mayor número de establecimientos con relación al resto de cantones de su provincia; en general, a

excepción de Manabí y El Oro todas las provincias analizadas concentran la mayor cantidad de establecimientos en sus cabeceras cantonales. Prácticamente las dos terceras partes de la economía nacional se concentra en las tres principales ciudades del país, Quito, Guayaquil y Cuenca.

Una vez estudiado el número de establecimientos es importante conocer su densidad por cada 10.000 habitantes tal como lo analiza el INEC.

Tabla 59: Densidad de los establecimientos por provincia (de las principales)

Provincia	N. establecimientos
Azuay	538
Pichincha	472
Tungurahua	452
El Oro	368
Guayas	376
Manabí	256
Galápagos	590
Total Nacional	381

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

A nivel nacional la densidad es de 381 establecimientos por cada 10.000 habitantes; de las provincias más grandes lidera Azuay con 538, seguido por Pichincha con 472; debiendo considerar a Galápagos como un caso especial en donde existen apenas 1.439 establecimientos sin embargo su densidad es de 590. Ahora, bien, a manera de información vale la pena comparar con información de otros países.

Tabla 60: Cuadro comparativo de la densidad de los establecimientos por cada 10.000 habitantes con otros países de América Latina

País	Densidad
México	458
Ecuador	381
Colombia	350
Perú	319
Argentina	186

Fuente: Diario el Universo (edición del 10 de junio de 2011 página 14 Ecuador segundo en el ranking).

Elaborado por: El autor

Con nuestros vecinos de Colombia y Perú estamos en similares condiciones, un poco alejados de México que lidera, y muy por arriba de Argentina que tiene 186 establecimientos por cada 10.000 habitantes.

Otro dato interesante que refleja el grado de concentración de nuestra economía en las principales ciudades del país se refiere a las ventas

Tabla 61: Cuadro comparativo del volumen de ventas totales por provincia

Provincia	Ventas (%)
Pichincha	46,8
Guayas	26,3
Azuay	7,1
El Oro	3,4
Manabí	3,3
Tungurahua	2,2
Resto de provincias	10,9
Total	100

Fuente: Inec

Elaborado por: El autor

Una de las primeras conclusiones a las que llegó el Censo Económico realizado en el 2010 es que “la economía del Ecuador es hiperconcentrada e hipermonopólica”; en las principales provincias del Ecuador (Pichincha cuyo cantón principal es Quito su capital y la provincia del Guayas en donde la capital de provincia es Guayaquil su primer puerto) concentra el 72% del volumen de ventas a nivel nacional.

En los polos de desarrollo ubicados en Pichincha se concentra el 46,8%; en Guayas el 26,3% y en tercer lugar se encuentra la provincia del Azuay con 7,1%; se encuentra concentrado un valor significativo del total de las ventas que se realizan en el Ecuador.

A decir de quien lideró el Censo (Byron Villacís ex director del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), “la extrema monopolización de la economía nacional se visualiza cuando el 1% de los establecimientos económicos a nivel nacional concentra el 90%

del valor agregado (ganancia entre gasto de producción y el costo de venta)”³⁶. Esta situación refuerza la promulgación de la ley antimonopolios propuesta por el gobierno de Rafael Correa que ha generado gran debate al interior del país fundamentalmente por los representantes de los grupos económicos más importantes.

Avanzando un poco más en la información estadística tenemos la clasificación de las principales actividades económicas en el Ecuador en base a tres factores: el número de unidades productivas, el personal ocupado y los ingresos generados:

2.2.- Clasificación de las actividades económicas más relevantes en el Ecuador

Las analizaremos de acuerdo al número de unidades, al personal ocupado y a los ingresos generados.

Tabla 62: Número de unidades económicas a nivel nacional

CIIU ³⁷	Sector	N. Unidades económicas	%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	269.751	53,9%
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	51.815	10,4%
C	Industrias manufactureras.	47.867	9,6%
S	Otras actividades de servicios.	39.631	7,9%
	Otras (17)	91.153	18,2%
	Total	500.217	100,0%

Fuente: Inec

Elaborado por: El autor

Como podemos observar, la actividad más relevante en el país con el 53,9% de los establecimientos económicos es el “Comercio al comercio al por mayor y menor”. Al respecto René Ramírez (Director de la Secretaría General de Planificación Senplades) señaló “yo le califico a la economía del Ecuador como perezosa” ya que gira en torno al comercio y no en torno a la producción (único generador de valor) (Hoy, 2011).

³⁶ Diario El Comercio del 24 de Junio de 2011, pág. 12

³⁷ Utilizaremos para este análisis la clasificación internacional CIIU

Por su parte el analista de la publicación Análisis Semanal, Alberto Acosta, señala “de acuerdo al Censo la población en su mayoría no está en capacidad de generar ingresos suficientes como para capturar valor agregado. La causa: la educación en el país no desarrolla habilidades empresariales”; sin embargo iríamos un poco más allá, que estas habilidades no están orientadas por las actividades productivas, ni en la generación de conocimiento.

En segundo lugar, a gran distancia, se encuentran las actividades de alojamiento y servicio de comidas con un 10,4% y en tercer lugar la industria manufacturera con el 9,6%; a continuación exponemos la clasificación de acuerdo al personal ocupado.

Tabla 63: Principales actividades económicas de acuerdo al personal que ocupan

CIU	Sector	Total personal ocupado	%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	611.390	29,7%
C	Industrias manufactureras.	266.908	13,0%
P	Enseñanza	227.688	11,1%
O	Administración pública y defensa	185.042	9,0%
	Otras (17)	768.476	37,3%
	Total	2.059.504	100,0%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Esta clasificación se diferencia considerablemente de la anterior, pues aunque el Comercio sigue ocupando el primer puesto, lo hace con un porcentaje muy inferior al que presenta en unidades económicas. Las actividades manufactureras ocupan el segundo lugar con el 13%, seguidas por enseñanza y administración pública y defensa, con valores del 11% y 9%, respectivamente. Las actividades de alojamiento (segundas por número de unidades) pasan al quinto lugar de la clasificación por personal ocupado con un 7,4% (está incluida en otras).

Tabla 64: Principales actividades económicas de acuerdo al total de ingresos generados
(valores en millones de dólares)

CIU	Sector	Ingresos totales	%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	60.314	41,3%
C	Industrias manufactureras.	40.509	27,8%

K	Actividades financieras y de seguros	7.131	4,9%
O	Administración pública y defensa	6.012	4,1%
	Oras (17)	31.898	21,9%
	Total	145.865	100,0%

Fuente: Inec

Elaborado por: El autor

De igual manera que en los dos casos anteriores, el comercio y la manufactura también lideran la clasificación, esta vez de acuerdo al total de ingresos generados con un 41,3% y 27,8% respectivamente, aunque como vemos la diferencia porcentual es muy elevada, lo que demuestra la gran relevancia del comercio en el país.

En tercer lugar por generadoras de ingresos se encuentran las actividades financieras y de seguros, y de hecho son unas de las más concentradoras ya que únicamente a nivel del país son 3.366 unidades lo que representa tan solo el 0,7% del total de establecimientos del Ecuador.

Es interesante analizar en las tres principales ciudades del país cuáles son los sectores más predominantes por Ingresos generados.

Tabla 65: Sectores económicos más representativos por ingresos generados en las tres ciudades más importantes del Ecuador (en millones de dólares)

Actividad	País	Quito	Guayaquil	Cuenca	%
Comercio	60.314	23.240	16.568	3.174	71%
Manufactura	40.509	21.926	9.317	4.901	89%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Las dos actividades señaladas generan cerca del 70% de los ingresos totales generados en el país; a su vez en las tres principales ciudades concentran el 71% en el caso del comercio y el 89% en el caso de las manufacturas, lo que pone de manifiesto la gran concentración que existe en la generación de ingresos, tanto a nivel sectorial como espacial.

Por lo tanto al ser la actividad “*Comercio al por mayor y al por menor;*” la más relevante a nivel de país, por lo que resulta importante desagregar este sector por actividades

Tabla 66: Mayor actividad comercial por ingresos generados.

CIIU	Actividad	Ingresos	% sector	% nacional
G4661	Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos.	7.124	12%	5%
G4510	Venta de vehículos automotores.	6.362	11%	4%
G4630	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	5.875	10%	4%
G4639	Venta al por mayor de otros enseres domésticos.	4.471	7%	3%
	Restantes (39)	36.482	60%	25%
	Total	60.314	100%	41%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

La concentración también se manifiesta dentro del sector, ya que cuatro rúbricas generan el 40% de los ingresos por comercio. La actividad que más ingresos genera es la Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos, que representa el 12% del grupo (G) y a su vez el 5% del total de los ingresos generados por los establecimientos del país, estos ingresos son generados por apenas 175 establecimientos que representan el 0,06%, y dan empleo a 4.400 personas que equivale al 0,7% del personal ocupado del grupo G.

Tabla 67: Mayor actividad comercial por personal ocupado

CIIU	Actividad	Personal	%	%
G4711	Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	145.981	24%	7%
G4771	Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.	49.397	8%	2%
G4520	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	48.849	8%	2%
G4752	Venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en comercios especializados.	29.340	5%	1%
	Restantes (39)	337.823	55%	16%
	Total	611.390	100%	30%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Mientras los ingresos se generan en las ventas al por mayor, el empleo en la actividad comercial lo crean las ventas minoristas. Destaca la venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco, con 145.981 personas ocupadas lo que representa el 24% del grupo y, a su vez, el 7% del total del personal ocupado a nivel nacional; estas personas laboran en 87.244 locales; el 32% de los locales comerciales del grupo,

cuyo aporte es del 6% de los ingresos del grupo y el 3% de los ingresos totales generados; de ahí la gran importancia de este sector como aporte a la economía ecuatoriana.

Tabla 68: Mayor actividad comercial por número de establecimientos

CIU	Actividad	Establecimientos	%	%
G4711	Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	87.244	32%	17%
G4771	Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.	25.432	9%	5%
G4520	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	20.437	8%	4%
G4711	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.	15.627	6%	3%
	Restantes (39)	121.011	45%	24%
	Total	269.751	100%	54%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

Como cabía esperar, la estructura del sector comercial por número de establecimientos es similar a la obtenida por personal ocupado. En ambos casos la venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco lidera esta clasificación, y es en donde se cuenta con el mayor número de locales tanto del grupo el 32%, como del total general de los establecimientos a nivel nacional con el 17%, aunque tan solo aporta con el 6% de los ingresos a nivel del grupo y del 2,5% del total de los ingresos generados.

Esta información desagregada a tres niveles nos lleva a la reflexión que no necesariamente las actividades que generan más ingresos a la economía ecuatoriana, cuentan con un mayor número de establecimientos ni tampoco contribuyen en gran medida a la generación de empleo; generalmente las actividades que aportan menos ingresos a la economía, más bien aportan con generación de más fuentes de trabajo y consecuentemente más bienestar en las grandes mayorías; obviamente todas son necesarias para que el país crezca y se desarrolle; sin embargo se debe tener presente que para que el sistema funcione debemos procurar la desconcentración de las actividades que lleven a un más justa distribución del ingreso y la riqueza.

En este sentido es necesario que las grandes empresas que generalmente cuentan con adecuados niveles de productividad generadoras de grandes ingresos, deban apoyarse en las pequeñas y medianas generadoras de empleo, en el sentido que éstas sean sus proveedoras de partes, piezas y materias primas de la empresa ancla, sobre todo de artículos importados, esto, con dos fines, el primero que puedan incrementar sus niveles de venta los pequeños y medianos y el segundo limitar las importaciones que como país que no dispone de moneda propia lo requiere.

Superintendencia de Compañías

La segunda fuente de información la constituye la Superintendencia de Compañías, que trabaja con estadísticas de las actividades económicas legalmente constituidas. (A lo largo el análisis realizaremos comparaciones con la información del censo).

Tabla 69: Distribución de las compañías por región y provincia.

Región/provincia	2008 ³⁸	2009	2010	%	%
COSTA	21.461	22.144	24.280	54,69%	
El Oro	883	1.047	1.193		2,69%
Esmeraldas	131	138	174		0,39%
Guayas	18.875	19.236	20.870		47,01%
Los Ríos	195	224	314		0,71%
Manabí	1.167	1.293	1.486		3,35%
Santa Elena	219	206	243		0,55%
SIERRA	16.608	17.608	19.469	43,85%	
Azuay	1.724	1.862	1.921		4,33%
Bolívar	21	21	27		0,06%
Cañar	130	155	152		0,34%
Carchi	71	73	90		0,20%
Cotopaxi	228	269	298		0,67%
Chimborazo	190	204	226		0,51%
Imbabura	287	290	363		0,82%
Loja	304	395	482		1,09%
Pichincha	12.797	13.355	14.830		33,40%
Tungurahua	575	655	687		1,55%
Santo Domingo	281	329	393		0,89%
ORIENTE	269	338	513	1,16%	

³⁸ El análisis que realizamos es en función de la información histórica disponible en las instituciones públicas, en este caso la información se refiere a los 3 últimos años, la información se presenta a nivel de provincias.

Morona Santiago	41	49	57		0,13%
Napo	19	35	38		0,09%
Pastaza	41	57	61		0,14%
Zamora Chinchipe	44	46	93		0,21%
Sucumbíos	55	68	166		0,37%
Orellana	69	83	98		0,22%
INSULAR	87	112	134	0,30%	
GALAPAGOS	87	112	134		0,30%
TOTAL	38.425	40.202	44.396	100,00%	100,00%
% crecimiento Cias.		4,6%	15,3%		
Personal ocupado	518.557	1'343.358	861.343		
(x)Utilidades generadas	3.165	2.638	4.769		

(Fuente: superintendencia de compañías (www.supercias.gob.ec consultado en diciembre de 2010)

Elaborado: el autor

x) Valores en millones de dólares

A diciembre de 2010 en el Ecuador se han registrado 44.396 compañías, con un incremento del 10,4% respecto al 2009; y de un 15,3% al 2008; estableciéndose un mayor crecimiento en especial en el último año; estas compañías dan empleo a 861.343 ecuatorianos y generan utilidades cercanas a los 5.000 millones de dólares, cerca de un 80% más con referencia al 2009; el volumen de sus ventas llegan a 66.995 millones de dólares.

Casi su totalidad (98,54%) se encuentran ubicadas la Costa y Sierra, el restante 1,46% entre El Oriente y Galápagos.

El 54,59% se ubica en la Costa y, más concretamente, el 47,01% en la provincia del Guayas; el 43,85% en la Sierra, siendo la provincia del Pichincha en donde se encuentra el mayor número de compañías con el 33,4% seguidos de la provincia del Azuay con el 4,33%; lo que nos refleja que en cierta medida se mantienen los polos de desarrollo en estas tres provincias. (Cabe señalar que el análisis porcentual se mantiene prácticamente igual en el 2008 y 2009 lo que demuestra en cierta forma que la estructura productiva se ha mantenido regionalmente).

Si relacionamos esta información con la del Censo, tenemos lo siguiente:

Tabla 70: Comparación entre establecimientos formales e informales en el Ecuador.

Tipo	Número	%	Personal	%	(x)Ingresos	%
Formales	44.396	8,9%	861.343	41,8%	66.995	45,9%
No formales	455.821	91,1%	1.198.161	58,2%	78.870	54,1%
Total	500.217	100,0%	2.059.504	100,0%	145.865	100,0%

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado: el autor

(x) valores en millones de dólares

Con referencia al número de establecimientos: Se observa que prácticamente el 91% de las unidades productivas son informales; tan solo el 9% se ha legalizado en las diferentes conformaciones de compañías, estando la gran mayoría en la informalidad; se podría decir que sucede aquello ya que son unidades productivas muy pequeñas; el desconocimiento y poco asesoramiento en materia mercantil existente en el país pueden ser factores que influyen en ello; pero además se puede establecer la existencia de cierto temor a la formalidad ya que se puede presumir que los controles se incrementarían por parte de las autoridades estatales, en especial por el aspecto tributario.

Con referencia al personal ocupado: Las formales ocupan al 41,8% y las informales el 58,2% de las personas que laboran en el país; en las primeras labora un promedio de 19,4 y en la segunda 2,6 trabajadores, lo que nos hace ver que las informales son de cierta forma unidades muy pequeñas que muchas de las veces están en sus casas y no tienen personal asalariado.

Con referencia a los ingresos generados: A pesar de que en número son mayoría las informales; porcentualmente el aporte en cuanto a ingresos de los establecimientos formales es mucho mayor, ya que es en estas unidades productivas en donde se encuentra centralizada la mayor cantidad de ingresos, debido a su mayor tamaño y mayor productividad

Por otra parte, es importante establecer cuáles son las actividades más relevantes en el mismo período.

Tabla 71: Actividades más relevantes de las compañías ecuatorianas.

Año	2008	2009	2010	
Actividad	Número	Número	Número	%
Comercio	10.864	11.788	12.013	27,1%
Actividades Inmobiliarias	7.336	7.128	6.091	13,7%
Industrias Manufactureras	3.476	3.402	3.902	8,8%
(x)Actividades Profesionales	4.688	4.555	3.892	8,8%
Transporte y Almacenamiento	4.240	5.532	3.675	8,3%
Construcción	2.169	2.192	3.502	7,9%
Agricultura y Pesca	2.828	2.839	3.186	7,2%
Servicios Administrativos			2.952	6,6%
Información y Comunicación			1.396	3,1%
Alojamiento y Comidas	588	590	935	2,1%
Salud y Asistencia Social	540	521	708	1,6%
Minas y Canteras	395	374	527	1,2%
Enseñanza	320	317	470	1,1%
Financieras y Seguros	285	278	351	0,8%
Otros Servicios	552	551	251	0,6%
Artes y Recreación			219	0,5%
Electricidad, Gas, ...	130	117	170	0,4%
Agua y Saneamiento			153	0,3%
Organizaciones Extraterritoriales	14	18	3	0,0%
Total general	38.425	40.202	44.396	100,0%

Fuente: Superintendencia de Compañías (www.supercias.gob.ec consultado en diciembre de 2011)

Elaborado: el autor

(x) en lo referente a las actividades inmobiliarias y profesionales, a partir del año 2010 se dividen, en los años anteriores se las sumaba en los reportes, lo que hemos realizado para el análisis es separarlas de acuerdo a la proporción del último año.

De las 44.396 compañías registradas a 2010 el 27,1% se dedican al comercio en general, manteniéndose la tendencia de crecimiento en los años analizados; seguidas por las actividades inmobiliarias con el 13,7% y si le sumamos con el 7,9% que representan las compañías destinadas a la construcción llegamos al 21,6% lo que demuestra que peso que tiene el segmento en el Ecuador.

También es relevante el sector destinado a las manufacturas con un 8,8%, sector que se ha mantenido en el tiempo a pesar de las importaciones de productos de origen chino que realizan una competencia desleal a las empresas productivas ecuatorianas. En el 2010 se produce un interesante incremento de estas actividades manufactureras como resultado de ciertas medidas gubernamentales orientadas a proteger la industria nacional, a través de la restricción a la

importación de ciertos productos. Si relacionamos esta información con los resultados del Censo, de igual manera el Comercio es la principal actividad, así como también es relevante la manufactura.

Tabla 72: Relación entre el número de compañías y el número de habitantes en el Ecuador
(habitantes por compañía)

Región/provincia	Promedio	Región/provincia	Promedio
COSTA	298	SIERRA	371
El Oro	503	Azuay	371
Esmeraldas	3.069	Bolívar	6.802
Guayas	175	Cañar	1.481
Los Ríos	2.478	Carchi	1.828
Manabí	922	Cotopaxi	1.373
Santa Elena	1.270	Chimborazo	2.029
ORIENTE	1.603	Imbabura	1.097
Morona Santiago	2.595	Loja	931
Napo	2.729	Pichincha	174
Pastaza	1.376	Tungurahua	734
Zamora Chinchipe	983	Santo Domingo	936
Sucumbíos	1.063		
Orellana	1.392		
INSULAR	187		
Galápagos	187		
Total	326		

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado: el autor

Al realizar una comparación del número de habitantes para el número de compañías en cada provincia, se observa un fenómeno atípico, en las provincias más grandes existe una proporción mucho menor que en las pequeñas; por ejemplo en la provincia más grande Guayas, la proporción es de 175 compañías por habitante, mientras que en una de las más pequeñas como Bolívar existen 6.802. Sin embargo si comparamos con la información censal, la información es inversa, la densidad por habitante es mayor en los más grandes centros poblados; esto puede tener varias lecturas; se podría afirmar que en las grandes provincias existe mucha más informalidad (que de hecho existe), pero más bien nos inclinamos por afirmar que en las

grandes provincias existe mucha más concentración, son pocas compañías las que dominan los mercados locales y de hecho son las más grandes.

Una variable importante para el análisis del caso ecuatoriano, es el pago de impuestos, tema polémico ya que desde que regresamos a la vida democrática en 1979, en el Ecuador han existido 51 reformas tributarias, 10 de ellas en los últimos cinco años de la presidencia del economista Rafael Correa (Informe Semanal, 2012); constituyéndose éste en uno de los temas que genera más debates, sobre todo porque han servido para financiar los constantes déficits.

Tabla 73: Pago de impuestos en el Ecuador de todas las unidades productivas

Provincia/Año	2007	2008	2009	2010(1)	%	t/habitante(2)
Pichincha	3.107	3.563	3.811	4.617	57,3%	1.792
Guayas	1.613	2.026	2.045	2.370	29,4%	650
Azuay	229	318	324	375	4,7%	527
Manabí	72	100	103	122	1,5%	89
Tungurahua	72	91	97	110	1,4%	219
Restantes (19)	255	330	384	469	5,8%	83
Total	5.348	6.428	6.764	8.062	100,0%	557

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Inec

Elaborado: el autor

(1) valores de recaudación en millones de dólares

(2) valores en dólares por habitante y año con base al censo de población y vivienda del 2010

A diciembre de 2010 en el Ecuador se recaudaron más de 8 mil millones de dólares; desde el 2007 los impuestos han crecido a un ritmo del 20% al 2008; 5% a 2009 y del 19% al 2010; si calculamos la tasa de crecimiento del 2007 al 2010 los impuestos en el país han crecido en un 50,74%.

Tomando como base la información a diciembre de 2010; el 52% de lo recaudado corresponde a impuesto al valor agregado; el 30% al impuesto a la renta, el 7% a los consumos especiales y el 5% corresponde al impuesto a la salida de divisas, siendo este último el que porcentualmente ha tenido un mayor crecimiento 0,5% en el 2008; 3% en el 2009 llegando a 5% en el 2010, mecanismo utilizado para disminuir el déficit comercial del país.

Los restantes 9 impuestos representan el 6% del total, es decir no son significativos; cabe señalar que en el período de análisis la conformación porcentual de los impuestos no ha variado significativamente, salvo el caso del impuesto a la salida de capitales conforme lo señalamos en el párrafo anterior.

Otro punto importante es conocer que la provincia del Pichincha es la que mayor aporta al erario nacional en cuanto al pago de impuestos, seguido de Guayas y Azuay, y si establecemos una razón con el número de habitantes por provincia se mantiene esta tendencia. Por otra parte podemos establecer que el ecuatoriano promedio tributa 557 dólares anuales, sin embargo esta medida de tendencia central no es representativa ya que la dispersión existente es amplia.

En el caso de los impuestos resulta una carga importante para los sectores productivos, en el país ésta representa una carga muy alta comparando con nuestros países vecinos; es así que según la CEPAL en el 2010 los ingresos tributarios de América Latina promediaron el 16,6% del PIB. En el Ecuador fue de 19,7%, es decir estamos sobre la media, revisemos algunas cifras:

Tabla 74: Cuadro comparativo del porcentaje de los ingresos tributarios respecto al PIB

País	%
Uruguay	25,4
Brasil	25
Nicaragua	23,2
Argentina	19,9
Ecuador	19,7
Chile	18,3
Bolivia	17,5
Perú	16,3
Colombia	14,4
Venezuela	11,5
México	13,1

Fuente: Diario El Universo 30 agosto de 2011

Elaborado: el autor

Aunque debemos reconocer que el pago de impuestos es el reflejo de toda nación civilizada por “las obras que se realizan en beneficio de las grandes mayorías” de una u otra forma si esta

premisa no se cumple, o no todos los sectores se ven beneficiados, esta situación desestimula la generación de nuevas inversiones y nuevos emprendimientos; está claro que se debe pagar impuestos, sobre todo los contribuyentes que anteriormente no lo hacían (en el caso ecuatoriano algunas de las más grandes empresas eran "técnicas" en evasión), pero es justamente tarea del Servicio de Rentas Internas (SRI) poder detectar aquellas situaciones anómalas con una efectiva recaudación, pero no cargar con tributos elevados a las micro y medianas empresas, incluida la clase media ecuatoriana.

Esta situación, si bien ha reflejado la excelente recaudación del SRI, también es un resultado de la creación de más impuestos; y ha generado una serie de análisis y comentarios de analistas, "en relación a 2006, el último sin Correa como presidente, la presión tributaria creció 6,6 puntos en Ecuador (era 13,1% entonces) mientras que en Chile se mantuvo idéntica, y en otros cuatro países andinos se redujo: en Bolivia en 2,5 puntos, Colombia 1,3; en Perú 0,5 y Venezuela en 4,9. En cuanto al gasto fiscal, el de Ecuador fue de 28,2% del tamaño de la economía, dejando atrás a Brasil 25,9%; Chile 23,4%; Argentina 22,9%; Venezuela 22,7%; Colombia 17,5% y Perú 17%. Solo nos supera Bolivia 30,6%, que no es ejemplo a seguir en manejo macroeconómico. ¿Bajo esta realidad, se justifica seguir aumentando impuestos?" (Spurrier, 2011).

Este análisis se dio justamente cuando en el país se discute la aplicación de una mayor carga impositiva a diversos sectores y con justificaciones no muy convincentes, lo que de hecho genera incertidumbre y desconfianza en múltiples sectores y se traduce en un menor ritmo de inversión. Consideramos que se debe sincerar la economía con reglas de juego claras para todos y con políticas tributarias que fomenten la inversión de una forma real y a su vez disminuyendo el ritmo de crecimiento del gasto corriente, priorizando el sector social.

2.3.- Las Pymes en el Ecuador

La influencia de las micro, pequeñas y medianas empresas en todo el mundo es relevante y lo es especialmente en el Ecuador (como lo veremos más adelante); es así que en el país se busca la manera de fortalecerlas cada vez más y de dotarlas del entorno adecuado para su crecimiento; nos referimos al ambiente que las rodea, en cuanto a capacitación, asesoramiento, asociacionismo y sobre todo a una adecuada política crediticia; en este ámbito la nueva constitución de 2008 establece la creación de distintas superintendencias destinadas al apoyo de todos los sistemas (financieros, privado y social); de alguna manera se ha buscado que el costo del dinero se reduzca (aunque la tasa activa sigue siendo elevada en especial para el microempresario), lo que de alguna manera se ha conseguido con la eliminación del cobro de algunas comisiones que se realizaban en momento del desembolso de la operación.

Podemos afirmar que existen mayores opciones de financiamiento en especial a las microempresas, aunque a un costo alto por el riesgo de estas operaciones. Además existen programas de subsidios de apoyo al microempresario pero que de cierta manera llegan a distorsionar el mercado crediticio. En fin tanto para el gobierno como para toda la sociedad es prioritario el apoyo a las Pymes en el país.

A continuación, y basándonos en la información del Censo Nacional Económico, presentamos una nueva clasificación de las unidades económicas descritas, esta vez las agruparemos teniendo como parámetro el número de empleados, elemento que tomamos de referencia para clasificarlas en micro, pequeña, mediana y gran empresa de la siguiente manera:

Tabla 75: Clasificación de las unidades económicas, personal ocupado e ingresos generados en el Ecuador por estratos.

Estrato	Unidades	%	Personal Ocupado	%	(x)Ingresos Generados	%
1 - 9	474.844	94,9%	911.111	44,2%	35.378	24,3%
10 - 49	18.684	3,7%	352.599	17,1%	29.994	20,6%
50 - 199	3.180	0,6%	289.304	14,0%	26.019	17,8%
200 y más	907	0,2%	506.490	24,6%	53.991	37,0%
No informa	2.602	0,5%			483	0,3%
TOTAL	500.217	100,0%	2.059.504	100,0%	145.865	100%

Fuente: INEC

Elaborado por: El autor

(x) (valores en millones de dólares)

Número de unidades: De la información procesada del censo se desprende que las microempresas, aquellas que registran hasta 9 trabajadores, se constituyen en el número más alto de establecimientos existentes en el país; el 94,9% (474.844 de los 500.217 establecimientos registrados) corresponden a las micro empresas.

Luego se ubica la pequeña empresa con un 3,7%; la mediana con un 0,6%; y tan solo un 0,2% de las unidades productivas ecuatorianas son consideradas como gran empresa que llegan a 907. Por lo que las Pymes cubren 99,2% del total de establecimientos.

Esta estructura es similar de manera global tanto en los establecimientos formales como en los informales, conforme detallamos a continuación:

Tabla 76: Clasificación de las compañías por su tamaño

Tamaño	%
Micro	60,5%
Pequeñas	27,9%
Medianas	8,5%
Grandes	2,9%
No define	0,2%
Total	100,0%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado: el autor

Teniendo como fuente a la superintendencia de compañías (de las 44.396 compañías registradas a diciembre de 2010); el 96,9% se consideran Pymes; de éstas el 60,5% se consideran microempresas; 27,9% pequeñas empresas; 8,5% medianas empresas y apenas el 2,9%.

Por otro lado, de acuerdo al Servicio de Rentas Internas SRI de las empresas registradas, de acuerdo al volumen de ventas, se considera que el 99% son Pymes, de las cuales 64% son microempresas; 30% pequeñas empresas; 5% medianas empresas y el 1% se consideran grandes empresas.

Personal ocupado: Como vemos, las Pymes prácticamente son las unidades productivas que acaparan toda la clasificación: en forma global en cuanto al número de unidades más del 99%; ahora bien, en cuanto al personal ocupado éstas cubren el 75,4%; de este valor el más representativo lo constituyen las microempresas con el 44% de la población económicamente activa (PEA), que en el Ecuador asciende a 2.053.422 personas, “lo que demuestra el valor que tiene la microeconomía y los emprendimientos”, según lo señalan muchos analistas del gobierno ecuatoriano. También es importante destacar que aunque la gran empresa la conforman 907 establecimientos, su aporte en la generación de empleo está más allá del 24%; por lo que no existiría correlación entre el número de unidades (clasificados por estratos) con la generación de fuentes de empleo.

Ingresos generados: Al tomar como referencia los ingresos generados, la gran empresa (más de 200 empleados) generan el mayor volumen de ventas con el 37% siendo en unidades no más del 0,2% lo que demuestra el grado de concentración económica en el país; en segundo lugar se encuentran las microempresas, y luego le siguen la pequeña y mediana. Como dato importante se conoce que el 97% de las empresas grandes son familiares, lo que quiere decir que sus actividades pasan de generación en generación, manteniéndose la propiedad familiar en las mismas.

Se puede decir entonces que los establecimientos más grandes generan más ingresos, pero los más pequeños generan mayor cantidad de empleos.

El gran peso que tienen las Pymes en la economía nacional es evidente; estas unidades económicas representan una de las principales fuentes de empleo y consecuentemente una manera de que las grandes mayorías puedan tener condiciones aceptables de vida y puedan contribuir de gran medida al flujo de la economía del Ecuador, ya que los establecimientos más pequeños son los generadores de más fuentes de empleo y sobre todo de estructuras familiares.

Las Pymes no solo son importantes en la generación de empleo local sino que su reto debe ir más allá, debe estar enfocado al mercado externo, sobre todo para apoyar el sostenimiento de nuestra economía dolarizada, de ahí que una herramienta para lograr ampliar y expandir la oferta exportable del Ecuador es la firma de Acuerdos Preferenciales y la inserción en bloques, tal como lo hacen nuestros vecinos de Perú y Colombia; si bien algunos datos sobre el tema son alentadores no son suficientes; según información de la Federación ecuatoriana de exportadores, entre 2005 y 2009, el número total de productos no petroleros exportados por el Ecuador pasó de 2.658 a 3.176, es decir una razón de 130 nuevos productos por año. Para el año 2010 se espera que el número total de productos exportados alcance una cifra superior a 3.300 ítems. Mientras tanto, el número de países de destino de las exportaciones no petroleras pasó de 142 a 151 en el mismo período, es decir una razón de 2 países nuevos por año.

Con todo ello se observa el repunte de las exportaciones ecuatorianas no tradicionales, frente a las tradicionales, esto es 4.100 versus 3.600 millones de dólares (a diciembre de 2010), lo que nos dice mucho en cuanto al futuro de las mismas. También es importante señalar que el 28% de las exportaciones no petroleras corresponden a las pequeñas y medianas empresas, aproximadamente 2.100 millones de dólares; siendo la Unión Europea el principal destino de las ventas externas, seguido por los EEUU con aproximadamente el 15% y la CAN con un

15%. Tal es el impulso que se está dando a las Finanzas Populares, emprendimientos y economía solidaria, que para el 2011 el Banco Interamericano de Desarrollo, BID autorizó un préstamo de 50 millones de dólares al Ecuador para el financiamiento a 25.000 empresarios con especial énfasis a mujeres microempresarias con el fin de contribuir al mejoramiento de sus condiciones de vida; con ello se espera cubrir un amplio mercado que no tiene acceso al crédito, o que si lo tiene ha caído en manos de agiotistas o en entidades financieras cuyos costos financieros son sumamente altos.

En general, considerando las Pymes formales e informales tenemos la siguiente distribución geográfica en el Ecuador:

Gráfico 11: Distribución de las microempresas por ciudades más importantes del país

Fuente: INEC
Elaborado: el autor

La microempresa, aquella que cuenta con 1 a 9 trabajadores; el 42% de estas unidades productivas se encuentra ubicado en las tres principales ciudades del país; el 58% distribuido en las 223 ciudades restantes; cabe señalar que en estas tres ciudades se concentra el 44% del personal ocupado y a su vez el 61% de los ingresos que generan las microempresas ecuatorianas.

Gráfico 12: Distribución de la pequeña empresa por ciudades más importantes del país

Fuente: INEC

Elaborado: el autor

La Pequeña Empresa, aquella que cuenta de 10 a 49 trabajadores; el 54% de estas unidades productivas se encuentra en las tres principales ciudades del país; el 46% distribuido en las 223 ciudades restantes; por otra parte, en estas tres ciudades se concentra el 54% del personal ocupado y a su vez el 65% de los ingresos que genera la Pequeña Empresa ecuatoriana.

Gráfico 13: Distribución de la mediana empresa por ciudades más importantes del país

Fuente: INEC

Elaborado: el autor

La Mediana Empresa, aquella que cuenta con 50 a 199 trabajadores; el 40% de estas unidades productivas se encuentra concentrado en las tres principales ciudades del país; y el 60% restante se halla distribuido en 223 ciudades; en estas tres ciudades se concentra el 31% del personal ocupado y a su vez el 32% de los ingresos que genera la mediana empresa ecuatoriana.

La Gran Empresa, considerada como la que cuenta con más de 199 trabajadores; en este caso, prácticamente todas se encuentran ubicadas en las tres principales ciudades del país.

Por otra parte es importante destacar que las microempresas prácticamente no exportan, son excepciones las que lo hacen y no llegan al 3% (no se cuenta con el dato aproximado del valor de las mismas). Estudios sobre las microempresas exportadoras no se han podido ubicar; sin embargo sobre las Pymes exportadoras se cuenta con la siguiente información:

2.3.1.- Pymes Exportadoras del Ecuador

En el país, con el auspicio de ProEcuador (organismo gubernamental que apoya a las exportaciones), se realizó una encuesta en el año 2011, dentro del estudio efectuado por la firma internacional RGX a las Pymes que exportan, con el fin de evaluar su parte tecnológica y la forma cómo ésta contribuye o no a la generación de nuevos mercados y en general si contribuye a la competitividad de la Pyme ecuatoriana a nivel mundial.

Perfil de Pyme entrevistada: empresa exportadora de bienes de entre 10 y 99 empleados, que hayan realizado 3 o más exportaciones en los últimos 6 meses. El 80% de la muestra se realizó en las principales ciudades del país (Quito y Guayaquil), y el 20% en el resto del país; los resultados más relevantes de la investigación se exponen a continuación:

- “El 57% de las Pymes exportadoras no utiliza ningún software de gestión o administración.

- El estudio arroja que el 70% de las Pymes encuestadas no utiliza sus datos para la toma de decisiones y sólo un 20% de las empresas utiliza alguna actividad de fidelización.
- Una de cada cuatro empresas se conecta con sus clientes o proveedor a través de algún tipo de software o red virtual propia, como una extranet basada en Internet o VPN (red privada virtual).
- Las aplicaciones móviles tienen un impulso grande por la respuesta instantánea que producen. Pero solamente el 27% de las empresas exportadoras utilizan soluciones para acceder por el teléfono móvil a sus aplicaciones.
- Una de cada tres Pymes exportadoras ecuatorianas no posee un sitio web en Internet.
- El 22% de las empresas posee un sitio básicamente institucional y sólo un 3% posee ventas automatizadas.
- Dos de cada tres empresas no promociona su negocio en el ámbito de internet.
- El 87% de las empresas no realiza actividades de apoyo promocional en Internet”.

Hemos creído conveniente destacar los resultados del informe ya que nos proporcionan una muestra del estado en el que se encuentran nuestras empresas exportadoras en dos aspectos básicos; el primero, en el uso correcto de sistemas de información internos que le permita una correcta toma de decisiones en los ámbitos administrativos, financieros, de producción, de talento humano, entre otros; y el segundo, sobre el uso adecuado de las tecnologías de la información y comunicación ³⁹, ya que en este mundo globalizado, el uso de internet no solo

³⁹ El uso de las tecnologías de la información y comunicación es fundamental para el desarrollo de todo tipo de actividades en la sociedad actual, por lo que a continuación se detallan algunas cifras al respecto.

Año	Telefonía		Internet	
	Fija	Móvil	Cuentas registradas	Usuarios estimados
2008	1.906.401	11.549.856	320.572	1.627.916
2009	2.011.605	13.316.183	550.277	1.977.687
2010	2.084.347	14.962.854	804.091	3.097.315

Fuente: Superintendencia de telecomunicaciones

Elaborado: el autor

ha permitido incrementar las ventas de forma geométrica mediante el sistema *on line*, sino que a través de este mecanismo nos pueden conocer en todo el mundo y obviamente ser potenciales consumidores de nuestros productos. Éstos son algunos de los elementos en donde se debe actuar⁴⁰.

En general las pequeñas empresas tienen un nuevo reto de ampliar sus mercados “lo pequeño está emergiendo. Una diminuta start-up puede llegar a ser una empresa fabricante utilizando la factoría y la distribución de un tercero, mientras vende a un mercado mundial que encontrará sus productos vía Google. Cualquiera de nosotros puede empezar una muy especializada y segmentada empresa de medios usando software de blog y pagando por ello anuncios de Google.....Wal Mart y otros grandes canales de distribución están viendo cómo millones de pequeños competidores les están pisando los talones, medio millón de ellos solo en *e bay*....algunos blogs tienen más tráfico y enlaces que grandes sitios web de medios” (Jarwis, 2000).

En fin, esta es la influencia de internet y lo que está detrás de esta red será el mecanismo que mueva a las empresas que se quieran expandir en la búsqueda de nuevos y sobre todo rentables mercados.

Todos los servicios han tenido un incremento sostenido en los últimos tres años, salvo la telefonía fija que en el país, no ha cubierto con las expectativas de los ciudadanos, lo que se puede observar al analizar la densidad telefónica que ha pasado del 13,2% en el 2007 a 14,67% es decir un poco más de 1,5 puntos, lo cual refleja que su respuesta no ha sido la adecuada y que por otra parte el usuario ha preferido la telefonía celular que es mucho más fácil de conseguir (aunque a un mayor costo), en la actualidad se tiene un mayor número de líneas celulares que habitantes en el país. En el caso del internet ha registrado un amplio crecimiento de cerca del 300% en el período señalado sin embargo a pesar del crecimiento notable, este servicio no cubre ni al 10% de la población del Ecuador.

