

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
ESCUELA DE ECONOMIA**

**VISION DE DESARROLLO PARA EL CANTON CUENCA: “*FORMAS
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO LOCAL*”**

Tesis previa a la obtención
del título de Economista

AUTOR:
Juan Diego Alvarado Karste

DIRECTOR:
Econ. Milton Quesada

CUENCA – ECUADOR

2006

AGRADECIMIENTO:

Agradezco al Econ. Milton Quesada Carrión por su labor realizada como Director de Tesis, quien apoyó para que este trabajo sea realizado de la mejor manera posible.

Agradezco también de manera muy especial a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron para la culminación de este trabajo.

DEDICATORIA:

A Dios, a mis padres y familia en general, que me han apoyado incondicionalmente con su amor y sabiduría para orientarme durante toda mi vida.

A mis amigos, compañeros y maestros que supieron guiarme y acompañarme a lo largo de mi carrera universitaria.

Los criterios e ideas expuestos en la presente tesis, que aparecen como propios de su autor, son de su exclusiva responsabilidad. En las encuestas de campo participaron además del autor, los señores Francisco D'Amore, Priscila Rodas, Andrea Ulloa, Carol Tipantasi y Paula Astudillo; con fines de utilización en sus respectivas disertaciones.

Marzo, 2006

Juan Diego Alvarado Karste

RESUMEN	I
ABSTRACT.....	III
INTRODUCCIÓN.....	IV
CAPÍTULO I.....	6
1. NIVEL DE INGRESOS E INTEGRACIÓN FINANCIERA.....	6
1.1. NIVEL DE RENTA DE LOS HOGARES	6
1.2. COMPOSICIÓN DEL INGRESO	13
1.2.1. Renta Interna.....	14
1.2.2. Renta Externa	14
1.3. DISTRIBUCIÓN DEL NIVEL DE INGRESOS	17
1.3.1. Cantidad de Renta Destinada al Consumo	17
1.3.2. Cantidad de Renta Destinada al Ahorro.....	18
1.4. DEPENDENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO	20
1.5. DOLARIZACIÓN, REMESAS E INTEGRACIÓN FINANCIERA	22
CAPITULO II.....	24
2. LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN CUENCA	24
2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA	26
2.1.1. Niveles de Educación de los Dueños y/o Gerentes de las Microempresas	26
2.1.2. El Papel de la Mujer en la Microempresa	27
2.1.3. Trabajadores de las Microempresas.....	29
2.2. ACTIVIDADES DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA.....	30
2.2.1. Comercio al por Menor no Especializado.....	31
2.2.2. Venta, Mantenimiento y Reparación de Vehículos.....	33
2.2.3. Otras Actividades Tipo Servicio.....	34
2.2.4. Fabricación de Muebles, Industrias Manufactureras	35
2.2.5. Hoteles y Restaurantes.....	37
2.2.6. Fabricación de Productos Elaborados de Metal	37
2.3. INVERSIONES Y PROYECTOS DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA .	38
2.4. LA TECNOLOGÍA	40
2.4.1. Investigación.....	42
2.4.2. Recursos Humanos	42
2.4.3. Recursos Naturales	43
2.4.4. Maquinaria.....	44
CAPÍTULO III	45
3. LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO	45

3.1.	INTEGRACIÓN DE LAS REMESAS EN EL SISTEMA FINANCIERO	46
3.2.	LAS MICROFINANZAS COMO MOTOR DE LA MICROEMPRESA	48
3.2.1.	Requisitos del Microempresario Para que el Crédito sea Eficaz	49
3.2.2.	Condiciones que Deben Reunir las Instituciones Microfinancieras.....	51
3.3.	EL COSTO DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA PARA LA MICROEMPRESA	52
3.4.	SISTEMA FINANCIERO Y DE MICROFINANZAS DEL CANTÓN CUENCA55	
3.4.1.	Los Bancos	57
3.4.2.	Instituciones Microfinancieras (IMF's)	60
3.4.3.	Las Cooperativas de Ahorro y Crédito	64
3.5.	EL COSTO DE FINANCIAR A LA MICROEMPRESA	65
3.6.	EL LEASING PARA FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS FIJOS	66
	<i>CAPÍTULO IV.....</i>	<i>69</i>
4.	ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO	69
4.1.	MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES	71
4.2.	PROCEDIMIENTO DEL MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES	72
4.2.1.	Captación De Los Recursos	73
4.2.2.	Colocación Y Recuperación De Los Recursos	73
4.3.	INCENTIVO DE INVERSIÓN	76
4.4.	ASOCIACIÓN DE MICROEMPRESAS DE ACTIVIDAD COMÚN	77
	<i>CONCLUSIONES</i>	<i>80</i>
	<i>RECOMENDACIONES.....</i>	<i>83</i>
	<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	<i>86</i>
	<i>ANEXOS.....</i>	<i>89</i>
	<i>DISEÑO DE TESIS</i>	<i>101</i>

RESUMEN

La provincia del Azuay y específicamente, el cantón Cuenca, es uno de los grandes beneficiarios del ingreso por remesas en el país. A pesar de que este ingreso genera un movimiento económico que estabiliza a la región, es indispensable formar un crecimiento económico que permita disminuir la emigración a futuro, por medio de creación de empleos, reducción de las desigualdades económicas y un crecimiento de los ingresos per. cápita.

Para conocer mejor la realidad de la región y buscar sus posibles soluciones a sus problemas económicos, se planteó la presente investigación, con base en la realización de una encuesta a los hogares del cantón Cuenca para determinar principalmente sus ingresos y el destino de los mismos. Se hizo un análisis de las microempresas de la zona urbana y se identificó sus necesidades; luego se analizó el sistema de microfinanzas que existe en el cantón y sus prestaciones para la microempresa. La presente tesis enfoca también una alternativa para canalizar el dinero que recibe el cantón, tanto por concepto de remesas como por otras fuentes, y destinarlo a la inversión en la microempresa.

Los datos de la encuesta y otras fuentes de información de trabajos locales, acompañados de su correspondiente análisis, demuestran una vez más que un crecimiento económico igualitario, puede lograrse a través de la inversión en las microempresas, ya que las mismas, son grandes generadoras de empleo y constituyen una de las principales fuentes de ingreso de los hogares del cantón. Se demuestra también, que los niveles de escolaridad están íntimamente ligados a las diferencias en los niveles de ingreso y a la productividad de las empresas y consecuentemente, lo mucho que se puede ganar con una mejor educación y capacitación en el cantón.