⁴⁰ El gobierno del presidente Rafael Correa, busca reducir la brecha digital y se espera que a 2015 al menos el 50% de los hogares ecuatorianos tenga acceso a la banda ancha; en la actualidad el 20% de los ecuatorianos tienen acceso al internet, lo que a nivel regional es bajo, si consideramos que en América Latina llega al 33%.

3.- Las Pymes y la estructura empresarial de Cuenca.

Utilizaremos la metodología de análisis a nivel de país, para el caso de la ciudad de Cuenca; es decir, información del Censo Económico, Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas y de fuentes del sector privado entre las más relevantes.

Dentro de las 500 mayores empresas del Ecuador por el volumen de ventas (tomando como fuente la superintendencia de compañías), en la ciudad de Cuenca se encuentran 22, de éstas 21 son privadas y 1 estatal (Empresa Regional Centro Sur dedicada a la comercialización de la energía). La más grande empresa cuencana por volumen de ventas y dedicada a la industria se encuentra en el puesto 50.

En cuanto a las privadas 9 pertenecen a la Industria, destacándose las 2 principales empresas del país en la producción de artículos de línea blanca; una la empresa dedicada a la producción de llantas líder en el país, así como empresas dedicadas a la cerámica, una de las actividades más representativas del país. En cuanto a la actividad comercial son 12 empresas cuencanas que se encuentran en el grupo de las 500 más grandes; estas empresas comerciales están en la línea de la venta de vehículos, venta de electrodomésticos y de materiales de la construcción.

3.1.- Los gremios más representativos de la ciudad

Cuenca es una de las ciudades que cuenta con uno de los sectores productivos más organizados del país; en ella se encuentran una serie de cámaras de la producción, gremios y colegios profesionales entre otros, que de una u otra forma se constituyen en un apoyo para los sectores productivos de la región. Entre los más relevantes se encuentran, Cámara de Comercio, Cámara de Industrias, Cámara de la Pequeña Industria, Cámara de Artesanos.

La Cámara de Comercio de Cuenca; es el gremio más antiguo de la ciudad fundada en 1919; dando paso al desarrollo de actividades comerciales, agrícolas e industriales de la región, que no habían tenido un despegue importante hasta ese entonces. Entre los principales objetivos de la Cámara está el de ofrecer a sus afiliados facilidades y servicios para desarrollar sus actividades productivas; fomentar el emprendimiento, como actividad esencial para la generación de fuentes de trabajo.

El resumen de los sectores más relevantes es el siguiente:

Tabla 77: *Clasificación de los sectores productivos más relevantes de afiliados a la Cámara de Comercio de Cuenca*

Sector	Número	%
Actividades productivas y del comercio en general	1.738	59%
Transporte y relacionados	273	9%
Actividades no especificadas y profesionales	199	7%
Salud y relacionados	145	5%
Administración de bienes inmuebles y relacionados	107	4%
Agencias, financieras y seguros	107	4%
Educación	93	3%
Actividades relacionadas con el turismo	71	2%
Agencias de empleo	41	1%
Vigilancia	28	1%
Belleza y relacionados	22	1%
Librería e imprentas	21	1%
Otras	68	2%
Total	2.913	100%

Fuente: Cámara de Comercio de Cuenca

Elaborado por: El autor

Esta agremiación cuenta con 2.913 afiliados; en base a la investigación efectuada la cámara no cuenta con una clasificación claramente definida por sectores o subsectores; de la información sin procesar se establecieron 259 actividades diferentes; por lo que hemos tratado de agruparlas por afinidades aunque ha resultado bastante difícil clasificarlas ya que tal como está descrita la actividad en la información de la cámara un mismo local, puede ser comercial y/o productivo; son afiliados a la cámara desde una panadería, hasta profesionales de diferentes ramas, pasando

por establecimientos de enseñanza, actividades netamente comerciales (su gran mayoría); es decir, en este grupo pueden estar afiliados, industrias, medianas, pequeñas y microempresas; y aunque no nos sirve de mucho para nuestro análisis es importante conocerla por la gran aceptación de esta cámara en el sector productivo local

La Cámara de Industrias; entidad sin fines de lucro, creada en 1936, cuya misión es "Facilitar la creación de un ambiente propicio para generar prosperidad empresarial, empleo y bienestar social" y su visión está direccionada a "Liderar al sector productivo, con reconocida presencia nacional y participación activa en las decisiones relacionadas con el desarrollo industrial del país". (Cámara de Industrias, 2011); entre sus principales objetivos está el de direccionar y personalizar sus servicios de Representación Gremial, Comercio y Relaciones Internacionales, Arbitraje y Mediación, Capacitación y Eventos así como Proyectos Industriales; históricamente este gremio ha estado vinculado a la gran industria de Cuenca con algunas excepciones.

Son 117 las empresas registradas en esta cámara, el mayor porcentaje corresponde al área de los servicios con un 31% y de éste el subsector más relevante lo constituyen los servicios privados; le sigue como sector el de alimentos con un 21% y como subsector los productos alimenticios y de bebidas con un 17%.

Sus afiliados se encuentran agrupados en cinco sectores y a su vez en 18 subsectores de la siguiente manera:

Tabla 78: Clasificación por sector y subsector de los sectores productivos más relevantes de afiliados a la Cámara de Industrias de Cuenca

SECTOR	SUBSECTOR	N.	% subsector	% sector
1 Alimentos y agroindustria	Alimentos y agroindustria	4	3%	21%
	Productos Alimenticios y Bebidas	20	17%	
	Explotación de minas y canteras	1	1%	
	Fabricación de joyas	2	2%	
2 Construcción y madera	Madera y sus manufacturas	6	5%	18%
	Materiales de construcción y conexos	6	5%	
	Productos cerámicos	6	5%	
	Textiles y confecciones	5	4%	
	Cuero y sus manufacturas	3	3%	
3 Artículos confeccionados y papel	Artículos de paja toquilla	2	2%	17%
	Prensa, imprenta y actividades de impresión	8	7%	
	Fabricación de papel, cartón y sus manufacturas	2	2%	
	Productos y sustancias químicas	4	3%	
4 Químicos plásticos, metal y caucho	Productos de plástico y sintéticos	5	4%	14%
	Metalmecánica y línea blanca	6	5%	
	Caucho	1	1%	
5 Servicios y comercio	Servicios privados	23	20%	31%
	Comercio	13	11%	
TOTAL		117	100%	100%

Fuente: Cámara de Comercio de Cuenca

Elaborado por: El autor

La Cámara de la Pequeña Industria del Azuay (CAPIA) se encuentra en la ciudad de Cuenca; es una organización gremial “basada en principios de ética, solidaridad y credibilidad, que: representa, gestiona, impulsa, asesora y evalúa el desarrollo integral de la Pequeña Industria del Azuay. Mediante la defensa de sus derechos constitucionales y la oferta de servicios y promoción de empleo, orientados a mejorar la competitividad del sector productivo de la Provincia” (CAPIA, 2010); en este gremio se encuentran claramente definidos los sectores de la pequeña y mediana industria del Azuay y entre uno de los objetivos está el de conseguir el perfeccionamiento técnico y profesional de sus afiliados, mediante actividades de capacitación,

de interés en la formación integral de los agremiados, a través de charlas y asesoramiento en algunas ramas.

Este gremio agrupa a 9 sectores productivos, y cuenta con 153 empresas afiliadas, distribuidas de la siguiente forma:

Tabla 79: Clasificación por sector de los afiliados a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay

Sector	Número	%
Prendas de vestir	36	24%
Alimenticio	26	17%
Metalmecánico	23	15%
Substancias químicas	19	12%
Madera y corcho	14	9%
Minerales no metálicos	13	8%
Industrias graficas	9	6%
Tics y servicios	8	5%
Joyería y otras	5	3%
Total	153	100%

Fuente: CAPIA

Elaborado por: El autor

Como podemos observar la clasificación en sectores no es la misma que en la Cámara de Industrias; en la CAPIA sobresale el sector productivo en comparación con los servicios en términos generales; en este gremio se agrupa a ramas productivas en su mayoría, en donde existe transformación de materia prima en productos elaborados de diversa índole.

En este gremio destacan tres sectores, el primero dedicado a la elaboración de prendas de vestir con 36 unidades productivas que representa el 24%, seguido por el sector alimenticio con el 17% y en tercer lugar metalmecánico con el 15%.

La Cámara de Artesanos agrupa al sector artesanal de Cuenca, en donde el uso de la mano de obra está sobre el uso de la máquina; Cuenca ha sido artesanal por excelencia y esta cultura forma parte de la historia misma de la ciudad. Este segmento es el más numeroso con 3.083 talleres artesanales en la ciudad. Cabe señalar que esta información no se pudo obtener de la

cámara, por lo que se recurrió al Ministerio de Industrias, en donde se cuenta con una base de datos de toda la región sur del país en base a los talleres que han solicitado la calificación artesanal que les posibilita ser partícipes de algunos beneficios tributarios (los que se han ido diluyendo en el tiempo), esta información ha sido filtrada y clasificada de la siguiente forma:

Tabla 80: Clasificación por actividad de los sectores productivos que ha solicitado la calificación artesanal.

Sector/actividad	Número	%
Servicios	646	21%
Prendas de vestir	615	20%
Alimenticio	523	17%
Madera y corcho	307	10%
Metalmecánica	277	9%
Actividades de joyería	184	6%
Minerales no metálicos	184	6%
Substancias químicas	92	3%
Industrias gráficas	92	3%
Otras no especificadas	162	5%
Total	3.083	100%

Fuente: Ministerio de Industrias (antigua dependencia)

Elaborado por: El autor

La información a la que se accedió, se encontraba muy dispersa, en un gran número de sectores y/o actividades, en algunos casos se consideró el CIIU y en otros no, por lo que se filtraron los datos de la base agrupándolas de forma que pueda tener cierto grado de relación con las actividades de la pequeña y mediana empresa por ramas afines.

De estas ramas, la más relevante se encuentran los “servicios” en donde se encuentra todo lo relacionado con los servicios de mantenimiento y reparación de automotores, maquinaria y equipo, así como los servicios de peluquería y belleza; en segundo lugar las prendas de vestir (se hace referencia desde los talleres de las denominadas costureras, hasta productores de camisas y pantalones, trajes, los productos elaborados en cuero principalmente chaquetas, y calzado así como la fabricación de productos textiles, etc.). Le siguen la actividades relacionadas a la elaboración de productos alimenticios, y uno de los más representativos de la

ciudad, lo relacionado con la elaboración de muebles de madera y metálicos, la joyería en oro y plata reconocida a nivel nacional; entre las más relevantes, dentro de los que se encuentran los sombreros de paja toquilla que son conocidos como los panamá hats y la producción artesanal de tejas y ladrillos, productos que si bien no representan un aporte significativo en el global de la economía local se constituyen en artículos artesanales propios de la región y que forma parte de la historia de la ciudad. En este gremio se encuentran netamente los microempresarios de la región

En todos los gremios analizados el sector alimenticio se constituye en una de las actividades más relevante de Cuenca tanto en la gran industria, como en la mediana, pequeña y microempresa.

Centrándonos exclusivamente en el segmento de la investigación, es decir los dos últimos gremios, (artesanos y pequeños industriales) podemos observar que a pesar de no regirse a similar nomenclatura de las actividades de la clasificación, (a excepción de los servicios que es la que cuenta con mayor número en los microempresarios) las más relevantes son similares; nos referimos a la fabricación de prendas de vestir, la producción de alimentos, y la fabricación de muebles de madera y metálicos. Constituyéndose éstas en las principales actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuenca tomando como referencia los afiliados a los diversos gremios productivos.

3.2.- El sector productivo de Cuenca

Conforme señalamos, esta información de acuerdo a fuentes del sector privado, ahora procedamos al análisis de la misma con fuente pública, utilizando la misma metodología de cuando realizamos el análisis a nivel del país. Cabe señalar que los datos que se presentarán a

continuación son parte del conjunto global de unidades económicas del Cuenca, es decir están incluidos todos estos gremios en el censo económico.

Información Censo Económico

La provincia del Azuay la conforman 15 cantones, siendo Cuenca su capital; la distribución de las unidades productivas en la provincia es la siguiente:

Tabla 81: *Distribución de las unidades productivas en la provincia del Azuay*

Cantones	Establecimientos	%
Cuenca	28.910	80,0%
Gualaceo	2.110	5,8%
Paute	1.095	3,0%
Sigsig	743	2,1%
Restantes (11)	3.300	9,1%
Total	36.158	100,0%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

Si comparamos con parámetros nacionales, en la ciudad de Cuenca se encuentra el 5,6% de las unidades productivas; el 4,43% del personal ocupado y se generan ingresos del 6,9% respecto al total nacional.

Por otra parte si realizamos similar análisis a nivel de provincia tenemos que: Cuenca, su capital es la ciudad en donde se concentran más las unidades productivas 28.910 lo que representa el 80% del total, seguidos por los cantones de Gualaceo y Paute, como vemos la incidencia de Cuenca en la provincia es notoria; por otra parte si analizamos lo referente a la generación de empleo Cuenca concentra el 68,14% de las fuentes de trabajo de la provincia; y finalmente si consideramos los ingresos generados Cuenca concentra el 97,06% de los valores correspondientes a la provincia del Azuay; como conclusión podemos señalar que si bien en generación de empleo y en número de unidades productivas la participación es importante en los restantes cantones, en cuanto a generación de ingresos se concentra en Cuenca casi la

totalidad. Lo que nos hace ver que las unidades económicas del resto de cantones no tienen impacto en la generación de ingresos pero sí en la generación de empleo.

Con estos antecedentes y conociendo la incidencia que tiene Cuenca en el contexto provincial, nos enfocaremos a datos de este cantón.

3.2.1. Clasificación de las actividades económicas más relevantes en la ciudad de Cuenca

Una vez que nos hemos ubicado en el cantón Cuenca es importante analizar cuáles son los sectores económicos más importantes tomando como referencia a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), conforme lo hemos estado realizando; presentaremos tres cuadros tomando como referencia al número de unidades, personal ocupado e ingresos generados. Para efectos de análisis tomaremos los cuatro principales sectores de cada grupo.

Tabla 82: *Clasificación de las unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por número de unidades*

CIIU	Sector	N. Unidades económicas	%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	13.592	48,1%
C	Industrias manufactureras.	3.973	14,1%
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	2.557	9,1%
S	Otras actividades de servicios.	2.108	7,5%
	Otras (17)	6.016	21,3%
	Total	28.246	100,0%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

Siguiendo la tendencia nacional, la actividad comercial es la predominante en Cuenca con un 48,1%; en cuanto a la segunda se da un cambio con la tendencia nacional, nos referimos a las industrias manufactureras, actividad de tradición en la ciudad, y en tercer lugar las actividades de alojamiento y servicio de comidas acorde con el carácter turístico de Cuenca.

Tabla 83: Clasificación de las unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por personal ocupado

CIU	Sector	Personal ocupado total	%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	34.931	38,3%
C	Industrias manufactureras.	25.207	27,6%
P	Enseñanza	12.863	14,1%
I	Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	7.312	8,0%
	Otras (17)	10.985	12,0%
	Total	91.298	100,0%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

Con referencia al personal ocupado es interesante ver cómo los porcentajes varían, si bien se mantienen las actividades comerciales con un 38,3%, tan solo 10 puntos atrás se sitúan las industrias (con referencia al número de establecimientos la diferencia era de 34 puntos); y un dato relevante lo constituye la tercera actividad generadora de empleo, nos referimos a la enseñanza con el 14,1%; es necesario señalar que en esta ciudad es en donde se encuentran las mejores universidades del Ecuador, y además la población estudiantil universitaria llega al 10% de la población de la ciudad, cifra que se encuentra en los estándares mundiales que dicta la Unesco.

Tabla 84: Clasificación de las Unidades económicas de la ciudad de Cuenca por sector por ingresos generados (en millones de dólares)

CIU	Sector	Ingresos totales	%
C	Industrias manufactureras.	4.901	48,7%
G	Comercio al por mayor y al por menor.	3.174	31,5%
K	Actividades financieras y de seguros	796	7,9%
O	Administración pública y defensa	194	1,9%
	Otras (17)	1.005	10,0%
	Total	10.071	100,0%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

En esta clasificación la tendencia nacional sufre un cambio radical; en la ciudad de Cuenca la actividad que más ingresos genera es la industria manufacturera, con un 48,7%, seguida por el comercio con un 31,5% y muy atrás las actividades financieras y de seguros que, si bien en

número no representan una cifra significativa (son 253 entidades que representan apenas el 0,9% del total de Cuenca), en cuanto a ingresos sí lo es, lo que demuestra el peso que tiene en general el sistema financiero sobre la economía local y nacional.

En la ciudad de Cuenca, al igual que en todo el Ecuador la influencia de las Pymes es importante, y se constituyen en un elemento clave para el desarrollo, por lo que es importante analizar la conformación del aparato productivo local por estratos:

Tabla 85: Clasificación de las unidades económicas, personal ocupado e ingresos generados en la ciudad de Cuenca por estratos

Estrato	Unidades ⁴¹	%	Personal ocupado	%	Ingresos(x) generados	%
1 - 9	26.696	94,9%	52.915	45,4%	2.384	23,8%
10 - 49	1.194	4,2%	22.312	19,2%	1.934	19,3%
50 - 199	195	0,7%	17.673	15,2%	1.092	10,9%
200 y más	46	0,2%	23.605	20,3%	4.623	46,1%
Total	28.131	100,0%	116.505	100,0%	10.033	100,0%

x (valores en millones de dólares)

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

Número de unidades: En cuanto al número de unidades la clasificación por micro, pequeñas, medianas y gran empresa guarda relación porcentual similar a la estructura nacional, en donde prácticamente la totalidad de las unidades productivas son Pymes con un 99,8%; tan solo el 0,2% es gran industria. Debemos destacar que el 94,9%, es decir 26.696 de las 28.131 unidades productivas, son microempresas que cuenta de 1 a 9 trabajadores, demostrándose el peso que tienen estas unidades en la ciudad.

Personal Ocupado: De igual manera que con la variable anterior, en la generación de empleo las micro, pequeñas y medianas empresas tienen un aporte importante aunque menor al anterior,

⁴¹ Existe una diferencia de 779 unidades que no informaron.

contribuyen con el 79,8% del personal ocupado en la ciudad, teniendo de igual forma relevancia las micro con un 45,4% lo que demuestra que son unidades de negocio muy pequeñas.

Ingresos Generados: En este punto existe un cambio con referencia a las dos variables anteriores; en cuanto a los ingresos generados, el aporte se reduce al 54% y de las micro apenas llega al 23,8%; en esta variable se destaca la gran empresa con un aporte a la generación de ingresos del 46,1%.

Como se puede ver, estos valores se asemejan mucho a los datos generados a nivel nacional con pequeñas variaciones en cuanto a los ingresos, lo que muestra que la estructura productiva del Ecuador es similar en sus ciudades más importantes.

Una vez que tenemos un panorama global de la estructura de las unidades productivas en Cuenca, una información relevante en cuanto a la conformación por género lo tenemos a continuación:

Tabla 86: Clasificación del número de unidades económicas, en la ciudad de Cuenca por género y tamaño.

		Mujeres		Hombres		Promedio
Tamaño	Estrato	Numero	%	Numero	%	
Micro	1 - 9	27.718	52%	25.197	48%	2
Pequeña	10 - 49	9.867	44%	12.445	56%	19
Mediana	50 - 199	7.100	40%	10.573	60%	90
Grande	200 y más	7.317	31%	16.288	69%	413
Total		52.002	45%	64.503	55%	4

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico
Elaborado por: el autor

A nivel general podemos observar que existen más hombres ocupados que mujeres; sin embargo es interesante destacar que en las microempresas hay más mujeres que hombres, pero a medida que crece el tamaño la unidad productiva la presencia de la mujer va disminuyendo.

Ahora si realizamos la comparación vertical, en el caso de la mujer del total de las ocupadas (52.002) el 53,3% se encuentra en las micro, a diferencia del hombre que representa el 39,1% de su grupo. En consecuencia, podemos señalar que son los pequeños emprendimientos en los que la mujer tiene más presencia y son generalmente actividades relacionadas con las tiendas de abarrotes y venta de alimentos de manera informal.

Retomando el análisis general, se ha podido establecer que han sido “el Comercio al por mayor y menor”, la “Industria Manufacturera”, las “Actividades de alojamiento y de servicio de comidas” y “Otras actividades de servicios” los sectores que más influyen en la economía de la ciudad de Cuenca, tanto por unidades económicas como por personal ocupado e ingresos generados, por lo que a continuación desagregaremos la información de cada uno de estos sectores por actividades utilizando la clasificación del CIIU.

Comercio al por mayor y menor

Con referencia al sector comercial recordemos que éste representa el 48,1% del total de unidades productivas, que aporta un 38,3% del empleo, y que aporta un 31,5% de la generación de ingresos en la ciudad de Cuenca.

Tabla 87: *Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector del “Comercio al por mayor y menor”*

ACTIVIDAD ⁴²	Número de establecimientos		Total personal ocupado		Total ingresos	
	Número	%	Número	%	Número	%

⁴² G4711 Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.

G 4781 Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados.

G4520 Mantenimiento y reparación de vehículos automotores

G4771 Venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados.

G4752 Venta al por menor de artículos de ferretería.

G4510 Venta de vehículos automotores

G4649 Venta por mayor de enseres domésticos

G4711	3.753	28%	6.424	18%	162	5%
G4781	1.495	11%	1.909	5%	43	1%
G4520	1.482	11%	3.674	11%	50	2%
G4771	1.066	8%	2.036	6%	44	1%
G4752	519	4%	2.410	7%	191	6%
G4510	144	1%	1.003	3%	729	23%
G4649	115	1%	2.113	6%	677	21%
Restantes 36	5.018	37%	15.362	44%	1.279	40%
Total	13.592	100%	34.931	100%	3.174	100%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

De las 43 actividades comerciales existentes, para el análisis hemos tomado las 7 más relevantes de acuerdo a nuestra investigación.

Con esta referencia de base hemos desagregado este sector observando que la actividad G4711 que corresponde a “la venta al por menor de alimentos y bebidas en comercios no especializados” es el que cuenta con más establecimientos 3.773, que representa en 28% del sector y a su vez el 13,3% del total de los locales de la ciudad. Esto tiene directa relación con la generación de empleo, dando trabajo a 6.424 personas, que representan el 18% del sector y a su vez el 7% del total de personas ocupadas de Cuenca.

Por otra parte, es importante destacar que con referencia a los ingresos el sector aporta tan solo el 5% del grupo y apenas el 1,6% del total de ingresos generados de la ciudad. Lo que demuestra que en este subsector están ubicados en su gran mayoría pequeños talleres y emprendimientos como lo analizaremos más adelante.

En segundo lugar y en similares condiciones se encuentra una actividad que tiene relación con la anterior que es la venta al por menor de alimentos y bebidas en puesto de venta y mercados, y como vemos también en los ingresos aporta tan solo el 1% del grupo; con proporciones menores de ingresos se encuentran las actividades de reparación de vehículos y venta de prendas de vestir.

Las actividades cuya participación es mínima en número de unidades pero mayoritaria en ingresos, es la venta de automotores (Cuenca es una de las ciudades con uno de los mayores parques automotores del país en relación al número de habitantes) y la venta de enseres domésticos al por mayor que la realizan los grandes almacenes de la localidad.

De la misma forma, analizaremos, la conformación del sector comercial por estratos:

Tabla 88: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector del “Comercio al por mayor y menor” por estratos

Tamaño	Estrato	Unidades	%	Personal ocupado	%	(x) Ingresos generados	%
Micro	1 - 9	13.252	97,4%	23.588	67,5%	917	29%
Pequeña	10 - 49	299	2,3%	5.433	15,6%	1.092	34%
Mediana	50 - 199	26	0,2%	2.467	7,1%	401	13%
Grande	200 y más	15	0,1%	3.443	9,9%	764	24%
Total		13.592	100,0%	34.931	100,0%	3.174	100%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x) (ingresos en millones de dólares)

El sector Comercial, que es predominante en el país y también en la ciudad de Cuenca, concentra su peso en las micro, pequeñas y medianas empresas en las tres variables, aunque con diferentes pesos en cada una de ellas; en cuanto al número, prácticamente toda la actividad comercial se encuentra ubicada dentro de este estrato con el 99,9%; el 90,1% de acuerdo al personal y concentra el 76% de los ingresos generados en la ciudad.

Para el caso particular de las microempresas, con un 97,4% de las unidades productivas, ocupa al 67,5% de las personas dedicadas al comercio y contribuye con un 29% en la generación de ingresos.

En el caso de la gran industria podemos destacar a Plásticos Rival, grandes comercios como El Hierro, Las Fragancias, Gerardo Ortiz, Almacenes Juan Eljuri, y las grandes comercializadoras

de vehículos como Importadora Tomebamba, Mirasol, Neoauto y Autohyn, entre las más representativas.

Otro sector importante y de influencia en Cuenca es la manufactura, a continuación lo desagregamos.

La Manufactura

La Manufactura conforme se destaca en cuadros anteriores representa el 14,1% del total de unidades productivas, que aporta un 27,6% del empleo y que incide en el 48,7% en la generación de ingresos en la ciudad de Cuenca.

Tabla 89: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Industrias Manufactureras”

SUBSECTOR ⁴³	Número de establecimientos		Total personal ocupado		(x)Total ingresos generados	
	Número	%	Número	%	Número	%
C1410	701	18%	2.532	10%	34	0,7%
C3100	482	12%	3.017	12%	60	1,2%
C2511	481	12%	1.171	5%	14	0,3%
C1071	444	11%	1.170	5%	23	0,5%
C1622	176	3%	521	2%	5	0,1%
C2395	161	4%	791	3%	34	0,7%
C1811	118	3%	1.040	4%	18	0,4%
C3211	101	4%	343	1%	4	0,1%
Restantes 129	1.309	33%	14.622	58%	4.710	96,08%
Total	3.973	100%	25.207	100%	4.901	100%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

⁴³ C1410 Fabricación de prendas de vestir excepto de piel.

C3100 Fabricación de muebles

C2511 Fabricación de productos metálicos

C1071 Elaboración de productos de panadería

C1622 Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios

C2395 Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso

C1811 Actividades de impresión.

C3211 Fabricación de joyas.

De igual manera hemos desagregado este sector, cuyas actividades se encuentran muy diversificadas y para el análisis hemos seleccionado 8 de los 137 existentes, tomando como puntos de referencia el número de unidades y el total de personal ocupado. Bajo estos parámetros, la actividad que cuenta con más unidades productivas es la “fabricación de prendas de vestir” que, con 701, representa el 18% del sector y a su vez constituye en el 2,48% de la totalidad de locales de la ciudad; en cuanto al personal ocupado llega al 10% del sector y al 2,7% del total de Cuenca. Seguidos por la fabricación de muebles (este subsector a su vez es el que ocupa a más personas), productos metálicos, productos de panadería, carpintería de edificios, la joyería y las actividades relacionadas con la imprenta entre las más relevantes.

Sin embargo si consideramos los ingresos, sucede igual que en el sector del comercio, su aporte a los ingresos es mucho más bajo: aquí se encuentran las grandes compañías dedicadas a la cerámica, línea blanca, producción de llantas, que si bien son reducidas en número sin embargo generan un muy elevado volumen de ingresos.

Siguiendo similar metodología analizaremos la estructura del sector manufacturero por estratos:

Tabla 90: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Industrias Manufactureras” por estratos

Tamaño	Estrato	Número	%	Personal	%	^(x) Ingresos	%
Micro	1 - 9	3.696	92,12%	8.901	35,31%	390	7,96%
Pequeña	10 - 49	235	5,91%	4.445	17,63%	188	3,84%
Mediana	50 - 199	44	1,11%	4.128	16,38%	464	9,47%
Grande	200 y más	16	0,40%	7.733	30,68%	3.859	78,74%
Total		3.973	100,00%	25.207	100,00%	4.901	100,00%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

Las Pymes en la Industria manufactura son las predominantes, cubren el 99,6% de las unidades productivas; el 69,32% del personal ocupado; sin embargo tan solo el 21,26% de los ingresos generados.

En el caso de las microempresas la proporción no varía significativamente, se encuentra el 92,12% de las unidades, el 35,31% del personal y el 7,96% de los ingresos.

Este sector a diferencia del Comercial, concentra significativamente el ingreso en la gran industria en donde apenas 16 empresas generan el 78,74%. Las industrias manufactureras que destacan son Induglob y Marcimex dedicadas a la producción de línea blanca, Continental, a la producción de llantas, Cartopel, Palmar, Azende, Graiman y Cerámica Rialto entre otras.

El tercer sector de relevancia los constituye el siguiente:

Actividades de Alojamiento y de Servicio de Comida

Las Actividades de alojamiento y de servicio de comida conforme se destaca en cuadros anteriores representan el 9,1% del total de unidades productivas de la ciudad, que aporta en empleo un 8% personal y que incide en el 1,1 % en la generación de ingresos en la ciudad de Cuenca.

Tabla 91: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Actividades de alojamiento y de servicio de comida”

SUBSECTOR ⁴⁴	Número de establecimientos		Total personal ocupado		(x) Total ingresos	
	Unidades	%	Personal	%	Ingresos	%
I5610	2.288	89%	5.746	79%	89	80%
I5510	139	5%	1.250	17%	20	18%
Restantes 5	130	5%	316	4%	3	2%

⁴⁴ I5610 Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.
I5510 Actividades de alojamiento.

Total	2.557	100%	7.312	100%	112	100%
--------------	--------------	-------------	--------------	-------------	------------	-------------

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

Se encuentra compuesto de 7 actividades de las cuales destacan dos; se constituye en un sector menos relevante que los anteriores en cuanto a los ingresos, pero significativo en número de locales y en generación de empleo; otra característica radica en la existencia de una actividad que prácticamente es la mayoritaria, nos referimos a la relacionada con los restaurantes y servicio de comida; que en unidades cubre el 89%, en personal el 79% y en ingresos el 80%; además en ingresos promedio es el sector que tiene el valor más bajo, por lo que se podría señalar que es uno de los sectores menos concentrado de la economía local.

Al ser mayoritaria la actividad de restaurantes, la clasificación por estratos la realizaremos exclusivamente de esta actividad.

Tabla 92: *Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de las “Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comida” por estratos*

Tamaño	Estrato	Número	%	Personal	%	(x) Ingresos	%
Micro	1 - 9	2.246	98,16%	5.042	87,75%	65,66	73,78%
Pequeña	10 - 49	41	1,79%	621	10,81%	23,25	26,12%
Mediana	50 - 199	1	0,04%	83	1,44%	0,19	9,47%
Grande	200 y más						0,21%
Total	Total	2.288	100%	5.746	100%	89	100

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

En este sector se confirma lo señalado anteriormente respecto a la menor concentración; aquí todas las unidades económicas son Pymes, de éstas su mayoría es micro; apenas 41 son pequeñas y tan solo una mediana. En esta actividad se incluyen todos los restaurantes, cafeterías, fuentes de soda, negocios de comida rápida, servicios de comida a domicilio, ventas

ambulantes de comida; es decir todos los pequeños emprendimientos que generan pocos ingresos pero que sirven de sustento para una gran cantidad de hogares.

Finalmente analizaremos el cuarto sector en importancia, los servicios.

Otras Actividades de Servicio

El sector denominado “Otras actividades de servicio” representa el 7,5% del total de unidades productivas de la ciudad, que aporta en empleo un 5,3% del personal y que incide en el 0,35% en la generación de ingresos en la ciudad de Cuenca.

Tabla 93: Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos comerciales del sector de “Otras actividades de servicio”

SUBSECTOR ⁴⁵	Número de establecimientos		Total personal ocupado		(x) Total ingresos	
	Unidades	%	Personal	%	Ingresos	%
S9602	866	41%	1.244	26%	6	16%
S9411	55	3%	435	9%	5	14%
S9529	308	15%	440	9%	2	6%
Restantes 14	903	43%	2.740	56%	23	63%
Total	2.108	100%	4.859	100%	37	100%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico

Elaborado por: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

Este sector se encuentra compuesto por 17 subsectores, de los cuales 3 son los más relevantes.

El primero, relacionado con las actividades de peluquería y belleza, cubre el 41% de las unidades productivas; emplea al 26% del total del personal ocupado y genera ingresos por el orden del 16%. Hacemos referencia como subsector importante a las asociaciones empresariales, profesionales y de empleadores, ya que si bien no son numerosas, (apenas el 3%

⁴⁵ S9602 Actividades de peluquería y tratamientos de belleza

S9411 Actividades de asociaciones empresariales, profesionales y de empleadores

S9529 Reparación de efectos personales y enseres domésticos

de las unidades), sí son importantes generadoras de empleo e ingresos, seguidos por las actividades dedicadas a la reparación de enseres.

Con similar metodología, expondremos la clasificación por estratos de la actividad más relevante exclusivamente:

Tabla 94: *Clasificación de las unidades económicas ubicadas en la ciudad de Cuenca por número de establecimientos, personal ocupado e ingresos generados del sector de “Actividades de peluquería y tratamientos de belleza” por estratos*

Tamaño	Estrato	Número	%	Personal	%	(x) Ingresos	%
Micro	1 - 9	865	99,88%	1.233	99,12%	5,93	98,67%
Pequeña	10 - 49	1	0,12%	11	0,88%	0,88	1,33%
Mediana	50 - 199	-					
Grande	200 y más	-					
Total	Total	866	100%	1.244	100%	6	100%

Fuente: Inec. Base de datos Censo Nacional Económico
Elaborado por: el autor

En la clasificación por estratos hay que destacar que este subsector tan solo cuenta con una unidad económica pequeña, el resto son todas microempresas, y es en donde los ingresos promedios son los más bajos; lógicamente entrarán negocios de SPA y centro de belleza exclusivos, pero en su gran mayoría son pequeños establecimientos particulares que se ubican en los hogares y son negocios familiares con gran incidencia social, que posibilitan en gran medida la subsistencia de sus propietarios y les posibilitan tener una vida digna cubriendo sus necesidades básicas.

Como hemos podido apreciar en el análisis de los sectores, subsectores y su clasificación por estratos, la importancia de las Pymes se reafirma y se encuentran prácticamente en todas las actividades comerciales, manufactureras y de servicios; en unas son más relevantes que en otras sin embargo consolidan la formación de un tejido social que posibilita una mejor distribución del ingreso.

A continuación analizaremos información de la *Superintendencia de Compañías*.

De las 44.396 compañías registradas a nivel nacional (a diciembre de 2010) 1.921 se encuentran en la provincia del Azuay, lo que representa el 4,33%, siendo la tercera provincia luego de Guayas y Pichincha que concentra el mayor número de compañías; el detalle lo exponemos a continuación:

Tabla 95: *Clasificación de las actividades más relevantes de las compañías ubicadas en la provincia del Azuay*⁴⁶

Año		2008	2009	2010		
CIIU	Actividad	Número	Número	Número	% grupo	% nac.
G	Comercio	498	504	545	28,4%	4,5%
H	Transporte y Almacenamiento	407	552	348	18,1%	9,5%
C	Industrias Manufactureras	216	202	235	12,2%	6,0%
N	Servicios Administrativos			141	7,3%	4,8%
L	Actividades Inmobiliarias	170	169	115	6,0%	1,9%
F	Construcción	58	65	111	5,8%	3,2%
	Otras (13)	375	370	426	22,2%	
	Total general	1.724	1.862	1.921	100,0%	

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: El autor

Partimos señalando que el ritmo de crecimiento de las compañías en el Azuay en el período analizado ha sido inferior al nacional, en especial en el último año; constituyéndose la actividad comercial la que lidera la clasificación con un 28,4% con referencia a la provincia del Azuay, seguido del transporte y de las industrias manufactureras; manteniendo la tendencia nacional a excepción de las actividades de transporte y almacenamiento que en el Azuay sí son relevantes, cuya incidencia a nivel nacional es alta y llega al 9,5%. Cabe señalar que la composición porcentual se mantiene en el período analizado.

⁴⁶ Se ha tomado información de la provincia del Azuay, considerando que la Superintendencia de Compañías no posee información histórica por ciudades; tan solo del 2010 tenemos información de Cuenca, sin embargo al ser éste el cantón mayoritario, los datos nos sirven conforme lo analizaremos más adelante.

Ahora bien, de las 1.921 compañías registradas a diciembre de 2010; 1.764 pertenecen a Cuenca, su capital de provincia, lo que representa el 92%; el restante 8% se encuentra distribuido en los 11 cantones que conforman la provincia del Azuay, lo que demuestra que prácticamente la mayoría de las inversiones se realizan en la capital de provincia por disponibilidades de infraestructura que representa estar en la tercera ciudad del país.

A continuación analizaremos las actividades más importantes de las compañías locales y su ubicación tanto en el área urbana como rural.

Tabla 96: Clasificación de las actividades más relevantes de las compañías ubicadas en la ciudad de Cuenca, área urbana y rural a diciembre de 2010⁴⁷

CIU	Actividad	Urbano	Rural	Total Cuenca	%	
G	Comercio	521	15	536	30,4%	4,5%
C	Industrias Manufactureras	223	8	231	13,1%	5,9%
H	Transporte y Almacenamiento	193	35	228	12,9%	6,2%
N	Servicios Administrativos	132	1	133	7,5%	4,5%
L	Actividades Inmobiliarias	114	0	114	6,5%	1,9%
F	Construcción	104	4	108	6,1%	3,1%
	Otras (13)	393	21	414	23,5%	
	Total	1.680	84	1.764	100%	
		95%	5%			

Fuente: Superintendencia de Compañías, información proporcionada bajo pedido directo en Matriz.

Elaborado por: El autor

Del cuadro anterior se desprende dos aspectos relevantes:

El primero corresponde a su ubicación: el 95% de las 1.764 compañías, esto es 1.680, se encuentra en el área urbana y tan solo el 5% restante en la zona rural, concentrándose estas actividades en la capital de provincia, sin duda por las facilidades en cuanto a obras de infraestructura y servicios básicos.

⁴⁷ En estos cuadros trabajamos exclusivamente con información a diciembre de 2010 ya que la superintendencia de compañías no cuenta con información desagregada de Cuenca de años anteriores.

El segundo, en cuanto al Comercio se mantiene la tendencia; sin embargo con referencia tanto a las actividades de Transporte y Almacenamiento como de las Industrias Manufactureras se rompe de cierta forma la tendencia nacional y provincial sobre las actividades más relevantes en donde las compañías tienen mayor presencia en cuanto al número, con el 6,2% y el 5,9% respectivamente; destacándose así la importancia de estos sectores en la ciudad.

A continuación analizaremos como se encuentra distribuidas las 1.764 empresas existentes en Cuenca, tomando como base el número de trabajadores.

Tabla 97: Clasificación de las compañías ubicadas en Cuenca de acuerdo a su tamaño

Estrato	Número	%	Personal	%	(x)Ingresos	%
Micro	1.189	67%	3.537	9%	316	9%
Pequeña	432	24%	9.275	24%	655	18%
Mediana	76	4%	9.458	24%	895	25%
Grande	67	4%	16.865	43%	1.776	49%
Total	1.764	100%	39.135	100%	3.642	100%

Fuente: Cuadros anteriores; información directa de la Superintendencia de Compañías

Elaborado: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

En términos generales las Pymes cubren el 96% de las empresas existentes en la ciudad, contribuyen con un 57% a la generación de empleo y generan ingresos por el orden del 51% del sector; de ellas las más relevantes son las micro con 1.189 unidades; en este segmento debemos tener cierto cuidado en el análisis, ya que existe un número no determinado de compañías que se crean con capitales mínimos y que no son necesariamente para realizar actividades comerciales y/o productivas, sino como en la práctica se llaman compañías de papel (estimamos pueden llegar a un 10%), de ahí que la generación de ingresos es baja. Por el otro extremo se encuentra la gran industria que llega apenas a un 4%, sin embargo ocupa el 43% de trabajadores y genera ingresos por el 49% del total del sector.

Como vemos, la importancia de las Pymes desagregado a nivel de compañías sigue la tendencia del total de unidades (formales e informales) de ser relevantes en la economía local.

Finalmente relacionando la información del Censo con la obtenida con la Superintendencia de Compañías tenemos lo siguiente:

Con referencia al número de establecimientos: Se acentúa más la tendencia nacional; en Cuenca tan solo el 6,2% de las unidades productivas son formales, se refleja la existencia de un gran porcentaje de negocios pequeños que viven en la informalidad, sin duda uno de los factores de coadyuvan a ello es el aspecto tributario y el temor en cierta medida de estar bajo la mirada de los ejes de control.

Con referencia al personal ocupado: Las formales ocupan al 43%, dos puntos más en relación al nivel nacional y las informales el 57% de las personas que laboran en la ciudad de Cuenca; las unidades económicas formales cuentan con un promedio de 22,3 trabajadores, más alto que el nacional, y en las informales 1,96, más bajo que el nacional, es decir en la ciudad el trabajo autónomo, los negocios de familia, las tiendas son actividades predominantes como generadoras de empleo.

Con referencia a los ingresos generados: A pesar de que en número son mayoría las informales, porcentualmente el aporte en cuanto a ingresos de los establecimientos formales es mucho mayor, aunque con cierta diferencia con lo que ocurre a nivel nacional, por lo que concluiríamos que a nivel de país existe una alta concentración, sin embargo en la ciudad a pesar de existir, ésta disminuye en prácticamente 9 puntos. Todo lo señalado lo resumimos en la siguiente tabla.

Tabla 98: Cuadro comparativo entre establecimientos formales e informales en la ciudad de Cuenca a diciembre de 2010

	Número	%	Personal	%	(x)Ingresos	%
Formales	1.764	6,2	39.195	43,0%	3.644	36,2%
No formales	26.482	93,8%	52.103	57,0%	6.427	63,8%
Total	28.246	100,0%	91.298	100,0%	10.071	100,0%

Fuente: Cuadros anteriores; información directa de la Superintendencia de Compañías

Elaborado: el autor

(x): ingresos en millones de dólares

Una vez analizado lo referente a las unidades productivas más importantes de la ciudad, estudiemos la conformación del crédito en Cuenca.

4.- El crédito en Cuenca

El análisis del crédito en la ciudad de Cuenca lo realizaremos con la información a 2010, con el objeto de poderla comparar con datos de similar fecha de las fuentes citadas en los puntos anteriores. Cabe señalar que en los cuadros que haremos referencia a continuación la composición porcentual del crédito no difiere de los años anteriores de acuerdo a lo que se ha investigado; por lo tanto tomaremos información exclusivamente a diciembre de 2010.

Iniciemos el análisis haciendo referencia a la distribución del crédito por entidades financieras reguladas y no reguladas.

Tabla 99: Distribución del crédito por entidades financieras en Cuenca

Entidad	(x)Valor	%	Número de operaciones	%
Bancos Privados	735	72%	136.993	75%
COAC (reguladas)	164	16%	37.563	21%
Banca Pública	46	5%	1.894	1%
COAC (no reguladas)	44	4%	nd	
Mutualistas	19	2%	1.589	1%
Soc. Financieras	14	1%	4.806	3%
Total	1.022	100%	182.845	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos sistema financiero regulado, no regulado (investigación de campo)

Elaborado por: El autor

(x): valor en millones de dólares

Al analizar la composición del crédito por entidades en la ciudad de Cuenca podemos señalar que en primer lugar se encuentra la banca privada con el 72%; cabe señalar que a nivel nacional la presencia de la banca privada es del 79%; sin embargo en el caso de las cooperativas en Cuenca representan el 21% y a nivel nacional el 14%; y finalmente un dato interesante es la

banca pública que en el contexto nacional aporta el 10% del crédito y a nivel local es apenas del 5%. Por lo que señalamos que la presencia de las cooperativas se destaca en la ciudad tomando el espacio que ha dejado la banca pública y parte de la banca privada.

Por otro lado vale la pena resaltar que el crédito promedio en Cuenca, que asciende a 5.589 dólares, es inferior al nacional que es de 6.727 dólares; destacándose tanto a nivel local como nacional el mayor crédito promedio en la banca pública; la tendencia se mantiene si consideramos el número de operaciones.

A continuación analizamos lo que representa Cuenca dentro del contexto nacional en la concesión de crédito por parte del sistema financiero nacional.

Tabla 100: Participación del crédito en Cuenca con referencia al otorgado a nivel nacional por entidad financiera

Entidad	(x)Nacional	(x)Cuenca	%	(y)Crédito promedio
Bancos privados	12.680	735	5,80%	5.365
COAC reguladas	1.443	164	11,37%	4.366
COAC no reguladas	861	46	5,34%	nd
Banca Pública	1.586	44	2,77%	24.287
Mutualistas	191	19	9,95%	11.957
Sociedades financieras	220	14	6,36%	2.913
Total	16.120	1.022	6,34%	5.589

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

(y): en dólares

Al realizar la comparación entre el crédito total a nivel de país con Cuenca en términos porcentuales vemos que son las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas, las que tienen una mayor participación en el mercado de la ciudad, lo que demuestra la importancia del mercado de Cuenca para las COACs.

Por otra parte, llama la atención la escasa presencia de la Banca pública ya que a nivel nacional la participación llega al 10% y en la ciudad apenas al 2,77%. A continuación es importante

señalar qué entidades financieras de cada segmento son las que tienen mayor presencia en Cuenca.

Tabla 101: Participación en el crédito de los principales bancos privados en Cuenca

BANCO	(x) Valor	%
Banco Pichincha	175	23,9%
Banco de la Producción	145	19,7%
Banco Bolivariano	113	15,3%
Banco de Guayaquil	109	14,8%
Restantes (9)	194	26,4%
Total	735	100,0%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

De los 13 bancos que tienen sucursales en Cuenca, los 4 mayores bancos del país concentran el 73,7% de la oferta de crédito en Cuenca. Se conserva la tendencia marcada a nivel nacional.

Tabla 102: Participación en el crédito de las principales Cooperativas de Ahorro y Crédito en Cuenca

COAC	(x) Valor	%
Juventud Ecuatoriana Progresista	114	70%
Jardín Azuayo	24	15%
Restantes (15)	26	15%
Total	164	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

En Cuenca operan 17 Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas; de éstas, dos acaparan el 85% de la oferta de crédito. La participación de la COAC Juventud Ecuatoriana es muy importante no solo a nivel de grupo sino a nivel general, constituyéndose en la tercera entidad financiera luego de los 2 mayores bancos en cubrir el mercado local, lo que demuestra el despunte que tiene esta entidad ya no solo dentro del sector cooperativo.

Cabe señalar que no se analiza las no reguladas por no disponer de información adicional de fuentes confiables.

Tabla 103: Participación en el crédito de las entidades financieras públicas en Cuenca

Entidad	(x) Valor	%
Banco del Estado	26	57%
Corporación Financiera Nacional	9	20%
Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo	6	12%
Banco Nacional de Fomento	5	10%
Banco Ecuatoriano de la Vivienda	1	2%
Total	47	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

En lo referente a la Banca Pública conforme señalamos anteriormente su presencia en Cuenca es relativamente baja, más aún si consideramos que los 26 millones de dólares que ha otorgado el Banco del Estado lo ha canalizado en 6 operaciones a entidades estatales, con lo que podríamos señalar que tan solo 14 millones de dólares se han otorgado para actividades productivas por parte del Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional (que serían las entidades especializadas en la atención a los sectores productivos de Cuenca). Reiteramos la observación de capítulos anteriores respecto a la no consideración del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIES, que se dedica en su mayoría a préstamos de vivienda.

Tabla 104: Participación en el crédito de las Mutualistas en Cuenca (valores en millones de dólares)

Mutualistas	(x) Valor	%
Mutualista Azuay	15	76%
Mutualista Pichincha	5	24%
Total	19	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

Conforme señalamos anteriormente la participación de las mutualistas es baja, tan solo son dos las que operan en el mercado local, destacando la Mutualista Azuay, entidad creada en la ciudad de Cuenca.

Tabla 105: Participación en el crédito de las Sociedades Financieras en Cuenca

Sociedad Financiera	(x) Valor	%
Vazcorp S.A.	8,7	62%
Sociedad Financiera Fidasa	5,1	37%
Restantes (4)	0,1	1%
Total	14,0	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

En el caso de las sociedades financieras, de las 6 que operan en Cuenca prácticamente dos cubren todo el mercado, siendo las que menor incidencia tienen en la ciudad en cuanto al crédito colocado. Las sociedades financieras señaladas pertenecen a importantes grupos económicos de la ciudad.

En definitiva son 4 entidades financieras (tres bancos y una cooperativa) las que cubren el mercado crediticio local en un 67% y las restantes 33 llegan al 23%, en donde la banca estatal no tiene mayor incidencia.

A continuación analizaremos cómo se ha distribuido el volumen de operaciones por “tipo de crédito” en el sistema financiero regulado.

Tabla 106: Volumen de operaciones, número de operaciones y crédito promedio por tipo de crédito en el cantón Cuenca

Tipo de crédito	(x) Valor	Número de operaciones	%	(y) Crédito promedio
Comercial	620	61.226	63%	10.122
Consumo	212	93.511	22%	2.266
Microcrédito	84	26.805	9%	3.144
Vivienda	63	2.012	6%	31.549

Total	979	183.554	100%	5.336
--------------	------------	----------------	-------------	--------------

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

(x) en millones de dólares

(y) en dólares

La información de las no reguladas no se incluye ya que no existen los datos con este nivel de desagregación

En la ciudad el tipo de crédito predominante es el comercial con un 63%, y con un valor promedio de 10.122 dólares; seguido por el de consumo con un 22%; con una participación muy inferior se encuentra el microcrédito con el 9%; estos dos tipo de crédito son los de menor promedio; el financiamiento de la vivienda ha sido cedido al Banco de la Seguridad Social que ha copado el mercado no solo local sino nacional, conforme lo señalamos en el capítulo II. A su vez es importante exponer cómo ha sido distribuido cada tipo de crédito por los entes financieros en estudio:

Tabla 107: *Clasificación del tipo de crédito por entidad financiera*

Entidad	Comercial	Consumo	Microcrédito	Vivienda
Bancos privados	92,8%	44,0%	30,8%	63,9%
COACs	0,4%	2,7%	60,5%	0,0%
Banca Pública	6,3%	3,1%	6,2%	0,3%
Mutualistas	0,2%	47,6%	2,1%	2,7%
Sociedades	0,3%	2,5%	0,5%	33,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

De este cuadro resumen podemos señalar que el tipo de crédito comercial es atendido prioritariamente por la Banca Privada; ésta cubre el 92,8% de las necesidades locales; siendo los bancos de la Producción, Pichincha, Bolivariano e Internacional, quienes más presencia tienen en este tipo de crédito.

Las COACs, lideran el mercado en el apoyo al microcrédito, no solo en los montos totales, sino en el valor del crédito promedio que asciende a 4.366 a diferencia de 2.710 dólares de la banca privada, lo que demuestra en cierta forma la confianza del sector cooperativo en el microempresario otorgándole un monto mayor; la banca privada si bien sirve a este sector lo hace en montos relativamente más bajos, por el riesgo que se puede presentar en este sector.

La Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista con un 58% y el Banco del Pichincha con una participación del 17% son las entidades que lideran las colocaciones en este importante sector microempresarial; también es importante la presencia de dos bancos creados para apoyar a este sector como son el Solidario y el Procredit (de capitales internacionales) con participación del 9% y 8% respectivamente. La incidencia en la oferta de crédito de las restantes entidades no es relevante.

Una vez analizada la composición del crédito por entidades financieras y por tipo de crédito complementamos el análisis haciendo referencia al comportamiento histórico de cada tipo de crédito desde el año 2006.

El crédito comercial; en los últimos cuatro años ha crecido a un ritmo del 15% anual, teniendo su etapa más importante de crecimiento en el 2007 con un 45%; cabe señalar además que los indicadores de cartera vencida no han pasado del 1,87% en el período en estudio; a diciembre de 2010 refleja el 0,86% de cartera vencida.

El crédito de consumo; su ritmo de crecimiento ha sido uno de los más elevados, en el 2007 registra su techo más alto con un 65%, siendo su promedio en el período del 29%; a diciembre de 2010 refleja una cartera vencida del 3,6%, porcentajes que relativamente se han mantenido en el período analizado.

El microcrédito; registra un crecimiento promedio del 16% en los últimos cuatro años; tan solo en el 2009 decreció en un 2%; en cuanto a la cartera vencida a diferencia de los dos anteriores registra los valores más altos: a diciembre de 2010 llegó al 4,7%, habiendo tenido su tope en el 2008 cuando llegó al 6,24%; al ser una cartera vencida alta, investigamos si ésta corresponde a todo el sistema o alguna entidad en particular, obteniendo como resultado que los niveles de cartera vencida tanto en la Banca Privada como en las COACs son similares, lo que no ocurre

en la Banca Pública, donde se registran elevados porcentajes, siendo el más alto en el 2007 cuando llegó al 37,79%; en el 2008 el 26,74%, 2009 10,76% y a diciembre de 2010 llegó al 8,89%; dentro de la Banca Pública es el Banco de Fomento una de las instituciones que refleja el mayor índice de cartera vencida, entre los factores que han conducido a aquello se encuentran sin duda las antiguas condonaciones que se daban en dicho ente estatal y que llevó en muchas ocasiones a que se transforme en un botín político.

Por otra parte, exponemos una nueva clasificación de la concesión de crédito en 19 sectores económicos conforme lo detallamos:

Tabla 108: Composición del crédito por sector económico del cantón Cuenca

Sector	(x)Valor	N. operaciones	%	(y)Promedio
Comercio al por mayor y al por menor	315	30.164	32%	10.454
Consumo	232	98.640	24%	2.352
Industrias manufactureras	207	5.335	21%	38.802
Vivienda	68	2.854	7%	23.929
Construcción	57	1.919	6%	29.595
Actividades financieras y de seguros	38	33.313	4%	1.135
Transporte y almacenamiento	15	1.777	1%	8.179
Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas	14	2.881	1%	4.770
Restantes (11)	34	6.671	3%	5.081
Total	979	183.554	100	5.336

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa no visible en sitio web)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

(y): en dólares

En la ciudad existen tres sectores que han recibido mayor financiamiento por parte del sistema financiero regulado que corresponde al Comercio al por mayor y menor con un 32% del total; en segundo lugar el Consumo con el 24% y en tercero la Industria Manufacturera con el 21%; siendo el crédito de consumo el que ha canalizado más operaciones, cerca del 54% del total de las realizadas en la ciudad.

Por otra parte se presentan dos datos que llaman la atención; el primero es que el sector de la Agricultura que recibe un escaso financiamiento tanto en la ciudad como país; y dentro de este sector, el cultivo de rosas que se ha convertido en la actividad más representativa, ha recibido

apenas el 1% del total del crédito ofertado. El segundo, corresponde al sector de las minas y canteras que por su bajo volumen lo hemos registrado en las 11 restantes con apenas una participación del 0,16% del total; hacemos referencia a estos sectores ya que Ecuador ha sido tradicionalmente un país agrícola y por otra parte en el actual gobierno se está fomentando la minería como una de las actividades para generar más ingresos.

Este análisis ha sido efectuado de forma global; sin embargo para precisar más la información es necesario ir desagregando los datos de los sectores más relevantes.

El crédito en el comercio al por mayor y menor

De la información estadística que disponemos de la superintendencia de bancos (esta información no consta en la web), el sistema financiero no desagrega el sector comercial en subsectores, más bien directamente los clasifica por actividades entre las que tenemos las siguientes:

Tabla 109: *Composición del crédito en el sector de “comercio al por mayor y menor” en el cantón Cuenca*

Actividad	(x) Valor	N. operaciones	%	(y) Promedio
Comercio vehículos automotores y motocicletas	151	4.682	48,0	32.341
Comercio de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores y motocicletas	29	1.103	9,2	26.185
Comercio al por menor de otros productos n.c.p.	24	3.343	7,5	7.060
Comercio al por menor de electrodomésticos	22	966	6,9	22.645
Comercio al por mayor de electrodomésticos	13	6.359	4,0	1.983
Comercio al por menor de ferretería	10	1.005	3,1	9.587
Comercio al por menor de alimentos (incluye productos agrícolas e industrializados)	9	1.997	2,9	4.513
Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo	9	4.404	2,8	1.977
Comercio al por menor de prendas de vestir	5	1.569	1,5	2.922

Restantes (48)	45	4.736	14,3	9.507
Total	315	30.164	100	10.454

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa no visible en sitio web)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

(y): en dólares

Del sector comercial, las actividades relacionadas con el comercio de vehículos cubre el 57,2% del mercado de crédito local y además representa el valor del crédito promedio más alto entre 26.185 y 32.341 dólares, lo que ha favorecido a sectores medios y medio altos; seguido por el comercio de otros productos (entre los que se encuentran alimentos y bebidas) con el 7,5% cuyo monto del crédito promedio es mucho menor.

El crédito de consumo

Es el que registra mayores operaciones con 98.640 beneficiados, con un crédito promedio de 2.352 en donde se encuentran tanto actividades comerciales como productivas cuyos beneficiarios son los microempresarios. No se encuentra información disponible de un subsector ni detalle de actividades financiadas.

El crédito en las Industrias Manufactureras

Para el caso de las Industrias Manufactureras la Superintendencia de Bancos lo agrupa por subsectores y a su vez por actividades conforme lo detallamos a continuación:

Tabla 110: *Composición del crédito en el sector de “Industrias Manufactureras” en el cantón Cuenca*

Subsector	(x) Valor	N. operaciones	%	(y) Promedio
Fabricación de maquinaria y equipo; equipo de transporte, muebles e industrias manufactureras ncp	61	1.471	29%	41.439
Fabricación de productos metálicos y no metálicos	46	869	22%	52.810
Fabricación de papel y productos de papel	45	206	22%	219.517
Fabricación de productos químicos; del caucho y plástico	29	324	14%	89.256

Elaboración de productos alimenticios, de bebidas y tabaco	13	1.070	6%	12.142
Fabricación de productos textiles, prendas de vestir; fabricación de cuero y artículos de cuero	11	1.096	5%	10.234
Producción de madera y fabricación de productos de madera	1	242	1%	4.396
Fabricación de productos de la refinación petróleo	1	57	0%	13.178
Total	207	5.335	100	38.802

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa no consta en su sitio web)

Elaborado: El autor

(x) en millones de dólares

(y) en dólares

De la información se desprende que la fabricación de maquinaria y equipo es la que más crédito ha obtenido del sistema financiero regulado con un 29% del total de la manufactura, seguidos por la fabricación de productos de metálicos y de papel; cabe señalar que en general el sector de las Industrias Manufactureras es en donde el crédito promedio es el mayor, por ejemplo en el caso de la fabricación de papel llega a 219.517 dólares, lo que nos puede llevar a la conclusión que en este sector existe la mayor concentración del crédito.

Estos subsectores agrupan a 60 actividades de las cuales 12 son las más representativas:

Tabla 111: Crédito otorgado a las actividades más representativas de las “Industrias Manufactureras”

Actividad	(x) Valor	N. operaciones	%	(y) Promedio
Fabricación de papel y productos de papel	43	81	21	535.013
Fabricación de aparatos de uso doméstico	37	100	18	367.614
Fabricación de productos de cerámica y porcelana; productos refractarios	29	206	14	142.983
Fabricación de productos de caucho	15	76	7	196.563
Fabricación de muebles de cualquier material	14	585	7	23.134
Fabricación de productos de plástico	11	58	5	186.315
Industrias básicas de hierro y acero básicos	9	131	4	65.336
Elaboración de otras bebidas alcohólicas	6	32	3	177.277
Fabricación de prendas de vestir y tejidos de ganchillo (incluso de cuero y piel)	4	499	2	8.796
Fabricación de hilos, hilados; tejidos y confecciones	4	314	2	11.384
Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos	3	389	1	7.451

Elaboración de productos de la panadería y pastelería	1	223	0	3.945
Otras (48)	32	2.651		
Total	207	5.335	100	38.802

Fuente: Superintendencia de Bancos (investigación directa no consta en su sitio web)

Elaborado por: El autor

(x): en millones de dólares

(y): en dólares

Las 12 actividades señaladas absorben el 84% del crédito de todos los sectores de las industrias manufactureras y además tienen los más altos créditos promedios concedidos en Cuenca, lo que significa que éste ha sido direccionado a un reducido número de personas naturales y/o jurídicas lo que implica un alto grado de concentración crediticia en dichos sectores; hemos integrado a este grupo la actividad de panadería no por el monto de crédito sino por el número de operaciones, actividad que cuenta con el menor crédito promedio de este sector.

Una vez detallados tanto las principales actividades que se han desarrollado en la ciudad, como el detalle del crédito concedido a dichos sectores, trataremos de establecer la correlación existente entre ellos, a través del coeficiente de Pearson.

Las variables que vamos a correlacionar son: número de unidades productivas, personal ocupado e ingresos generados; las confrontaremos con monto del crédito concedido y número de operaciones.

Tabla 112: Correlación entre variables

Variables	Monto crédito	N. operaciones
	r	r
Unidades	-0,18586107	0,25741772
Personal ocupado	-0,07125462	0,43572382
Ingresos	0,54102029	0,70261156

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado por: El autor

Correlación número de unidades y monto de crédito: No existe ningún tipo de correlación.

Correlación número de unidades y número de operaciones: No existe ningún tipo de correlación.

Correlación personal ocupado y monto de crédito: No existe ningún tipo de correlación.

Correlación personal ocupado y número de operaciones: No existe ningún tipo de correlación.

Correlación ingresos generados y monto de crédito: Existe una escasa correlación

Correlación ingresos generados y número de operaciones: Existe una aceptable correlación entre las variables.

Por lo tanto, se puede evidenciar que la variable ingresos generados de cada una de las actividades analizadas tiene relación de diferente impacto tanto con el monto de crédito, como del número de operaciones crediticias otorgados a cada sector; en el primer caso registra una correlación del 0,54; en el segundo es en donde se registra una correlación más fuerte con un coeficiente de Pearson de 0,7; podríamos señalar que mientras más ingresos genere una actividad económica más acceso al crédito tendrá tanto en el monto como en la periodicidad que lo soliciten, lo que nos hace ver que las entidades financieras que realizan análisis del sujeto de crédito (sea persona natural o jurídica), toman su decisión considerando no sólo las garantías que solicitan a todos sus clientes, sino también el volumen de sus ingresos y consecuentemente la rentabilidad que generan sus actividades; de ahí que quienes cuentan con recursos y posibilidades limitadas, tienen menos opciones de acceder al crédito. Evidenciándose con este análisis que el crédito se constituye como un elemento dinamizador del crecimiento de las actividades productivas y consecuentemente generador de mayores ingresos.

CAPÍTULO IV

CUENCA SU POTENCIAL PRODUCTIVO

En los capítulos anteriores se ha levantado información tanto de Ecuador como de la ciudad de Cuenca de diversas fuentes; en este capítulo haremos énfasis en la investigación de campo a través de la aplicación de una encuesta, que nos posibilitará identificar el grado de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad.

1. Ubicación de las microempresas, pequeñas y medianas empresas en Cuenca

Con el fin de conocer el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Cuenca, se aplicó una encuesta a sus actores; el instrumento fue aplicado a 341 microempresarios y 110 pequeñas y medianas empresas, con un nivel de confianza del 95%, con un error estimado del 5%, la misma que fue estratificada y clasificada por sectores y/o actividades conforme lo tratamos en la sección de metodología (Anexo 1).

El universo tanto de las microempresas y las pequeñas y medianas se ubicó geográficamente en Cuenca con varios objetivos: el primero poder actualizar la información en el mapa de la ciudad cada vez que se integren más unidades productivas. El segundo objetivo fue sectorizar las actividades más relevantes de cada uno de los sectores (gráficos que se encuentra en los

Anexos 2 y 3), con el fin de establecer relaciones de actividades con determinadas zonas de la ciudad.

En los gráficos que a continuación se expone se encuentran todos los microempresas, pequeños y medianos empresarios registrados en la ciudad de Cuenca. Esta información, que entendemos constituye una importante aportación de la presente investigación, está disponible para futuras investigaciones en el archivo correspondiente; el trabajo se ha efectuado mediante el programa GIS.

Gráfico 14: Ubicación del universo de los microempresarios en el cantón Cuenca

Fuente: Ministerio Industrias

Elaborado por: El autor

El universo de microempresas de Cuenca se encuentra concentrado en un 92% en parroquias urbanas de Cuenca y en forma mínima (8%) en las rurales.

A continuación detallamos las parroquias en donde se sitúa el mayor número de microempresas:

Tabla 113: Parroquias del cantón Cuenca con mayor número de microempresas

Parroquia	%
El Vecino	15%
San Sebastián	13%
San Blas	11%
Totoracocha	8%
El Sagrario	6%
Yanuncay	6%
Sucre	6%
Bellavista	5%
Huayna Cápac	4%
El Batán	4%
Cañaribamba	4%
Gil Ramírez Dávalos	3%
Baños	2%
Restantes (26)	11%
Total	100%

Fuente: Base datos Ministerio de Industrias

Elaborado por: El autor

Más del 50% de los talleres están situados en cinco parroquias urbanas, lo que se visualiza en el gráfico con alto grado de concentración en la parte central del cantón, por la mejor disponibilidad de servicios y la afluencia de la población; estos locales son tanto de producción como de exhibición de sus productos y además sirven de vivienda a sus propietarios (en locales propios y/o arrendados). De las parroquias señaladas se destaca la única rural que corresponde a Baños con el 2%; en donde en su mayoría se dedica a las confecciones y particularmente a la elaboración de jeans.

Gráfico 15: Ubicación del universo de las pequeñas y medianas empresas en el cantón Cuenca

Fuente: CAPIA

Elaborado por: El autor

De forma más acentuada que las microempresas, el universo de las pequeñas y medianas empresas de Cuenca se encuentra casi en su totalidad (99%) en las parroquias urbanas. Sin embargo difiere en cuanto a las parroquias que registran un mayor número de unidades productivas.

Tabla 114: Parroquias del cantón Cuenca con mayor número de pequeñas y medianas empresas

Parroquia	%
Hermano Miguel	18%
El Vecino	15%
Yanuncay	10%
Machángara	10%
El Sagrario	8%
El Batán	7%
Totoracocha	5%
Bellavista	4%
Sucre	4%
Baños	3%
Huayna Cápac	3%

San Blas	3%
San Sebastián	3%
Restantes 26	7%
Total	100%

Fuente: Base datos

Elaborado por: El autor

El principal cambio se produce en la parroquia Hermano Miguel en donde está el 18%, que corresponde al lugar en el que se encuentra el Parque Industrial de Cuenca, en donde a más de las pequeñas y medianas también se encuentra parte de la gran industria cuencana, y en donde no se refleja la existencia de microempresas (nos referimos en el parque industrial) aunque en toda la parroquia existen microempresas en menor medida. Una coincidencia de los dos grupos corresponde a la parroquia El Vecino en donde se encuentra en conjunto la mayor cantidad de las unidades productivas analizadas.

Con estos antecedentes; luego de elaborar un pilotaje se pudo observar que las realidades de los microempresarios difiere en gran medida de los pequeños y medianos; es por ello que si bien se aplicó una similar encuesta a los dos grupos, se ha decidido realizar un análisis de cada sector y al mismo tiempo comparándolos de manera conjunta.

Al tener la ubicación exacta de los encuestados se facilitó el trabajo; se contó con la dirección domiciliaria y el teléfono de contacto, con lo cual las verificaciones posteriores a la validez de la información se agilizaron.

La clasificación del levantamiento de la información.

Tabla 115: Descripción y clasificación de las variables

Área	Variable	Descripción
Administración	<i>Permanencia en el mercado</i>	Mide el tiempo en años de permanencia del negocio en el mercado.
	<i>Carácter de su organización</i>	Establece la estructura de la organización si es jurídica o es informal.
	<i>Tipo de local</i>	Buscamos conocer si el local en donde se producen sus bienes y/o servicios es propio, arrendado u otra forma de posesión.

	<i>Equipos de computación</i>	Buscamos conocer si cuenta con apoyo de equipos de computación en el desarrollo de su actividad.
	<i>Estructura organizacional</i>	Establecer si la unidad productiva tiene definido una estructura administrativa, y realiza labores de planificación.
	<i>Capacitación</i>	Conocer si el personal ha recibido capacitación.
	<i>Motivación a la capacitación</i>	Conocer si están dispuestos a iniciar proceso de capacitación; si están de acuerdo que las universidades del medio puedan apoyarles y en qué áreas.
Finanzas	<i>Registros contables</i>	Establecer si llevan registros contables como apoyo a su gestión financiera.
	<i>Posee cuentas bancarias</i>	Conocer si cuenta con el apoyo de herramientas financieras que les posibilite el ahorro y el manejo de sus recursos, y de qué tipo.
	<i>Rentabilidad de su negocio</i>	Medir el grado de conocimiento financiero y de costes del negocio.
	<i>Acceso al financiamiento</i>	Conocer si los sectores analizados han sido sujetos de crédito, así como los motivos por los que no fueron beneficiarios.
	<i>Fuentes de financiamiento</i>	Establecer cuáles han sido las fuentes de financiamiento, formales privados y públicos así como el financiamiento informal.
	<i>Tasas de interés</i>	Conocer las condiciones de financiamiento a las que han recibido los créditos.
	<i>Impuestos</i>	Conocer cuáles son los principales problemas por los que atraviesan los sectores analizados.
Mercado	<i>Tiene web site</i>	Conoce si el negocio tiene una página web como herramienta de su gestión.
	<i>Investigaciones de mercado</i>	Establecer si la unidad productiva realiza estudios de mercado que le posibilite ser más competitivo.
	<i>Calidad y precios</i>	Conocer si la unidad productiva conoce la calidad y precios de la competencia.
	<i>Tipo de consumidores</i>	Define el tipo de consumidores de su negocio.
	<i>Mercado internacional</i>	Conocer si ha exportado en alguna ocasión y los motivos por los cuáles no lo ha hecho.
	<i>Dispone de internet</i>	Conocer si se apoya en las tecnologías.
	<i>Ampliación de su negocio</i>	Conocer las perspectivas a futuro de su negocio y cómo lo financiará
Producción	<i>Volumen de producción</i>	Conocer el comportamiento de su producción en el último año
	<i>Costes de producción</i>	Establecer tanto los efectos de la inflación y especulación en su negocio, como su eficiencia en su proceso productivo en la optimización de sus insumos.
	<i>Acceso a materias primas</i>	Conocer si tiene dificultades en conseguir materias primas de calidad y la procedencia de las mismas.

	<i>Sistemas de control de calidad</i>	Buscamos conocer si la unidad productiva tiene implementado sistemas de control de calidad o si los desconoce.
	<i>Sistemas de seguridad y salud</i>	Buscamos conocer si la unidad productiva tiene implementado sistemas de seguridad y salud o si los desconoce.
	<i>Tecnología</i>	Conocer el tipo de tecnología que utilizan.
	<i>Estado de sus equipos</i>	Conocer el estado de los equipos que intervienen en su proceso productivo.
Entorno	<i>Acceso a servicios básicos</i>	Conocer cómo aprecian el acceso a los servicios básicos como agua luz, teléfono, internet, infraestructura, etc.
	<i>Afiliación a gremios</i>	Conocer si los negocios se encuentran afiliados a los gremios de la localidad y qué tipo de apoyo ha recibido de aquellos.
	<i>Apoyo de organismos</i>	Conocer si han recibido apoyo de organismos públicos o privados del país y la región.
	<i>Desempeño del país</i>	Establecer la percepción sobre el desempeño económico del país.
	<i>Seguridad jurídica</i>	Establecer la percepción sobre la seguridad jurídica del país.
	<i>Clima político</i>	Establecer la percepción sobre el clima político por el que atraviesa el país.
	<i>Principales problemas</i>	Cuáles son los principales problemas por los que atraviesan los sectores analizados.

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

Los resultados serán expuestos en función de las cinco áreas, tanto en forma global como de manera individual; los microempresarios y los pequeños y medianos productores; en donde estableceremos comparaciones entre cada una de ellas, y con cada segmento con resultados a nivel global de otras fuentes en caso de existir, y la presentación de tablas de contingencia cuando se estimó necesario. Los datos de la frecuencia de la información de cada variable se exponen en el Anexo 4 a manera de tablas; a continuación iniciamos el análisis por el área administrativa.

2. Desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.

2.1. Área de Administración

El área administrativa, una de las más importantes en las organizaciones, fue analizada a través variables que nos posibilitan tener una visión de su funcionamiento tanto en forma global como en cada uno de los sectores; iniciamos conociendo la permanencia en el mercado de las unidades productivas investigadas.

a. Permanencia en el mercado

De las encuestadas, la más antigua de las microempresas data de 1.955 y está dedicada a la confección de prendas de vestir; del segundo grupo existe una desde 1.954 dedicada al sector metalmecánico; en su gran mayoría los dos segmentos cuentan con una permanencia en el mercado de más de una década; 16 años las microempresas y 17 años las pequeñas y medianas; sin embargo las que son más sólidas en el tiempo son las pequeñas y medianas.

De la investigación se desprende que en las microempresas los sectores con mayor permanencia en el mercado son: las carpintería, las confecciones, metalmecánica y joyería; en la pequeñas y medianas destacan las prendas de vestir, alimenticio, madera y metalmecánica.

Los resultados obtenidos demuestran una aceptable permanencia en el mercado de las unidades productivas de la ciudad; en general “las Pymes presentan altas tasas de mortalidad. Soto y Dolan (2003) afirman que el principal reto al que se enfrentan las Pymes es sobrevivir. El Empresario que no tiene visión antepone sus limitaciones al proceso de tomar decisiones estratégicas en la búsqueda del crecimiento, la innovación, la diversificación, la incursión en nuevos mercados. Si se hace lo contrario, sólo se vive de pesadilla en pesadilla por el miedo de no lograr sobrevivir” (Cervantes & Gallardo, 2012).

Esto a diferencia de otros países en donde las cifras difieren, por ejemplo de acuerdo a estudios del Banco Interamericanos de Desarrollo ha identificado que el período de vida de este tamaño de empresas es corto, de 2 a 5 años y que las empresas de segunda generación no siempre tienen

ese acuerdo que les permite su permanencia, debido a que no tienen las reglas definidas (BID, 2010).

En el caso del “total de las Pymes existentes en Chile, la mitad de ellas cuentan con una permanencia en el mercado entre un año y diez años, otro porcentaje más pequeño se ubica entre diez a veinte años de existencia, lo que indica una estabilidad, a pesar de las variables económicas desfavorables que se pueden presentar” (Microfinanzas, 2010).

Si tomamos en cuenta estudios de la CEPAL en donde citan que el 50% de las Pymes mueren durante el primer año, el 25% durante el segundo y antes del quinto se muere el 15%, solo sobreviviendo y madurando como unidad productiva el 10% de la población inicial (Nuño de León, 2012).

Por lo tanto en el caso de la población analizada se puede considerar existe una clara ventaja en este ámbito.

Ahora es importante conocer qué composición tienen las unidades productivas analizadas

b. Tipo de organización

A nivel global existe un predominio de la informalidad con un 68%; tan solo el 32% tiene conformación jurídica de las unidades productivas analizadas.

Al realizar el análisis comparativo, la estructura de las microempresas con las pequeñas y medianas difiere notablemente, mientras las primeras mayoritariamente son personas naturales y en su mayoría familiares, en el segundo grupo tienen en su gran mayoría personería jurídica. (Aunque también en éstas el componente familiar es muy importante).

En las microempresas los sectores que se han formalizado como personas jurídicas son, prendas de vestir, metalmecánico y joyería en similares proporciones, los restantes sectores se encuentran en la informalidad.

El hecho de que las microempresas sean mayoritariamente informales se podría afirmar que constituye un grave problema para el país, ya que éstas no competirían en similares condiciones que las formales; al respecto Hernando de Soto sostiene que esa manera de ver las cosas es totalmente errónea, porque en países como el Perú el problema no es la economía informal sino el Estado; aquella (la informalidad), más bien es una respuesta popular, espontánea y creativa ante la incapacidad de satisfacer las aspiraciones de los más pobres (Vargas Llosa, 1988). Similar situación podemos señalar del Ecuador y particularmente de Cuenca, en donde establecerse como negocio requiere de una serie de documentos y trámites que agobian al productor independiente de su tamaño.

Para establecer una comparación, analicemos información de nuestro país vecino Perú, en donde el 75% de las microempresas son informales y de las pequeñas y medianas lo 40%, si bien se mantiene la tendencia entre los dos sectores, el grado de informalidad es mucho mayor al de nuestra población de análisis (Lima, 2006).

Cabe señalar que en el caso de las microempresas encuestadas, a pesar de ser personas naturales, en su gran mayoría sí cumplen con parámetros legales en cuanto a la contratación laboral motivado en gran medida por los controles estatales. Con estos antecedentes analicemos los resultados sobre la propiedad de sus locales.

c. Local donde opera la planta

En cuanto al lugar de la inversión también se registran diferencias importantes en el primer grupo mayoritariamente se utilizan locales arrendados en un 64%; el 29% es propio, mientras

que el 7% restante tienen diferentes formas de posesión entre los más relevantes citamos a locales de familiares sin coste de arriendo, locales con problemas legales de propiedad (herencias) entre otros. En el segundo se produce el fenómeno inverso en donde el 84% cuenta con local propio.

Con esta información, con el fin de establecer algún tipo de relación al ser los microempresarios quienes cuentan con mayor número de locales arrendados, analicemos su composición por actividad.

Las actividades no especificadas son las que cuentan con un mayor porcentaje de locales arrendados con el 89%, y paralelamente son quienes cuentan con un menor promedio de permanencia en el mercado, (con lo que se establece un tipo de relación entre las dos variables en dicha actividad), seguidos por el alimenticio y el metalmecánico; a diferencia con las actividades de joyería que en su gran mayoría dispone de locales propios para su funcionamiento y que además constituyen una de las actividades con mayor permanencia en el mercado.

En estas condiciones, el sector de las pequeñas y medianas empresas se encuentra en ventaja sobre el primero en lo referente a disponibilidad de locales que sean propios y a su vez que cuente con buenos servicios; en la investigación se percibe la real capacidad económica en especial de este grupo en poder contar con locales apropiados; sin embargo esta situación es insuficiente, ya que el actual Parque Industrial de Cuenca que aloja un poco más de 50 empresas (ninguna de ellas microempresas) está colapsado desde hace más de 10 años; según estudios de la Cámara de Industrias, la ciudad requiere más de 100 hectáreas de suelo industrial para establecer o ampliar sus fábricas, justamente ha sido la imposibilidad de crecer en sus predios que ha impedido un mayor desarrollo; esta situación se agrava ya que muchas empresas sobre

todo medianas han optado por trasladarse a otras provincias o incluso a otros países (El Tiempo, 2012).

A continuación, dentro del área administrativa es necesario conocer la existencia de estructuras organizativas que posibiliten su desempeño.

d. Estructura organizativa del negocio.

En forma global el 28% cuenta con algún tipo de estructura organizacional; de manera individual se evidencia una reducida presencia de la gestión administrativa al manejo del negocio especialmente en las microempresas, en donde el 79% no define su estructura organizacional (peor aún el 1% no sabe de qué se trata) y en lo referente a las pequeñas y medianas el 55% tampoco lo aplica, lo cual representa un valor significativo considerando que por su tamaño requieren tener definido sus niveles de gestión en sus diferentes áreas.

Los dos sectores, aunque con mayor incidencia en los microempresarios, no tienen definida su estructura organizacional, en éstas en su mayoría son atendidas directamente por sus dueños o sus familiares más cercanos y realizan casi todas las actividades inherentes al negocio; sin embargo si estas unidades se encuentran en crecimiento y se busca ser más efectivo y planificado, muy probablemente se requerirá más personal y de mejor calificación (Mariño, 2010a).

En este ámbito, si bien los cambios en la forma de administrar y organizar una empresa han variado con los años su ausencia es una de las causas que las llevan al fracaso; “por lo que se puede decir que la Pyme depende en la mayor parte de su éxito a la correcta organización ya que ésta se encuentra dentro de la empresa, es su estructura interna o me atrevo a decir que es el esqueleto de la Pyme ya que si ésta tiene una base sólida el resto se encontrara firme” (Gutiérrez J. , 2011).