Finalmente y buscando una alternativa para el financiamiento de la microempresa, se ha planteado un “Mercado Alternativo de Valores”. Esta alternativa permitiría para el

inversionista obtener una mayor rentabilidad por sus inversiones a la vez que disminuye los costos de financiamiento para la microempresa.

ABSTRACT

The province of Azuay, and particularly, the canton of Cuenca, is one of the biggest beneficiaries of the country's remises income. This income generates an economic movement that stabilizes the region, but it is vital to create an economic growth that could permit an emigration reduction in the future, through the enlargement of employment, the diminution of the economic inequalities, and the raise of the income per person.

To have a better understanding of the reality of the region, and to find possible solutions for its economic problems, the present investigation was made through the realization of an interview to the residences of the Cuenca canton, mainly to determine their income and its destinations. An analysis of the micro enterprises was made to identify their needs; then, I analyzed the micro finances system and its services for the micro enterprises. The thesis final goal was to find an alternative to canalize the money earned in the canton by remises and other sources, and designate them to investments in the micro enterprises.

The data presented on the interviews and other local information sources, with its analysis, prove once more, that an economic equal growth, can be achieved through the investment in the micro enterprises, because this are mayor employment generators and constitute one of the main income sources for the residences of the canton.

Finally, searching for an alternative to finance the micro enterprises, I propose an "Alternative Stock Market". This alternative could allow investors to obtain a bigger return over their investments, and at the same time, reduce financial costs for the micro enterprises.

INTRODUCCIÓN

La habitual inestabilidad política, económica y social del Ecuador, ha mostrado un pequeño freno en los últimos años. La dolarización logró estabilizar al país de una creciente inflación mientras que, en gran parte, el incremento en el ingreso de las remesas, ha conseguido sostener el sistema y por lo tanto, promover un pequeño crecimiento económico.

No obstante, este crecimiento económico, no ha sido de ninguna manera igualitario. De hecho, la mayoría de los sectores económicos del país, se mantienen en igual, o inclusive peor estado, que hace algunos años durante la crisis del 99. Este es el caso del sector microempresarial en el cantón Cuenca, que no ha sufrido ninguna mejora tecnológica o productiva, por lo tanto año tras año va perdiendo competitividad.

Por otra parte, el sector del sistema financiero del país ha tenido, desde la crisis del 99, un crecimiento constante y en los últimos años, hasta exagerado. Las utilidades de las entidades bancarias sobrepasan largamente a las del resto de sectores económicos del país, lo cual profundiza la desigualdad económica que existe en el país y específicamente, en el cantón Cuenca.

El sector microempresarial es de vital importancia para el desarrollo económico del cantón, puesto que representa parte fundamental de los ingresos de los hogares. Es por esto que, en acuerdo con el director de la presente tesis, se ha enfocado el presente trabajo en la búsqueda de alternativas de inversión y financiamiento para la microempresa, como medio para el incremento de los ingresos, la reducción de la desigualdad económica y en general, un desarrollo equitativo del cantón.

Debido a los bajos gastos fijos que tienen las microempresas, las inversiones de montos pequeños en proyectos bien definidos pueden generar rentabilidades mucho más altas que las medianas y grandes empresas. Es justamente por esta razón, que el sistema financiero del

país se muestra cada vez más interesado en brindar créditos para las microempresas. Desafortunadamente, éstos créditos no tienen un enfoque social, por lo tanto, las tasas de interés para el microempresario, son las más altas del mercado y obtienen plazos que no crean valor agregado para los mismos.

Para presentar una visión general del estado actual de los hogares del cantón, fue necesario el diseño e implementación de una encuesta de campo, cuyos resultados se presentan a continuación. El primer capítulo se centra en determinar el nivel de ingresos, su distribución y adicionalmente considera la importancia de la educación para incrementar los ingresos. A continuación, se analizan las remesas, como parte importante de los ingresos de los hogares y el destino de estos (ingresos) para el consumo y el ahorro. Por último se analiza el nivel de dependencia que tienen los hogares (urbano y rural), del sistema financiero, así como la integración financiera que se ha dado en el cantón debido a las remesas y la dolarización.

El segundo capítulo se enfoca hacia las microempresas del cantón Cuenca, empezando por el nivel de escolaridad de los miembros y el papel relevante que juega la mujer en el sector microempresarial. Se analizan las actividades más importantes de las microempresas del cantón Cuenca, sus pormenores y necesidades de inversión.

Dado que el dinero es una necesidad universal de las microempresas, en el tercer capítulo se analizan las microfinanzas y el microcrédito, la integración de las remesas en el sistema financiero local y las condiciones que deberán tener tanto los microempresarios como las entidades microfinancieras para canalizar un crédito eficaz. Luego, se estudian los costos de intermediación financiera para la microempresa y el estado en el que se encuentra el sistema financiero en el cantón.

Por último, en el cuarto capítulo, se presenta una propuesta para mejorar e incentivar la inversión directa en las microempresas por medio de un “mercado alternativo de valores”, un incentivo de inversión y una asociación de microempresas de actividad común.

CAPÍTULO I

NIVEL DE INGRESOS E INTEGRACIÓN FINANCIERA

El crecimiento del ingreso y su correcta distribución son factores básicos para la creación de empleo, el desarrollo y, en general, el mejoramiento en el nivel de vida. Teóricamente, el problema de la pobreza, radica fundamentalmente en la mala distribución del ingreso. En el cantón Cuenca, según las encuestas realizadas para la presente investigación, el ingreso promedio por hogar se encuentra en alrededor de \$ 7375 al año, el cual se encuentra por encima del valor de la canasta básica de Cuenca de \$ 5613 al año¹. Sin embargo, debido a que los ingresos nunca están perfectamente distribuidos, para erradicar el problema de la pobreza, será necesario elevar el ingreso, distribuyéndolo de la forma más equitativa posible y así intentar satisfacer las necesidades básicas de los hogares.

Para lograr el desarrollo de una sociedad, se debe también procurar que parte del ingreso de la población, sea destinado al ahorro, y que este sea adecuadamente canalizado a la inversión. Esta inversión es imprescindible para el crecimiento de la producción y el desarrollo sostenible y a largo plazo.

Para obtener un análisis concreto del nivel de ingresos se hizo en primer lugar una observación de los niveles de renta de los hogares, las desigualdades económicas y sus razones, y luego se determina el origen de estas. Como complemento se hizo un estudio de la importancia del sistema financiero para canalizar los recursos del cantón.

1.1. NIVEL DE RENTA DE LOS HOGARES

Previo al análisis de la composición de la renta, se debe analizar la estructura de los hogares, y establecer la cantidad de personas promedio por hogar en Cuenca para así

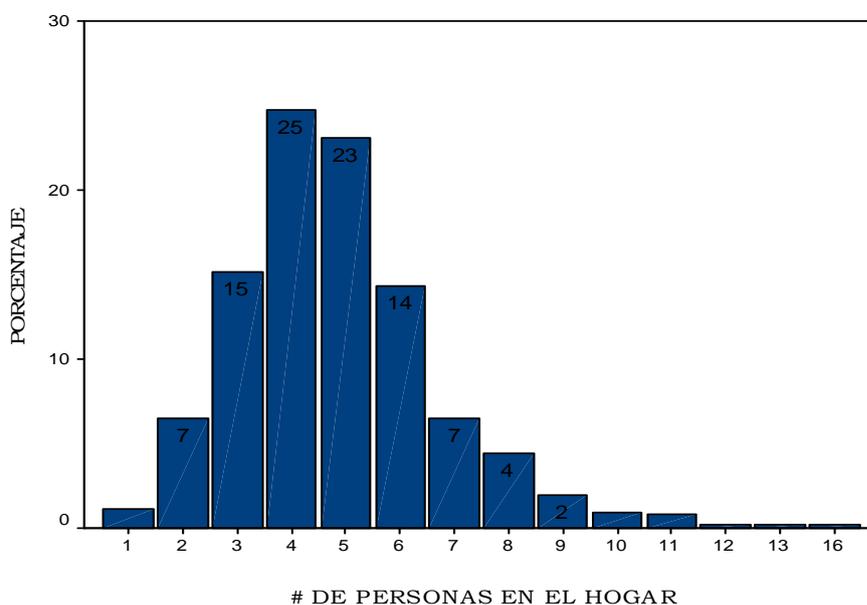
¹ A MAYO DEL 2005. FUENTE: INEC, WWW.INEC.GOV.EC, JUNIO 2005.

determinar la renta por hogar.

*“Se entiende por hogar un conjunto formado por personas o grupos de personas, con o sin vínculos familiares, que comparten la misma vivienda y los mismos servicios y mantienen un gasto común para comer”.*²

En base a la investigación realizada³, en el cantón Cuenca existe un promedio de 4,83 personas por hogar. Hay que tener en cuenta que dicho promedio es poco práctico para ser utilizado como referencia del tamaño de los hogares de Cuenca, en vista del rango amplio de datos que se presentan. Por esta razón será de mayor utilidad valernos de la moda que nos indica que casi la mitad (48%) de la población cuencana esta conformada por hogares de entre 4 y 5 miembros **(GRÁFICO 1.1)**.

GRÁFICO 1.1
CANTÓN CUENCA: PORCENTAJE DE HOGARES SEGÚN SU NÚMERO DE MIEMBROS



FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

La razón de utilizar una cantidad específica de habitantes por hogar es para determinar un ingreso comparable entre hogares que pueda ser utilizado en estudios

² FUENTE: VI CENSO DE POBLACIÓN Y V DE VIVIENDA. ECUADOR 2001

³ FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.

posteriores. No obstante se debe tener en cuenta que un ingreso promedio alto por hogar no va a determinar un buen nivel de desarrollo, será simplemente que la ciudad como conjunto puede tener este ingreso elevado, que bien canalizado, puede crear un mejoramiento en el nivel de vida.

Resulta muy útil realizar una comparación entre los diferentes niveles de ingreso que presentan los hogares entre si (*CUADRO 1.1*) y en relación con los valores que representan la canasta básica (5.613 dólares al año⁴) y la canasta vital (3.796 dólares al año⁵) del cantón Cuenca. El cuadro en mención nos indica que un 34% de los hogares tiene ingresos inferiores a \$ 3.600 por año, el mismo que es inferior al valor antes mencionado de la canasta mínima vital, cifras muy preocupantes que demuestran que uno de cada tres hogares vive por debajo del límite de la pobreza.

Otro dato no menos preocupante es el que se puede deducir de los resultados del cuadro antes indicado y es que el 54% de los hogares, no alcanza a cubrir la canasta básica de \$ 5.613 al año y por lo tanto, los niveles de alimentación, salud y educación no están siendo satisfechos.

CUADRO 1.1
PORCENTAJE DE HOGARES POR RANGO DE INGRESOS

INGRESO TOTAL/AÑO	Porcentaje	Porcentaje acumulado
0-1800	11,1	11,1
1801-3600	22,8	33,8
3601-7200	36,3	70,1
7201-14400	21,5	91,5
14401-28800	6,7	98,2
28801-57600	1,5	99,7
57601 y Más	,3	100,0
Total	100,0	

FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

⁴ A MAYO DEL 2005. FUENTE: INEC, WWW.INEC.GOV.EC, MAYO 2005.

⁵ A MAYO DEL 2005. FUENTE: INEC, WWW.INEC.GOV.EC, MAYO 2005.

A pesar de lo antes mencionado y si los datos de Cuenca se comparan con la realidad del país en su conjunto, veremos que la situación del cantón es ligeramente mejor que los datos nacionales. Sobre el tema, de la revista gestión de septiembre del 2004 se pudo obtener la siguiente cita:

*“El Ecuador es uno de los países más inequitativos de América y el mundo. El 10% más rico, recibe 40 veces el ingreso del 10% más pobre; a su vez, el 20% más rico tiene rentas 18 veces superiores al 20% más pobre”.*⁶

Si comparamos la realidad ecuatoriana descrita por la revista con la situación del cantón Cuenca, conforme a los datos de la encuesta realizada para la presente investigación, podemos manifestar que en Cuenca, el 10% más rico, recibe 25 veces más que el ingreso del 10% más pobre y que por otro lado, el 20% más rico tiene rentas de 10 veces superiores al 20% más pobre⁷. No obstante sigue existiendo una desigualdad considerable y de no tomarse acciones para canalizar tanto las remesas como las otras fuentes de ingresos hacia la inversión, la desigualdad económica podría tornarse inclusive tan aguda como la del resto del país.