La ausencia de planificación es notoria, lo cual incide más mientras más grande es el tamaño de la empresa, sin embargo la afectación es general; “en este ámbito la literatura de estrategia empresarial sugiere que un factor determinante en el rendimiento del negocio radica en la presencia o ausencia de la planificación estratégica (Chiavenato, 2005; Rodríguez, 2005; Koontz y Weihrich, 2000), por lo que es deseable que cualquier empresa independientemente de su giro, tamaño, o características planifique” (Bárceñas, García, & Sánchez, 2009); su ausencia tiene relación directa con sus posibilidades de expansión y crecimiento.

e. Uso de equipos de computación.

De forma global el 47% de las empresas encuestadas cuenta con equipos de computación como una herramienta para su gestión; las diferencias son marcadas en los dos grupos.

En las microempresas es una minoría, apenas llega al 25% la que cuenta con equipos, (si bien debemos tener presente que algunos de los locales encuestados dado su tamaño no requerirían de este recurso); las actividades que más utilizan los equipos son las de edición e impresión con el 70% seguidos por la madera y metalmecánico con el 53 y 32% respectivamente que por su característica se vuelve imprescindible el uso de esta herramienta.

A diferencia con los pequeños y medianos en donde su utilización es del 100% sin duda debido a su tamaño y requerimientos propios de su gestión.

Los sectores investigados presentan marcadas diferencias en este ámbito; sin embargo a nivel general no llegan a la mitad de los encuestados que poseen equipos de computación lo que consideramos bajo; al comparar los resultados con la encuesta por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en diciembre del año anterior, a 21.768 domicilios a nivel nacional, demuestra que el 24,7% de los hogares cuentan con una computadora de escritorio, mientras que el 9,8% cuentan con un computador portátil. Entre ambos suman el 35% de los

hogares a nivel nacional. La demanda crece día a día por la importancia en todas las actividades de contar con equipos tecnológicos para tener una idea, solo en 2011 el Banco del Seguro Social (Biess) entregó 798 mil dólares en créditos para compra de computadoras (Ecuavisa, 2012).

Si tomamos como referencia en general en la ciudad de Cuenca el 48% de los hogares, que representan 112.144 poseen equipo de computación de uso familiar, lo que representa una cifra superior a la nacional pero aún sigue siendo baja (INEC, 2011c).

Por otra parte, el 59% del quintil más rico del Ecuador usan computadora, mientras que en el quintil más pobre se reduce al 20% (Lasso, 2012). En general cada vez se vuelve más indispensable contar con ésta como una herramienta para la gestión de toda organización, mientras más crece en tamaño.

f. Capacitación, sus posibilidades de iniciarla y áreas más débiles.

En resumen, a nivel global el 52% de los sectores analizados han sido capacitados. Existe una clara diferencia entre los dos; mientras que en el primero es reducida la capacitación que han recibido sus integrantes del 39%, en el segundo es importante, llega a un 80%, lo que nos hace ver que el personal de las pequeñas y medianas empresas se encontraría mejor capacitado para llevar adelante sus actividades productivas.

Al ser mayoritaria la capacitación en este último sector, detallaremos las actividades que han recibido mayor capacitación; en donde se destaca la metalmecánica con el 88%, seguido de la industrias química y el sector alimenticio con 87% y 86% respectivamente; a diferencia de los microempresarios en donde las actividades dedicadas a las confecciones y alimentos son aquellas en donde sus empleados han recibido mayor capacitación.

Cabe señalar que en primera instancia se realizaron encuestas piloto, en donde pretendíamos conocer el nivel de instrucción de los integrantes de cada uno de los sectores lo cual no se pudo llevar adelante ya que en el caso de la microempresas, si bien eran pocos sus integrantes, los propietarios de los negocios en su mayoría no proporcionaron la información detallada; en el caso de la pequeñas y medianas, dado su mayor tamaño y al no disponer en su gran mayoría de un departamento que lleve estadísticas de dicha información (departamento administrativo o de talento humano) tampoco la información era 100% fiable, por lo que fue un limitante en el análisis de esta variable.

Al observar que la capacitación es muy baja, se consultó sobre la posibilidad de iniciar procesos de formación.

Si bien en su conjunto el 52% de los integrantes de las unidades productivas no han recibido capacitación, se contrapone con el 87% que si está dispuesto a iniciar procesos que les posibilite ser más eficientes; sin embargo la intención es mayor en el segundo grupo, con una diferencia de 14 puntos; es decir el 76% de los microempresarios estaría dispuesto a capacitarse, y el 90% de los pequeños y medianos también lo estaría, lo que nos da una pauta de una mayor perspectiva de crecimiento a largo plazo de este segmento.

A quienes estarían dispuestos a capacitarse se les consultó el área de su preferencia:

En los dos sectores existen coincidencias sobre todo en las tres primeras áreas que la consideran tienen falencias.

El área de producción es en donde se requiere mayor capacitación con un 41%, seguido por el área comercial (ventas y mercado) con el 14%, y de gestión de talento humano con el 10%; en las pequeñas además se destaca el área de seguridad y salud ocupacional.

En el otro extremo tenemos el área administrativa, de gestión ambiental e informática en donde las respuestas han sido menores.

Por otra parte, con el fin de poder adelantarnos a una posible estrategia de mejoramiento global de los sectores; consultamos sobre la posibilidad de recibir apoyo por parte de las universidades.

La respuesta fue mayoritaria en dos los grupos, estando de acuerdo de recibir apoyo de las universidades; aunque en el sector de las microempresas se percibe alguna una resistencia mínima; las microempresas en un 83% mientras que el 100% de los pequeños y medianos buscarían el apoyo de las entidades de educación superior.

En resumen, se desprende que son muy bajos los niveles de capacitación de los sectores productivos investigados, con mayor incidencia en los más pequeños; este factor de la producción lo consideramos importante ya que de cierta forma va de la mano con la innovación lo que a su vez tiene relación con la patentes que se registran en el país y particularmente en Cuenca en donde solo existieron 3 pedidos para registrar patentes en 7 años; “desde el año 2005, hasta el 2012, son pocas las solicitudes de patentes de “modelos de utilidad” industrial, que se han presentado en la subdirección regional del Instituto de Propiedad Intelectual, organismo encargado de los registros legales de las patentes, creaciones e inventos, con fines de protección” (Mercurio, 2012).

Sin embargo consideramos importante que los sectores involucrados casi en su totalidad estén predispuestos a capacitarse y sobre todo mejorar en su procesos productivos; se han identificado áreas importantes sobre las cuales se debe tomar acción; vale destacar que mayoritariamente estén dispuestas a recibir el apoyo de la academia, tomando en cuenta que las políticas del actual gobierno proponen el cambio de la matriz productiva, en donde las entidades de

educación superior juegan un papel importante conjuntamente con la creación de institutos tecnológicos que fomenten actividades productivas generadoras de valor.

Esta situación está plenamente identificada por el actual gobierno y se busca modificarla; “la calidad de vida y progreso de un país independiente está ligado a la cobertura, calidad y pertinencia de la formación superior que brinda a sus ciudadanos y ciudadanas y a la inversión que realiza en ciencia, tecnología e innovación. La educación superior y la investigación asociada a ella deben concebirse como un bien público en tanto su desarrollo beneficia a la sociedad en su conjunto, más allá de su usufructo individual o privado. La Inversión en Innovación y desarrollo en Ecuador es el 0,006 del PIB, cuando el promedio en Latinoamérica es del 0,62 (Senplades, 2009).

Aunque debemos considerar también la producción es baja en las universidades: en general la universidad ecuatoriana no investiga de forma significativa; por ejemplo a 2012 de acuerdo a la base de datos del BM referido al número de artículos en publicaciones científicas y tecnológicas el Ecuador llega a 68, si comparamos con nuestros vecinos, Colombia llega a 608 y Perú a 159; en este ranking lidera la clasificación los Estados Unidos con 208.605 publicaciones (Banco Mundial, 2013).

Por otra parte, de información a enero de 2013 sobre organizaciones reconocidas que realizan investigación en el mundo de las 8.000 registradas, Ecuador tiene 3 en los lugares 1.255; 2.740 y 6.877; a 2010 tenía registrado una, la Fundación Charles Darwin; si comparamos esta información con todos los países de América del Sur, tan solo superamos a Paraguay; Colombia registra 18 y Perú 37 centros de investigación; Estados Unidos ocupa el primer lugar con 1.355 centros (Ranking web Centros de investigación, 2013).

Con esta información es importante comparar los requerimientos de capacitación de los sectores analizados con la orientación que tienen en general los ecuatorianos por cursar una profesión.

Tabla 116: Áreas del conocimiento que eligen los estudiantes universitarios del Ecuador a diciembre de 2011

Área del conocimiento	% del total
Educación comercial y administración	23,8%
Medicina	15,9%
Ingeniería y profesiones afines	12,9%
Ciencias de la educación	8,2%
Ciencias sociales y del comportamiento	6,7%
Artes	5,2%
Ciencias físicas	4,6%
Derecho	3,8%
Periodismo e información	2,8%
Informática	2,6%
Arquitectura y construcción	2,1%
Ciencias de la vida	1,9%
Otras (11)	10,0%
Total	100,0%

Fuente: Senescyt

Elaborado por: El autor

Como podemos observar el área que predomina es la comercial y administración, relegando a un tercer lugar a las tecnológicas, que es el punto más débil de la economía ecuatoriana y hacia donde deben dirigirse todos los esfuerzos.

2.2. Desempeño del área de Administración

En base a lo señalado en las encuestas y al análisis efectuado en esta área, hemos realizado una evaluación del desempeño, realizando ponderaciones en base a los resultados de la encuesta en cada variable, siendo los resultados los siguientes:

Tabla 117: Ponderación de las variables del área de Administración

ADMINISTRACIÓN

V	SECTOR	Microempresas						Pequeñas y medianas					
		1	2	3	4	5	⁴⁸ Total	1	2	3	4	5	Total
1	Permanencia en el mercado			x			3				x		4
2	Carácter de su organización		x				2					x	5
3	Tipo de local			x			3					x	5
4	Tiene computadores		x				2					x	5
5	Estructura organizacional	x					1			x			3
6	Capacitación		x				2				x		4
7	Iniciar capacitación				x		4					x	5
	⁴⁹ Resultado						17						31
	⁵⁰ Desempeño						48%						88%

V= número de variable

Fuente: Tablas anteriores

Elaborado por: El autor

La administración se constituye en el área que mayor diferencia tiene entre los dos sectores; son 40 puntos que los separan; en el caso de las microempresas su desempeño llega a un 48%; y un 88% en las pequeñas y medianas, sin embargo se constituye el área en su conjunto de mejor competencia de las analizadas.

Los principales puntos de diferencia están en la conformación jurídica de sus negocios, el tipo de local en donde tienen su unidad de producción, el apoyo de herramientas tecnológicas y la capacitación de sus empleados.

Un elemento a considerar es el empleo de herramientas administrativas para su gestión en los dos grupos, siendo más evidente en las microempresas, en su conjunto no tienen definida su estructura organizacional lo cual afecta más a las pequeñas y medianas; por otra parte manejan nulos o inadecuados sistemas de planificación que posibiliten tener un horizonte definido de hacia dónde quieren ir, lo cual sin duda resta competitividad a su negocios.

⁴⁸ Total: representa el valor que ha sido asignado a la variable en función de la respuesta obtenida de la escala de 1 a 5.

⁴⁹ Resultado: La sumatoria del valor asignado a cada respuesta de las siete variables.

⁵⁰ Desempeño: Al ser siete variables con un valor más alto de cinco, el total en una situación ideal sería de 35; por lo que para establecer el desempeño en cada área obtenemos la razón del valor obtenido para 35. Similar metodología será aplicada en las siguientes tablas.

Una coincidencia representa el hecho de estar conscientes que requieren apoyo sobre todo de las universidades del medio para llevar adelante procesos de capacitación.

Gráfico 16: Comparativo del desempeño de las variables del área administrativa

Fuente: Tabla 117
Elaborado por: El autor

Una vez analizados los resultados del área administrativa, abordaremos el área financiera.

2.3. Área de Finanzas

El área financiera uno de los pilares en donde se basa la administración de las organizaciones será analizada de igual manera que la anterior.

Iniciamos por lo básico; la necesidad de contar con cuentas bancarias.

a. Uso cuentas bancarias y de qué tipo

Mayoritariamente los sectores analizados en su conjunto poseen cuentas bancarias en un total del 90%; sin embargo, en el sector de las microempresas existen resultados más bajos que llegan al 87% que las posee, frente al 100% de las pequeñas y medianas.

En las pequeñas y medianas, la mayoría posee dos tipos de cuentas: de ahorro y corrientes, éstas últimas sin duda por el mayor manejo de efectivo y la posibilidad de tener mayor liquidez y posibilidades de financiamiento; en el caso de las microempresas mayoritariamente posee libreta de ahorros.

Por lo que se puede señalar que los dos sectores demuestran un desempeño satisfactorio en esta pregunta, ya que mayoritariamente disponen de cuentas bancarias de diversos tipos; los resultados que brinda la encuesta son satisfactorios si comparamos con estudio efectuado por la Corporación Andina de fomento sobre 17 ciudades de América Latina, donde el 52% de los encuestados tenían una cuenta bancaria, (ANDES, 2012) (aunque esta encuesta se efectuó en general a toda la población, y en el caso de nuestra investigación a los sectores productivos); a pesar de lo señalado, el fenómeno en Cuenca se debe a la gran presencia de entidades financieras sobre todo de cooperativas de ahorro y crédito que posibilitan que más microempresas accedan al mercado conforme se evidenció en el capítulo anterior.

Sin duda el ahorro que pueda generar sobre todo el microempresario y el pequeño y mediano es importante ya que irá en su beneficio y de la sociedad en su conjunto; al respecto Roger Garrison, economista de la escuela austríaca explica que el proceso de desarrollo del país comienza con el ahorro voluntario de sus habitantes, el cual es transformado luego directamente por ellos o a través del sistema financiero en bienes de capital (maquinas, equipos) que fomentan la productividad, incrementan los ingresos de los ciudadanos y aminora la pobreza, es decir mejora las condiciones de vida de la sociedad (Villacreces León, 2013).

En este ámbito a nivel de país al 2012 se registraron 800.000 nuevos clientes tan solo en la banca privada, con lo que ya son siete millones de personas que tienen sus recursos en estas entidades; actualmente para facilitar la captación de recursos, en algunas instituciones financieras existe la posibilidad de abrir cuentas con cantidades muy bajas desde 5 dólares, (Vistazo, 2013), además la gran cantidad de entidades financieras ubicadas en la ciudad posibilitan aquello, verifiquemos su número:

Tabla 118: *Número de entidades financieras en Cuenca*

Entidad	Número
Bancos	16
Cooperativas reguladas	17
Cooperativas no reguladas	64
Financiaras	6
Mutualistas	2
Total	105

Fuente: Superintendencia de Bancos

Elaborado por: El autor

Como se puede apreciar, la presencia sobre todo de cooperativas de ahorro y crédito no reguladas ha contribuido a que más ciudadanos puedan acceder fundamentalmente a una cuenta de ahorros.

En el análisis del ámbito financiero es importante conocer como es su manejo al interior de las organizaciones.

b. Dispone de registros contables

En conjunto el 60% posee registros contables; sin embargo en el caso de las pequeñas y medianas en su totalidad llevan contabilidad; a diferencia de las microempresas que tan solo un 43% sí lo hace.

Por lo que podemos señalar que a nivel general no es ideal la cantidad de negocios que llevan contabilidad, fundamentalmente en los microempresarios que no llega a la mitad; esta situación

trae dos inconvenientes; el primero con referencia a la informalidad con la que llevan adelante sus negocios que influencia directamente en el buen manejo financiero ya que manejan en un solo fondo sus finanzas personales y del negocio; el segundo, las consecuencias en el plano tributario que tendrán a futuro.

Al respecto la ley señala: las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a 100.000, o que inician con un capital propio mayor a 60.000, o sus costes y gastos han sido mayores a 80.000 dólares (Servicio de Rentas Internas, 2010). Sin embargo, con nuevas reformas tributarias se busca ampliar el registro de contribuyentes, quienes deberán incluirse en el Régimen Impositivo Simplificado (RISE) que es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país (Servicio de Rentas Internas, 2008).

Pero no solo son las microempresas las que tienen dificultades en el área contable; las pequeñas y medianas que si bien todas la llevan, fue motivo para incrementar sus costes operativos la implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) de aplicación obligatoria.

c. Conoce la rentabilidad real de sus bienes o servicios ofrecidos

El total del grupo es bajo; llega al 44% quienes conocen la rentabilidad de su negocio; en las microempresas es preocupante el hecho que tan solo el 24% de los encuestados señalan que la conocen, son pocos quienes llevan un control detallado de sus costes, tampoco realizan

comparativos por semana ni por mes; en su lugar los pequeños y medianos en su gran mayoría conocen su rentabilidad porcentaje con el 90% que tampoco es el ideal.

Estos resultados entre otros aspectos son una consecuencia de no llevar registros contables; verifiquemos su relación.

Tabla 119: *Relación entre quienes llevan registros contables y conocen la rentabilidad*

Variable		Rentabilidad del negocio			
Registros contables		Microempresas		Pequeñas y medianas	
		Si	No	Si	No
	Si	93%	27%	99%	100%
	No	7%	73%	1%	0%

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

En el sector microempresarial, en donde muchos de ellos llevan sus negocios con altos niveles de informalidad (lo que les imposibilita su crecimiento ni contar con socios estratégicos); se desprende que el 93% de los que sí llevan contabilidad conocen la rentabilidad de sus productos; en el caso de los pequeños y medianos el 99% de quienes llevan contabilidad la conocen, lo que evidencia una relación directa entre las variables.

En este caso podemos compararlo con cifras a nivel nacional en donde el 83% de los empresarios manifestaron que no conocen la rentabilidad real que deja cada producto o servicio (Mariño, 2010b), lo cual sin duda limita sus posibilidades de acceder a fuentes formales de financiamiento, que lo analizamos a continuación.

d. Ha recibido créditos

A nivel general la cobertura de crédito llega al 65% de los sectores analizados en la ciudad de Cuenca; en el caso de los pequeños y medianos es el sector que ha sido atendido casi en su totalidad, aunque no todos en condiciones favorables.

Sin embargo el sector con menor cobertura es el microempresarial con el 49%; de éste las actividades que mayor apoyo han tenido son las relacionadas con la madera, otras no especificadas, el sector metalmecánico y las prendas de vestir; por el otro extremo, las menos atendidas han sido las actividades dedicadas a los servicios. En el sector analizado se destaca la relación existente entre quienes han obtenido crédito y quienes llevan contabilidad, en donde el 88% de las unidades productivas que poseen registros contables accedieron a créditos y además el 100% de quienes conocen la rentabilidad de sus productos también se beneficiaron.

Por otra parte, quienes no fueron sujetos de crédito manifestaron que la principal causa de aquello es el desinterés que tienen las entidades financieras hacia dicho sector en un 55% seguido por la falta de garantías con un 34%, la alta deuda acumulada con el 8% y un 3% que no especificó la causa. A continuación analicemos la relación de esta variable con las dos anteriores.

Tabla 120: *Relación entre quienes han recibido crédito y llevan registros contables*

Variable		Lleva registros contables	
Ha recibido crédito		Microempresas	Pequeñas y medianas
	Si	88%	99%
	No	24%	1%
		100%	100%

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

El 88% de las microempresas y el 99% de las pequeñas y medianas que llevan contabilidad han recibido crédito del sistema financiero, lo que evidencia una relación directa entre quienes son sujetos de crédito y quienes cuentan con registros contables.

Tabla 121: *Relación entre quienes recibido crédito y conocen la rentabilidad*

Variable		Conoce la rentabilidad del negocio	
Ha recibido crédito		Microempresas	Pequeñas y medianas
	Si	88%	99%
	No	24%	1%

	100%	100%
--	------	------

*Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor*

La relación entre quienes han recibido crédito y conocen la rentabilidad de sus negocios es evidente; prácticamente todos aquellos que conocen el manejo financiero de su actividad son sujetos de crédito. Por lo expuesto podemos señalar que un elemento clave para tener acceso al financiamiento en una buena parte radica en el manejo adecuado del área financiera, ya que generalmente las entidades financieras realzan consultas y/o análisis que les posibilite conocer la posibilidad de retorno del capital prestado, y al cumplir algunas de sus exigencias se minimiza de cierta forma el riesgo.

En general, como podemos apreciar de los resultados de la investigación, existe una mediana cobertura crediticia; sin embargo el sector microempresarial es el menor beneficiado. Las pequeñas y medianas empresas prácticamente en su totalidad han recibido créditos lo que refleja el apalancamiento del sector, a diferencia de las microempresas en donde la cobertura de crédito no llega a la mitad de los productores, por lo que de alguna manera se puede observar cuál es la respuesta del sector financiero a estos sectores.

A nivel del país podemos referenciar un estudio efectuado en la ciudad de Quito a 200 microempresas, quienes señalaron que un 63% no fueron sujetos de crédito, de esta forma podríamos señalar que Cuenca estaría en una mejor posición en este tema.

Por otra parte, en un informe de la empresa estadounidense Gallup, que mide estadísticamente a los mercados financieros, en donde se señala que no más del 39% de los suramericanos están bancarizados (ANDES, 2012). (Aunque es necesario señalar que en dicho informe se refieren en general a todos los ciudadanos, a diferencia de la presente investigación que analiza los sectores productivos exclusivamente). En el estudio citado a 2011 de los microempresarios encuestados apenas el 16,7% obtuvo créditos bancarios, si en el caso de nuestra investigación

restamos el 49% que recibió créditos del sistema financiero menos el 17% que recurrió a la usura tenemos una situación un poco más favorable en Cuenca que llega al 32% de quienes obtuvieron créditos bancarios, aunque no ideal, ya que la cifra es baja y no acorde con las necesidades del sector analizado.

Las entidades en donde obtuvieron los créditos lo vemos a continuación.

e. Entidad que le otorgó el crédito

A nivel general son los bancos privados quienes han atendido al 41% de los sectores productivos analizados, seguidos por el 36% por las cooperativas de ahorro y crédito.

Al examinar cuáles son las fuentes de financiamiento podemos observar que existe una clara diferencia en los dos grupos, en el de microempresas predominan las cooperativas con el 53%, a diferencia de las pequeñas y medianas que son los bancos privados quienes cubren sus necesidades de crédito, su cobertura llega al 61%; por otra parte en los dos grupos la presencia del sector estatal es muy baja (Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional).

Al respecto el actual presidente de la república al observar los manejos no adecuados del Banco estatal, tanto en escasa cobertura como el estar inmerso en actos de corrupción señaló en un enlace nacional que “Si sigue así ese banco yo estoy pensando seriamente en cerrarlo y buscar una alternativa” (El Telégrafo, 2013).

Un dato que llama a la reflexión es referente a la presencia de la usura, dado que el 13% de los encuestados recurre a este sistema informal de financiamiento; en las microempresas llega al 17%, mientras que en las pequeñas y medianas también está presente con un 9%. Cabe señalar que en primer caso buscan este mecanismo por no haber sido atendidos por el sistema

tradicional y por la oportunidad en la entrega de los recursos, mientras que en el segundo se recurre mayoritariamente por problemas de iliquidez momentánea, nos referimos al cambio de efectivo por cheques con fechas posteriores entregados por sus clientes; esta situación, si bien no se evidencia en las encuestas, fue producto de conversaciones directas con los encuestados. Es innegable cada vez la existencia de personas naturales que al margen de la ley colocan recursos a tasas de interés sumamente elevadas que ha servido para enriquecer a pocos y mantener en la pobreza a muchos; en la mayoría de los casos sus tasa de interés oscilan entre el 5% al 10% diario y financian todo tipo de actividades; desde los pequeños comerciantes de los mercados hasta los viajes ilegales al extranjero.

El problema de la usura es evidente que se encuentra en la economía local y ecuatoriana (el origen de esos recursos es diverso, desde capitales locales, hasta internacionales de dudosa procedencia); su presencia no puede ser eliminada por múltiples factores tanto de ley como por la oferta limitada del crédito por parte del sistema financiero formal, conforme lo hemos estudiando en capítulos anteriores, pero no solo se da en el Ecuador sino en muchos países, tal es el caso de una economía dolarizada similar a la nuestra como la de El Salvador en donde citamos "la ley contra la usura está hecha por tuertos en tierra de ciegos, porque no mira lo fundamental. Primero, la estructura concentrada del mercado, el racionamiento del crédito, el alto coste del acceso, el modelo de negocio de los bancos y el tendencia consumista; segundo, la necesidad de un marco legal, para supervisar regular y fiscalizar de forma directa a los grupos B y C (se refiere como en el caso ecuatoriano a los no regulados); tercero, el consumo, como una droga, es necesario en el corto plazo para mantener el esquema de negocio y el patrón de consumo, pero no es viable ni sostenible dentro de una lógica de crecimiento económico con inversión de mediano y largo plazo; finalmente la banca de desarrollo, es insuficiente, necesita de un conglomerado financiero estatal que rompa la estructura actual del

mercado de dinero (Martínez, 2012). En todos los aspectos señalados podemos encontrar similitudes al caso fruto de la investigación.

A continuación analicemos otro elemento clave en el desempeño financiero de las empresas, la tasa de interés a la cual se concretó la operación crediticia.

f. Tasa de interés

En los dos sectores las respuestas registran marcadas diferencias, en el grupo de las microempresas, en general las tasas de interés son superiores al financiamiento que reciben las pequeñas y medianas; además en el primer sector el 53% desconoce la tasa a la que ha sido beneficiado del crédito, mientras que en el segundo grupo se reduce al 13%.

La tasa de interés es un elemento fundamental que incide en sus costes de producción; en general, de acuerdo a los resultados de la investigación la consideramos relativamente alta, a pesar de estar inmersos en una economía dolarizada el coste del capital es elevado conforme se desprende del valor de las tasas de interés publicados por el Banco Central y que rigen para el sistema financiero ecuatoriano que se expone en el siguiente cuadro:

Tabla 122: Tasa de interés activa por segmento

Segmento	Tasa activa referencial	Tasa activa referencial máxima
Productivo corporativo	8,17%	9,33%
Productivo empresarial	9,53%	10,21%
Productivo Pymes	11,20%	11,83%
Consumo	15,91%	16,30%
Vivienda	10,64%	11,30%
Micro crédito acumulación ampliada	22,44%	25,50%
Micro crédito acumulación simple	25,20%	27,50%
Micro crédito minorista	28,82%	30,50%

Fuente: Banco Central del Ecuador a 2013

Elaborado por: El autor

La tasa tiene variaciones en función del segmento de crédito que califique; pero no solo de ello sino además de la entidad que lo financia, del sector y la actividad financiada, conjuntamente con la calificación de riesgo de la operación y del cliente.

A continuación relacionaremos la tasa de interés con la institución crediticia que lo financió en cada sector.

Tabla 123: *Relación entre tasa de interés y la entidad que le otorgó el crédito en el sector de las microempresas*

Entidad	Tasa de interés				Total
	8% - 14%	15% - 21%	22% - 28%	No sabe	
Cooperativas	12%	61%	89%	45%	53%
Bancos Privados	35%	33%	4%	22%	23%
Usura	0%	0%	7%	32%	17%
Banco de Fomento	41%	6%	0%	1%	6%
C.F.N.	12%	0%	0%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

En el caso del sector microempresarial las menores tasas corresponden al Banco de Fomento, entidad que la maneja el Estado; sin embargo las más altas tasas se encuentran en las operaciones concedidas por las cooperativas; en este último segmento realizamos un mayor análisis sobre el cálculo de la tasa, en donde se pudo constatar que en la gran mayoría de las cooperativas reguladas y no reguladas, a más de ofrecer una tasa alta, generalmente cuando el crédito se cancela mediante cuotas mensuales (capital más intereses) a través de una tabla de amortización, no se realiza el desembolso sobre la totalidad de la operación aprobada, sino que quedan una o dos cuotas (generalmente las últimas) como una garantía adicional; sin embargo el cálculo de la tasa se efectúa sobre la totalidad del monto aprobado, lo que de igual forma castiga aún más la operación.

Por otra parte se refleja que iniciando por las cooperativas, seguidos por la usura y posteriormente los bancos privados un gran porcentaje de beneficiarios desconocen la tasa a la que se les otorgó la operación.

Tabla 124: Relación entre tasa de interés y entidad que le otorgó el crédito en el sector de las pequeñas y medianas empresas

ENTIDAD	Tasa de interés				Total
	8% - 14%	15% - 21%	22% - 28%	No sabe	
Cooperativas	12%	80%	8%	0%	17%
Bancos Privados	31%	59%	7%	3%	61%
Banco de Fomento	69%	0%	8%	23%	9%
C.F.N.	43%	14%	14%	29%	5%
Usura	0%	0%	0%	100%	8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

En este sector un aspecto común refleja las tasas bajas de la banca pública; sin embargo la realidad cambia en los otros segmentos; en general la banca privada oferta una tasa de interés mucho menor que las restantes, en muchos de los casos se produce este hecho ya que se benefician de tasas corporativas con mejores condiciones y con cierta reducción en la tasa; en el caso de desconocimiento de la tasa nos llama la atención que se refiere exclusivamente a las operaciones que han recurrido a la usura y que como señalamos se dan fundamentalmente en el cambio de cheques.

En general el coste del financiamiento es alto. “resulta entonces que, para el sector más débil de la economía ecuatoriana, los servicios financieros de crédito son más caros que para los grupos de élite de la economía ecuatoriana. Una tasa de interés elevada significa mayor grado de extracción a economías que se encuentran precisamente en los estratos más vulnerables de ingreso nacional” (Salinas Vásquez, 2011).

g. Impuestos

El tema impositivo es uno de los que mayor conflictividad representa en los sectores productivos, fundamentalmente para las pequeñas y medianas el tema de los impuestos se destaca como uno de los problemas que más les afecta; el 30% de los encuestados lo identifica como la tercera mayor dificultad que tienen, y es que en el actual gobierno éste ha sido uno de los puntos en donde más ha puesto énfasis, tanto en optimizar la recaudación (se percibe una menor evasión) como en la creación de cargas tributarias adicionales, es tal la recaudación que a 2012 el 60% del presupuesto está financiado por las recaudaciones y el 20% por el petróleo, esto nos da una medida de la importancia fiscal en el manejo económico del gobierno (Hoy, 2012). Sobre este tema lo abordamos amplia y detalladamente en los capítulos I y III en las tablas 26 y 73.

No solo se ven afectados por las constantes reformas tributarias, sino por lo dificultad que implica el cumplimiento de una serie de normas y procedimientos que en el caso de los más pequeños les obliga a la contratación de terceras personas para realizar sus declaraciones, (aunque es necesario señalar que existen incentivos tributarios para este sector conforme se analizó en capítulos anteriores), sin embargo lo han mencionado como una problema en el desarrollo de sus actividades productivas; para los pequeños y medianos el problema es mayor, no por la complejidad de formularios y declaraciones sino por la incertidumbre para inversiones futuras motivado por la constante creación de nuevos impuestos según lo han señalado, aunque la versión oficial es otra en este tema.

2.4. Desempeño del área de Finanzas

En base a lo señalado en las encuestas y al análisis efectuado en esta área, hemos realizado una evaluación del desempeño, realizando ponderaciones en base a los resultados de la encuesta en cada variable, siendo los resultados los siguientes:

Tabla 125: Ponderación de las variables del área de Finanzas

FINANZAS													
V	SECTOR	Microempresas						Pequeñas y medianas					
	Ponderación	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total
8	Registros contables		x				2					x	5
9	Posee cuentas bancarias				x		4					x	5
10	Conoce la rentabilidad de su negocio	x					1				x		4
11	Acceso al financiamiento		x				2					x	5
12	Fuentes de financiamiento		x				2			x			3
13	Tasas de interés	x					1			x			3
14	Impuestos				x		4	x					1
	Resultado						16						26
	Desempeño						46%						74%

Fuente: Anexo 4

Elaborado por: El autor

Si bien el desempeño en su conjunto es inferior al anterior, la diferencia en la gestión se reduce en 32 puntos, la gestión en las microempresas llega al 46%, en el segundo grupo al 74%, en todos los parámetros analizados existen diferencias, lo que nos posibilita conocer que la realidad en el área financiera es diferente.

Es importante señalar que en el caso de las pequeñas y medianas empresas en su mayoría han tenido acceso a financiamiento (lo que motivó que este parámetro sea uno de los mejores puntuados), por otra parte los dos grupos coincidieron en que su mayor problema lo constituye precisamente la falta de financiamiento, situación que fue abordada en uno de los grupos focales que llevó como parte de la investigación, pudiéndose establecer que si bien han sido beneficiarios de un crédito, éste no ha sido concedido en condiciones favorables tanto de oportunidad, como en los plazos más adecuados y a tasas competitivas que sí se refleja en la investigación.

Por otra parte una de las mayores diferencias en los grupos analizados; la constituye el manejo financiero, la más evidente se encuentra en la parte operativa; las microempresas en su gran mayoría no llevan contabilidad y consecuentemente se dificulta sobremanera el control

financiero, nos referimos a identificación de costes, planificación de compras, y sobre todo desconocen la rentabilidad de sus negocios, lo que de cierta forma les resta la posibilidad de ser sujetos de crédito; además vinculan el manejo financiero del negocio con las actividades personales, es decir no tienen independencia entre el negocio y sus gastos del hogar.

Gráfico 17: Comparativo del desempeño de las variables del área de finanzas

Fuente: Tabla 125
Elaborado por: El autor

2.5. Área de Mercado

De manera similar al análisis efectuado en las dos áreas anteriores, en el mercado analizaremos variables que nos servirán para conocer su desempeño.

Como una herramienta que no solo apoya al mercado sino a toda su gestión empresarial se encuentra lo referente al uso de internet y el uso de tecnologías de información y comunicación.

a. Dispone de internet

A nivel general apenas el 43% de las unidades productivas analizadas cuentan con servicio de internet.

De las microempresas que llega al 18% los que cuentan con internet, son las actividades de edición e impresión con el 70% y de madera con el 50% las que más utilizan esta herramienta; en el caso de la actividad de metalmecánica registra el menor uso con el 6%. La diferencia es amplia en los dos grupos en el segundo prácticamente todos disponen del servicio que llega al 98% de los usuarios.

Por otra parte, en el sector de las microempresas, de quienes respondieron que no disponían del servicio el 77% manifestó que no lo requieren, seguido muy por debajo con un 12% que manifestaron su excesivo coste; el 8% que desconoce su uso y el 3% que tenía dificultades técnicas; es decir este sector prácticamente señala que este servicio no influye en el desarrollo de sus actividades productivas.

En el sector de las pequeñas y medianas el 2% que no dispone del servicio es por dificultades técnicas y por el coste elevado, lo que hace suponer que de ser superada esta dificultad el 100% lo tendría.

En base a los resultados de la investigación podemos afirmar que la disponibilidad de internet como herramienta en su gestión, es baja; lo comparamos con resultados sobre su uso con datos generales de la ciudad de Cuenca, donde en el área urbana tan solo el 39,8% de la población de 5 años y más utilizó internet en los últimos 12 meses (INEC, 2011c).

A nivel de país, el 31% de los ecuatorianos accedieron a internet en el año 2012, valor que supera la media regional pero lejanísimo de la media de los países desarrollados 71%, de acuerdo al CIA World Factbook (Lasso, 2012).

Esta situación de alguna manera tiene y debe modificarse a corto plazo en los sectores productivos fundamentalmente en el microempresas por múltiples factores, tanto de competitividad como de cumplimiento de regulaciones.

El internet, incluyendo las redes sociales, en la actualidad se constituye en uno de los mejores aliados en la estrategia de mercadeo de los empresarios ecuatorianos que de hecho mejora la competencia (Revista Líderes, 2013).

En cuanto a las regulaciones, se han dado disposiciones por parte del Servicio de Rentas Internas del Ecuador que a partir de enero de 2013, todas las unidades productivas, incluidas las no obligadas a llevar contabilidad tienen la obligación de realizar su declaraciones vía internet, las declaraciones físicas han sido eliminadas (Achi, 2012). Debemos considerar además las nuevas disposiciones sobre facturación electrónica que hace imprescindible el manejo de herramientas informáticas, así como el incremento notable de transacciones bancarias por internet, pago a proveedores, etc.

Por otra parte es importante citar sobre el tema lo que sucede en Europa en similar estudio citado anteriormente; el acceso a internet de las Pymes en Suecia, Noruega, Finlandia y Dinamarca es del 90%, en Alemania el 80%, en Inglaterra el 78%, en España llega al 75%, entre otros (Torralba, 2010).

Continuando con el uso de las TIC, analicemos el uso de la página web como un elemento más en su gestión de mercado.

b. Tiene web site

Esta pregunta tiene alguna relación con la anterior en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación; en términos generales los dos grupos mayoritariamente no tienen sitio web, su uso llega al 8% de manera global; en el sector de las microempresas es de apenas el 0,11% y las pequeñas y medianas llega al 22%.

En la investigación, de las microempresas cuatro actividades registran sitio web: tres dedicadas a la joyería y una a los servicios referido a cosmetología y belleza; en el segundo grupo, de las compañías dedicada a las Tics paradójicamente solo el 38% cuenta con web; de las confecciones se registra el 25% entre lo más relevante.

Se evidencia una escasa utilización de un sitio web como herramienta de gestión del negocio en los sectores analizados; y consideramos afecta en mayor medida mientras mayor tamaño tiene la unidad productiva.

Los datos obtenidos reflejan en términos generales una gran debilidad en nuestros sectores productivos en este elemento; ya que cada vez más empresas a nivel mundial realizan la promoción y consecuentemente la comercialización y venta de sus productos vía internet a través de sus sitios web, esto se ve reflejado por ejemplo en la gran cantidad de recursos que ha generado el impuesto a la salida de capitales (que lo abordamos en capítulos anteriores), en donde un importante componente lo representan las compras que efectúan los ecuatorianos por internet, generalmente en los Estados Unidos, a pesar de todas las restricciones que existen al respecto; es tan grande este mercado virtual lo que ha motivado incluso a la empresa estatal de Correos del Ecuador abrir casilleros internacionales en Miami, con el objetivo que posteriormente la mercadería sea enviada al Ecuador (Correos del Ecuador, 2010).

Esta situación nos pone en desventaja fundamentalmente en el sector de las pequeñas y medianas empresas, ya que no solo se realizan ventas por esta vía sino también compras de insumos en el extranjero sobre todo a crédito y una manera de generar más confianza con los proveedores es tener un negocio consolidado y con presencia en la web.

Sobre el tema citemos el caso europeo de un estudio realizado por la consultora IDC en donde Suecia, Noruega, Finlandia y Dinamarca; el 72% tiene web propia; en el caso de España el 32% tienen web, (Torralba, 2010); como se puede apreciar la diferencia con el grupo de análisis es amplia.

En el caso del sector de las pequeñas y medianas empresas se ha podido verificar que la mayoría de los negocios que tienen página web han sido quienes han exportado, conforme se desprende de la siguiente tabla:

Tabla 126: *Relación del tipo de consumidores con quienes disponen de sitio web en el sector de las pequeñas y medianas empresas*

Web site	Consumidores			Total
	Local	Nacional	Exportación	
Si	33%	11%	62%	22%
No	67%	89%	38%	78%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Conforme lo señalamos quienes tienen como consumidores a clientes del extranjero en su mayoría tienen sitio web; es así que el 62% de los pequeños y medianos empresarios que exportan tienen un sitio web a través del cual se promocionan, de ahí la importancia del uso de las tecnologías.

No realizamos el análisis de las microempresas ya que los clientes de exportación son limitados y no existe ninguna relación.

c. Consumidores o clientes de su negocio

En conjunto el mercado local concentra a la mayoría de los consumidores con el 70%; sin embargo existe diferencias cuando se analiza por sector; las microempresas orientan sus ventas mayoritariamente al mercado local en el 88%; mientras que los pequeños y medianos al nacional que llega al 64%; el segmento de exportación es mínimo a nivel global es del 3%, las microempresas cubren el 1% mientras que las pequeñas y medianas el 9%

En el caso de las microempresas la actividad que cuenta con clientes fuera del país son las confecciones o prendas de vestir, en donde el 7% de los encuestados dedicados a dicha actividad cubrían ese mercado. En el caso de las pequeñas y medianas la joyería, productos de madera, prendas de vestir y alimenticio realizan sus ventas al exterior en un 17%, 13%, 12% y 11% respectivamente.

Al estudiar el tipo de consumidor, verificamos que los dos sectores tienen claramente definidos sus clientes; en el primero son en su mayoría locales, en el segundo nacionales; tradicionalmente su estructura se ha mantenido durante la mayor parte de su permanencia en el mercado; y de cierta manera satisfacen tanto la demanda local y nacional respectivamente; sin embargo los dos segmentos tienen una escasa participación en el mercado de exportación y en su mayoría ha sido ocasional.

d. Realiza investigaciones de mercado

La utilización de esta herramienta de mercado es muy baja, en su conjunto representa el 31%, en el caso de los microempresarios llega al 19%, de este sector las actividades que en mayor porcentaje realiza esta actividad corresponde a prendas de vestir y minerales no metálicos, en donde se registra un 50% de cumplimiento en cada uno de ellos.

En las pequeñas y medianas supera con poco la mitad de los encuestados, llega al 53%; en este segmento las Tics, e industrias gráficas son las actividades en donde más se realizan estudios de mercado con el 78 y 77% respectivamente.

Es así que en cuanto a investigaciones formales de mercado, (entendiendo esta pregunta como el método que nos ayuda a conocer los clientes actuales y potenciales del negocio, sus gustos preferencias, etc.), el desempeño es insuficiente a esta parte fundamental de toda actividad comercial, ya que esta actividad influye directamente en su ventas, lo que motiva que los dos sectores hayan catalogado como uno de sus principales problemas que los afecta el relacionado con la excesiva competencia. Sin duda esta información nos posibilita entender de mejor manera cómo han fijado sus nichos de mercado cada sector

e. Conoce la calidad y precios de la competencia

Los porcentajes de cumplimiento de este factor son mejores al anterior, en conjunto llegan al 68%; con diferencias amplias entre los dos sectores.

En las microempresas quienes conocen la calidad y precios de la competencia llegan al 59%, de este sector, las actividades de alimentos con 77% y prendas de vestir con el 70% son quienes más cumplen con este parámetro; en el otro extremo están las sustancias químicas en donde lo realizan apenas el 30%.

En las pequeñas y medianas llega al 86%; de este sector las actividades con mayor participación son de prendas de vestir con 97% y alimenticio 89%, la de menor cumplimiento es la joyería con el 67%.

Es por ello que el no realizar adecuadamente estudios de mercado se compensa en cierta forma con la aceptable percepción que tienen sobre sus competidores con relación exclusivamente a

los precios y la calidad de sus productos; en donde los dos grupos cuentan con un buen conocimiento de la competencia en este aspecto; en mejor medida en el caso de las pequeñas y medianas.

f. Ha exportado alguna vez

En su conjunto el 9% ha exportado en alguna ocasión; son las pequeñas y medianas las que cuentan con un mayor porcentaje del 16%; en donde las actividades dedicadas a la madera y corcho y joyería son las que han tenido mayor participación.

En las microempresas del 6% que ha exportado alguna vez, las actividades de impresión y de minerales no metálicos son las que predominan.

Los motivos por los que no exportan son varios y a su vez son diferentes de acuerdo a cada sector analizado; en el primer segmento que son en su gran mayoría, un 61% manifiesta que no saben cómo hacerlo; mientras que en el segundo en un 15%; los precios no competitivos son la siguiente razón con el 11% y 21% respectivamente; un factor importante lo constituye la insuficiente capacidad de sus empresas con el 9% y 26%, finalmente se encuentran las barreras arancelarias y el no cumplimiento de los estándares de calidad exigidos en menores porcentajes.

En resumen en la investigación, se determina que en la microempresa es muy bajo el número de unidades que ha exportado alguna vez y las que respondieron que si lo han hecho asimilan exportación cuando han enviado algún producto al extranjero (por ejemplo joyas) a través de terceros (familiares, amigos sobre todo a los Estados Unidos y España) por encargos, por lo que no se considera como un programa permanente; en lo que se refiere a la pequeñas y medianas las pocas que sí lo han realizado, cuentan con políticas establecidas de exportación a través de canales legales con todos los permisos que ello supone; en general si continuamos dirigiendo nuestra mirada exclusivamente al mercado local y nacional las Pymes no

sobrevivirían a largo plazo por la influencia cada vez de producto importado en el país, a pesar de las restricciones impuestas por el gobierno por su política sustitutiva de importaciones.

Esta información refleja claramente el carácter eminentemente local y nacional de la producción de los sectores analizados que, en general, se limita al mercado interno. Esto a pesar de los esfuerzos y apoyo sobre todo del actual gobierno que, dado nuestro modelo económico, considera imprescindible contar con divisas fruto de la exportación por lo que impulsa la asociación de micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) en consorcios de exportación con el fin hacerlas más competitivas y de esta manera facilitar la inserción de su productos en el mercado internacional (ProEcuador, 2012).

Lo reflejado en Cuenca, tiene relación con estudios realizados en otros lugares del país; que señalan que las Pymes no exportan actualmente de manera creciente y sostenida, debido a que tienen ciertas dificultades para hacerlo: capacidad insuficiente para atender grandes volúmenes, desconocimiento de los requisitos nacionales e internacionales, precios no competitivos, limitaciones en calidad y trabas arancelarias y no arancelarias que imponen otros países (Naranjo Paredes, 2007).

En general las Pymes ecuatorianas no tienen una cultura exportadora, y las que sí lo hacen tienen una serie de dificultades; lo cual se ha reflejado en varios estudios, entre ellos podemos citar un estudio de la ALADI que concluye señalando “bajo el criterio de dinamismo exportador, las cifras muestran una situación difícil para las Pymes exportadoras ecuatorianas, pues el comportamiento del número de subpartidas exportadas muestra un patrón marcado de irregularidad (ALADI, 2012).

En el caso de que las micro, pequeñas y medianas empresas decidan emprender una aventura productiva con fines de exportación, las exigencias vendrán por dos vías: a) en muchos de los

casos, desde el lado de la demanda, será imposible cubrir las cantidades mínimas exigidas por la mayoría de los potenciales compradores internacionales y b) por el lado de la oferta, a una Pyme de forma individual le será complicado enfrentar a competidores gigantes caracterizados por la práctica de economías de escala a nivel mundial (Araque, 2012).

Consecuentemente se podría indicar que en el grupo de las pequeñas y medianas de Cuenca al menos ha existido mayor intento de exportar.

g. Tiene planificado ampliar su negocio y cómo lo financiaría.

Existe una diferencia entre los dos sectores en cuanto a perspectivas a futuro, en el primer grupo el 46% responde que ampliará su negocio, mientras que el segundo llega al 74%.

En la aplicación del instrumento se detectó que en el caso de las microempresas las actividades que tienen perspectivas de ampliación lideran las dedicadas a la elaboración de sustancias químicas y metalmecánica con el 80 y 58% respectivamente.

Mientras que en el segundo corresponden a las actividades de prendas de vestir, metalmecánica y alimentos con el 91%, 88% y 86% respectivamente.

De quienes afirmaron tener la intención de ampliar su negocio, difiere la forma cómo la financiarán en los dos grupos, en el primero de quienes respondieron que sí, lo harán con recursos propios el 68%, por el contrario los pequeños tan solo el 24% optará por este mecanismo. Lo que de cierta forma tiene relación con el acceso al crédito que ha tenido cada segmento (situación analizada en el área financiera).

Se desprende del estudio que bajo estas condiciones las perspectivas de ampliar la producción en conjunto son bajas, aunque difiere en los dos grupos con mayor tendencia del sector de las

pequeñas y medianas, lo que va de la mano de varios aspectos internos y externos, en el primer caso referido a la capacidad instalada de la planta para hacer frente a cambios en el mercado.

Al respecto en estudio realizado por el Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar se establece que las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas tienen una capacidad acumulada de producción que aún no está siendo usada al 100%; pues en promedio las Pyme tienden a trabajar 5,3 días a la semana, con una media de tiempo laborado que se ubica en apenas 8,7 horas diarias (Araque, 2012). Si lo comparamos con países desarrollados muchas de las plantas productivas no paran las 24 horas al día.

Y por otra parte al nivel de confianza sobre las perspectivas de negocios; en este sentido es importante destacar investigaciones de la firma Deloitte en el 2011 sobre la confianza empresarial (generalmente lo calcula tomando como informantes la pequeña mediana y gran empresa) que ha sufrido variaciones en los últimos años y ha ido a la baja de 94,6 puntos en el 2006 ha descendido a 83,6 en el 2011, por motivos de diversa índole (Deloitte, 2011), que de hecho influye en las perspectivas que se tiene a futuro.

2.6. Desempeño del área de Mercado

En base a lo señalado en las encuestas y al análisis efectuado en esta área, hemos realizado una evaluación del desempeño, realizando ponderaciones en base a los resultados de la encuesta en cada variable, siendo los resultados los siguientes:

Tabla 127: Ponderación de las variables del área de Mercado

MERCADO													
V	SECTOR	Microempresa						Pequeñas y medianas					
	Ponderación	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total
15	Tiene web site	x					1	x					2
16	Realiza investigaciones de mercado		x				2			x			3
17	Conoce la calidad y precios			x			3					x	5
18	Tipo de consumidores				x		4				x		4
19	Acceso al mercado internacional	x					1	x					2
20	Dispone de internet		x				2					x	4
21	Ampliación de su negocio		x				2				x		4
	Resultado						15						24
	Desempeño						43%						69%

Fuente: Anexo 4

Elaborado por: El autor

En esta área el desempeño conjunto es todavía menor a las dos anteriores, es una de la áreas más deficitarias en el sector microempresarial; justamente la falta de mercado y la excesiva competencia han sido reflejados como sus mayores problemas; su desempeño llega al 43%, mientras que en la pequeñas y medianas es del 69%, sector al cual también le afectan los problemas señalados pero en diferente medida.

En un análisis en conjunto en esta área la diferencia se acorta a 26 puntos lo que demuestra algunas coincidencias sobre todo en las Tecnologías de la Información y Comunicación como soporte para la gestión de mercadeo, por ejemplo los dos grupos cuentan con una mínima presencia en la web; no ofertan su producción a mercados internacionales por una serie de circunstancias, lo que se demuestra en el casi nulo y escaso porcentaje de sus ventas al extranjero; incluso su conocimiento del mercado local es limitado ya que tan solo en menor medida realizan estudios de mercado que les posibilite diversificar y consecuentemente ampliar su producción.

Y de hecho lo señalado incide en sus perspectivas de ampliación de sus negocios a nivel local nacional e internacional.

Gráfico 18: Comparativo del desempeño de las variables del área de mercado

Fuente: Tabla 127

Elaborado por: El autor

2.7. Área de Producción

En cuanto al área de Producción serán analizadas algunas variables que nos posibilitará conocer sus fortalezas y debilidades internas de las unidades productivas investigadas, en donde se tratarán temas referentes a los procesos productivos, materias primas y otros elementos que posibiliten la oferta de un producto adecuado.

a. Facilidad para acceder a materias primas de calidad y su procedencia

En conjunto el 78% respondió que tiene facilidad para acceder a materias primas de calidad; aunque los microempresarios tendrían una mayor disponibilidad que llega al 82% con relación al 69% del segundo segmento analizado, por lo que es importante conocer la procedencia de la materia prima que interviene en su proceso productivo, que es lo que abordamos a continuación.

El 63% de los sectores analizados utiliza materia prima nacional; sin embargo son las pequeñas y medianas empresas en donde mayoritariamente la procedencia de sus insumos son importados.

La disponibilidad de insumos en cuanto a la facilidad para acceder a materias primas de calidad, es fundamental para el adecuado rendimiento del negocio porque de cierta manera se revierte en la calidad y precios del producto, los resultados son satisfactorios en el estudio en los dos sectores, aunque con alguna dificultad más en los pequeños y medianos productores; este factor sin duda se presenta por el origen de sus insumos.

En este ámbito existe una diferencia: los microempresarios en su mayoría consumen materia prima nacional a diferencia de los pequeños y medianos en donde más de la mitad de sus insumos son importados; esto incrementa sus costes de producción debido a la existencia del impuesto a la salida de capitales, el “mismo que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen al exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa del impuesto ISD es del 5% (Servicio de Rentas Internas, 2011).

Cabe señalar además que algunos de los microempresarios consultados a pesar de consumir materias primas importadas las consideraban nacionales ya que se adquirirían en el país por los grandes distribuidores.

Es importante relacionar la facilidad que se tiene para el acceso de las materias primas con el origen de las mismas.

Tabla 128: *Relación entre el origen y la facilidad de acceso de materias primas*

Variable	Acceso			
	Microempresas		Pequeñas y medianas	
	Si	No	Si	No

Origen	Nacional	86%	16%	53%	6%
	Importada	14%	84%	47%	94%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

En el caso de las microempresas que adquieren materia prima de origen nacional no tienen mayores problemas para adquirirlas, lo que no sucede cuando se trata de la importada en donde se presentan dificultades sobre todo de costes motivados por el impuesto a la salida de capitales, esto en el evento que lo hagan directamente (que son casos limitados); y si lo quieren efectuar a través de un proveedor local el precio de venta se incrementa notablemente.

Para las pequeñas y medianas empresas los resultados cambian, no tienen mayores dificultades en la adquisición de materias primas importadas ya que generalmente sus departamentos de compras cuentan con los procedimientos y experiencia para ello; además ya han asumido por su volumen de ventas el coste del impuesto.

La calidad es otro tema importante que lo analizamos a continuación:

b. Tiene implementado algún sistema de control de calidad

A nivel de grupo, el 37% de los sectores analizados cuenta con la implementación de algún sistema de control de la calidad; en el sector de las microempresas su cumplimiento es menor ya que 58% no lo tiene y más aún el 13% no sabe de qué se trata. A diferencia del segundo sector en donde el 55% sí lo aplica.

Cuando nos referimos a la implementación de un sistema de control de calidad, lo consideramos a éste como un referente a nivel mundial para evaluar la competitividad de las unidades productivas en donde claramente las analizadas no lo cumplen. Su implementación en los dos sectores es fundamental sobre todo por la excesiva competencia que existe en sus actividades (reflejado como uno de los mayores problemas por los que atraviesan tanto microempresarios

como los pequeños y medianos productores según los resultados de la presente investigación); por lo tanto, las empresas deben buscar la manera de garantizar la calidad de sus productos independientemente del coste, algo complicado en nuestro país, por la presencia de productos provenientes de la China; y en el caso particular de Cuenca productos proveniente de Perú y Colombia a precios mucho más bajos y sobre todo de mejor calidad, sobre todo de Colombia en el caso de textiles; nuestros productores, frente a ello necesitan asegurar la calidad, y ésta no se logra solamente controlando los productos semielaborados, ni las materias primas, ni los productos terminados.

“El aseguramiento de la calidad implica mucho más. La calidad debe ser parte de cualquier proceso, incluso de aquellos que siempre han estado ajenos, como los procesos propios de ventas o los de administración; lo que sí queda claro mirando hacia el futuro, es que cada día los mercados serán más competitivos en precio y en calidad, y las empresas que se inicien, o aquellas que quieran sobrevivir, tendrán que gestionarla desde el inicio de sus actividades primarias. Dicho de otra manera, deberán ejecutarla, medirla y controlarla” (Ferrero, 2010).

En el país es el Instituto Nacional de Normalización quien regula y certifica la aplicación de diversas normas de sistemas de gestión de calidad, a lo que acceden fundamentalmente las empresas de mayor tamaño, en nuestro caso las medianas, pero sobre todo las que buscan acreditarse para exportar, en la web del instituto citado apenas 4 empresas figuran con la certificación ISO 9001:2008 de las cuales una es de Cuenca; (INEN, 2012) esto no implica que muchas empresas busquen otros medios para acreditarse fundamentalmente con calificadoras internacionales por la exigencia de los mercados; lo que sí se refleja en el país es la certificación “sello de calidad INEN” la cual poseen un gran número de empresas cuyos requisitos son diferentes en cuanto a la exigencia.

A continuación analizamos otro elemento fundamental en el área de producción, lo referido a la seguridad y salud ocupacional.

c. Cuenta su establecimiento con algún sistema de salud y seguridad ocupacional

Similar dificultad con el tema de la calidad en cuanto a su aplicación; si bien en el sector de las pequeñas y medianas empresas llega al 58% y en las microempresas el 32% los establecimientos tienen implementado un sistema de seguridad; en forma global es muy baja, llega al 39%; es de mencionar que aunque con porcentajes diferentes del 14% y 2% los encuestados de los sectores analizados desconocen de qué se trata su aplicación.

Las nuevas disposiciones legales implican mayores esfuerzos por parte de las empresas, nos referimos a la implementación de sistemas de salud y seguridad ocupacional; cuyos resultados son muy bajos en los dos sectores investigados; su implementación es de suma importancia, más aún con los requerimientos y regulaciones que se imponen en el país tanto en el Código de trabajo, artículos 38 y 432; la Constitución del Ecuador artículo 326 numeral 5; artículo 4 del Instrumento Andino de Seguridad y Salud (Instrumento Andino de Seguridad y Salud, 2005), que ha motivado una serie de controles por parte de las autoridades estatales sobre su cumplimiento e incluso a la obligación que tienen los empleadores sobre la creación de un comité dentro de la empresa que regule su funcionamiento.

La normativa de seguridad y salud ocupacional emitida en el 2012 obligó a la empresas según su tamaño y enfoque de negocio por ejemplo a contratar personal especializado que es muy difícil de encontrarlo en el país, conformar comités de seguridad, un centro médico entre otros que en ciertos casos ha dificultado el manejo del negocio (Informe Semanal, 2013), constituyéndose en uno de los motivos de su limitada aplicación.

d. Tecnología de su empresa y estado de sus equipos

La diferencia es marcada en los dos grupos; el primero es predominantemente manual con un 63%; y el 15% semiautomática, también es importante referirnos al 22% que desconoce el tipo de tecnología que utiliza; en cuando al segundo el 34% es manual; el 60% la señala como semiautomática y el 6% no conoce.

En cuanto a la tecnología que se utiliza existe una marcada diferencia en los dos grupos; el primero dadas sus características es predominantemente manual, en donde la mano del artesano da el toque de diferencia, en estas circunstancias el operario tiene incidencia directa en el arranque y operación de la máquina; mientras que en las pequeñas y medianas si bien parte de las encuestadas cuenta con procesos manuales, mayoritariamente son semiautomáticos, en donde las tareas manuales tienen el auxilio de tecnologías neumáticas, electromecánicas, contactores, relés temporizadores, etc.; cabe señalar que el reactivo implementado se diseñó con tres opciones esta calificación ya que en la prueba piloto no se detectó presencia de uso de tecnología automática o computarizada; en este ámbito la industria de Cuenca es consiente que su nivel actual de automatización no es el adecuado con los avances que ha tenido la tecnología en los diferentes campos (Sánchez V. , 2010), sobre todo las pequeñas y medianas empresas que deben entrar en procesos de automatización para optimizar el uso de sus recursos.

e. Estado de los equipos

En cuanto al estado de los equipos que intervienen a nivel global, el 4% consideró que el estado de sus equipos como de punta; el mayor porcentaje lo situó como modernas con el 52%; el 16% como muy antiguas, con valores similares en los dos grupos.

El estado de los equipos que intervienen directamente en su proceso productivo es un factor en el área de producción que incide en el rendimiento del sector productivo, donde en los grupos

investigados existe coincidencia en el estado de sus equipos; en cuanto a la considerada “de punta” es mínima tanto a nivel global como de sector; un porcentaje importante lo define como modernos, encontrándose en un punto medio la capacidad tecnológica de los mismos.

Al respecto, en un estudio realizado por investigadores de la Universidad Salesiana del Ecuador sobre el grado de automatización de las Industrias en Cuenca (citado anteriormente) se destaca que el 30,8% de los equipos de este segmento tiene menos de cinco años de funcionamiento; el 31,3% entre 5 y 9 años; el 20,5% entre 10 y 20 años y más de 20 años el 17,4%. En promedio de este sector, se detectó que si bien algunos equipos son antiguos han sido mejorados con el avance de la tecnología.

En lo referente a la microempresa se pudo apreciar en la visita a varios talleres que sus equipos en gran mayorías son básicos y a pesar de su antigüedad no requieren de cambios; en muchos de los casos éstos son sujetos de mantenimiento por el dueño del taller.

f. El volumen y sus costes de producción

Con algunas diferencias, los 2 sectores coinciden en que el volumen de producción en el último año disminuyó, el sector más afectado fue el del microempresario en donde la baja afectó a un 56%; en el segundo disminuyó en un 44% de los casos.

En el estudio se refleja que el volumen de su producción en el último año en general ha disminuido, el sector más afectado fue el de los microempresarios, consecuentemente se puede afirmar que sus ingresos también disminuyeron.

Con referencia a sus costes de producción se incrementaron en un 89% en forma global; el 9% que permanece igual y tan solo el 2% que ha disminuido.

El tema costes de producción es un factor que influye significativamente en el desempeño empresarial; en donde existe una coincidencia en los dos sectores se refiere a su incremento, en los dos se produce este problema que de cierta forma también influyó en la disminución de los volúmenes de producción.

Los costes de producción pudieron haberse incrementado por varias vías; una por ineficiencia en sus procesos productivos, la segunda por el componente importado de sus insumos con relación directa al impuesto salida capitales, la tercera por la inflación que a pesar de haberse mantenido constante en los últimos años se registra valores cercanos al 5%, y finalmente por la aplicación de nuevas normas implementadas en el país en los campos de seguridad ocupacional, el seguro social, los manejos contables y tributarios se han sido aprobados en los últimos años por el actual régimen; “los temas tributarios y laboral han sido los más complejos por cumplir, por los costes operativos que ello implica en especial para las microempresas, pequeñas y medianas empresas” (Informe Semanal, 2013), que si bien son positivos es muy difícil cumplirlos todos a la vez.

Este es un problema que afecta a todos por igual, sin embargo los más vulnerables son quienes tienen más inconvenientes, así se refleja en varios estudios, entre ellos un reportaje de uno de los diarios más importantes del Ecuador en donde incluyen otros elementos “los precios de telas, tinturas, botones, entre otros materiales para la elaboración de artesanías suben constantemente. Los artesanos se valen de otras opciones como cambiar proveedores o remplazar la materia prima. Según comerciantes cuencanos, el coste se incrementa por parte de los distribuidores de Colombia, Guayaquil y Quito, por lo que pierden competitividad (Informe Especial, 2012).

2.8. Desempeño del área de Producción

En base a lo señalado en las encuestas y al análisis efectuado en esta área, hemos realizado una evaluación del desempeño, realizando ponderaciones en base a los resultados de la encuesta en cada variable, siendo los resultados los siguientes:

Tabla 129: Ponderación de las variables del área de Producción.

PRODUCCION													
V	SECTOR	Microempresa						Pequeñas y medianas					
	Ponderación	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total
22	Volumen de producción		x				2			x			3
23	Costes de producción	x					1	x					1
24	Materias primas					x	5				x		4
25	Sistemas de control	x					1			x			3
26	Sistemas de seguridad y salud		x				2			x			3
27	Tecnología y estado de equipos				x		4			x			3
28	Estado de sus equipos			x			3			x			3
	Resultado						18						20
	Desempeño						55%						60%

Fuente: Anexo 4

Elaborado por: El autor

De las áreas funcionales de la empresa es la más débil en su conjunto, en donde la diferencia se reduce a 5 puntos entre los dos sectores.

Sin embargo de aquello en las microempresas es la de mejor desempeño, llega al 55%, y de peor rendimiento de las pequeñas y medianas que llega al 60%; esto tiene su explicación en el hecho que en las microempresas son intensivas en mano de obra a diferencia del otro segmento que son intensivas en capital, cuentan con maquinaria que no es de punta ni su tecnología es de las mejores; debemos considerar que en el primer grupo se encuentra el sector artesanal con una producción definida y tradición de muchos años en donde de cierta forma se tiene definido un proceso productivo que no requiere de mayores equipos, pero sí de innovación que constituye un factor no utilizado; en su conjunto se refleja un incremento en sus costes de producción que se lo puede entender por la inflación, la misma que si bien se ha estabilizado en los últimos períodos continúa afectando a todos los sectores productivos, pero lo que más

influye en sus costes es su deficiencia en el proceso productivo, esto va de la mano con la aplicación mínima de procesos de control de calidad, automatización de sus procesos que de cierta forma incide en los costes productivos lo que les resta competitividad a los dos sectores, prueba de ello es la presencia de productos artesanales “made in China”, y de otros países que se encuentran en el mercado a pesar de los controles estatales; todo ha tenido con fin el que sus volúmenes de producción no alcancen los niveles esperados.

Gráfico 19: Comparativo del desempeño de las variables del área de producción

Fuente: Tabla 129
Elaborado por: El autor

2.9. Entorno

Finalmente es importante analizar cómo afecta el entorno a las unidades productivas analizadas.

a. Acceso a servicios básicos

En general la calificación de los servicios básicos en los dos grupos las consideramos aceptables con un 69% entre excelente y bueno; sin embargo se nota una diferencia en la percepción del primer grupo, de menor acceso a servicios básicos de calidad.

El acceso a los servicios básicos adecuados que brinda la ciudad a la colectividad en general y a los sectores analizados en particular, son adecuados, sin embargo influye también el hecho de la propiedad del local que en su mayoría son arrendados, esto en el caso fundamentalmente de los microempresarios lo que de cierta forma limita tener mejores condiciones conforme lo detallamos a continuación.

Tabla 130: *Relación entre acceso a servicios básicos y tipo de local*

Tipo de local	Acceso a los servicios básicos				Total
	Excelente	Bueno	Regular	Malo	
Propio	50%	42%	2%	16%	29%
Arrendado	43%	49%	94%	77%	64%
Otros	7%	9%	4%	7%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

De quienes respondieron cuentan con local arrendado, que son el 64%, las precepciones más negativas se encuentran en regular con un 94% y malo con un 77%, es decir el tener un local arrendado en el caso de los microempresarios ha sido desfavorable para tener acceso adecuado a servicios básicos; en el caso de las pequeñas y medianas empresas no se realizó en análisis ya que en su mayoría cuenta con local propio y con servicios básicos adecuados.

b. Afiliación a gremios y servicios recibidos

El sector de los pequeños y medianos se encuentra prácticamente en su totalidad afiliado a algún gremio u organización, a diferencia del microempresario en donde apenas el 14% se encuentra identificado con algún gremio.

Quienes se encuentran afiliados han recibido diversos servicios; el mayor la capacitación con un 57%, seguido por información especializada con el 24% y, en menor medida, por programas de asociatividad entre otros, con similar composición en los dos sectores.

Conforme lo hemos señalado en el transcurso de la investigación, en la ciudad de Cuenca existe una serie de gremios que aglutina a diversos sectores productivos Cámara de Industrias, Cámara de Comercio, Cámara de la Pequeña Industria, Cámara de Artesanos, la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así como gremios sobre todo artesanales de una actividad específica, por ejemplo de joyeros, carpinteros, sastres, metalmecánicos entre otros.

Sin embargo de la muestra encuestada la respuesta del sector microempresarial ha sido reducida hacia la afiliación masiva, múltiples han sido las causas que ha motivado esta conducta; de lo que se ha podido establecer en conversaciones con los actores, se establece que muchos se han desafiliado o separado de sus gremios por la poca acción que realizan en conjunto; algunos señalan que la presencia de intereses políticos en ciertas agrupaciones impiden que tengan más afiliados, ya que no se visibiliza mayor apoyo por parte de estos estamentos a pesar que tienen muchos años de formados.

Lo señalado ha sido fruto de importantes debates a nivel nacional por problemas no solo de los microempresarios sino de los de mayor tamaño, en donde se juegan muchos intereses “los gremios, por ende, deben enfocarse no solo en satisfacer las necesidades inmediatas o más apremiantes de sus afiliados, sino en procurar que el marco dentro del cual se desarrollan sus

negocios no los asfixie. Así, por tener que estar inmersos en el mundo político se olvidaron de a quienes servían y se preocuparon más por sus amarres, por el futuro político o la imagen de los dirigentes de turno que por las cámaras de la producción” (Editorial, 2004).

A pesar de todo lo señalado, la importancia de los gremios es innegable en el marco del desarrollo nacional como entes de apoyo a sus agremiados, es así que el éxito de la asociación pública-privada radica en la representatividad que tengan los gremios productivos. Si no se cuenta con un sector empresarial fuerte, no se puede pensar en implementar procesos de asociación público-privada y los anticuados e ineficaces sistemas centralizados quedan como la única respuesta al desarrollo. La necesidad de concretar procesos de asociación entre los sectores público y privado es una razón más para que la asociación gremial sea deseable (Observatorio de la Política Fiscal, 2007).

c. Apoyo de organismos e incentivos que requieren

En su conjunto el 70% manifiesta que no recibe apoyo de ningún organismo; seguidos del 18% que señalan a los gremios, y el 5% al municipio; sin embargo los porcentajes varían de acuerdo a cada sector analizado, presentando condiciones menos favorables los microempresarios.

En general se destaca un mínimo apoyo del sector público, nos referimos al gobierno central y los gobiernos locales.

En cuanto a los incentivos por parte de organismos públicos que vayan en su beneficio, existe coincidencia los dos grupos, nos referimos a la reducción de aranceles y créditos subsidiados; en el segundo grupo destaca con un alto margen los referente a incentivos fiscales.

Es así que para un desarrollo sostenido de los sectores productivos es necesario que cuenten con el apoyo de todos los actores sociales tanto del territorio, como de fuera de él, lo cual no se

ve reflejado en los resultados de la investigación; en este ámbito, el crecimiento económico de regiones debe soportarse fundamentalmente en la generación de un conjunto de políticas basadas en una estrategia común, donde se puedan canalizar los esfuerzos de todos los actores de la región, tanto públicos como privados, logrando un incremento de la competitividad, crecimiento económico y consecuentemente con el mejoramiento de las condiciones de vida de los ciudadanos “es imprescindible la participación conjunta del Gobierno central, gobiernos seccionales, universidades y gremios empresariales en actividades encaminadas a apuntalar el progreso económico y social, consensos que han tenido mucho impacto en un sinnúmero de regiones del mundo (Observatorio de la Política Fiscal, 2007).

d. Desempeño económico del país.

A nivel global los resultados sobre cómo califican el desempeño económico del país, se señalan mayoritariamente como excelente y bueno con el 4% y 60% respectivamente; sin embargo la percepción del sector de los microempresarios es más optimista que el segundo grupo en donde se ubica entre bueno y regular.

A pesar de todos los problemas por los que atraviesa el país su desempeño económico ha mejorado; al respecto la CEPAL determinó en su estudio anual que la economía ecuatoriana ha sido la de tercer mayor crecimiento de 20 analizadas; aunque el informe de la Konrad Adenauer advierte que se verifica un incremento de la participación e importancia del Estado en la economía (más inversión pública) y un menor crecimiento de la inversión privada (Verdezoto, 2013), aspectos que sin duda influyeron en la percepción de los encuestados.

e. Seguridad jurídica del país.

A nivel global tan solo el 1% lo percibe como excelente, seguido del 19% que lo califica como bueno; los resultados son menores en el sector de las pequeñas y medianas empresas.

La percepción sobre la seguridad jurídica del país sufre un gran descenso con respecto a la pregunta anterior, mayoritariamente se ubica entre regular y malo, en el caso de las pequeñas y medianas ningún actor la calificó como excelente.

En general mayor percepción negativa la tienen los pequeños y medianos productores. Varios pueden ser los motivos, entre los que se pueden señalar los juicios a determinada prensa por parte del gobierno actual, los escándalos de corrupción, etc., aunque fueron detectados por funcionarios del mismo gobierno; en fin esto y otros aspectos han influido en que el Ecuador siga constando en puestos relevantes en índices que califican la percepción de corrupción en los países; es así que según transparencia internacional, el país “obtuvo por su parte una calificación de 2,7, lo que lo sitúa en el noveno puesto de países más corruptos en el hemisferio, el séptimo en América Latina y el 62 a escala mundial. No obstante, el país obtuvo 0,2 puntos más que en 2010, cuando su puntaje fue de 2,5. Para 2011, el país se ubica en el lugar 120 del ranking mundial (de mejor a peor)” (Transparencia Internacional, 2011).

La inseguridad jurídica no solo afecta la inversión interna, sino también a externa; en reciente estudio de la CEPAL se señala, que de toda la inversión externa en América Latina, Ecuador captó apenas el 0,3%; junto con Venezuela y Nicaragua fueron los tres países que tuvieron una caída en la recepción de IED en el 2012, en comparación con el 2011; “entre los argumentos que se exponen desde el sector privado, para explicar por qué no llegan más inversiones foráneas, se mencionan la seguridad jurídica en el cumplimiento de contratos, las constantes reformas tributarias, falta de acuerdos comerciales internacionales” entre otros (CEPAL, 2013).

f. Cómo califica el clima político del país.

El clima político una gran mayoría la calificó como regular y malo con el 47% y 29% respectivamente, existiendo una gran coincidencia en los sectores analizados; la percepción negativa es común para los dos.

Muchos factores pueden influir en aquello: uno de ellos es la nueva inclusión del Ecuador en la lista negra del GAFI (considerando que años atrás también nos incluyeron en dicha lista, situación que se repite en el 2012), incluyendo en la “lista negra” de países de alto riesgo que no cooperan en la lucha contra el Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo (Universo D. E., 2012). Si bien ha sido desmentido por el gobierno y no refleja la realidad del país, pero influye negativamente en la imagen externa.

Estudios realizados por el ESPAE, en su publicación Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2010, señalan que por tres años consecutivos (2008, 2009, 2010) el contexto político, institucional y social se constituye en el primer factor que limita el emprendimiento en el país, además de la falta de apoyo financiero lo que coincide con la investigación; “en general las políticas gubernamentales son un factor que preocupa a los expertos; la falta de una política comercial externa, la falta de incentivos para las inversiones, la rigidez laboral y las constantes reformas tributarias se consideran barreras para iniciar nuevos negocios” (ESPAE, 2011).

De igual forma, si revisamos el Índice de Desarrollo Democrático, (el indicador evalúa los derechos políticos y libertades civiles, calidad institucional y eficiencia política, y poder efectivo para gobernar) el Ecuador se encuentra en el antepenúltimo puesto en América Latina (con un valor de 2,8; si nos comparamos con Colombia tiene 3,9 y Perú 5,69; lidera la calificación Costa Rica con 10 puntos), aunque se reconocen avances de inclusión en la política a mujeres; se realizan observaciones sobre la situación democrática, la estabilidad de las

instituciones estatales y la independencia de los poderes del Estado (Verdezoto, 2013). Todos estos factores de hecho influyen en el ambiente macroeconómico del país.

Como parte final de la encuesta aplicada se buscó conocer cuáles son los principales problemas por los que atraviesan los sectores analizados, ya sean de influencia interna o externa.

g. Principales problemas por los que atraviesan

En resumen, los principales problemas detectados con alguna diferencia entre los dos sectores lo constituyen la falta de financiamiento (situación tratada a lo largo de la investigación), el tema de la seguridad pública y los impuestos.

El tema inseguridad, en donde el más afectado es el microempresario, es un tema latente sobre el cual el gobierno realiza importantes acciones; sin embargo el problema continúa, aunque es menor que en muchos países latinoamericanos, sin embargo afecta el desarrollo normal de las actividades empresariales. Existen cifras que llaman a la reflexión a nivel nacional y local; según una encuestadora nacional, “el incremento de la delincuencia en el Ecuador ha inquietado a la población, de acuerdo al último estudio de Opinión realizado por la empresa Cedatos, el 65% ha sido víctima o tiene algún familiar que ha sido víctima de un hecho delictivo” (CEDATOS, 2012).

Por otra parte si nos remitimos a estudios locales efectuados por la Universidad Salesiana el 54,3% de la población pobre de Cuenca se siente insegura o muy insegura; concluyendo que los sectores más vulnerables son quienes más se ven afectados (Barrera Salgado & Yáñez Pérez, 2012). Sobre el tema vale la pena señalar que a raíz de la inseguridad imperante no solo en Cuenca sino en todo el país, las empresas privadas dedicadas a esta actividad han incrementado sus servicios, existen alrededor de 900 de estas empresas que generan cerca de 500 millones de dólares al año (ANESI, 2012).

2.10. Desempeño del Entorno

En base a lo señalado en las encuestas y al análisis efectuado en esta área, hemos realizado una evaluación del desempeño, estableciendo ponderaciones en base a los resultados de la encuesta en cada variable, siendo los resultados los siguientes:

Tabla 131: Ponderación de las variables del Entorno.

ENTORNO													
V	SECTOR	Microempresa					Pequeñas y medianas						
	Ponderación	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total
29	Acceso a servicios básicos			x			3					x	5
30	Afiliación a gremios	x					1					x	5
31	Recibe apoyo de organismos	x					1			x			3
32	Desempeño del país				x		4			x			3
33	Seguridad jurídica	x					1	x					1
34	Clima político	x					1	x					1
35	Seguridad pública		x				2			x			3
	Resultado						13						21
	Desempeño						37%						60%

Fuente: Anexo 4

Elaborado por: El autor

Luego del área de producción el entorno es lo que más afecta a los dos sectores; sin embargo el más vulnerable es el de las microempresas con un 34% y 60% las pequeñas y medianas.

Analicemos en lo que más diferencias y semejanzas tienen los grupos investigados en este ámbito.

El mediano acceso a servicios básicos de calidad, el no estar afiliados a un gremio les resta peso de grupo y el nulo apoyo por parte de organismos de públicos (Estado, municipios) y privados (gremios, ONGs) afecta más a los más pequeños; aunque son más optimistas sobre la precepción del desempeño económico del país que el otro sector; a diferencia de los pequeños y medianos que en estos puntos tienen una aceptable percepción en algunas variables del entorno; en el caso de la seguridad jurídica y del clima político los afecta por igual; por otra

parte la escasa seguridad pública que brinda el Estado los afecta en su conjunto pero con más fuerza a los más pequeños, en donde se ha señalado como uno de los principales problemas que afecta el desarrollo de su negocio.

La riqueza de un país es el resultado del trabajo de sus ciudadanos. Por eso los emprendedores necesitan de un entorno favorable para desarrollar sus proyectos, con el que no contamos y éste es nuestro mayor desafío... En el Ecuador hemos fallado en atraer más inversión generadora de desarrollo y bienestar y, actualmente, hasta se predica contra esa inversión, especialmente si es extranjera (Lasso, 2012).

Gráfico 20: Comparativo del desempeño de las variables del entorno

Fuente: Tabla 131
Elaborado por: El autor

Una vez descritas las cinco áreas se expone una tabla resumen de lo analizado; cuatro corresponden a las áreas funcionales de las organizaciones: administración, finanzas, mercado y producción; y uno que corresponde al análisis del entorno en el que se desenvuelven las micro, pequeñas y medianas empresas.

Tabla 132: Resumen por áreas y entorno del desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.

SECTOR	Microempresa			Pequeñas y medianas		
Ámbitos	Resultado	Total	%	Resultado	Total	%
Administración	17	35	48%	31	35	88%
Finanzas	16	35	46%	26	35	74%
Mercado	15	35	43%	24	35	69%
Producción	18	35	55%	20	35	60%
Entorno	13	35	37%	21	35	60%
Total	79	175	45%	122	175	70%

Fuente: Tablas 6; 14; 16; 18; 20

Elaborado por: El autor

Realizadas las respectivas ponderaciones podemos tener una visión mucho más clara de los ámbitos analizados y poder compararlos entre dos los sectores. En términos globales los dos sectores se encuentran afectados por el entorno en el desempeño de su gestión; sin embargo, de lo analizado, el sector de las pequeñas y medianas empresas se presenta con condiciones más favorables para la práctica de sus actividades con un 70%, a diferencia de las microempresas con un 45%; el siguiente gráfico nos podrá brindar una visión más clara sobre lo señalado.