Las diferencias económicas extremas conllevan grandes conflictos sociales, culturales y políticos que pueden ser irreversibles y que se profundizan cada vez más con el pasar de los años. La desigualdad económica es más común en países petroleros y esta desigualdad ha sido normalmente el freno para su desarrollo, como se puede ver en Arabia Saudita o Irán, sin mencionar los países más cercanos como Venezuela o el mismo Ecuador.

Se debe considerar que la política que se maneja en nuestro país generalmente presenta desfases entre lo que se propone y lo que se cumple, además las leyes del país dejan muchos vacíos que pueden ser interpretados a conveniencia de quien las maneja; esto ha ocasionado que la mayor parte de los proyectos gubernamentales sean destinados a zonas

⁶ FUENTE: REVISTA GESTIÓN # 123. SEP 2004. PAG. 32

⁷ FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.

más fuertes en el ámbito económico y social, que generalmente se encuentran en la parte urbana del cantón.

Los datos de la presente investigación revelan también que existen desigualdades entre las zonas urbana y rural que van más allá de los ingresos (CUADRO 1.2) y que hacen relación con aspectos esenciales como la educación y los servicios básicos de cada sector.

CUADRO 1.2
DIFERENCIAS EN SERVICIOS, EDUCACIÓN E INGRESOS ENTRE LAS ZONAS URBANA Y RURAL DEL CANTÓN, DIVIDIDO POR HOGARES CON MIGRANTES Y SIN MIGRANTES

PORCENTAJE DE HOGARES CON SERVICIOS BÁSICOS EN EL CANTÓN CUENCA						
SERVICIO	ZONA URBANA		ZONA RURAL		TOTAL	
	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.
SSHH	99%	97%	61%	56%	82%	82%
AGUA	100%	98%	90%	79%	96%	91%
LUZ	99%	100%	96%	93%	98%	97%
TELEFONO	87%	89%	52%	50%	72%	75%
ALCANTARILLADO	96%	94%	31%	27%	67%	71%
TODOS LOS SERVICIOS	85%	84%	18%	17%	55%	61%

PORCENTAJE DE HOGARES EN LOS CUALES POR LO MENOS UNA PERSONA HA FINALIZADO LOS ESTUDIOS						
NIVEL DE EDUCACIÓN	ZONA URBANA		ZONA RURAL		TOTAL	
	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.
PRIMARIA	98%	98%	89%	88%	94%	95%
SECUNDARIA	83%	88%	30%	37%	60%	70%
SUPERIOR	36%	40%	4%	10%	22%	30%

INGRESO PROMEDIO POR HOGAR EN EL CANTÓN CUENCA						
	ZONA URBANA		ZONA RURAL		TOTAL	
	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.	CON MIGR.	SIN MIGR.
ING. PROMEDIO CON REMESAS	\$ 8.806	\$ 8.959	\$ 5.433	\$ 4.736	\$ 7.325	\$ 7.477
ING. PROMEDIO SIN REMESAS	\$ 7.017	\$ 8.959	\$ 4.532	\$ 4.736	\$ 5.926	\$ 7.477

FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

Como se puede ver en el Cuadro 1.2, existe una gran diferencia en los niveles de educación entre las zonas urbana y rural, que puede ser un determinante muy importante para las diferencias que existen en los niveles de ingresos. Se puede ver, por ejemplo, que en la zona rural, tan solo el 30% de los hogares con migrantes tienen por lo menos una persona que ha terminado la secundaria. En los hogares sin migrantes, la situación mejora ligeramente y se ve que este porcentaje aumenta al 37%. Por otro lado, en la zona urbana, un comparativamente alto 88% de los hogares sin migrantes tienen por lo menos a un integrante que ha terminado la secundaria, mientras que en los hogares con migrantes, es el 83% de los hogares. Los datos presentados indican que en los hogares urbanos, las

posibilidades para que sus miembros terminen la secundaria, son muchísimo más altas en comparación con los hogares de las áreas rurales.

Algo realmente preocupante es que en la zona rural, cuando el hogar tiene o no tiene migrantes, el porcentaje de hogares con niveles pre-primarios de educación es del 11% y 12% respectivamente. Nótese que se trata de hogares en donde no hay una sola persona que ha terminado la educación primaria, por lo tanto sus posibilidades de desarrollo son ínfimas.

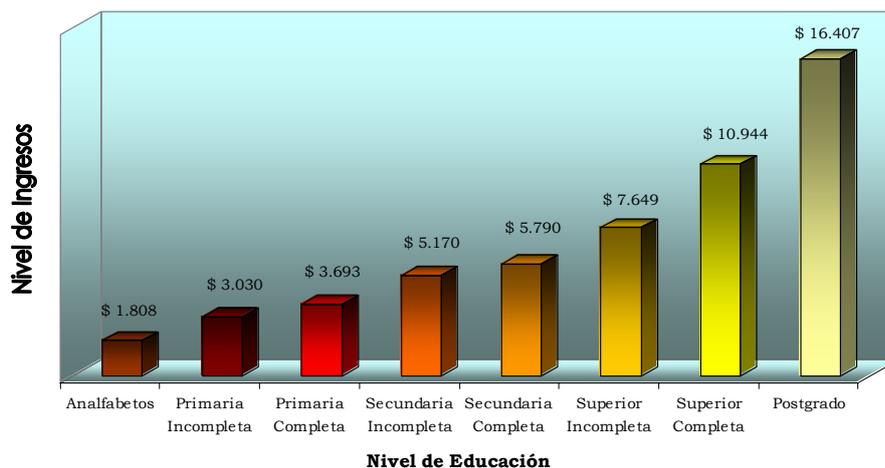
El mismo Cuadro 1.2 nos muestra el gran aporte que tienen las remesas para los hogares que tienen familiares en el exterior. Se puede ver que en la zona urbana, los ingresos por remesas, incrementan en promedio un 26% los ingresos totales de los hogares con migrantes, mientras que en la zona rural, los ingresos por remesas, generan un incremento del 20% del total del ingreso por hogar.