Gráfico 21: Resumen por áreas y entorno

Fuente: Tabla 132

Elaborado por: El autor

Podemos observar que tanto las microempresas como las pequeñas y medianas empresas se encuentran alejadas de la situación ideal y cuáles son las mayores diferencias y afinidades en los diversos parámetros entre los dos sectores investigados; una visión de su conjunto lo veremos a continuación:

Tabla 133: *Resumen consolidado por áreas y entorno del desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca.*

Ámbitos	%
Administración	69%
Finanzas	60%
Mercado	56%
Producción	54%
Entorno	49%
Total	57%

Fuente: Tablas 6; 14; 16; 18; 20

Elaborado por: El autor

En desempeño general de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca no es el adecuado, dista mucho del ideal, se llega al 57%; siendo el área de administración la de mejor desempeño y producción la de menor; en conjunto también la afectación del entorno al desarrollo de sus actividades productivas es relevante.

Una vez realizado la descripción de los resultados de la encuesta es importante profundizar el análisis clasificándolos en función de los resultados obtenidos.

3. Análisis utilizando la matriz FODA

Dado que en cada una de las cinco áreas estudiadas existen factores internos y externos que inciden en el análisis, ahora los clasificaremos en función de determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y establecer propuestas de mejoramiento.

Es así que a cada una de las variables se las identificó como de influencia interna y externa conforme a los resultados obtenidos, sin ningún tipo de ponderación; los resultados los detallamos a continuación.

Tabla 134: *Clasificación FODA de los sectores investigados*

Microempresas				Pequeñas y medianas			
F	O	D	A	F	O	D	A
7	4	18	6	14	5	11	5

Fuente: Tablas anteriores

Elaborado por: El autor

Las 35 variables analizadas fueron clasificadas utilizando la matriz FODA; en las microempresas el 20% de ellas son fortalezas y el 40% en el caso de las pequeñas y medianas; por otra parte el 51% son debilidades en el primer grupo a diferencia del 31% en el segundo, lo que demuestra el grado de diferencia en cada uno de los sectores analizados en lo referente a los aspectos internos; sin embargo en la influencia externa se encontrarían bajo este análisis en condiciones similares; su detalle se encuentra en el Anexo 5.

Bajo las condiciones señaladas coincidimos con el análisis anterior en donde se refleja una mejor posición de las pequeñas y medianas empresas con respecto a las microempresas; sin embargo para tener una visión más concreta de cada sector es necesario verificar en cada ámbito el peso de cada variable con el objeto de realizar una ponderación de cada una, y poder establecer con más certeza las posibles estrategias de mejoramiento.

4. Análisis utilizando la matriz FODA ponderado

Con el fin de establecer el peso de cada variable en función de que ha sido identificada como fortaleza, debilidad, oportunidad y amenaza de cada sector, realizamos para cada variable la prueba de independencia Chi-cuadrado; ello nos permitirá establecer la existencia de una relación entre dos variables categóricas.

$$\chi^2_0 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Los cálculos han sido realizados con un nivel de confianza del 95%, por lo que el valor de alfa es del 0,05; lo cual corresponde al complemento porcentual de confianza (SPSS, 2013); por lo tanto se elaboraron tablas de contingencia entre las variables de cada sector tomando en consideración los valores obtenidos de Chi-cuadrado iguales o menores a 0,05; en donde se descarta la hipótesis nula de independencia y aceptando las variables que se encuentran relacionadas.

A continuación detallamos el número de variables con las que se relaciona cada una, comenzando por el sector de las microempresas, de acuerdo a la clasificación de la tabla anterior, para concluir con las pequeñas y medianas empresas.

(El detalle de los resultados de Chi-cuadrado de cada tabla de contingencia se encuentra en el Anexo 6)

Microempresas

Tabla 135: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las microempresas, en función del número de variables relacionadas.

VR	FORTALEZAS	VR	OPORTUNIDADES
29	Tecnología	31	Acceso a servicios básicos
29	Calidad y precios de la competencia	31	Desempeño económico del país
26	Materia prima	27	Impuestos
25	Iniciar procesos de capacitación	8	Fuentes de financiamiento
25	Permanencia en el mercado		
24	Tipo de consumidores		
17	Posee cuentas bancarias		
VR	DEBILIDADES	VR	AMENAZAS
33	Conocimiento de la rentabilidad negocio	28	Seguridad pública
31	Personal capacitado	28	Ampliación de su negocio
31	Uso de computadores	28	Apoyo a organismos
30	Sistemas de control de calidad	28	Seguridad jurídica
30	Sistemas de seguridad y salud	28	Clima político
29	Realiza investigaciones de mercado	19	Costes de producción
29	Tipo de local		
29	Estructura organizacional		
29	Existencia de registros contables		
29	Acceso al financiamiento		
29	Volumen de producción		
28	Estado de sus equipos		
26	Tasas de interés		
25	Afiliación a gremios		
22	Acceso al mercado internacional		
22	Dispone de internet		
10	Carácter de su organización		
3	Web site		

VR: Hace referencia al número de variables con las que tiene alguna relación

Fuente: Anexo 6

Elaborado por: El autor

De las nueve fortalezas; la primera variable que es considerada como tal “que tiene cierto grado de relación con la mayoría de las otras”, en este caso con 29 de las 35 variables pertenece al área de la producción y es la referida a la tecnología de la microempresa que es predominantemente manual en donde ocupa un sitio importante el trabajo artesanal; la segunda es la referente al conocimiento de la calidad y precios de la competencia ubicada en el área de mercado; le sigue en peso lo referente a la disponibilidad y origen de sus materias primas para

sus procesos productivos en donde los talleres no tienen mayores inconvenientes en su provisión y que sea de buena calidad, independientemente de su origen nacional o importado.

En las oportunidades se consideraron como tal cuatro variables; de éstas la primera “que tiene cierto grado de relación con la mayoría de las otras” es la referida al acceso a los servicios básicos que se relaciona de cierta forma con 32 variables; seguida por el desempeño económico del país que es considerado como bueno para iniciar o continuar con actividades productivas y la variable referida al tema impositivo; conforme señalamos anteriormente, uno de los beneficios que reciben los microempresarios dedicados a la artesanía es la exoneración del pago del IVA; ese 12% con referencia a quienes no tienen este beneficio por parte del Estado le representa una ventaja contra quienes no lo tienen de un valor de venta considerablemente menor; finalmente las fuentes de financiamiento que se disponen son consideradas una fortaleza para el sector por la cantidad de instituciones que ofertan los servicios, aunque para ello se debe estar adecuadamente calificado.

Son 18 las variables que se identificaron como debilidades y la “que tiene cierto grado de relación con la mayoría de las otras” pertenece al área de las Finanzas referida al conocimiento de la rentabilidad del negocio tiene relación con el 97% del total de las 35 variables analizadas; le siguen dos variables del área administrativa referente a la escasa capacitación de su personal y al limitado uso de equipos de computación; a continuación se encuentran las variables del área de producción sobre la existencia de sistemas de control de calidad y sobre el tema de la implementación de sistemas de salud y seguridad; por el otro extremo las debilidades que tienen relación con un menor número son referidas al área administrativa; el carácter de la organización (en su mayoría eran personas naturales) que se relaciona con 10 variables y finalmente el tener un sitio web que apenas se relaciona con 3 variables, por lo que si bien se constituye en una debilidad, su peso no es relevante.

Finalmente al analizar las seis amenazas, “la que tiene cierto grado de relación con la mayoría de las otras” es la referida a la inseguridad, que como señalamos en el análisis ha mejorado, continúa golpeando en gran medida a los sectores más vulnerables; esta situación se traduce en la incertidumbre que tienen los microempresarios respecto a las posibilidades de ampliar su negocio; a la falta de apoyo de organismos externos, al clima político que se relacionan todas con 28 variables; y finalmente el tema inflacionario que se relaciona con 19.

Pequeñas y medianas empresas

Tabla 136: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las pequeñas y medianas empresas, en función del número de variables relacionadas.

VR	FORTALEZAS	VR	OPORTUNIDADES
20	Tipo de consumidores	24	Desempeño del país
20	Materia prima	21	Apoyo de organismos
17	Personal capacitado	16	Fuentes de financiamiento
16	Conocimiento de la rentabilidad del negocio	11	Acceso a servicios básicos
15	Tipo de local	4	Ampliación de su negocio
15	Calidad y precios de la competencia		
10	Dispone de internet		
9	Afiliación a gremios		
4	Carácter de su organización		
2	Permanencia en el mercado		
nd	Uso de computadores		
nd	Iniciar procesos de capacitación		
nd	Dispone de registros contables		
nd	Posee cuentas bancarias		
VR	DEBILIDADES	VR	AMENAZAS
24	Estructura organizacional	23	Impuestos
22	Tecnología	22	Seguridad jurídica
22	Tasas de interés	20	Clima político
21	Sistemas de seguridad y salud	19	Seguridad pública
21	Sistemas de control de calidad	6	Costes de producción
20	Investigaciones de mercado		
15	Volumen de producción		
10	Estado de sus equipos		
8	Acceso al mercado internacional		
7	Web site		
5	Acceso al financiamiento		

Nd: No se calcula por ser una constante

VR: Hace referencia al número de variables con las que tiene alguna relación

Fuente: Anexo 6

Elaborado por: El autor

En términos generales en este sector la relación entre las variables es menor que en el de la microempresa, (aun considerando las variables que son constantes por las que no se pudo efectuar la prueba de Chi-cuadrado) sus resultados son:

Fueron consideradas como fortalezas 14 de las variables analizadas; la primera variable que es considerada como tal “que tiene cierto grado de relación con la mayoría de las otras” pertenece al área de mercado y se refiere a la clara identificación del tipo de consumidores del negocio, seguida por la facilidad de acceso a materias primas de cualquier origen; en tercer lugar por tener personal capacitado para la gestión de sus actividades productivas; por el otro extremo las fortalezas que menor relación tienen con otras son el carácter de la organización y la permanencia en el mercado.

En cuanto a las cuatro oportunidades que fueron identificadas se destaca en primer lugar el desempeño económico del país que coincide con las microempresas, seguido por apoyo que reciben por parte de organismos fundamentalmente de los gremios a los que pertenecen y a los que se encuentran afiliados en su mayoría; seguido por el acceso a los servicios básicos y a las diversas fuentes de financiamiento que disponen; estas dos últimas similares a las microempresas y finalmente por las perspectivas de ampliación de su negocio.

A diferencia de los microempresarios sus debilidades son menores y de éstas la más relacionada hace referencia a la parte administrativa, particularmente a la limitada estructura organizacional, la ausencia de planificación, seguida por el aspecto tecnológico que se constituye en una fuerte debilidad; en la parte financiera se destaca las tasas de interés, que en general son altas para los dos sectores y que tienen relación con las entidades que les financian y el riesgo de la operación en función de su calificación como sujeto de crédito.

Finalmente en cuanto a las 5 amenazas la que se relaciona con un mayor número de variables es la referida al tema impositivo que fue identificado como uno de los mayores problemas que tenía los pequeños y medianos productores; la seguridad jurídica, el clima político y la inseguridad que afecta a todos.

5. Análisis en base a informantes clave

Con el fin de validar los resultados de las encuestas efectuadas a una muestra de los micro, pequeños y medianos empresarios, referente al peso o significancia de las variables establecidas como debilidades y amenazas obtenida por un método estadístico, los contrastamos con un nuevo análisis, que corresponde a informantes clave⁵¹ a quienes se les proporcionó el listado de las debilidades y amenazas detectadas con el fin que las prioricen, de acuerdo con su experiencia en sus diferentes campos de acción.

Los resultados procesados son los siguientes.

⁵¹ Para la selección de los informantes clave se trató de abarcar los sectores que consideramos más representativos y que estén relacionados con la temática planteada, que pudieran aportar efectivamente a la investigación con una visión externa; es así que se consideraron a funcionarios del sector público local, provincial y nacional; agencias de desarrollo locales; un representante de organismo internacional y representantes de los gremios productivos locales:

Sector público.

- Municipio de Cuenca (funcionario de la empresa de desarrollo económico)
- Gobierno Provincial (funcionario responsable de los proyectos de industriales)
- Ministerio de Productividad (especialista regional)

Agencias de desarrollo

- ACUDIR (Agencia Cuencana para el Desarrollo Local, presidencia ejecutiva)
- INVEC (Corporación de Inversiones de Cuenca, presidencia ejecutiva)

Organismo Internacional

- Corporación Andina de Fomento (funcionaria responsable de la dirección de políticas públicas y competitividad)

Representantes gremios

- Gran Industria de Cuenca (ex gerente general de la empresa de línea blanca más grande de la ciudad)
- Artesanos (presidente de la Junta Provincial)
- Pequeños y medianos productores de Cuenca (no se pudo contar con la colaboración de su representante)

Tabla 137: Debilidades y amenazas priorizadas del sector de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, en función de informantes calificados.

DEBILIDADES		AMENAZAS	
MICROEMPRESAS			
Conocimiento de la rentabilidad negocio		Seguridad jurídica	
Personal capacitado		Costes de producción	
Sistemas de control de calidad		Ampliación de su negocio	
Estructura organizacional		Apoyo de organismos	
Existencia de registros contables		Seguridad pública	
Acceso al financiamiento limitado		Clima político	
Realiza de investigaciones de mercado			
Volumen de producción			
Carácter de su organización			
Sistemas de seguridad y salud			
Acceso al mercado internacional			
Tasas de interés			
Uso de computadores			
Estado de sus equipos			
Dispone del internet			
Tipo de local			
Afiliación a gremios			
Web site			
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS			
Estructura organizacional		Seguridad jurídica	
Sistemas de control de calidad		Costes de producción	
Tasas de interés		Impuestos	
Sistemas de seguridad y salud		Clima político	
Investigaciones de mercado limitadas		Seguridad pública	
Acceso al financiamiento			
Tecnología			
Volumen de producción			
Estado de sus equipos			
Acceso al mercado internacional			
Web site			

Fuente: Informantes clave

Elaborado por: El autor

Al analizar los resultados de los informantes claves presentados en forma priorizada se han validado en buena medida los resultados del trabajo de investigación de campo (encuestas), comentemos lo más relevante.

En cuanto a las debilidades, en las microempresas, éstas en su mayoría coinciden en su ponderación o grado de importancia; sobre todo la primera y la segunda, que hacen referencia al desconocimiento de la rentabilidad del negocio y el tener personal con una capacitación insuficiente, situación similar se da con relación a los escasos niveles de aplicación de sistemas de control de calidad entre otros. Por el otro extremo existe coincidencia en que la debilidad menos significativa es la referida a las TICs, más concretamente en la disponibilidad de un sitio web y del acceso al internet.

En las pequeñas y medianas empresas, en la primera debilidad que es la más relevante, existe correspondencia, nos referimos a la deficiente estructura organizacional que poseen, seguidos por el costo del financiamiento, y por la limitada aplicación de sistemas de control de calidad y de seguridad; en el caso de las menos importantes, al igual que con las microempresas el no disponer de un sitio web si bien es un factor que les resta competitividad no es considerado como relevante.

En cuanto a las amenazas, partiendo del hecho que son menor en número que las debilidades éstas no tienen mayor coincidencia en los dos análisis con referencia a su jerarquización; sin embargo los resultados obtenidos por parte de los informantes claves, establecen que tanto la seguridad jurídica como los costes de producción se constituyen en una seria amenaza tanto para las microempresas como para los pequeños y medianos productores.

Por lo que en términos generales la información recogida de las encuestas y su posterior priorización en función de un método estadístico en su clasificación de fortalezas, oportunidades y fundamentalmente en debilidades y amenazas ha sido validada por la información de los informantes clave, lo que nos asegura en cierta medida una línea de base definida y sólida para la aplicación de correctivos.

Con todos estos insumos consideramos conveniente el establecimiento de estrategias que nos permitan convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades; para ello nos centraremos en las más representativas y de mayor impacto de cada grupo, que de hecho tendrán efecto en todas las variables, incluidas las de menor impacto.

6. Definición de Estrategias

En base a todo el proceso desarrollado; (encuestas e información de expertos) exponemos a continuación los principales problemas detectados con el fin de formular las estrategias de mejora para cada sector.

Principales problemas por el que atraviesan las microempresas por ámbito

Administración:

- *Problema 1A:* La mayor parte del personal de las microempresas cuencanas cuenta con un escaso grado de formación (educación básica y bachillerato) así como de capacitación puntual en áreas específicas; en su gran mayoría son familiares quienes laboran en sus negocios, quienes se encuentran al frente de determinadas actividades por diversas circunstancias; algunos obligados porque continúen con la tradición del negocio familiar; en otros casos los emplean como una forma de ahorro de mano de obra; debido a su baja remuneración son personas que cuentan con conocimientos limitados en su área de especialización y únicamente repiten día a día los procesos productivos sin llegar a la innovación.
- *Problema 2A:* Precisamente el no contar con personal capacitado y especializado ha motivado que las microempresas no cuenten con una estructura organizativa adecuada, son actividades en donde todos hacen de todo; por ejemplo, el dueño es quien realiza la compras, contrata personal, lleva las cuentas, realiza los trámites en los organismos

públicos, pago a proveedores, etc., en ocasiones con ayuda de su esposa o alguno de sus hijos; en cuanto a estructura organizativa lo único que queda claro es quién es el dueño.

- *Problema 3A:* Los microempresarios no se han formalizado debido a crecientes e innecesarios trámites burocráticos de diversos organismos locales y nacionales, situación que les ha restado competitividad y sobre todo credibilidad para con los proveedores, futuros clientes y con el sistema financiero formal.
- *Problema 4A:* El no disponer de un local propio ha influenciado en que los microempresarios no puedan crecer y desarrollarse adecuadamente; al ser locales arrendados en donde producen y/o comercializan sus bienes y/o servicios, obliga a que su rotación sea mayor, con la consecuente pérdida de clientes, ya que no cuenta con un programa de fidelización, y al no hacer uso de las redes sociales se impide su posterior localización; existen varios casos en donde el dueño del local, al verificar que el negocio del arrendatario va en marcha, lo desaloja y pone un negocio similar, aunque debido a su poca experiencia su ciclo de vida es corto.
- *Problema 5A:* El apoyo de herramientas tecnológicas básicas como las computadoras es prácticamente inexistente en los microempresarios locales, aunque en los locales pequeños no representa mayor utilidad, éste elemento se va volviendo más indispensable conforme crece en su tamaño; en donde se ha podido verificar que todos los aspectos administrativos, de proveedores, aspectos financieros se los lleva en cuadernos, y en otros incluso en hojas que las destruyen o se pierden frecuentemente.

Finanzas:

- *Problema 1F:* El aspecto financiero, se constituye en el problema más agobiante por el que atraviesan las microempresas; al no disponer de personal calificado el llevar contabilidad es difícil que lo puedan cumplir, esto va de la mano con el desconocimiento

de la rentabilidad de los bienes o servicios que ofrecen, aunque existen propietarios que por su experiencia conocen de cierta forma sus resultados en determinados períodos; esta forma de llevar la parte financiera implica que sus finanzas se crucen, esto quiere decir que tanto sus necesidades personales como del negocio se llevan en una sola cuenta, lo cual dificulta aún más su gestión y crecimiento.

- *Problema 2F:* El inadecuado manejo de su área financiera se constituye en uno de los factores que contribuye a que sea limitado su acceso al crédito; y más aún que éste sea en condiciones poco favorables en cuanto a las tasas, esto debido a fundamentalmente a su solidez, si consideramos que en las entidades crediticias reguladas, para ser sujeto de crédito a más de las garantías reales que solicitan, se verifica un adecuado manejo financiero, y si no llevan un confiable control de su finanzas sus opciones de ser sujetos de crédito disminuyen, y si a pesar de ello son calificados, la tasa de interés generalmente es más elevada, sin duda por el riesgo de este tipo de operación.

Mercado:

- *Problema 1M:* Se constituye un importante limitante el conocimiento adecuado del mercado en el que se desenvuelven; se ha detectado en la investigación que en un mismo sector, e incluso en una misma manzana existen varios locales que ofertan bienes y/o servicios similares lo cual les resta competencia.
- *Problema 2M:* Su baja capacidad productiva y con niveles de calidad no adecuados ha impedido que su producción pueda ser ofrecida fuera del país; si consideramos además que los pocos que cuentan con niveles aceptables de producción y con adecuados estándares de calidad desconocen cómo exportar, las posibilidades de ingresar a mercados del exterior son reducidas.

- *Problema 3M:* El uso de las tecnologías de la información y comunicación en la gestión del negocio es prácticamente nulo, consideramos se debe en gran medida al temor o desconocimiento de la forma de cómo acceder a esta importante herramienta.

Producción:

- *Problema 1P:* El ser unidades productivas pequeñas no les exime que manejen adecuados sistemas de seguridad, pero sobre todo de control de calidad de los bienes o servicios ofrecidos, lo cual les resta competitividad y consecuentemente posibilidades de expandirse.
- *Problema 2P:* En general la microempresa de Cuenca, no produce en volúmenes elevados precisamente por su tamaño, tanto por su limitada demanda como por el estado de sus equipos o herramientas que utilizan, (aunque debemos considerar que en sus procesos de producción una parte relevante lo constituye el componente manual).
- *Problema 3P:* Los microempresarios trabajan de forma aislada y no buscan en los gremios, ni a nivel general ni por ramas la forma de asociarse, los que les posibilitaría establecer formas de negociación con proveedores y clientes en condiciones más ventajosas.

Entorno:

- *Problema 1E:* El gobierno actual si bien ha contribuido a mejorar la competitividad del país, su aporte no ha sido suficiente y más bien determinadas acciones implementadas han posibilitado que los sectores analizados no crezcan: la inseguridad jurídica, la delincuencia y la corrupción son problemas que se encuentran presentes.

Una vez agrupados los diversos problemas identificados en cada uno de los ámbitos en base a los resultados de las encuestas y a los informantes clave, se diseñan estrategias que puedan

responder a la solución de dichos problemas; algunas de éstas afectan a varios problemas y de diversas áreas conforme se expone a continuación:

6.1. Definición de estrategias para las microempresas por ámbito

Son en total once estrategias las recomendadas para afrontar los problemas detectados en el sector de las microempresas; algunos de éstos por considerarse como de mayor relevancia y de mayor intervención, requieren de la aplicación de más de una estrategia para contribuir a su solución, estrategias en donde se incluye no solo el concurso de los sectores productivos, sino del apoyo de las administraciones locales, seccionales y en mayor medida de las autoridades nacionales.

Para hacer frente a los problemas P1A-P2A-P3A-P5A-P1F-P1M- P2M-PM3-P1P-P3P se ha diseñado tres estrategias.

- *Estrategia 1:* Promover cursos de capacitación a través de una alianza estratégica de universidades con gremios productivos; no solo considerando que las universidades por las nuevas disposiciones reglamentarias tienen la obligación de llevar adelante proyectos de vinculación con la sociedad, sino por el fin del alma mater de contribuir al desarrollo del país con prioridad a los sectores más vulnerables.
- *Estrategia 2:* Diseñar los cursos de capacitación con el fin que vayan enfocados en cada área funcional de la organización, en concordancia con las debilidades detectadas en cada área; y preferentemente agrupados por actividades similares con el fin que puedan intercambiar experiencias
- *Estrategia 3:* Incentivar la conformación de equipos a través del conocimiento de sus integrantes con el fin que pueda realizar alianzas estratégicas y adquieran poder de negociación ante organismos públicos y privados, mediante su incorporación a gremios

ya establecidos o con la creación de nuevos. Con ello se contribuye a dignificar la actividad del microempresario, darle valor y reconocimiento a su labor, con el objetivo que se vea esta actividad como una oportunidad de crecimiento más no de subsistencia, elevando la autoestima de los integrantes.

Para el problema P4A se recomienda la aplicación de una estrategia.

- *Estrategia 4:* Establecer convenios con entidades municipales con el fin de proveer espacios adecuados para el establecimiento de negocios fundamentalmente para su comercialización, con preferencia a las actividades más representativas, en sitios en donde la disponibilidad de servicios sea adecuada, estableciendo ferias permanentes, lugar que deberá ser promocionado por todas las entidades municipales locales como un agregado a la oferta de turismo de la ciudad.

Para el problema P2F se recomiendan cinco estrategias.

- *Estrategia 5:* Promover el establecimiento de corporaciones de retrogarantía, para microempresarios agrupados por sectores y/o actividades que les posibilite tener acceso al sistema financiero formal.
- *Estrategia 6:* Incentivar la creación de una cooperativa de ahorro y crédito microempresarial en donde sus socios puedan tener acceso a crédito en condiciones favorables tanto de plazo como de tasas de interés, que incluya la capacitación permanente de sus asociados, rescatando los verdaderos principios del espíritu cooperativo.
- *Estrategia 7:* Presentar a nivel de gremio organizado una propuesta al gobierno local sobre la creación de un fondo de liquidez que posibilite el cambio de letras y cheques al sector microempresarial, para evitar se recurra a la usura, enmarcados en lo señalado

en las normas legales previstas para el efecto, con privilegio de las actividades que generen valor agregado.

- *Estrategia 8:* Proponer a nivel de gremios organizados al gobierno nacional la reestructuración total de las entidades crediticias estatales, en donde se establezcan nuevas políticas en la concesión de crédito con montos límites, con el fin de evitar la concentración y la politización como ha sido su práctica; con líneas de crédito especializadas que fomenten exclusivamente el desarrollo del sector.
- *Estrategia 9:* Focalizar por parte del gobierno la asistencia financiera (tasas subsidiadas) a las microempresas que siendo excluidas del sistema financiero tradicional cuenten con activos intangibles (los que no aparecen en los balances), es decir su experiencia y posibilidades de generación de valor, que cuenten con posibilidades reales de pago y puedan constituirse en proveedoras de las pequeñas y medianas.

Para el problema P2P se recomienda la aplicación de una estrategia.

- *Estrategia 10:* Proponer a nivel de gobierno central la posibilidad de renovación de equipos mediante un subsidio focalizado paralelamente con capacitación en su manejo, con un sistema de canje o incentivos tributarios.

Finalmente para el problema P1E se recomienda la aplicación de una estrategia.

- *Estrategia 11:* Ser partícipes de una nueva cultura microempresarial que provoque reacción de las entidades de gobierno a través de propuestas conjuntas de seguridad ciudadana, de cumplimiento de obligaciones tributarias, de denuncia de actos de corrupción tanto en entidades públicas y privadas.

Con similar metodología analizamos al sector de las pequeñas y medianas empresas, en donde se detectaron 7 problemas relevantes en sus diversos ámbitos.

Principales problemas por el que atraviesan las pequeñas y medianas empresas por ámbito

Administración.

- *Problema 1A:* A pesar que su tamaño lo exige, las pequeñas y medianas empresas no cuentan con una estructura administrativa sólida, en donde se encuentren identificados sus departamentos con claridad, la planificación es prácticamente inexistente, los dueños son quienes en su gran mayoría toman las decisiones en todas las áreas, lo que dificulta su poder de gestión.

Finanzas.

- *Problema 1F:* Sus dificultades por obtener financiamiento en condiciones favorables son difíciles, sobre todo en condiciones de plazo y tasas de interés, además por los condicionantes de la garantía y en la oportunidad en la entrega de recursos.

Mercado.

- *Problema 1M:* Toda empresa que busque un mayor crecimiento debe emplear técnicas de mercado que le permitan conseguir ese objetivo, esto entre otros instrumentos mediante un profundo análisis del mercado, de lo cual carecen en un gran porcentaje las pequeñas y medianas empresas, reduciéndose su capacidad de crecimiento.
- *Problema 2M:* Su mercado se ha reducido al ámbito local y nacional, no cuenta con un potencial mercado de exportación, así como su presencia en la web es casi nulo lo que limita su posibilidad de hacerse conocer tanto en el país como fuera de el a través de las tecnologías.

Producción.

- *Problema 1P:* Mientras más grande es una empresa requiere mantener adecuados niveles de calidad, mediante la aplicación de mecanismos que posibiliten aquello, lo que va de la mano de la implementación de sistemas de seguridad y salud ocupacional, que se constituyen en una deficiencia en estas organizaciones, lo que le resta la posibilidad de mantenerse en el mercado local y más aún abrirse paso al mercado internacional, precisamente, por los elevados estándares que nos solicitan.
- *Problema 2P:* La implementación de adecuada tecnología representa altos costes para las empresas de los que no disponen, lo que incide también en la renovación oportuna de sus equipos, y de hecho en los volúmenes de producción.

Entorno.

- *Problema 1E:* Si bien a nivel del sector se ha detectado una mayor actividad empresarial, un problema externo que les afecta son las políticas estatales referidas a la inseguridad jurídica, la subida de los precios de los insumos, las reformas tributarias, la delincuencia, y la ausencia de acuerdos de libre comercio o tratados con países estratégicos, se constituyen en factores que limita sus posibilidades de expansión.

Si bien es menor el número de problemas detectados en este sector, no significa que no requieren de la formulación e impulso de una serie de estrategias para afrontarlos, ya que al ser mayores en tamaño su influencia en la economía es mayor y está relacionado de varias formas con las microempresas.

6.2. Definición de estrategias para las pequeñas y medianas empresas por ámbito

Si bien se determinó un menor número de problemas para este sector; las estrategias sugeridas son mayores, llegan diez y siete, las cuáles consideramos contribuirán a que las pequeñas y medianas empresas puedan convertirse en un mayor aporte a la economía local y consecuentemente nacional.

Para hacer frente a los problemas P1A-P1M se ha diseñaron cuatro estrategias.

- *Estrategia 1:* Proponer la contratación de consultorías de expertos internacionales en las diversas áreas del giro del negocio que apoyen fundamentalmente en la generación de planes estratégicos en el área administrativa que reorienten significativamente su estructura.
- *Estrategia 2:* Fomentar la relación Universidad – Industria, a través de una alianza estratégica de universidades con la Cámara de la Pequeña Industria; no solo considerando que las universidades por las nuevas disposiciones reglamentarias tienen la obligación de llevar adelante proyectos de vinculación con la sociedad, sino por el fin del alma mater de contribuir al desarrollo del país con prioridad a los sectores más vulnerables.
- *Estrategia 3:* Sugerir la separación de la dirección de los propietarios de las organizaciones cuando éstos no cuenten con las competencias necesarias para llevar adelante el negocio.
- *Estrategia 4:* Estimular la participación de los gremios en consultorías que posibiliten efectuar los trabajos en costes reducidos con el fin de que no representen cargas adicionales de personal en las organizaciones, sino más bien la contratación en grupos de trabajo puntuales.

Para enfrentar los problemas P1F-P2M se diseñó cuatro estrategias.

- *Estrategia 5:* Fomentar la titularización de acciones como alternativa para financiar sus requerimientos de liquidez, ya que representan costes inferiores si los comparamos con los márgenes de intermediación de las entidades del sistema financiero tradicional, considerando que contar con el flujo de caja de los activos vinculados sirve como fuente de pago, lo que permitirá financiar nuevos clientes mejorando su rendimiento financiero.
- *Estrategia 6:* Focalizar por parte del gobierno la asistencia financiera (tasas subsidiadas) a las pequeñas y medianas empresas que generen valor agregado en su producción y que cuenten con potenciales capacidades de exportación y desagregación tecnológica.
- *Estrategia 7:* Exigir como gremio organizado la creación y apertura de líneas de crédito a largo plazo para renovación de maquinaria y equipo que cuenten con períodos de gracia de acuerdo a la planificación presupuestaria de la empresa a través de la Banca Pública.
- *Estrategia 8:* Establecer relaciones comerciales con la banca a largo plazo que incorpore nuevos elementos en el giro del negocio con el fin de obtener líneas de crédito favorables; pago a proveedores, negociación de pagarés, apertura de cuentas para pago de salarios de los empleados.

Para el problema P2M una estrategia.

- *Estrategia 9:* Promover una campaña de marketing de búsqueda de nuevos mercados en el exterior y el uso de tecnologías, mediante la participación en ferias internacionales con un manejo adecuado de la marca país y el apoyo directo del gobierno.

Para el problema P1P dos estrategias.

- *Estrategia 10:* Incentivar que las organizaciones ingresen en sistemas de acreditación internacional que les motive a mejorar sus estándares de producción, lo cual les posibilitará el acceso a mercados internacionales.
- *Estrategia 11:* Invertir en Investigación, desarrollo e innovación tecnológica como una manera de ser más competitivos.

Para el problema P2P dos estrategias.

- *Estrategia 12:* Ingresar en planes de renovación de equipos y tecnología, buscando alianzas con empresas de similar actividad que posibilite el intercambio de sus bienes intermedios; es decir convertirse en proveedores especializados de insumos entre empresas de un mismo sector, que le permita la especialización y consecuentemente la reducción de sus costes de producción.
- *Estrategia 13:* Contratar consultorías nacionales e internacionales a través de clusters por sector y/o actividades con el fin de establecer mejoras en sus procesos productivos en donde se recomiende la conveniencia de automatizar ciertos procesos.

Finalmente para el problema P1E, se recomiendan tres estrategias.

- *Estrategia 14:* Mantener, como gremios organizados, diálogos con el gobierno con el fin de fomentar el establecimiento de campañas comunicacionales internas y externas de confianza en las instituciones locales y nacionales.
- *Estrategia 15:* Fomentar una cultura de paz y no confrontación que brinde estabilidad a los sectores productivos.
- *Estrategia 16:* Contribuir a la generación de políticas que luchen contra la delincuencia y corrupción.

- *Estrategia 17:* Impulsar a través de los gremios productivos al gobierno central la necesidad de negociar acuerdos comerciales con los Estados Unidos y Europa con el fin de potenciar el mercado para productos exportables, que cuenten con capacidad y calidad para el ingreso a dichos mercados.

Todo ello dentro de una correcta definición de políticas públicas que contribuyan al crecimiento del sector.

Conclusiones y Recomendaciones

Tomando como base la revisión teórica realizada, el estudio de campo llevado a cabo en la ciudad de Cuenca y los hallazgos encontrados en la presente investigación, a continuación exponemos las principales conclusiones y recomendaciones fruto de este trabajo, así como las futuras líneas de investigación que se pudieran derivar sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en Cuenca.

Conclusiones:

1. En el Ecuador el modelo primario agroexportador no ha sufrido un cambio significativo a lo largo de su historia republicana: continúa dependiendo principalmente de los recursos naturales como lo es el petróleo y a mediano plazo de la minería como principales fuentes generadoras de ingresos para el país; el modelo ha permitido exportar materias primas con una mínima participación del talento humano y, por el contrario, ha propiciado una alta importación de productos elaborados y semi elaborados; todo ello con un crecimiento basado en la inversión y gasto público, relegando a un segundo lugar la inversión privada.

Fundamentalmente en los últimos años la inversión pública ha sido de proporciones sin precedentes en el Ecuador motivado fundamentalmente por el alto precio del petróleo y el crecimiento de la recaudación fiscal; la construcción de grandes obras de infraestructura en carreteras, centrales hidroeléctricas, puertos, aeropuertos, ha posibilitado el crecimiento de la economía; sin embargo la inversión privada tanto interna como externa ha sido limitada salvo en algunos sectores específicos; esta dependencia de la inversión pública no es sana para la economía, porque no garantiza su sostenibilidad; bajo estas premisas el cambio de modelo aún está por verse en el país.

2. Las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca, son las unidades productivas que mayoritariamente están presentes en el aparato productivo local y se han constituido en un valioso aporte para la economía de la región; sin embargo este aporte está orientado más significativamente a la generación de empleo en su gran mayoría, ya que su participación en los ingresos no guarda relación con el número de unidades existentes, fruto del alto grado de concentración de la economía local en las grandes empresas.

2.1. En general la posición competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas de Cuenca no es la adecuada; sin embargo se destaca un mejor desempeño de las pequeñas y medianas.

2.1.1. Las microempresas no se encuentran capacitadas para competir; sus debilidades y amenazas son mucho mayores que sus fortalezas y oportunidades; se considera que uno de los elementos que motiva su permanencia en el mercado es la falta de oportunidades en otro tipo de actividades o incluso en la falta de plazas de trabajo fijas, a las que sus integrantes estarían dispuestos a emplearse en caso de tener dicha posibilidad, lo que ocasiona que no tengan oportunidades de crecer sino tan solo mantenerse como su única fuente de ingresos que permite mantener su limitada calidad de vida, destinando cantidades mínimas para el ahorro y consecuentemente para la ampliación y mejoramiento de su negocio.

2.1.2. Las pequeñas y medianas al tener un mejor desempeño estarían más capacitadas para competir y crecer, sustentado en el hecho que sus fortalezas y oportunidades son superiores a sus debilidades y amenazas. principalmente en su mejor estructura administrativa y el acceso a mejores

condiciones de financiamiento, aunque su desarrollo tecnológico e innovación no es el adecuado.

Es necesario considerar que dentro de las microempresas, como de las pequeñas y medianas, existen determinadas particularidades en las diversas actividades en las que se encuentran clasificadas que se pueden considera excepciones.

2.1.3. Los sectores más relevantes tanto de las micro como de las pequeñas y medianas son similares; si consideramos los ingresos generados, es la manufactura, pero si tomamos en cuenta el número de unidades y el personal ocupado el comercio se constituye en la más importante; actividades que tienen grandes posibilidades de expansión sobre todo por el gran despunte que ha tenido el sector de la construcción, que mueve al sector de la carpintería y metalmecánica; también se incluyen las confecciones y por supuesto al comercio; si a ello sumamos la apuesta por el turismo como política de Estado, las actividades de servicios y alojamiento tienen opciones claras de crecimiento.

2.1.4. Si bien la calidad de los servicios públicos contribuye a un buen desempeño de las actividades productivas, dada la distribución geográfica de la ciudad, no existe la posibilidad clara de expandir el suelo industrial en la ciudad de Cuenca que posibilite la creación y expansión de plantas de producción sobre todo pequeñas y medianas unidades productivas; el problema se agrava por el exorbitante precio de los terrenos, fruto de una posible burbuja inmobiliaria; si a ello le sumamos el trabajo individualizado de los gobiernos locales, alcaldía y prefectura, la situación es mucho más crítica, dado que cada uno respalda sus propios proyectos y

no existe una propuesta común que ahorre dinero y sobre todo esfuerzos sobre el tema.

3. En las condiciones actuales los sectores productivos analizados no están en condiciones de crear valor agregado o con mayor contenido de conocimiento humano en la producción de bienes y/o servicios; y mientras esto no ocurra no podrán incrementar su aporte a la economía local y nacional, y podrían verse expuestos a sufrir resquebrajamiento en su estructura ante la menor evidencia de crisis local nacional o internacional.

De las actividades que registran exportaciones en su gran mayoría, son los mismos productos que componían hace más de una década la canasta de exportación, con estos antecedentes y conforme lo señalan algunos expertos las exportaciones ecuatorianas son propias de un país pobre que no ha agregado a la canasta productos de mayor sofisticación.

4. Las micro, pequeñas y medianas empresas no han sido atendidas adecuadamente por el sistema financiero ecuatoriano, fundamentalmente en oportunidad, plazos y tasas que posibiliten hacer frente a los retos tecnológicos, renovación de equipos, ampliación de su planta, que los vuelvan más competitivos.
 - 4.1. Las entidades financieras estatales han sido incapaces de atender adecuadamente a los sectores fruto de la investigación, su limitado poder de gestión y excesiva burocracia han contribuido en aquello; los constantes hechos de corrupción en el otorgamiento de créditos les ha restado credibilidad y el no disponer de una dirección técnica profesional, sino más bien política, en sus cargos directivos les han llevado al camino al fracaso.

- 4.2. El crédito se concede principalmente a los sectores que cuentan con mayores ingresos; se ha podido establecer que existe una relación directa entre acceso al crédito y las unidades productivas que generan mayores volúmenes de ingresos que son generalmente las de mayor tamaño; lo cual se ha visto reflejado tanto en el monto que ha recibido, cuanto en el número de operaciones en la entrega de recursos por parte del sistema financiero regulado.
- 4.3. El financiamiento a los sectores más vulnerables es más limitado y costoso; precisamente por el riesgo de este tipo de operaciones; si a ello sumamos la presencia de la usura, es indudable que afecta al desarrollo de sus actividades productivas. Al sistema financiero tradicional no le interesa en mayor medida la atención a los más pequeños, ya que es menos riesgoso y más rentable el financiamiento a grandes grupos económicos, vinculados a la banca.
- 4.4. El sistema cooperativo ecuatoriano que se encuentra en proceso de incorporación a la nueva Superintendencia de Economía Popular y Solidaria no tiene perspectivas seguras de crecimiento, a no ser con una intervención inmediata por parte del nuevo ente de control, que posibilite que dichas entidades vayan ajustándose a los nuevos requerimientos y que regule su correcto funcionamiento; en caso contrario, se encontrarían en riesgo de cerrar con el consecuente perjuicio a los miles de clientes, lo que va de la mano de la pérdida de confianza en todo el sistema financiero nacional. En la investigación se detectó el nulo control que tuvieron este tipo de instituciones por los organismos estatales responsables de ejercerlo, lo que ha ocasionado el cierre de algunas cooperativas, tanto pequeñas como grandes, por manejos dolosos en su administración y por el lavado de dinero.
- 4.5. A pesar de ser ilegal, la usura se encuentra presente en la economía ecuatoriana, no solo para afrontar los problemas de iliquidez del sector, sino para afrontar

inversiones a mediano y largo plazo; ésta es una respuesta a la incapacidad del sistema financiero de hacer frente a la gran demanda sobre todo de los sectores más vulnerables, que, al no tener un impacto relevante en la rentabilidad del negocio de la banca privada, no son financiados por ésta.

5. La educación ecuatoriana, y fundamentalmente sus institutos tecnológicos y universidades, históricamente no ha respondido de forma adecuada a las demandas de los sectores productivos, han trabajado independientes de los planes de gobierno en función de su autonomía, como también de la empresa privada; los escasos programas y proyectos de investigación han estado orientados a metas individuales mas no enfocados en lo que el país requiere.
6. Años atrás la principal preocupación de los sectores productivos era la inestabilidad de los gobiernos; estábamos sujetos a cambios constates de los mandatarios y a la violencia que los generaban, lo que ocasionaba que no existiera continuidad en las políticas sobre todo para el sector de la producción; ahora la preocupación va por el tema de la delincuencia, la corrupción y los trámites burocráticos cada vez mayores a quienes cuentan o a quienes desean abrirse un negocio.
 - 6.1. En general el entorno para la inversión privada interna y externa no es el adecuado.
 - 6.1.1. Con referencia a la interna, se evidencia una falta de incentivos nacionales, las no adecuadas políticas de financiamiento fundamentalmente de la banca pública, la inseguridad y la corrupción en determinadas instancias limitan la inversión.
 - 6.1.2. En lo externo, el aislamiento del país del ámbito internacional ante la ausencia de tratados o socios comerciales estratégicos, importantes con

países que históricamente han mantenido relaciones de negocios con el Ecuador.

Recomendaciones:

1. El Gobierno Nacional, debe propender a consolidar el cambio de la matriz productiva, mediante el establecimiento de una nueva forma de producción y consumo, a la que todos los sectores debemos apoyar, con el fin de no depender exclusivamente del petróleo, sino potenciando la evolución hacia productos más sofisticados, generadores de valor agregado, y sobre todo de potencial estratégico, incentivando la economía que se base en bienes renovables como la tecnología, el conocimiento y el talento humano.
 - 1.1. Incentivar a la empresa privada en alianza con el gobierno, ingresar a la desagregación tecnológica, con el desarrollo de componentes y piezas de los bienes de consumo final, con el fin de producirlos en el país, evitando así importarlos, no solo para mejorar nuestra balanza comercial, que la requerimos en positivo por el carácter dolarizado de la economía, sino porque el cambio de la matriz significa que a mayor valor agregado, mayor ingreso económico para el país, con la base de las carreteras, telecomunicaciones y energía suficiente que se dispone; pero ello debe consolidarse con el concurso de personal técnico y no político en las instituciones estatales.
 - 1.2. A través de organismos gubernamentales y no gubernamentales se debe incentivar la implementación de cadenas productivas, con el fin de promover que las micro y pequeñas empresas puedan convertirse en empresas ancla de las medianas y grandes, mediante la asociatividad, que les posibilite poder ser sus proveedoras de insumos, dando preferencia a las empresas locales que posibiliten la sustitución de

importación de ciertos insumos, que también contribuya al sostenimiento de nuestra economía dolarizada.

2. El Gobierno Nacional deberá establecer políticas claras para el inversionista local e internacional, propiciando un clima de confianza en todos los ámbitos, demostrando una independencia y sobre todo respeto con todos los estamentos constituidos.
 - 2.1. Fomentar campañas de comunicación y hacer efectiva la lucha contra la delincuencia y la corrupción, paralelamente con la creación de programas sociales.
 - 2.2. Promover una campaña internacional de promoción del país en donde se exhiban todas sus potencialidades y sobre todo su nueva infraestructura con la que cuenta, los proyectos estratégicos que se encuentra en camino; y replantearse la pertenencia ecuatoriana en el ALBA.
 - 2.3. Establecer las condiciones propicias para la firma de tratados de intercambio comercial con Europa y los Estados Unidos y socios estratégicos, buscando el beneficio del país y dejando de lado posiciones ideológicas extremas.
3. Debe propenderse a una reestructura total del sistema financiero, fundamentalmente del público, con una reorientación, focalización y especialización de sus servicios que no solo incluya lo crediticio, sino la capacitación como un elemento o requisito previo y concurrente al otorgamiento de las operaciones que cree una fidelización del cliente con la entidad financiera.
 - 3.1. Establecer un control permanente a las Cooperativas en esta etapa de transición de la nueva ley e intervenir y regular temas cruciales como la fijación de tasas de interés.
4. Fomentar la necesidad de mejorar la articulación de la industria con todos los actores de la economía nacional, con el fin de asegurar un impacto acertado en la estructura

productiva interna, con una diversificación y ampliación de la producción nacional que tenga como meta el mercado externo.

4.1. Incentivar la creación de clusters con empresas que cuenten con las competencias necesarias para exportar productos con valor agregado; con incentivos en el tema crediticio y tributario.

5. El gobierno local deberá implementar políticas similares a las señaladas con énfasis en el territorio, en todos los ámbitos: por ejemplo, en trámites de patentes municipales, ventanilla única, programas de crédito, combate a la delincuencia y a la inseguridad en forma coordinada con el gobierno nacional.

5.1. Que el gobierno local amplíe con una superficie equivalente a la actual el parque industrial de Cuenca y apoye la creación de nuevos predios industriales independiente de quién tenga la iniciativa (municipio o gobierno provincial). En donde puedan ubicarse las empresas por sectores productivos, considerando en este espacio tanto a las empresas proveedoras de insumos (lo que de hecho reducirá los costos de transporte), cuanto a la formación de los clusters, tanto para la micro, pequeña y mediana empresa, que desarrolla actividades, con valor agregado y de más relevancia en el cantón Cuenca.

5.1.1. Consolidar acuerdos regionales considerando la capacidad que tiene la ciudad de aglutinar a todos los sectores productivos, entidades de educación superior y a la sociedad civil, para expropiar o reubicar, los cuarteles militares que se encuentran dentro de la ciudad y destinar esos terrenos a Centros Científicos Tecnológicos y al nuevo Parque Industrial, considerando que las necesidades de suelo para la pequeña, mediana y gran industria no llega a 20 hectáreas, que es la superficie aproximada que utilizan actualmente los cuarteles.

5.1.2. Dadas las potencialidades productivas y turísticas, fomentar la marca ciudad, no solo en el país sino en el mundo, como una zona ideal para invertir, aportando a la iniciativa que realiza la Corporación Cuencana para la Promoción de Inversiones-INVEC.

5.1.3. Desarrollar la creación de un Observatorio Municipal de las micro, pequeñas y medianas empresas, que cuente con información cuantitativa, cualitativa y actualizada de estos sectores, ya que la importante información del Censo Económico del 2010 se irá desactualizando, por lo que es importante para la implementación de políticas públicas se disponga de información periódica, desagregada, con fácil acceso e interpretación y al alcance de todos.

6. Desarrollar un mecanismo que posibilite la vinculación universidad-empresa, con el objeto de que los empresarios cuenten con la posibilidad de ser capacitados por las incubadoras académicas, que los asesoren a bajo o ningún coste en las áreas más críticas; en el caso de las microempresas que sin duda iniciaron su actividad por necesidad y subsistencia, enfoquen ahora sus emprendimientos por oportunidad que les permita crecer.

6.1. El trabajo de la universidad debe ser en conjunto con el sector público y privado con la oferta de carreras en donde se constituyan en un aporte al sector productivo en función del cambio de la matriz productiva; se deberá impulsar más inversión en el fortalecimiento y creación de más especialidades en el campo tecnológico y promover su no politización.

6.2. Sugerir al gobierno central la inclusión de artículos en el código laboral que posibilite la flexibilidad de la jornada laboral a estudiantes universitarios entre 17 a 23 años, con el fin que puedan incorporarse a empresas de cualquier tamaño (en especial a las microempresas), bajo condiciones especiales de salario y de horario

con el fin que puedan prestar un servicio calificado a costes razonables y en horarios especiales a dichos sectores, al tiempo que les sirve de experiencia práctica que facilitará su posterior acceso al mercado laboral.

6.3. Sugerir la implementación de la educación dual en las universidades e institutos tecnológicos con preferencia a los hijos de los microempresarios, en donde se puedan constituir en un aporte para del crecimiento de sus talleres.

6.3.1. Contribuir a la formación de Institutos Tecnológicos en donde se priorice la formación de mandos medios sobre todo para las pequeñas y medianas empresas.

6.4. Respalidar y sumarse a la creación de la Universidad del adulto mayor en donde todos los empresarios que no adquirieron formación especializada o se encuentren desactualizados lo hagan en las universidades en programas a la medida de sus necesidades.

7. Sugerir reformas curriculares en la educación, desde la educación general básica hasta la superior, en donde se debe fomentar el desarrollo de competencias de innovación, creatividad, responsabilidad, iniciativa y autogestión que permita a las personas ser mejores, tanto por sus conocimientos, por el desarrollo de sus habilidades, pero sobre todo por el fomento de sus valores con el afán de la creación de una sociedad más justa, equitativa, solidaria y en paz.

8. Incentivar las prácticas de Responsabilidad Social en todas las empresas cuencanas, en donde sus objetivos sociales se encuentren presentes.

9. Todas las recomendaciones expuestas contribuirán a que las micro, pequeñas y medianas empresas articulen y fortalezcan tanto sus aspectos internos, propios del giro de su negocio, como se nutran de la influencia positiva del ambiente externo en el logro de mejorar su competitividad que les posibilite no solo mantenerse en el tiempo sino

crecer e innovar para convertirse en un verdadero aporte de la economía local y por supuesto del país.

Futuras líneas de investigación:

Las líneas de investigación que se derivan del presente trabajo son extensas; se constituyen en base para replicar el trabajo en los siguientes años, así como para desarrollar investigaciones en cada una de las actividades particulares de las micro, pequeñas y medianas empresas que no ha sido procesadas de manera desagregada.

El investigador pone a disposición de centros de investigación y público en general la base de datos fruto del presente trabajo, con el fin que pueda ser utilizada como base de nuevos trabajos sobre el tema. El correo electrónico de contacto es Itobar@ups.edu.ec

Bibliografía

Abad, J. (18 de Marzo de 2010). Entrevista. El Mercurio, pág. 8.

Aceituno, G. (1985). Lecturas de Política Económica. México: Editorial de Cultura Popular.

Achi, J. (12 de Marzo de 2012). Declarar por internet será obligación. Recuperado el 9 de Julio de 2012, de <http://www.eluniverso.com/2012/03/15/1/1356/declarar-internet-sera-obligacion.html>

Acosta, A. (1994). La Organización Popular en el Ecuador. Quito: Indes.

Acosta, A. (2001). El proceso de sucretización en el Ecuador. América Latina en movimiento, Quito.

Acosta, A. (2006). Breve historia económica del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

ALADI. (16 de Abril de 2012). Caracterización y Situación Actual de las Pymes exportadoras ecuatorianas. Recuperado el 26 de Junio de 2012, de www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/.../PMDER_031_2012_EC.pdf

Alcaldía de Cuenca. (2008). Plan Estratégico de Cuenca 2020. Recuperado el 14 de Junio de 2011, de www.cuenca.gov.ec/?.../Plan%20Estratégico%20de%20Cuenca%2020

Alcaldía de Cuenca. (2009). Cuenca Artesanal. Recuperado el 6 de febrero de 2013, de www.cuenca.com.ec/cuencanew/node/8

Alcaldía de Cuenca. (2010). Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Recuperado el 12 de Junio de 2011, de www.cuenca.gov.ec/?q=page_cuencapatrimonio

Alcaldía de Cuenca. (Junio de 2010). www.cuenca.gob.ec. Recuperado el 12 de Mayo de 2012, de http://www.cuenca.gob.ec/?q=page_divisionpolitica

Alcaldía de Cuenca. (4 de Mayo de 2011). Cuenca Ciudad Universitaria. Recuperado el 12 de Junio de 2011, de www.cuenca.gov.ec/?q=node/9444

Almonacid, J. A. (Noviembre de 2010). Expansión de la bancarización a zonas rurales. Foro de Microfinanzas. Quito, Ecuador.

Alvear, F. (2008). Las microfinanzas en el entorno del cooperativismo financiero ecuatoriano: lucha contra la pobreza. Tesis de grado, 6. Cuenca.

ANDES. (22 de Mayo de 2010). Bomboiza muestra su biodiversidad al mundo. Recuperado el 2013 de Enero de 6, de <http://solnacientenews.blogspot.com/2010/06/ecuador-pais-mas-mega-diverso-del-mundo.html>

ANDES. (24 de Julio de 2012). Un informe de bancarización reduce al 37% de ecuatorianos con una cuenta bancaria. Recuperado el 6 de Abril de 2013, de www.andes.info.ec/economía/4484.html

ANESI. (Agosto de 6 de 2012). El sector mueve 500 millones. Revista Líderes, pág. 11.

Araque, W. (9 de septiembre de 2010). Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado el 19 de febrero de 2013, de www.uasb.edu.ec/contenido_centro_programa.php?cd_centro=15

Araque, W. (enero de 2012). Observatorio de la Pyme. Recuperado el 6 de mayo de 2013, de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Las_PyME_y_su.pdf

Araujo, A. (4 de Enero de 2013). El precio del petróleo nacional rompió otro record en el 2012. Diario El Comercio, pág. 7.

Asamblea Constituyente. (2008). Constitución Política del Ecuador. Recuperado el 4 de Octubre de 2010, de www.asambleanacional.gov.ec/.../constitucion_de_bolsillo.pdf

Asiama, J. (2010). The Economist. Recuperado el Junio de 2011, de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35379433>

Asociación de Bancos Privados del Ecuador. (13 de Diciembre de 2010). Sistema bancario deja fuera a cerca de 200 mil clientes de microcréditos. El Universo, pág. 16.

Ayala, E. (2008). Resumen de historia del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

Azuay Cifras. (2011). Azuay Cifras. Revista Líderes, 10.

Banco Central del Ecuador. (2010). www.bce.fin.ec. Recuperado el 10 de Mayo de 2011, de www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/.../Remesas/ere201101.pdf

Banco Central del Ecuador. (Septiembre de 2011). Estadísticas Macroeconómicas, presentación estructural 2011. Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000019

Banco Interamericano de Desarrollo. (Marzo de 2012). Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina y El Caribe. Recuperado el 15 de Febrero de 2012, de www.idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36715606

Banco Mundial. (2013). Artículos en publicaciones científicas y técnicas. Recuperado el 4 de Mayo de 2013, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IP.JRN.ARTC.SC>

Bárcenas, R., García, D., & Sánchez, V. (Enero-Junio de 2009). Barreras que dificultan la planificación estratégica en una Pyme. Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional, 165. Recuperado el 5 de Mayo de 2013

Barquero, I. (Noviembre de 2003). El Estado y la competitividad de las micro, pequeña y mediana empresa. Recuperado el 26 de Octubre de 2011, de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Barrera Salgado, F., & Yáñez Pérez, M. (2012). Percepciones de la población pobre de Cuenca sobre inseguridad ciudadana. Proyecto de Investigación, Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, Universidad Siva Enriquez Chile, Cuenca.

Barrera, M. (2001). Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional. Montevideo.

Beltrán, G. (Febrero de 2006). La pequeña y mediana empresa ante la apertura comercial y el tratado de libre comercio. 1. Morelia Michoacán.

Benalcázar, R. (1989). Análisis del desarrollo económico del Ecuador. Quito: Banco Central del Ecuador.

BID. (2 de Agosto de 2010). Permanencia de las Pymes, reto del BID. Recuperado el 9 de Junio de 2012, de <http://hoy.uls.edu.mx/?p=3613>

Bustamante, A. (2010). Informe de Responsabilidad Corporativa. Obtenido de http://www.dinersclub.com.ec/portal/imagenes/a_resp_social/memoria_2010.pdf

Calderón, G. (28 de Diciembre de 2012). Impuestos y gasto público. Recuperado el 5 de Enero de 2013, de <http://www.eluniverso.com/2012/12/28/1/1363/impuestos-gasto-publico.html>

Cámara de Industrias. (2011). Acerca de. Recuperado el 7 de Enero de 2012, de www.industriascuenca.org.ec/acerca-de-cic

CAPIA. (2010). Recuperado el 10 de Enero de 2012, de www.capia.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=45&Itemid=71

Carbo, L. A. (1978). Historia monetaria y cambiaria del Ecuador. Quito: Banco Central.

CEDATOS. (Enero de 2012). La Inseguridad en el Ecuador. Recuperado el 11 de Julio de 2012, de www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php?Id=86

Centty, D. (Enero de 2003). Informe Pyme - Región Arequipa. 5. Arequipa: Fundación Nuevo Mundo.

CEPAL. (15 de diciembre de 2010). La pobreza en América Latina se extiende. El Comercio, pág. 8.

CEPAL. (2013). Inversión y Coincidencias. Revista Líderes, 30.

Cervantes, M., & Gallardo, L. (2012). Permanencia de PyMES: Estrategias de viabilidad y riesgos. México.

CICOPA. (23 de septiembre de 2005). Recuperado el 21 de junio de 2013, de Organización Internacional de Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y de Servicios: http://www.cecop.coop/IMG/pdf/declaration_approved_by_ICA_-_es.pdf

Clopatofsky, J. (2010). Congreso República de Colombia. Recuperado el 16 de Octubre de 2011, de www.ascolfa.edu.co/documentos/JAIRO_CLOPATOFSKY.pdf

Comercio, D. E. (10 de septiembre de 2004). Editorial. pág. 4.

Comercio, D. E. (24 de Junio de 2011). Los Monopolios no ceden en el país. Info General, pág. 12.

Comisión Europea. (2003). Portal Europeo para Pymes. Recuperado el 12 de Octubre de 2011, de http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_es.htm

Confederación Argentina de Mediana Empresa. (25 de Marzo de 2010). La Presidenta anunció medidas en favor de las PYMES durante el almuerzo celebrado con representantes del sector. Recuperado el Julio de 25 de 2011, de <http://www.redcame.org.ar/contenidos/circular/La-Presidenta-anuncio-medidas-en-favor-de-las-PYMES-durante-el-almuerzo-celebrado-con-representantes-del-sector.965.html>

Congreso Nacional. (21 de Agosto de 2001). Ley de Cooperativas (Codificación a la Ley). Quito.

Correos del Ecuador. (14 de Enero de 2010). Recuperado el 6 de Abril de 2013, de www.correosdelecuador.com.ec/pages/interna_noticias_select.php?txtCodiNoti=84&txtCodiCate=1

Dávalos, M., & Espinel, X. (septiembre de 1997). Documento marco sobre las micro, pequeñas y medianas empresas. Recuperado el 18 de diciembre de 2010, de www.microfinanzas.org/uploads/media/0822.pdf

Delgado, P. (10 de Abril de 2010). Presidentes del Ecuador. Recuperado el 24 de Julio de 2010, de presidentespamela.blogspot.com/2010/04/gustavo-noboa-bejarano.html

Deloitte. (2011). Evolución del Índice de Confianza Empresarial. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de https://www.deloitte.com/view/es_EC/ec/perspectivas/estudios-y-publicaciones/indice-de-confianza-empresarial/c89104cc2e4b4310VgnVCM3000001c56f00aRCRD.htm

Economist Intelligence Unit. (2011). Microscopio global sobre el entorno de negocios.

Ecuador en cifras. (2010). Recuperado el 16 de Septiembre de 2011, de <http://www.ecuadorencifras.com/cifras-inec/mercadoLaboral.html#>

Ecuador, B. C. (Enero de 2011). www.bce.fin.ec. Recuperado el 25 de Febrero de 2012, de www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/.../Remesas/ere201101.pdf

Ecuavisa. (23 de Febrero de 2012). Obtenido de <http://www.ecuavisa.com/noticias/economia/46097-cada-dia-mas-hogares-ecuatorianos-adquieren-una-computadora.html>

Edición Especial. (15 de Enero de 2011). Diario El Comercio, pág. 14.

Editorial. (6 de diciembre de 2004). Importancia de los gremios. El Universo, pág. 18.

Editorial. (6 de Mayo de 2011). Un no rotundo. Revista Vistazo, 17.

El País. (14 de Noviembre de 2012). El Viajero. Recuperado el 7 de Enero de 2013, de http://elviajero.elpais.com/elviajero/2012/11/13/actualidad/1352830842_040548.html

El Telégrafo. (28 de abril de 2013). Presidente está “pensando seriamente” en cerrar el Banco Nacional de Fomento. pág. 12.

El Tiempo. (21 de mayo de 2012). Dos zonas industriales se proyectan en el Azuay. pág. 6.

El Universo. (9 de Enero de 2011). El país en la era Correa. Recuperado el 10 de Febrero de 2011, de www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php?Id=21

Endara, P. (Junio de 2004). Las instituciones de microfinanzas como instrumento para el desarrollo del país. 11. Quito: Tesis de grado.

Escobar, P., & Chávez, J. (2008). Parte Alta. Recuperado el 14 de Mayo de 2010, de www.partealta.ec/portada/archivo/3884-la-sucretizacion-es-una-ilegalidad-por-sancionar-

ESPAE. (2011). Global Entrepreneurship Monitor –GEM. Guayaquil: ESPAE - ESPOL.

- Espinosa, L. (1980). La formación histórica del Ecuador. Cuenca: Ildis.
- Estrada, J. (2004). Sobre la metamorfosis del proyecto económico neoliberal. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- FAEDPYME. (2011). Análisis estratégico para el desarrollo de la MIPYME en Iberoamérica. Murcia: Universidad Politécnica de Cratagena.
- FECOAC, C. (2009). Memorias estadísticas de las cooperativas de ahorro y crédito ecuatorianas. Quito.
- FEDAEPS. (Febrero de 2011). La transformación económica del Ecuador. Obtenido de www.fedaeps.org/economia-critica-10/la-transformacion-economica-del
- Fernández de Córdova, J. (3 de Enero de 2011). Informe. Revista Líderes, 10.
- Ferrero, D. (2010). Gestión de Calidad y Pymes. Recuperado el 13 de mayo de 2013, de http://www.sht.com.ar/archivo/Management/gestion_calidad.htm
- FONDEPYME. (2010). Ministerio de Industrias. Recuperado el 16 de Septiembre de 2011, de www.producepyme.gob.ec/portal/index.php?module=Pagesetter&func=viewpub&tid=1&pid=14
- Gestión, R. (48 de Junio de 2004). La Política ecuatoriana.
- Gutiérrez, J. (2011). Organización en las pequeñas y medianas empresas. Xalapa.
- Gutiérrez, M. (Julio de 2009). Las microfinanzas. El Sistema Financiero de Guatemala. (Cepal, Ed.) Recuperado el 12 de Julio de 2011, de www.eclac.org/publicaciones/xml/3/36803/lcl3068p.pdf
- Herrán, J. (Julio de 2009). Programa de microcrédito en la casa campesina de Cayambe. Tesis de grado, 16. Quito.
- Hoy, D. (3 de Julio de 2010). Desamantelan a prestamistas. pág. 7.
- Hoy, D. (24 de Junio de 2011). La economía gira en torno al comercio. Negocios, pág. 6.
- Hoy, D. (10 de Julio de 2012). Los impuestos financian el 60% del Presupuesto del Estado. Diario de Negocios, pág. 7.
- Hurtado, O. (2009). Las costumbres de los ecuatorianos. Quito: Grupo Planeta novena edición.
- INEC. (2010a). Censo económico. Recuperado el Mayo de 16 de 2011, de http://www.inec.gob.ec/cenec/index.php?option=com_content&view=article&id=231&Itemid=125&lang=es
- INEC. (2011b). Censo de Población y Vivienda 2010. Recuperado el Junio de 12 de 2011, de www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%20rel=slbox
- INEC. (diciembre de 2011c). Encuesta ENEMDU. Recuperado el 17 de Mayo de 2012, de www.inec.gob.ec
- INEN. (2012). Reglamentos técnicos ecuatorianos. Recuperado el 13 de mayo de 2013, de <http://www.inen.gob.ec/images/pdf/certificacion/EMPRESAS%202012.pdf>

Informe Especial. (15 de Julio de 2012). Los costos altos frenan al artesano. El Comercio, págs. 1,5.

Informe Semanal. (24 de diciembre de 2012). Las 10 reformas tributarias tienen sus impactos. Revista Líderes. Recuperado el 27 de junio de 2013, de http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/reformas-impactos_0_834516556.html

Informe Semanal. (29 de Abril de 2013). El gasto aumenta con las nuevas normas. Revista Líderes, 12.

INSOTEC. (2002). Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria. Quito.

Instrumento Andino de Seguridad y Salud. (5 de Septiembre de 2005). Decisión 584. Recuperado el 6 de Julio de 2012, de www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/sst/decision_584.pdf

Internas, S. d. (2011). Impuesto a la Salida de Divisas. Recuperado el 16 de Mayo de 2012, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/isd>

International Finance Corporation. (23 de Octubre de 2012). Doing Business 2013. Recuperado el 6 de Enero de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>

INVEC. (Mayo de 2011). Por qué Cuenca Azuay. Recuperado el 12 de Junio de 2011, de www.invec.ec/invec.aspx?men_id=4.3.1

INVEC. (Junio de 2013). Plataforma de Información Competitiva de Cuenca. Recuperado el 2 de julio de 2013, de http://www.invecdata.com/menu_seccion.aspx?men_id=4.2.13

Jácome, H., & Cordovez, J. (2004). Las microfinanzas en la economía ecuatoriana, una alternativa para el desarrollo. Quito: Flacso.

Jarwis, J. (2000). Y Google ¿cómo lo haría? (Segunda Edición ed.). Barcelona: El Planeta.

Justicia, S. y. (26 de Junio de 2012). Ecuador fue sancionado otra vez por el GAFI y vuelve a la lista negra. El Comercio, pág. 23. Recuperado el 6 de Enero de 2013, de El Comercio: http://www.elcomercio.com/seguridad/Ecuador-sancionado-GAFI-vuelve-negra_0_725327657.html

Koberwein, A. (30 de Mayo de 2010). El mito del crédito para los pobres: el mitocrédito. (U. d. Aires, Ed.) Recuperado el 10 de Septiembre de 2011, de <http://publicaciones.ffyh.unc.edu.ar/index.php/antropologia/article/viewPDFInterstitial/214/626>

Larrea, C. (1987). El Banano en el Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

Larrea, C. (1991). Industria, estructura agraria y migraciones internas en el Ecuador: 1950-1982. Quito: Flacso.

Lasso, G. (2012). Otro Ecuador es posible. Quito: Planeta.

Lemes, A., & Machado, T. (Enero de 2007). La Pymes y su espacio en la economía latinoamericana. Recuperado el 16 de Septiembre de 2011, de EUMED: [/www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm](http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/alb.htm)

León, G. (Noviembre de 2010). Gestión del desempeño social en instituciones de microfinanzas. Quito.: Foro de Microfinanzas.

Lima, C. d. (Septiembre de 2006). Generación de Empleo y Formalización. Recuperado el 6 de Julio de 2012, de www.mintra.gob.pe/contenidos/institucional/.../MYPES_CCL.pdf

Living, I. (12 de septiembre de 2011). Cuenca, Ecuador: The Best City in the World's Top Retirement Haven. Recuperado el 15 de enero de 2012, de <http://internationalliving.com/2011/09/cuenca-ecuador-the-best-city-in-the-worlds-top-retirement-haven/>

Loayza, A., & Piedra, A. (21 de Enero de 2000). Análisis de las variables y factores que han limitado el crecimiento económico en el Ecuador de 1982 al 2000. Recuperado el 15 de Mayo de 2010, de www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3503/1/6030.pdf

Mantilla, S. (12 de Diciembre de 2012). La economía del 2013. Diario El Comercio, pág. 10.

Mariño, W. (2010a). Técnicas para que tu pequeño negocio crezca. Quito: Santillana.

Mariño, W. (2010b). 100 Respuestas a los problemas de la pequeña empresa. Guayaquil: Grupo Santillana.

Martín, F., & Varela, M. (marzo de 2012). Hacia una mayor concentración de los grupos económicos del Ecuador. Ekos.

Martínez, A. (19 de diciembre de 2012). Crédito y usura en la economía salvadoreña. Recuperado el 6 de Mayo de 2013, de <http://www.contrapunto.com.sv/tribuna/credito-y-usura-en-la-economia-salvadorena>

Mercurio, D. E. (18 de Julio de 2012). Tres pedidos para registrar patentes. Empresarial, pág. 6B.

Microfinanzas, P. d. (Octubre de 2010). Mundo Microfinanzas Chile. Recuperado el 9 de Julio de 2012, de http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Chile_perfil/

Ministerio de Coordinación de la Producción, E. y. (2010). Agenda para la transformación productiva 2010-2012. Quito: Consejo sectorial de la producción.

Ministerio de Industrias y Productividad. (2009). La política industrial del Ecuador 2008-2012. Quito: Bobierno Nacional del Ecuador.

Ministerio de Industrias y Productividad. (29 de diciembre de 2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Recuperado el 5 de Junio de 2012, de http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1080&Itemid=157

Ministerio de Turismo. (2009). Bioiversidad Ecuador. Recuperado el Enero de 4 de 2013, de <http://www.eilecuador.org/eil/Quienessomos.aspx?idpag=29>

Mora, C. (30 de agosto de 2011). Las Pymes venezolana y competitividad. Recuperado el 15 de julio de 2012, de <http://jcvalda.wordpress.com/2011/08/30/pymes-venezolana-y-competitividad/>

Moreano, C. (1982). Ecuador pasado y presente (Vol. 2da. Edición). Quito: Alberto Crespo Encalada.

Naciones Unidas. (2006). Preguntas frecuentes sobre el enfoque de derechos humanos en la cooperación para el desarrollo. Recuperado el 10 de Septiembre de 2011

Naranjo Paredes, K. (2007). El ámbito de las Pymes industriales. Recuperado el 16 de Abril de 2012, de www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/.../10536/.../CAPITULO%201.do...

Negocios, R. (14 de Julio de 2011). Subsidio a combustibles crecerá el 21% en este año. Diario Hoy, pág. 2.

Nuño de León, P. (2012). Administración de pequeñas empresas. Red Tercer Milenio, Primera edición, 41.

Observatorio de la Política Fiscal. (28 de noviembre de 2007). Importancia de gremios fuertes y productivos. Diario Hoy, págs. <http://www.observatoriofiscal.org/documentos/noticias-de-prensa/diario-hoy/1229.html>. Recuperado el mayo de 16 de 2013, de Importancia de gremios fuertes y productivos: <http://www.observatoriofiscal.org/documentos/noticias-de-prensa/diario-hoy/1229.html>

OILWATCH, R. N.-B. (Noviembre de 2000). Petróleo en el Ecuador 2000. Recuperado el 12 de Julio de 2010, de Caracterización de la actividad petrolera en el país.: www.oilwatch.org/index.php?option=com_content&task=view&id=42&Itemid=225&limit=1&limitstart=0&lang=en

Ordoñez, O. A. (4 de Diciembre de 2010). La Usura al banquillo. El Mercurio, pág. 4.

Ortíz, G. (2000). Resumen de la historia económica en el Ecuador en el siglo XX. Quito: Multiplica 2000.

Ortíz, H. (2010). Economía Social y Solidaria fuerza para el desarrollo humano en el Perú y el Sur del mundo. Recuperado el 18 de Julio de 2011, de www.cota.be/SPIP/dw2_out.php?id=172

Palacios, L. (17, 18, 19 de Noviembre de 2010). El sistema de apoyo gerencial. X Foro Ecuatoriano de Microfinanzas. Quito.

Paredes, E. (1985). Historia del Ecuador. Quito: CEDIS.

Paredes, S. (1 de Agosto de 2011). Microcréditos crecen en un 25,5% en el Ecuador. Diario Hoy, pág. 7.

Paz y Miño Cepeda, J. (2007). Historia y Economía. Boletín del Taller de Historia Económica, 13.

Paz y Miño, J. (Noviembre de 2005). La flexibilidad, el fracaso de la política laboral en el Ecuador. Taller de Historia Económica, 2.

Portal de las Microfinanzas. (2009). Ventajas de las microfinanzas. Recuperado el 3 de Marzo de 2010, de www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/template.rc/Ecuador_perfil/

Posso Zumárraga, M. (2005). Realidad económica social al debate. Quito.

Pozo, M. (17 de Diciembre de 2012). Le aclaro economistas. Diario Hoy, pág. 4.

Presidencia de la República. (15 de Enero de 2007). Discurso Posesión Presidencial Mitad del Mundo. Recuperado el 24 de Julio de 2010, de www.presidencia.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=402&Itemid=102

Presidencia de la República. (Agosto de 2007). Plan Nacional de Desarrollo. (S. N. Planificación, Ed.) Recuperado el 12 de Julio de 2011, de plan.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid...ef15...

ProEcuador. (3 de Mayo de 2012). Recuperado el 6 de Abril de 2013, de www.proecuador.gob.ec/2012/05/03/gobierno-de-ecuador-apoya-a-pymes-en-consorcios-exportadores/

Pyme.com, M. (29 de Agosto de 2009). Pymes en Cifras. Recuperado el 6 de Octubre de 2011, de <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/107/41>

Ranking web Centros de investigación. (Enero de 2013). Recuperado el 24 de Abril de 2013, de http://research.webometrics.info/es/Latin_America_es/Ecuador

Red Financiera Rural. (2010). Compendio de Microfinanzas del Ecuador. Sector Regulado y No regulado. Recuperado el 30 de Julio de 2010, de Mercado ecuatoriano de las microfinanzas: www.rfr.org.ec/estadisticas-y-estudios/boletines-microfinancieros.html

Red Financiera Rural. (16 de Febrero de 2013). Microfinanzas para todos. Obtenido de www.rfr.org.ec/estadisticas-y-estudios/boletines-microfinancieros/2011.html

Registro Oficial. (29 de Diciembre de 2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Recuperado el 31 de Julio de 2011, de comercioexterior.com.ec/qs/content/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones

Registro Oficial del Ecuador. (11 de Mayo de 2011). Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Recuperado el 16 de Septiembre de 2011, de www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=6192:registro-oficial-no-444-martes-10-de-mayo-de-2011&catid=348:mayo&Itemid=617

Registro Oficial del Ecuador. (13 de Octubre de 2011). Superintendencia de Control del Poder del Mercado. Recuperado el 16 de Enero de 2012, de <http://www.scpm.gob.ec/#>

Registro Oficial N.466. (29 de Mayo de 1986). Ley de Fomento Artesanal. Recuperado el 1 de Junio de 2012

Requena, A. (24 de Abril de 2011). Los microcréditos un instrumento en entredicho. Recuperado el 15 de Septiembre de 2011, de www.publico.es/dinero/372701/los-microcreditos-un-instrumento-en-entredicho

Revista Líderes. (3 de Enero de 2011). Cifras. Líderes, 11.

Revista Líderes. (24 de diciembre de 2012). El país se sostiene con carga impositiva. 2.

Revista Líderes. (27 de mayo de 2013). Las Redes Sociales son vitrina de las pymes. 37.

Rivera, F. (1984). Historia del Ecuador. Quito: Abya Yala.

Salamea, M. (16 de Abril de 2011a). ¿Qué democracia tenemos? El Mercurio.

Salamea, M. (8 de Enero de 2011b). Perspectivas para el 2011. El Mercurio, pág. 4.

Salinas Vásquez, J. V. (2011). Estructura de Financiamiento de la Economía Social y Solidaria en la Provincia del Azuay. Cuenca.

Salto, P. (2009). Ecuador: moviendo fronteras en microfinanzas. Quito: Usaid Ecuador.

Samaniego, J. (1988). Crisis económica del Ecuador. Quito: Banco Central del Ecuador.

Sánchez, J. (2008). Dinámica del Sector Cooperativo Ecuatoriano. Quito: Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Sánchez, V. (2010). Diagnóstico del nivel de automatización de las Pymes en Cuenca. Trabajo de Investigación de la Universidad Politécnica Salesiana.

Senplades. (2009). Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 - 2013. Recuperado el 28 de Septiembre de 2010, de <http://plan.senplades.gob.ec/>

Serrano, J. (5 de julio de 2013). En línea 1800-Delito ahora se denunciará a los chulqueros. El Universo, pág. 10.

Servicio de Rentas Internas. (1 de Agosto de 2008). Recuperado el 16 de Marzo de 2012, de www.sri.gob.ec/web/10138/230@public

Servicio de Rentas Internas. (2010). Recuperado el 14 de Marzo de 2012, de www.sri.gob.ec/web/10138/31@public

Servicio de Rentas Internas. (2010). ¿Qué son las PYMES? Recuperado el Julio de 16 de 2011, de www.sri.gob.ec/web/guest/32@public

Servicio de Rentas Internas. (2011). Impuesto a la Salida de Divisas. Recuperado el 16 de Mayo de 2012, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/isd>

Solimano, A., Pollack, M., Wainer, U., & Wurgaft, J. (Octubre de 2007). Las empresas de menor tamaño en las políticas de Estado. (C. Emprende, Editor) Recuperado el 10 de Octubre de 2011, de Micro empresas y Pymes y desarrollo económico. Chile y la experiencia internacional: www.observatorioempresas.gob.cl/LinkClick.aspx?fileticket...a...

SPSS, F. (1 de Abril de 2013). Chi-Cuadrado Pruebas Estadísticas de SPSS. Obtenido de www.spssfree.com/spss/tablas24.html

Spurrier, W. (30 de Agosto de 2011). ¿Más Impuestos? Diario El Universo, pág. 7.

Superintendencia de Compañías. (Diciembre de 2010). RESOLUCION No. SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01. Recuperado el 14 de Mayo de 2012, de www.aguirreyasociados.ec/.../res_sc.q.ici.cpaifrs.11.01.pdf

Tenorio, A. (6 de Julio de 2010). Chulqueros. Diario HOY, pág. 5.

Tobar, L. (2003). Mapa artesanal y oferta exportable de la provincia del Azuay, Cañar, Loja y Morona Santiago. Cuenca.

Tobar, L. (23 de Enero de 2014). El Chulco y el sistema financiero. El Mercurio, pág. 16.

Torralba, P. (2010). Computerworld. Recuperado el 16 de Junio de 2012, de <http://www.idg.es/computerworld/El-75-por-ciento-de-las-pymes-espanolas-tiene-acce/seccion-ti/articulo-122606>

Torres, L. (Noviembre de 2010). Microcrédito usura o apoyo. X Foro de Microfinanzas. Quito. Recuperado el 15 de Febrero de 2012, de www.idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36715606

Transparencia Internacional. (2 de diciembre de 2011). Ecuador séptimo en corrupción en la región. Diario Hoy, págs. <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-septimo-en-corrupcion-en-la-region-518422.html>. Recuperado el 12 de julio de 2012, de www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-septimo-en-corrupcion-en-la-region-518422.html

Tueros, M., & Dini, M. (2009). Crisis Internacional y Políticas para las Mipymes. Eurosocal, Turín.

UCACSUR. (2010). Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur. Recuperado el 16 de Septiembre de 2011, de <http://ucacsur.coop/>

Universo, D. E. (10 de Junio de 2011). Ecuador segundo en el ranking de locales por habitantes. Economía, pág. 14.