Si comparamos los ingresos de los hogares con migrantes con los que no tienen migrantes, sin considerar las remesas, apreciamos que los hogares con migrantes tienen ingresos bastante menores que los hogares sin migrantes. El mismo Cuadro 1.2 nos muestra que los hogares sin migrantes tienen niveles de educación superiores a los que corresponden a los hogares con migrantes y esta puede ser una de las razones de la diferencia en los ingresos sin considerar las remesas. Se considera, sin embargo, que la principal razón de la diferencia, se encuentra en la necesidad vital de los miembros de los hogares sin migrantes de conseguir el sustento para el hogar, a base de la consecución de un trabajo. De otra parte, es conocida la mayor displicencia que muestran los hogares con remesas en conseguir trabajo, pues ya tienen una fuente de dinero de todas maneras.

La recopilación de los datos de las encuestas (*GRÁFICO 1.2*), permite apreciar también que existe una estrecha relación entre el nivel de Ingresos y el nivel de Educación; dato muy importante para nuestro análisis, puesto que al incrementar el nivel de educación, no solo disminuye la pobreza, sino que se crea un efecto multiplicador de la educación que permitiría un desarrollo que puede ser sustentable a largo plazo. De igual manera, los datos

del Gráfico 1.2 revelan una correlación entre el nivel de educación y los ingresos con incremento de de los segundos con cada aumento en el nivel de educación.

GRÁFICO 1.2
INGRESOS ANUALES PROMEDIO DEL HOGAR DE ACUERDO CON LA PERSONA CON EL NIVEL DE EDUCACIÓN MÁS ALTO



FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

El antes mencionado Gráfico 1.2 compara los niveles de educación del más educado del hogar, con el ingreso promedio del mismo (hogar) y muestra diferencias dramáticas en el ingreso. Las diferencias existentes dejan ver muy claramente la importancia que tiene la educación en el mejoramiento de los ingresos promedios del hogar. Por ejemplo, un hogar con una persona que haya terminado la primaria, gana en promedio 2 veces más que un hogar de analfabetos. Un hogar que tiene un integrante con un nivel de educación de secundaria completa, tiene ingresos de 1,4 veces más alto en comparación con un hogar con un integrante que solamente ha culminado la educación primaria. Un hogar con una persona que haya terminado la educación superior gana en promedio 1,9 veces más comparado con un hogar en el cual una persona ha llegado a terminar la secundaria.

Una diferencia muy significativa se puede ver entre un hogar con un integrante que ha hecho un postgrado, el que tiene ingresos en promedio 2,2 veces superior a otro hogar con un integrante graduado del colegio. Pero la diferencia más drástica se puede ver entre

uno con postgrado y otro analfabeto, el que alcanza 9,1 veces más a favor, lógicamente, del primero.

Al realizar una regresión con los datos del Gráfico 1.2, se ve con mayor claridad la importancia que tiene la educación con respecto al nivel de ingresos. La regresión de los datos, muestra un coeficiente de correlación múltiple (R) de 0,96 y un coeficiente de determinación (R²) de 0,93. Esta información indica que efectivamente existe una relación directa, entre el nivel de educación y los ingresos y que además, el nivel de educación incide en un 93% en el comportamiento de los ingresos *(ANEXO VI)*

Por lo expuesto anteriormente, y en base al estudio de campo realizado, se puede apreciar que tanto el principal causante como el principal determinante de la desigualdad económica es el nivel de educación. Los datos demuestran, que un mayor nivel de educación da a la persona una mayor productividad que se traduce en un mayor nivel de ingresos. A su vez, un hogar con mayores ingresos, puede dedicar una mayor parte de estos a la educación de sus otros integrantes y mejorar el ingreso futuro de estos.

Queda demostrado entonces, una vez más, una verdad conocida en todas las sociedades del mundo y particularmente en el cantón Cuenca: sin educación, las posibilidades de desarrollo son mínimas. Es por esto que, como se reitera en los próximos capítulos, el financiamiento a la microempresa debe integrar los componentes de la educación y capacitación continua a sus miembros para potenciar su desarrollo y crecimiento. Cuando el Estado reconozca a esta como una actividad y necesidad vital, nuestra sociedad podrá transformarse de forma positiva.

1.2. COMPOSICIÓN DEL INGRESO

A fin de determinar la procedencia de los ingresos para los hogares cuencanos, se realiza un breve análisis, en el cual se resaltan los ingresos por concepto de remesas, los que constituyen de mayor influencia en la sociedad y en la economía cuencana en los últimos

tiempos. La migración además de sostener un importante flujo de recursos para las hogares, ha llegado incluso a exceder en gran medida a otros ingresos que tradicionalmente han sido los más importantes para el cantón, tales como el turismo o las artesanías.

Podemos entonces clasificar a los ingresos, según su procedencia en: Renta Interna y Renta Proveniente del Exterior (Remesas).

1.2.1. RENTA INTERNA

Los datos recopilados por la encuesta y que se presentan en el Cuadro 1.3, referentes a la renta interna de los hogares, demuestran que del total de este ingreso (sin considerar remesas) el 48% se obtienen por cuenta propia, mientras que el 45% lo obtienen a partir de sueldos ya sea en empresas privadas o públicas.

CUADRO 1.3

PROCEDENCIA DE LA RENTA INTERNA	
Sueldos	45%
Cuenta Propia	48%
Otros	7%

FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

De otra parte y dado que la mayor parte de las empresas en el cantón son pequeñas y medianas, podemos darnos cuenta de la importancia que tienen estas para el desarrollo. Resulta indispensable conocer las necesidades que tienen estas empresas y las diferentes propuestas para impulsarlas, lo que permitirá incrementar el ingreso de un alto número de hogares que cuentan con ingresos por estas actividades.

1.2.2. RENTA EXTERNA

Se ha decidido separar este rubro de ingresos debido a que se considera a las remesas como la principal fuente de ingresos del cantón. Según la información recopilada en la presente investigación, el 43% de los hogares tienen por lo menos un familiar viviendo en el exterior y de estos, el 48% reciben remesas, consecuentemente, el 21% del total de la

población del cantón Cuenca recibe remesas. Según las encuestas realizadas, éstos hogares (los que perciben remesas) reciben en promedio \$ 2.914 al año, lo que representa \$ 242 al mes, valor que si bien no llega a cubrir la canasta básica, pero que en la mayoría de los casos no es la única fuente de ingresos, por lo que una buena parte de éstos podrían ser canalizados a la inversión si existiese un incentivo adecuado.