Universo, D. E. (29 de Junio de 2012). Ecuador, en lista negra de GAFI por 6 incumplimientos. Recuperado el 10 de Julio de 2012, de <http://www.eluniverso.com/2012/06/29/1/1355/ecuador-lista-negra-gafi-6-incumplimientos.html>

Universo, E. (25 de Julio de 2012). La Inversión Extranjera en el Ecuador baja al 36,4%. pág. 12.

Uquillas, C. A. (2007). El fracaso del Neoliberalismo en el Ecuador. Edición electrónica gratuita.

Uquillas, C. A. (2008). Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado el 15 de Mayo de 2010, de www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/au.htm

Vargas Llosa, M. (1988). Subdesarrollo y Mercantilismo. Londres: Publicaciones técnicas S.R.L.

Verdezoto, N. (13 de mayo de 2013). Ecuador, con desarrollo democrático precario. El Comercio, pág. 3.

Villacreces León, R. (2013). El ahorro, factor clave para el progreso. Vistazo, 28.

Vistazo. (11 de abril de 2013). El Ahorro crece en el país. Inversión y Ahorro, 24.

World Economic Forum. (Diciembre de 2012). The Global Competitive Report 2012 - 2013. Recuperado el 6 de Enero de 2013, de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>

ANEXOS

Anexo 1 ENCUESTA A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL CANTON CUENCA

Encuesta No.

La información obtenida será utilizada con fines exclusivamente de investigación, por lo que se garantiza la confidencialidad del informante. Se busca tener una visión global de la situación actual del sector productivo de Cuenca.

Fecha _____

Nombre encuestador _____

A) SECTOR	
MICROEMPRESA ☐	PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ☐
ACTIVIDAD	ACTIVIDAD
Prendas de vestir ☐	Prendas de vestir ☐
Alimenticio ☐	Alimenticio ☐
Metalmecánico ☐	Metalmecánico ☐
Substancias químicas ☐	Substancias químicas ☐
Madera ☐	Madera y corcho ☐
Minerales no metálicos ☐	Minerales no metálicos ☐
Edición e impresión ☐	Industrias gráficas ☐
Joyería ☐	Joyería y otros ☐
Servicios ☐	TICs y servicios ☐
Otros ☐	

B) DATOS DEL INFORMANTE	
1. Nombre del establecimiento: _____	
2. Nombre del propietario: _____	
3. Cargo que Ocupa: _____	
4. Ubicación: _____ Sector: _____	
5. Calle: _____ N° _____	
6. Teléfono: _____ Fax _____ Email: _____	
7. Año de Inicio de Labores: _____	
8. El carácter de su organización es: Persona Natural ☐ Persona Jurídica ☐	

C) ADMINISTRACIÓN	
9. Tipo de local: Propio ☐ Arrendado ☐ Otros ☐	
10. Tiene definida su estructura (organigrama, planificación): Si ☐ No ☐	
11. Tiene equipos de computación: Si ☐ No ☐	
12. Sus empleados han recibido capacitación: Si ☐ No ☐	
13. Desearía iniciar procesos de capacitación: Si ☐ No ☐	
13.1. En qué áreas requiere capacitación:	
Producción ☐	Ventas ☐ Control de calidad ☐ Otras ☐
Relaciones humanas ☐	Gestión ambiental ☐ Informática ☐
Administración ☐	Contabilidad ☐ Seguridad ☐
14. ¿Esta usted dispuesto, a pedir a las universidades del medio que le ayuden a desarrollar mejores procesos productivos? SI ☐ NO ☐	

D) INFORMACION FINANCIERA			
15. Posee cuentas bancarias SI ☐ NO ☐	15.1 De que tipo	Cuenta ahorros ☐ Cuenta corriente ☐ Las dos ☐	
16. Dispone el establecimiento de registros contables SI ☐ NO ☐			
17. Conoce la rentabilidad real de sus bienes o servicios ofrecidos SI ☐ NO ☐			
18. Ha recibido créditos SI ☐ NO ☐			
18.1 Motivo por el que no fue beneficiario de créditos		18.2 Entidad que le otorgó	
Desinterés de la entidad hacia usted ☐		Cooperativas ☐	
Falta garantías ☐		Bancos privados ☐	
Alta deuda acumulada ☐		Bco. Fomento ☐	
Otros. ☐		C.F.N. ☐	
		Usura ☐	
19. A qué tasa de interés le otorgaron el crédito 8 – 14% ☐ 15 – 21% ☐ 22 – 28% ☐ No sabe ☐			

E) MERCADO			
20. Dispone de Internet? SI ☐ NO ☐			
20.1 Si no dispone es debido a:			
Costo elevado ☐	Dificultades Técnicas ☐	No necesito ☐	Desconoce el uso ☐
21. Tiene website SI ☐ NO ☐			
22. Consumidores o clientes de su negocio			
Local ☐	Nacional ☐	Exportación ☐	
23. Realiza investigaciones de Mercado? SI ☐ NO ☐			
24. Conoce la calidad y los precios de la competencia SI ☐ NO ☐			
25. Ha exportado alguna vez? SI ☐ NO ☐			
25.1 ¿Cuál es la razón principal por la que no ha exportado?			
No sabe como hacerlo ☐	No cumplen con los estándares de calidad ☐		
Existen barreras arancelarias ☐	Capacidad Insuficiente ☐		
Precios no competitivos ☐	Otra (En la linea mencionela) ☐		
<hr/>			
26. Tiene planificado ampliar su negocio (en caso de responder afirmativamente a la pregunta) SI ☐ NO ☐			
26.1 Como financiaría la nueva inversión			
Recursos propios ☐	Crédito ☐		

F) PRODUCCION

27. ¿Tiene facilidad para acceder a materias primas de calidad? SI ☐ NO ☐
- 27.1. Procedencia de la materia prima (Señale el mayor componente):
 Nacional % Importado %
28. Tiene implementado algún sistema de control de calidad SI ☐ NO ☐ NO SABE ☐
29. Cuenta su establecimiento con algún sistema de seguridad industrial SI ☐ NO ☐ NO SABE ☐
30. Cómo calificaría la tecnología de su empresa es:
 Manual ☐ semiautomática ☐ No sabe ☐
31. Cómo calificaría el estado de sus equipos que intervienen directamente en su proceso productivo
 De punta ☐ Modernas ☐ Antiguas ☐ Muy antiguas ☐
32. El volumen de su producción en el último año AUMENTO ☐ DISMINUYO ☐ PERMANECIO IGUAL ☐
33. Los costos de producción en el último año AUMENTO ☐ DISMINUYO ☐ PERMANECIO IGUAL ☐

G) ENTORNO

34. Como califica el acceso a los servicios básicos
 Excelente ☐ Bueno ☐ Regular ☐ Malo ☐
35. Se encuentra afiliado a algún gremio SI ☐ NO ☐
- 35.1 ¿Qué servicio ha recibido de las organizaciones gremiales a las que pertenece?
Capacitación ☐	Información Especializada ☐	Acceso a Crédito ☐
Asistencia Técnica ☐	Ferias y Ruedas de Negocios ☐	Centro de Mediación ☐
Asesoría Legal ☐	Servicios Médicos ☐	Programas de Exportación ☐
Informativos ☐	Programas de Asociatividad ☐	Programas de Importación ☐
36. De que organismo recibe apoyo
Gobierno ☐	ONG ☐
Cámaras de la producción ☐	Gobierno Provincial ☐
Municipios ☐	Ninguno ☐
Otros ☐	_____
- 36.1. Qué tipo de incentivo por parte del Estado y/o municipios cree usted que beneficiará a su organización
Reducción de aranceles ☐	Convenios internacionales ☐
Incentivos fiscales ☐	Zonas francas ☐
Créditos subsidiados ☐	Ninguno ☐
Otros ☐	especificar _____

37. Como califica el desempeño económico del país

Excelente	☐	Regular	☐
Bueno	☐	Malo	☐

38. Cómo califica la seguridad jurídica del país

Excelente	☐	Regular	☐
Bueno	☐	Malo	☐

39. Cómo califica el clima político del país

Excelente	☐	Regular	☐
Bueno	☐	Malo	☐

40. Señale cuál es el principal problema que tiene su negocio (señalar 3 en orden de importancia)
(marcar del 1 al 3)

Falta de financiamiento	☐	Falta de promoción	☐
Falta de mercado	☐	Informática	☐
Falta de mano de obra	☐	Impuestos	☐
Inseguridad/delincuencia	☐	Otros	☐
Falta de capacitación	☐	especificar	_____
Excesiva competencia	☐		_____
Falta de turismo	☐		_____

Gracias por su colaboración.

ANEXO 2: Distribución geográfica de las microempresas de Cuenca por ramas de actividad.

Anexo 2.1.- Prendas de vestir

Anexo 2.2.- Alimentos

Anexo 2.3.- Metalmecánico

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 2.4.- Substancias químicas

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 2.5.- Madera

Anexo 2.6.- Minerales no metálicos

Anexo 2.7.- Edición e impresión

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 2.8.- Joyería

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 2.9.- Servicios

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 2.10.- Otros no especificados

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

ANEXO 3: Distribución geográfica de las pequeñas y medianas empresas de Cuenca por ramas de actividad.

Anexo 3.1.- Prendas de vestir

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.2.- Alimenticio

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.3.- Metalmecánico

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.4.- Sustancias químicas

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.5.- Madera y corcho

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.6.- Minerales no metálicos

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.7.- Industrias gráficas

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.8.- Joyería y otros

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

Anexo 3.9.- TICs y servicios

Fuente: Base de datos
Elaborado por: El autor

ANEXO 4: Descripción de los resultados de la encuesta

A.- Administración

Permanencia en el mercado

Permanencia en el mercado	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Antes de 1970	1%	3%	2%
1970 - 1979	10%	16%	14%
1980 - 1989	9%	22%	18%
1990 - 1999	33%	22%	25%
Año 2000 en adelante	47%	38%	41%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tipo de organización

Personería jurídica	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Persona natural	96%	3%	68%
Jurídica	4%	97%	32%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Local donde opera su planta

Local	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Propio	29%	84%	46%
Alquilado	64%	16%	50%
Otros	7%	0%	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Su negocio tiene definida su estructura organizacional, planifica

Organización	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	20%	45%	28%
No	79%	55%	71%
No sabe	1%		1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tiene equipos de computación

Disponibilidad de equipos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	25%	100%	47%
No	75%	0%	53%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Sus empleados han recibido capacitación.

Recibió capacitación	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	39%	80%	52%
No	61%	20%	48%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Desearía iniciar procesos de capacitación

Iniciar capacitación	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	76%	90%	87%
No	24%	10%	13%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

En qué áreas requiere de capacitación

Organización	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Producción	43%	38%	41%
Ventas - mercado	15%	12%	14%
Gestión de talento humano	8%	12%	10%
Control de calidad	11%	5%	9%
Contabilidad y Finanzas	5%	7%	6%
Seguridad y salud	4%	11%	6%
Gestión Ambiental	3%	4%	4%
Administración	3%	2%	3%
Informática	3%	3%	3%
Otras	5%	6%	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Está dispuesto a que las universidades del medio le ayuden a mejorar sus procesos productivos.

Apoyo	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	83%	100%	89%
No	17%		11%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

B.- Finanzas

Posee cuentas bancarias

Cuentas bancarias	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	87%	100%	90%
No	13%	0%	10%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tipo de cuenta

Cuentas bancarias	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Ahorros	84%	5%	57%
Cuentas corrientes	9%	11%	9%
Las dos	7%	84%	34%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Dispone de registros contables

Registros contables	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	43%	100%	60%
No	57%	0%	40%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Conoce la rentabilidad real de sus bienes o servicios ofrecidos

Rentabilidad del negocio	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	24%	90%	44%

No	76%	10%	56%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Ha recibido créditos

Ha recibido créditos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	49%	100%	65%
No	51%	0%	35%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Motivo por el que no fue beneficiario del crédito

Motivo	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Desinterés de la entidad hacia usted	55%		54%
Falta garantías	34%		35%
Alta deuda acumulada	8%		7%
Otros	3%		4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Entidad que le otorgó el crédito

Entidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Cooperativas	53%	17%	36%
Bancos privados	23%	61%	41%
Usureros	17%	9%	13%
Bco. Fomento	6%	9%	7%
C.F.N.	1%	4%	3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tasa de interés

Entidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
8 – 14%	10%	29%	19%
15 – 21%	21%	51%	35%
22 – 28%	16%	7%	12%
No sabe	53%	13%	34%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

C. Mercado

Dispone de internet

Internet	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	18%	98%	43%
No	82%	2%	57%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Si no dispone es debido a.

Motivos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
No necesito	77%		76%
Coste elevado	12%	25%	12%
Desconoce su uso	8%		8%
Dificultades técnicas	3%	75%	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tiene web site

Web site	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	0,2%	22%	8%
No	99,8%	78%	92%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Consumidores o clientes de su negocio

Clientes	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Local	88%	27%	70%
Nacional	11%	64%	27%
Exportación	1%	9%	3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Realiza investigaciones de mercado

Mercado	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	19%	53%	31%
No	81%	47%	69%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Conoce la calidad y precios de la competencia

Competencia	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	59%	86%	68%
No	41%	14%	32%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Ha exportado alguna vez

Ha exportado	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	6%	16%	9%
No	94%	84%	91%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Principal razón por la que no ha exportado

Entidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
No sabe cómo hacerlo	61%	15%	47%
Precios no competitivos	11%	21%	14%
Capacidad insuficiente	9%	26%	14%
Barreras arancelarias	2%	7%	4%
No cumple estándares de calidad	5%	7%	6%
Otros	12%	24%	15%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tiene planificado ampliar su negocio

Ampliar negocio	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	46%	74%	54%
No	54%	26%	46%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo financiará la nueva inversión.

Forma de financiamiento	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Recursos propio	68%	24%	49%
Financiamiento	32%	76%	51%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

D. Producción

Tiene facilidad para acceder a materias primas de calidad

Acceso insumos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	82%	69%	78%
No	18%	31%	22%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Procedencia de la materia prima

Procedencia	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Nacional	74%	39%	63%
Importada	26%	61%	37%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tiene implementado algún sistema de control de calidad

Calidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	29%	55%	37%
No	58%	45%	55%
No sabe	13%	0%	8%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cuenta su establecimiento con algún sistema de salud y seguridad ocupacional

Sistemas seguridad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	32%	58%	39%
No	54%	40%	51%

No sabe	14%	2%	10%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo califica la tecnología de su empresa

Tecnología	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Manual	63%	34%	54%
Semiautomática	15%	60%	28%
No sabe	22%	6%	17%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo calificaría el estado de los equipos que intervienen directamente en su proceso productivo

Equipos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
De punta	3%	6%	4%
Modernas	51%	53%	52%
Antiguas	28%	26%	28%
Muy antiguas	18%	15%	16%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

El volumen de su producción en el último año

Entidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Aumentó	33%	38%	34%
Disminuyó	56%	44%	52%
Permanece igual	13%	18%	16%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Sus costes de producción

Entidad	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Aumentaron	86%	96%	89%
Disminuyeron	3%	0%	2%
Permanece igual	11%	4%	9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

E. Entorno

Cómo califica el acceso a los servicios básicos

Servicios básicos	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Excelente	4%	11%	6%
Bueno	58%	72%	63%
Regular	25%	15%	22%
Malo	13%	2%	9%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Se encuentra afiliado a algún gremio

Gremios	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Si	14%	98%	39%
No	86%	2%	61%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Qué servicio ha recibido de las organizaciones a las que pertenece

Organización	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Capacitación	74%	52%	57%
Información especializada	14%	26%	24%
Asesoría técnica	5%	3%	3%
Ferias y ruedas de negocio	2%	4%	3%
Programas de asociatividad	2%	7%	6%
Comercio exterior	0%	4%	3%
Asesoría Legal	3%	4%	4%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

De qué organismo recibe apoyo.

Institución	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Gobierno nacional	3%	6%	4%
Gremios	4%	53%	18%
Municipios	6%	2%	5%
Gobierno provincial	0%	0%	0%
ONG	1%	0%	0%

Ninguno	83%	39%	70%
Otras	3%	0%	3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Qué incentivos por parte del Estado u otras instituciones públicas y/o privadas beneficiarían a su organización

Incentivo	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Reducción de aranceles	36%	32%	35%
Créditos subsidiados	26%	21%	24%
Convenios internacionales	5%	5%	5%
Zonas francas	4%	2%	3%
Incentivos fiscales	10%	24%	15%
Otros	6%	3%	5%
Ninguno	13%	13%	13%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo califica el desempeño económico del país

Desempeño económico	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Excelente	4%	2%	4%
Bueno	65%	49%	60%
Regular	14%	37%	23%
Malo	17%	12%	15%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo califica la seguridad jurídica del país

Seguridad jurídica	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Excelente	2%	0%	1%
Bueno	21%	16%	19%
Regular	48%	48%	48%
Malo	29%	36%	32%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Cómo califica el clima político del país

Clima político	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Excelente	2%	0%	1%
Bueno	24%	22%	23%
Regular	44%	54%	47%
Malo	30%	24%	29%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Principal problema que tiene su negocio

Principal problema	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Falta de financiamiento	34%	31%	33%
Excesiva competencia	18%	18%	18%
Falta de mercado	11%	16%	12%
Seguridad pública	13%	13%	13%
Escasez de mano de obra	7%	5%	6%
Falta de capacitación	6%	8%	7%
Falta de promoción	4%	3%	4%
Impuestos	4%	4%	4%
Falta de turismo	1%	0%	1%
Área informática	2%	0%	1%
Otros	0%	2%	1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Segundo problema que tiene su negocio.

Segundo problema	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Seguridad pública	20%	13%	18%
Excesiva competencia	16%	23%	18%
Falta de mercado	16%	23%	18%
Falta de capacitación	12%	5%	10%
Falta de promoción	9%	2%	7%
Falta de financiamiento	8%	4%	7%
Falta de mano de obra	5%	9%	6%
Área informática	6%	9%	7%
Falta de turismo	3%	0%	2%
Impuestos	4%	11%	6%
Otros	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

Tercer problema que tiene su negocio.

Tercer problema	Micro	Pequeñas y Medianas	Total
Seguridad pública	21%	12%	18%
Falta de financiamiento	16%	4%	12%
Falta de capacitación	11%	7%	10%
Excesiva competencia	14%	9%	12%
Falta de mercado	9%	3%	7%
Falta de promoción	13%	4%	10%
Falta de mano de obra	4%	28%	12%
Área informática	2%	2%	2%
Falta de turismo	1%	0%	1%
Impuestos	8%	30%	15%
Otros	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Base de datos SPSS

Elaborado por: El autor

ANEXO 5:

Anexo 5.1: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las Microempresas

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Permanencia en el mercado	Impuestos
Desearía iniciar procesos de capacitación	Acceso a servicios básicos
Cuentas bancarias	Desempeño económico del país
Calidad y precios de la competencia	Fuentes de financiamiento
Tipo de consumidores	
Disponibilidad y acceso de materia prima	
Tecnología	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Carácter de su organización	Ampliación de su negocio
Tipo de local	Costes de producción
Uso de computadores	Apoyo a organismos
Estructura organizacional	Seguridad jurídica
Personal capacitado	Clima político
Existencia de registros contables	Seguridad pública
Conocimiento de la rentabilidad de su negocio	
Acceso al financiamiento	
Tasas de interés	
Web site	
Investigaciones de mercado	
Acceso al mercado internacional	
Dispone de internet	
Volumen de producción	
Sistemas de control de calidad	
Sistemas de seguridad y salud	
Estado de sus equipos	
Afiliación a gremios	

El detalle de cada una de las variables no se estableció ninguna prioridad, sino conforme al orden de respuesta en la encuesta.

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

Anexo 5.6: Clasificación FODA detallada de las variables del sector de las pequeñas y medianas empresas

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Permanencia en el mercado	Ampliación de su negocio
Carácter de su organización	Acceso a servicios básicos
Tipo de local	Apoyo de organismos
Uso de computadores	Fuentes de financiamiento
Personal capacitado	Desempeño económico del país
Desearía iniciar procesos de capacitación	
Existencia de registros contables	
Posee cuentas bancarias	
Conocimiento de la rentabilidad de su negocio	
Calidad y precios de la competencia	
Tipo de consumidores	
Dispone de internet	
Materia prima	
Afiliación a gremios	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Estructura organizacional	Impuestos
Acceso al financiamiento	Costes de producción
Tasas de interés	Seguridad jurídica
Web site	Clima político
Realiza investigaciones de mercado	Seguridad pública
Acceso al mercado internacional	
Sistemas de control de calidad	
Sistemas de seguridad y salud	
Tecnología	
Estado de sus equipos	
Volumen de producción	

El detalle de cada una de las variables no se estableció ninguna prioridad, sino conforme al orden de respuesta de la encuesta

Fuente: Encuestas

Elaborado por: El autor

ANEXO 6:

Anexo 6.1: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como fortalezas del sector de la microempresa

V	27	17	24	7	1	18	9
1	0,000	0,003	0,354	0,185	X	0,299	0,430
2	0,238	0,251	0,907	0,116	0,000	0,846	0,173
3	0,000	0,000	0,467	0,000	0,000	0,007	0,000
4	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001
5	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001
6	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
7	0,000	0,000	0,000	X	0,185	0,202	0,000
8	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,011	0,000
9	0,000	0,000	0,000	0,000	0,430	0,434	X
10	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
11	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,031	0,000
12	0,265	0,013	0,526	0,858	0,644	0,015	0,003
13	0,002	0,000	0,000	0,075	0,014	0,000	0,401
14	0,000	0,005	0,000	0,000	0,063	0,759	0,000
15	0,224	0,094	0,292	0,212	0,006	0,162	0,384
16	0,000	0,000	0,002	0,000	0,001	0,000	0,023
17	0,000	X	0,000	0,000	0,003	0,000	0,000
18	0,010	0,000	0,381	0,202	0,299	X	0,434
19	0,413	0,002	0,075	0,234	0,000	0,000	0,165
20	0,215	0,000	0,281	0,423	0,005	0,025	0,407
21	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,025	0,000
22	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,002	0,007
23	0,000	0,000	0,027	0,003	0,815	0,753	0,000
24	0,000	0,000	X	0,000	0,354	0,381	0,000
25	0,000	0,000	0,309	0,000	0,001	0,001	0,044
26	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000
27	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,010	0,000
28	0,000	0,000	0,000	0,022	0,000	0,000	0,153
29	0,000	0,000	0,083	0,000	0,000	0,000	0,020
30	0,004	0,000	0,008	0,001	0,144	0,000	0,057
31	0,005	0,096	0,023	0,167	0,000	0,000	0,007
32	0,000	0,096	0,000	0,167	0,000	0,000	0,007
33	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,023
34	0,000	0,000	0,000	0,000	0,360	0,000	0,006
35	0,000	0,005	0,000	0,000	0,250	0,018	0,000
T	29	29	26	25	25	24	17

27= Tecnología

17= Calidad y precios de la competencia

24= Materia prima

7= Iniciar capacitación

1= Permanencia en el mercado

18= Tipo de consumidores

9= Cuentas bancarias

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.2: *Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como oportunidades del sector de la microempresa*

V	29	32	14	12
1	0,000	0,000	0,063	0,644
2	0,030	0,163	0,162	0,575
3	0,000	0,000	0,000	0,009
4	0,000	0,000	0,000	0,015
5	0,000	0,000	0,000	0,750
6	0,000	0,000	0,000	0,260
7	0,000	0,167	0,000	0,858
8	0,000	0,002	0,000	0,590
9	0,020	0,007	0,000	0,003
10	0,000	0,000	0,000	0,000
11	0,000	0,000	0,000	0,000
12	0,000	0,017	0,974	X
13	0,003	0,000	0,000	0,000
14	0,000	0,000	X	0,974
15	0,550	0,041	0,440	0,677
16	0,000	0,000	0,106	0,068
17	0,000	0,096	0,005	0,013
18	0,000	0,000	0,759	0,015
19	0,110	0,000	0,014	0,008
20	0,000	0,001	0,914	0,001
21	0,000	0,000	0,000	0,019
22	0,000	0,001	0,000	0,230
23	0,000	0,000	0,000	0,282
24	0,083	0,000	0,000	0,526
25	0,000	0,000	0,000	0,021
26	0,000	0,000	0,000	0,005
27	0,000	0,000	0,000	0,265
28	0,000	0,000	0,000	0,008
29	X	0,000	0,000	0,000
30	0,000	0,000	0,000	0,015
31	0,000	0,000	0,000	0,017
32	0,000	X	0,000	0,017
33	0,000	0,000	0,000	0,007
34	0,000	0,000	0,000	0,077
35	0,000	0,000	0,000	0,072
T	31	31	27	8

29= Acceso a servicios básicos

32= Desempeño del país

14= Impuestos

12= Fuentes de financiamiento

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.3: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como *debilidades* del sector de la microempresa

V	10	6	4	25	26	16	3	5	8	11	22	28	13	30	19	20	2	15
1	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,014	0,144	0,000	0,005	0,000	0,006
2	0,000	0,830	0,464	0,000	0,021	0,000	0,208	0,276	0,890	0,950	0,151	0,086	0,000	0,000	0,000	0,001	X	0,440
3	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,100	0,000	0,000	0,000	0,208	0,002
4	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,464	0,414
5	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,251	0,000	0,000	0,276	0,289
6	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,830	0,056
7	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,022	0,075	0,001	0,234	0,423	0,116	0,212
8	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,001	0,890	0,090
9	0,000	0,000	0,001	0,054	0,000	0,023	0,000	0,001	0,000	0,000	0,007	0,153	0,401	0,057	0,165	0,407	0,173	0,384
10	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,055
11	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,005	0,000	0,000	0,000	0,000	0,950	0,028
12	0,000	0,260	0,015	0,051	0,055	0,068	0,009	0,750	0,590	0,000	0,230	0,008	0,000	0,015	0,008	0,001	0,575	0,677
13	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,100	0,001	0,001	0,000	0,000	0,003	X	0,013	0,000	0,227	0,000	0,894
14	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,106	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,014	0,914	0,162	0,440
15	0,055	0,056	0,414	0,837	0,638	0,337	0,002	0,289	0,090	0,028	0,681	0,682	0,894	0,470	0,007	0,118	0,440	X
16	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,337
17	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,251	0,094
18	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,000	0,007	0,000	0,011	0,031	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,025	0,846	0,162
19	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,268	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,007
20	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,003	0,000	0,227	0,001	0,000	X	0,001	0,118
21	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,010	0,011	0,747	0,000
22	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,268	0,003	0,151	0,681
23	0,000	0,001	0,001	0,000	0,056	0,215	0,000	0,006	0,034	0,042	0,001	0,008	0,084	0,000	0,275	0,454	0,369	0,666
24	0,000	0,000	0,000	0,309	0,055	0,002	0,467	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,008	0,075	0,281	0,907	0,292
25	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,837
26	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,021	0,638
27	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,004	0,413	0,215	0,238	0,224
28	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,000	X	0,003	0,000	0,000	0,000	0,086	0,682
29	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,000	0,110	0,000	0,030	0,550
30	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,251	0,000	0,000	0,000	0,000	0,013	X	0,000	0,001	0,000	0,470
31	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,006	0,407
32	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,163	0,041
33	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,175
34	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,076	0,156
35	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,183	0,434	0,000	0,039	0,253
T	33	31	31	30	30	29	29	29	29	29	29	28	26	25	22	22	10	3

10= Rentabilidad de su negocio

6= Capacitación

4= Tiene computadores

25= Sistemas de control

26= Sistemas de salud y seguridad

28= Estado de sus equipos

16= Investigaciones de mercado

3= Tipo de local

5= Estructura organizacional

8= Registros contables

11= Acceso al financiamiento

22= Volumen de producción

13= Tasas de interés

30= Afiliación a gremios

19= Mercado internacional

20= Dispone de internet

2= Carácter de la organización

15= Tiene web site

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.4: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como **amenazas** del sector de la microempresa

V	35	21	31	33	34	23
1	0,250	0,000	0,000	0,000	0,360	0,815
2	0,039	0,747	0,006	0,005	0,076	0,369
3	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001
5	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,006
6	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001
7	0,000	0,000	0,167	0,000	0,000	0,003
8	0,000	0,000	0,002	0,000	0,000	0,034
9	0,000	0,000	0,007	0,023	0,006	0,000
10	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
11	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,042
12	0,072	0,019	0,017	0,007	0,077	0,282
13	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,084
14	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
15	0,253	0,118	0,407	0,175	0,156	0,666
16	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,215
17	0,005	0,000	0,096	0,001	0,000	0,000
18	0,018	0,055	0,000	0,000	0,000	0,753
19	0,434	0,010	0,000	0,000	0,000	0,275
20	0,000	0,051	0,001	0,000	0,000	0,454
21	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,004
22	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,001
23	0,000	0,004	0,000	0,289	0,099	X
24	0,000	0,000	0,023	0,000	0,000	0,027
25	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
26	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003
27	0,000	0,000	0,005	0,000	0,000	0,000
28	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,008
29	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
30	0,183	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
31	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000
32	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
33	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,289
34	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,099
35	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
T	28	28	28	28	28	19

35= Seguridad pública

21= Ampliación del negocio

31= Apoyo de organismos

33= Seguridad jurídica

34= Clima político

23= Costes de producción

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.5: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como fortalezas del sector de las pequeñas y medianas empresas

V	18	24	6	10	3	17	20	30	2	1
1	0,729	0,587	0,330	0,864	0,126	0,725	0,490	0,884	0,961	X
2	0,496	0,314	0,011	0,000	0,440	0,274	0,701	0,648	X	0,961
3	0,000	0,087	0,003	0,000	X	0,130	0,449	0,366	0,440	0,126
4	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
5	0,000	0,000	0,008	0,003	0,019	0,000	0,052	0,029	0,92	0,400
6	0,057	0,000	X	0,100	0,003	0,000	0,386	0,321	0,011	0,330
7	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
8	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
9	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
10	0,000	0,027	0,100	X	0,000	0,097	0,635	0,000	0,000	0,864
11	0,016	0,232	0,384	0,737	0,447	0,478	0,000	0,000	0,700	0,955
12	0,020	0,000	0,000	0,008	0,000	0,000	0,292	0,774	0,159	0,658
13	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,483	0,202	0,000	0,470
14	0,000	0,004	0,001	0,189	0,001	0,005	0,559	0,683	0,119	0,867
15	0,000	0,053	0,863	0,051	0,000	0,687	0,000	0,977	0,862	0,000
16	0,000	0,000	0,013	0,001	0,001	0,000	0,102	0,072	0,079	0,558
17	0,000	0,000	0,000	0,097	0,130	X	0,480	0,427	0,274	0,725
18	X	0,000	0,037	0,000	0,000	0,000	0,018	0,006	0,496	0,729
19	0,000	0,000	0,043	0,750	0,112	0,000	0,445	0,362	0,047	0,729
20	0,058	0,235	0,386	0,635	0,449	0,480	X	0,001	0,701	0,490
21	0,289	0,023	0,888	0,495	0,034	0,922	0,304	0,253	0,857	0,241
22	0,000	0,004	0,939	0,059	0,025	0,027	0,078	0,042	0,348	0,830
23	0,170	0,088	0,000	0,405	0,279	0,313	0,723	0,673	0,583	0,848
24	0,000	X	0,000	0,027	0,087	0,000	0,235	0,160	0,314	0,587
25	0,000	0,000	0,001	0,000	0,071	0,000	0,106	0,071	0,084	0,758
26	0,000	0,000	0,000	0,017	0,161	0,000	0,354	0,250	0,120	0,016
27	0,000	0,053	0,000	0,000	0,048	0,009	0,001	0,237	0,001	0,478
28	0,066	0,011	0,034	0,906	0,119	0,124	0,000	0,579	0,179	0,688
29	0,009	0,023	0,379	0,017	0,012	0,776	0,562	0,013	0,448	0,386
30	0,006	0,160	0,321	0,000	0,366	0,427	0,001	X	0,648	0,113
31	0,000	0,000	0,056	0,000	0,001	0,000	0,000	0,265	0,746	0,626
32	0,000	0,000	0,027	0,005	0,003	0,000	0,000	0,004	0,301	0,617
33	0,000	0,000	0,003	0,000	0,120	0,003	0,000	0,000	0,110	0,249
34	0,000	0,000	0,001	0,000	0,322	0,000	0,004	0,001	0,368	0,493
35	0,000	0,000	0,052	0,633	0,324	0,000	0,332	0,521	0,215	0,444
T	20	20	17	16	15	15	10	9	4	2

18= Tipo de consumidores

24= Materia prima

6= Capacitación

3= Tipo de local

10= Rentabilidad de su negocio

17= Calidad y precios de la competencia

20= Disponibilidad de internet

30= Afiliación de gremios

2= Carácter de la organización

1= Permanencia en el mercado

4; 7; 8; 9= Fortalezas sin cálculo de Chi-cuadrado

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

K: No se calcula ningún estadístico porque la variable es una constante

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.6: *Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como oportunidades del sector de las pequeñas y medianas empresas*

V	32	31	12	29	21
1	0,617	0,626	0,658	0,386	0,241
2	0,301	0,746	0,159	0,448	0,857
3	0,003	0,001	0,000	0,012	0,034
4	K	K	K	K	K
5	0,000	0,000	0,001	0,050	0,562
6	0,027	0,056	0,000	0,379	0,888
7	K	K	K	K	K
8	K	K	K	K	K
9	K	K	K	K	K
10	0,005	0,000	0,008	0,017	0,495
11	0,000	0,996	K	0,415	0,302
12	0,007	0,001	X	0,039	0,013
13	0,000	0,000	0,000	0,035	0,007
14	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000
15	0,049	0,165	0,163	0,761	0,821
16	0,000	0,000	0,000	0,108	0,781
17	0,000	0,000	0,000	0,776	0,922
18	0,000	0,000	0,020	0,009	0,289
19	0,093	0,100	0,001	0,063	0,511
20	0,000	0,000	0,292	0,562	0,304
21	0,000	0,318	0,013	0,085	X
22	0,000	0,000	0,060	0,103	0,001
23	0,032	0,003	0,076	0,496	0,142
24	0,000	0,000	0,000	0,023	0,023
25	0,000	0,000	0,000	0,042	0,065
26	0,000	0,000	0,000	0,001	0,399
27	0,000	0,000	0,000	0,001	0,183
28	0,001	0,022	0,093	0,545	0,147
29	0,266	0,364	0,039	X	0,085
30	0,004	0,265	0,774	0,013	0,253
31	0,000	X	0,001	0,364	0,318
32	X	0,000	0,007	0,266	0,000
33	0,000	0,000	0,258	0,000	0,031
34	0,000	0,000	0,823	0,000	0,132
35	0,000	0,000	0,001	0,000	0,008
T	24	21	16	11	4

32= Desempeño económico del país

31= Apoyo de organismo

12= Fuentes de financiamiento

29= Acceso a servicios básicos

21= Ampliación de su negocio

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

K: No se calcula ningún estadístico porque la variable es una constante

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.7: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como *debilidades* del sector de las pequeñas y medianas empresas

V	5	27	13	26	25	16	22	28	15	19	11
1	0,400	0,478	0,470	0,016	0,758	0,558	0,830	0,688	0,000	0,729	0,955
2	0,918	0,001	0,000	0,120	0,084	0,079	0,348	0,179	0,862	0,047	0,700
3	0,019	0,048	0,000	0,161	0,071	0,001	0,025	0,119	0,000	0,112	0,447
4	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
5	X	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,588	0,008	0,062	0,050
6	0,008	0,000	0,000	0,000	0,001	0,013	0,939	0,034	0,863	0,043	0,384
7	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
8	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
9	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K	K
10	0,003	0,000	0,000	0,017	0,000	0,001	0,059	0,906	0,051	0,750	0,737
11	0,050	0,078	K	0,350	0,104	0,100	0,075	0,105	0,641	0,443	X
12	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,060	0,093	0,163	0,001	K
13	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,007	0,089	0,221	0,002	K
14	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,004	0,015	0,028	0,540
15	0,008	0,416	0,221	0,694	0,073	0,001	0,090	0,987	X	0,036	0,641
16	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,532	0,001	0,358	0,100
17	0,000	0,009	0,000	0,000	0,000	0,000	0,027	0,124	0,687	0,000	0,478
18	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,026	0,000	0,000	0,016
19	0,062	0,148	0,002	0,480	0,084	0,358	0,017	0,716	0,036	X	0,443
20	0,052	0,001	0,483	0,354	0,106	0,102	0,078	0,000	0,000	0,000	0,000
21	0,562	0,183	0,007	0,399	0,065	0,781	0,001	0,147	0,821	0,010	0,302
22	0,003	0,000	0,007	0,000	0,000	0,000	X	0,400	0,090	0,268	0,075
23	0,025	0,370	0,000	0,007	0,007	0,008	0,001	0,037	0,407	0,275	0,722
24	0,000	0,003	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,011	0,053	0,075	0,232
25	0,000	0,000	0,000	0,000	X	0,000	0,000	0,483	0,073	0,000	0,104
26	0,000	0,002	0,000	X	0,000	0,000	0,000	0,418	0,694	0,000	0,350
27	0,000	X	0,000	0,002	0,000	0,000	0,000	0,523	0,416	0,413	0,078
28	0,588	0,523	0,089	0,418	0,483	0,532	0,000	X	0,987	0,000	0,105
29	0,050	0,001	0,055	0,001	0,042	0,108	0,000	0,545	0,761	0,110	0,415
30	0,029	0,237	0,202	0,250	0,071	0,072	0,000	0,579	0,977	0,000	0,000
31	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,022	0,165	0,000	0,996
32	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,049	0,000	0,000
33	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,045	0,407	0,000	0,000
34	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,921	0,000	0,003
35	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,530	0,434	0,309
T	24	22	22	21	21	20	15	10	7	8	5

5= Estructura organizacional

27= Tecnología

13= Tasas de interés

26= Sistemas de salud y seguridad

25= Sistemas de control de calidad

16= Investigaciones de mercado

22= Volumen de producción

28= Estado de sus equipos

15= Web site

19= Mercado internacional

11= Acceso al financiamiento

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

K: No se calcula ningún estadístico porque la variable es una constante

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos

Anexo 6.8: Cálculo de Chi-cuadrado de las variables identificadas como *amenazas* del sector de las pequeñas y medianas empresas

V	14	33	34	35	23
1	0,867	0,249	0,49	0,444	0,848
2	0,119	0,110	0,368	0,215	0,583
3	0,001	0,120	0,322	0,324	0,279
4	K	K	K	K	K
5	0	0,000	0,000	0,000	0,025
6	0,001	0	0	0,052	0,000
7	K	K	K	K	K
8	K	K	K	K	K
9	K	K	K	K	K
10	0,189	0,000	0,000	0,633	0,405
11	0,540	0,000	0,003	0,309	0,722
12	0,001	0,258	0,823	0,001	0,076
13	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
14	X	0,019	0,104	0,000	0,000
15	0,015	0,407	0,921	0,530	0,407
16	0,000	0,000	0,000	0,000	0,008
17	0,005	0,003	0,000	0,000	0,313
18	0,000	0,000	0,000	0,000	0,170
19	0,028	0,005	0,134	0,003	0,275
20	0,559	0,000	0,004	0,332	0,723
21	0,000	0,03	0,13	0,008	0,142
22	0,001	0,000	0,000	0,000	0,056
23	0,000	0,48	0,07	0,007	X
24	0,004	0,000	0,000	0,000	0,088
25	0,000	0,000	0,000	0,000	0,007
26	0,000	0,000	0,000	0,000	0,007
27	0,000	0,000	0,000	0,000	0,370
28	0,004	0,045	0,005	0,000	0,037
29	0,000	0,000	0,000	0,000	0,496
30	0,683	0,000	0,001	0,521	0,673
31	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003
32	0,000	0,000	0,000	0,000	0,032
33	0,019	X	0,000	0,000	0,484
34	0,104	0,000	X	0,000	0,065
35	0,000	0,000	0,000	X	0,007
T	23	22	20	19	6

14= Impuestos

33= Seguridad jurídica

34= Clima político

35= Inseguridad

23= Costes de producción

V: Variables

T: Número de variables con las que existe algún grado de relación

X: Cruce de variable

K: No se calcula ningún estadístico porque la variable es una constante

Elaborado por: El autor

Fuente: Base de datos