El Cuadro 1.4 nos muestra la diferencia que existe entre los ingresos promedio por remesas por hogar en las zonas urbana comparado con la rural del cantón. En este Cuadro se puede apreciar una gran diferencia en la recepción de remesas entre dichas zonas. Un hogar que recibe remesas en la zona urbana, recepta en promedio 2 veces más que un hogar que recibe remesas en la zona rural. No obstante, la acogida de remesas, tanto en la zona urbana como rural, es de importantes proporciones y mejora considerablemente la renta de los hogares y por lo tanto su nivel de vida. Es pertinente mencionar que la diferencia entre las remesas antes citada podría estar relacionada también con la diferencia en el nivel de educación que es superior en la zona urbana y que permitiría a estos mayor capacidad para la consecución de empleos mejor remunerados.

CUADRO 1.4
REMESAS PROMEDIO DEL CANTÓN

URBANO	RURAL	TOTAL CANTÓN
\$ 3.720	\$ 1.853	\$ 2.914

*FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR*

El Cuadro 1.5 muestra los ingresos anuales de los hogares que reciben remesas del cantón Cuenca. El cuadro muestra que más de la mitad de los hogares recibe menos de \$ 1.800 al año (\$ 150 al mes), mientras que el 23,4% recibe entre \$ 1.801 y \$ 3.600 al año. Dado que el dinero recibido de las remesas generalmente no es la única fuente de ingresos, se podría presumir que los hogares que reciben más de \$ 3.600 al año (24,2% de hogares), estarían en plena capacidad de ahorrar e invertir y más aún el 7% que recibe más de \$ 7.200 al año que es un valor mucho mayor que la canasta básica.

Es fácil concluir entonces que la relativamente mayor estabilidad económica que ha experimentado el cantón Cuenca, en relación con el resto del país en los últimos años, tiene una relación directa con las remesas recibidas del exterior. Estos ingresos, al ser destinados en su mayoría al consumo, han creado un efecto multiplicador que ha favorecido a la sostenibilidad de la zona, pero hay que tomar en cuenta, que lamentablemente gran parte de estos ingresos se han destinado al consumo de productos importados, situación que urge ser revertida.

CUADRO 1.5

RANGO DE INGRESOS POR REMESAS	
INGRESO TOTAL/AÑO	PORCENTAJE
\$0 - \$1.800	52,3%
\$1.801 - \$3.600	23,4%
\$3.601 - \$7.200	17,2%
\$7.201 - \$14.400	5,5%
\$14.401 - \$28.800	1,6%
	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

Por otro lado, es muy conocido el endurecimiento creciente de las políticas migratorias de los países desarrollados, que en primer lugar, vuelve cada vez mas difícil emigrar, y en segundo lugar, para los ecuatorianos que se encuentran ya en el extranjero, presentan cada día mayores incentivos para la inversión en su país de trabajo, incentivos que frecuentemente tienen su efecto en el migrante. Este tiene además una creciente tendencia de llevar a los miembros de su hogar al exterior, despojando al cantón tanto del capital humano, como del financiero.

De otra parte, se puede mencionar el problema social y cultural ocasionado por la desintegración de los hogares, situación que se está sintiendo actualmente en nuestra sociedad. Niños y jóvenes que crecen con sus abuelos o tíos, sin la influencia emocional de sus padres, y en un círculo materialista. La situación social es más grave en las áreas rurales en donde la crisis educativa se nota con mayor fuerza (CUADRO 1.2).

Así mismo y como resultado de la exportación de capital humano, el cantón ha hipotecado su desarrollo futuro para generar un crecimiento actual. La emigración tiene

como consecuencia un mayor crecimiento actual a costa de un menor crecimiento en el futuro, problema que puede ser resuelto por medio de una correcta canalización de las remesas hacia la inversión, para de esta forma asegurar un desarrollo sostenible a largo plazo.

La inflación es otro factor que se ve afectado por la migración. El envío de remesas incrementa la demanda agregada y por lo tanto, también incrementa el nivel de precios. Repetidamente y de hace algunos años atrás, el BCE indica que Cuenca es la ciudad más cara de la sierra y (sólo recientemente) la segunda más cara del Ecuador (después de Quevedo), ubicando su índice de precios superior en un 17% a los precios nacionales promedio⁸. Otro efecto inflacionario ocasionado por la migración, es la disminución en la oferta de productos agrícolas por el abandono del campo tanto en la provincia del Azuay como en otras provincias del sur, situación que también produce un incremento en los precios de estos bienes de consumo.

1.3. DISTRIBUCIÓN DEL NIVEL DE INGRESOS

1.3.1. CANTIDAD DE RENTA DESTINADA AL CONSUMO

De acuerdo a una investigación realizada a nivel nacional por el INEC⁹, se pudo determinar la estructura del gasto de consumo. Datos que al ser aplicados para el cantón Cuenca nos han servido para estructurar el Gráfico 1.3. En este se puede apreciar claramente que el 18% del gasto de consumo es destinado para la compra de alimentos y bebidas no alcohólicas, en tanto que un porcentaje ligeramente mayor (19%) es destinado al pago de servicios básicos.

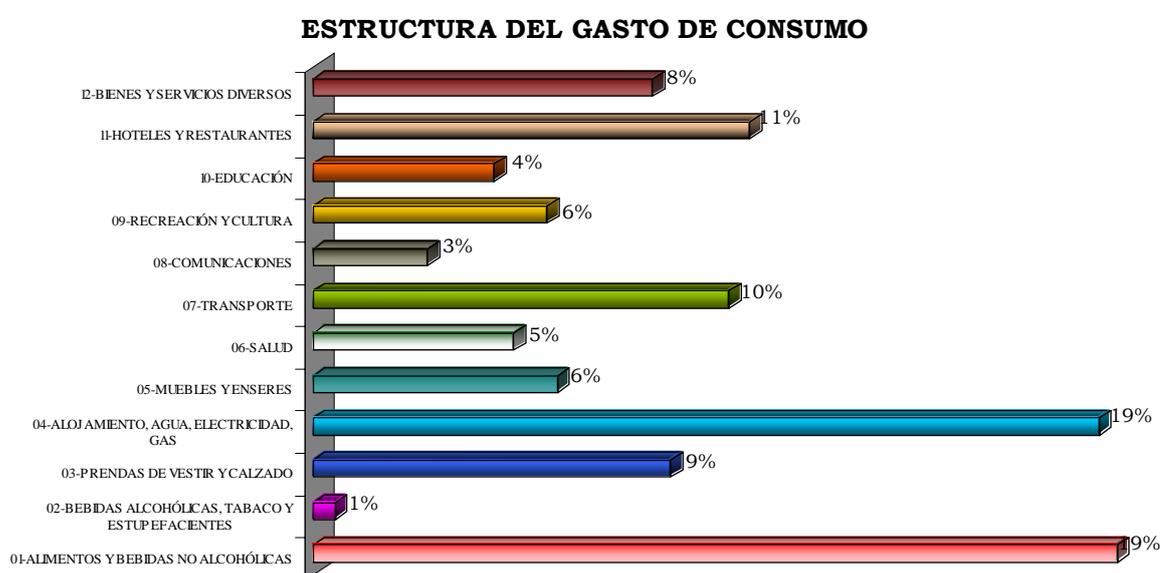
Un dato preocupante que nos presenta el gráfico antes referido, es que tan solo el 4% del gasto total está destinado a la educación y otro muy bajo 5% está destinado a la salud. Se gasta más en recreación y cultura (6%), y aún más en hoteles y restaurantes (11%), lo cual

⁸ FUENTE: BCE, ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN DEL AÑO 2004, PAG 10

⁹ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

sugiere que en general, el gasto no está adecuadamente distribuido. Resulta lamentable que los sectores con un nivel económico alto, prefieren gastar en su diversión y entretenimiento, antes que estos recursos se inviertan en la salud o educación de otra persona. Esta es una manifestación abierta de la falta de solidaridad que existe en un país donde ésta (solidaridad) es necesaria e importante para aliviar los altos niveles de pobreza y miseria, que se dan como efecto de la desigualdad en la distribución de los ingresos.

GRÁFICO 1.3



FUENTE: INEC. WWW.INEC.GOV.EC, DICIEMBRE 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

1.3.2. CANTIDAD DE RENTA DESTINADA AL AHORRO

En el Gráfico 1.4 se presentan los destinos que los hogares dan a sus ingresos, según la información de las encuestas. En este se puede ver que del total de hogares que perciben ingresos en el cantón cuenca, tan solo el 19% destinan parte de estos al ahorro y la inversión. Es importante mencionar que este dato no es la propensión marginal a ahorrar sino como se mencionó, es el porcentaje de hogares que destinan parte de su renta al ahorro o la inversión.

Como resultado de esta falta de ahorro e inversión se ha generado un círculo vicioso en el cual, por falta de inversión, no existe producción, y por lo tanto, se reduce el empleo, con lo que baja también la renta, y por consiguiente disminuye el ahorro y la inversión, originándose nuevamente el problema. Más aún, a largo plazo, tampoco se verían resultados, puesto que los proyectos de inversión usualmente desarrollan su máximo crecimiento en el mediano y largo plazo.

GRÁFICO 1.4



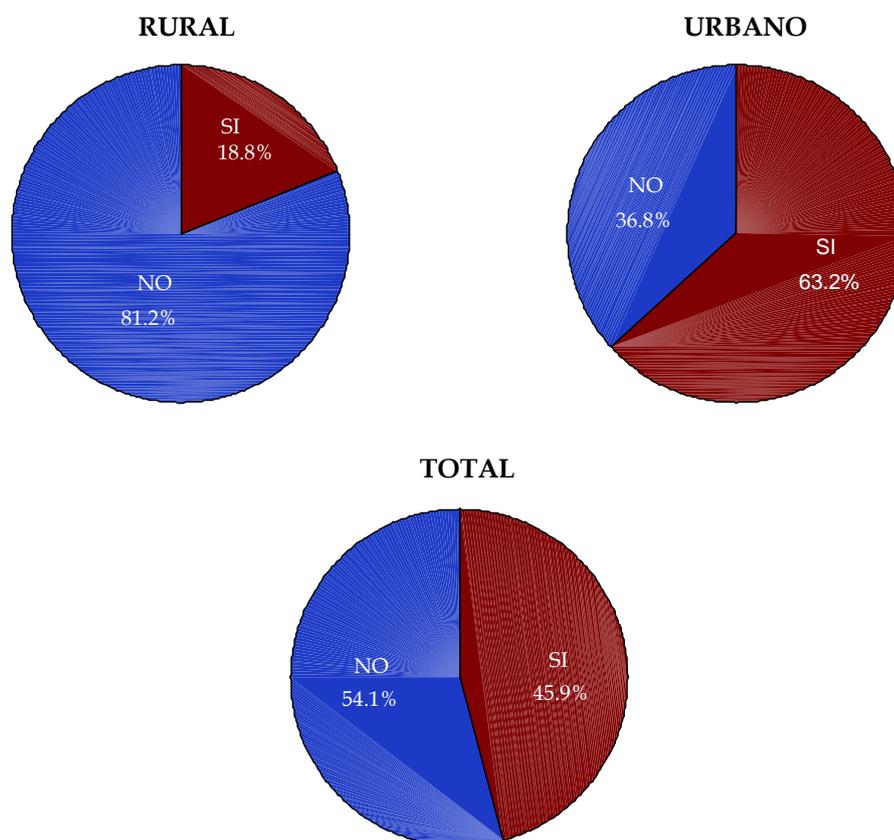
FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

De aquí la necesidad de crear entes que incentiven a la inversión y con esto eliminar el círculo vicioso antes descrito. En el capítulo 4 se analizará una propuesta de ahorro e inversión y los parámetros que deben tomarse en cuenta. Se debe mencionar que existen excelentes iniciativas en otros cantones, como aquella desarrollada por el Jardín Azuayo, iniciativa de la curia y el párroco del cantón Paute, que ha logrado captar una importante cantidad de recursos para luego incentivar la producción. Esta iniciativa, al momento se encuentra expandiendo a varios cantones de Azuay y Cañar y existen solicitudes de otros cantones para la instalación de sucursales. El factor confianza en la curia y de un miembro sobresaliente en esta comunidad sería, entre otros, el factor de éxito. La cooperativa de Sayausí es otro ejemplo positivo para la región.

1.4. DEPENDENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO

En un mundo globalizado, como en el que vivimos hoy en día, el sistema financiero es de vital importancia para el desarrollo de las empresas que se desenvuelven en determinado entorno. El cantón Cuenca no es la excepción, pues como se puede ver en el Gráfico 1.5 el porcentaje de personas con cuentas bancarias asciende al 45.9%, porcentaje que es considerablemente alto, apreciando incluso que el nivel de confianza en los bancos del país se vio disminuida a raíz de la crisis bancaria del 99.

**GRÁFICO 1.5
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO**



FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

Se puede presumir que este porcentaje va a incrementarse en el futuro, reconociendo una vez más, al sistema financiero, en pilar fundamental para el desarrollo. Sin embargo las tasas de interés son una limitante tanto para ahorristas, los cuales reciben un beneficio muy

pequeño por su inversión, como para deudores, para quienes el costo del dinero es muy elevado.

Por otro lado, si consideramos a la zona urbana y la rural en forma separada, podemos apreciar que la primera tiene una mayor dependencia del sistema financiero que la segunda. De hecho, como podemos ver en el Gráfico 1.5 (con datos de la encuesta de hogares del cantón Cuenca), en la zona urbana, el 63.2% de las hogares posee por lo menos una cuenta bancaria, mientras que en la zona rural, este indicador es de apenas el 18.8%. Esto puede darse debido a factores tales como: distancias existentes desde las zonas rurales hacia las sucursales del sistema financiero, falta de conocimiento con respecto al sistema financiero, desconfianza en el mismo y carencia de recursos para ser ahorrados, entre otros.

Hay que tomar en cuenta que la crisis bancaria del 99 tuvo un impacto relativamente reducido en el cantón Cuenca. Recordemos que en ese mismo año, mientras quebraban los bancos a nivel nacional, las sucursales de Cuenca sostenían hasta cierto punto a algunos bancos, lo cual prueba la liquidez, que inclusive en épocas de recesión, existe en Cuenca. Las remesas enviadas por los migrantes pueden haber sido la razón de ésta liquidez en la zona, el mismo que todavía es fundamental en las finanzas del cantón y del resto del país

Los bancos por su tamaño y en algunos casos, por tener sucursales en el exterior, son los mayores captadores de recursos. En los últimos años sin embargo, en las zonas rurales del cantón, las cooperativas de ahorro y crédito han crecido de forma acelerada captando y colocando recursos. Tal es el caso de las antes mencionadas Cooperativa de Sayausí y Jardín Azuayo que han adquirido incluso más confianza que los bancos en ciertos sectores. No obstante, en la zona rural todavía existen muchos recursos que no están siendo canalizados y, a pesar de que los ingresos promedio en esta zona son menores a los de la zona urbana, existe cierta capacidad de ahorro debido a las remesas, que de no encauzarse a la inversión, se enviará al gasto de consumo, perdiéndose la oportunidad de un desarrollo sostenible en el futuro.

1.5. DOLARIZACIÓN, REMESAS E INTEGRACIÓN FINANCIERA

La integración financiera hace referencia a la indiferencia entre asignar los recursos de los bancos en los mercados local o extranjero. Con la dolarización, Ecuador ingresó a una zona de moneda unificada con los Estados Unidos. Sin embargo, el sistema financiero ecuatoriano todavía no se unifica con el de los Estados Unidos y el resto del mundo. Sólo tiene cuatro bancos grandes, y para todos los propósitos prácticos, no están integrados al mercado internacional de capitales. Por lo tanto, Ecuador no puede aprovechar la totalidad de beneficios de la dolarización.

La dolarización ha proporcionado a Ecuador confianza, estabilidad y resultados económicos generalmente aceptables. Desde septiembre 13 del 2000, cuando el proyecto de la Dolarización se completó, el crecimiento del PIB ha sido relativamente fuerte, la inflación y las tasas de interés han caído dramáticamente, el tipo de cambio real ecuatoriano en relación con el de los EEUU se ha mantenido estable al igual que las exportaciones.

Los mayores beneficios de tener una moneda estable tienen que ver con la inflación. Una moneda estable incrementa la inversión y mantiene los ingresos constantes sin disminuir su valor en el tiempo. La dolarización aportó para que la inflación disminuya de un 91% en el 2000 a un 1.95% en el 2004¹⁰, situación que mejora la credibilidad y la confianza del Ecuador por parte de los inversionistas a nivel mundial. La baja inflación es producto de que no hay exceso de oferta monetaria, y el gobierno no puede monetizar su déficit. En el futuro, en Ecuador, los cambios en el nivel de precios provendrán principalmente de cambios en la inflación internacional, ajustados por factores de política económica interna (impuestos y nivel de protección); el mecanismo de transmisión es a través del precio de los productos importados.

Como van los niveles de inflación, sería de suponer, que estos se ajusten a la inflación mundial esperada o inclusive menor. La inflación en Ecuador del 2004 se compara

¹⁰ FUENTE: INEC. WWW.INEC.GOV.EC, MARZO 2005.

favorablemente con la inflación en América Latina, donde tasas de inflación anual mayores al 10 por ciento son comunes. En Argentina y Brasil la inflación ha excedido 1000 por ciento en ciertos años.

De otro lado, como producto de la dolarización, existe una gran desventaja que es el incremento de costos en la mano de obra. Por lo tanto se debe aprovechar las ventajas de tener una moneda que además de ser estable, está unificada con la moneda de Estados Unidos. Esta ventaja en complemento de una apertura bancaria podría incrementar el movimiento de capitales entre el Ecuador y el resto del mundo.

A pesar de que las regulaciones bancarias son pobres en materia de integración financiera, en la provincia del Azuay y particularmente en el cantón Cuenca, la migración ha influido para un leve repunte de esta integración financiera. El constante y creciente envío de remesas de los migrantes, ha sido canalizado al cantón por medio de algunas instituciones financieras ecuatorianas que han abierto sucursales en el exterior.

Esta integración financiera gracias a las remesas, implica la mayor interdependencia de los circuitos financieros internacionales y permite a las naciones captar inversión extranjera directa y especulativa. La lógica de altos réditos que tienen los bancos nacionales debido al envío de las remesas, llevaría a pensar en la posibilidad de que bancos internacionales se interesen en el mercado ecuatoriano creando una integración dentro del país y disminuyendo de esta forma las tasas de interés.

CAPITULO II

LAS MICROEMPRESAS DEL CANTÓN CUENCA

En términos generales, no existe una definición exacta de lo que es una microempresa, pues depende del país en el que ésta se desenvuelva y del enfoque de la definición. Existen ciertas características que tienen las microempresas en común: alcance de operaciones muy reducido, bajo nivel tecnológico, escaso acceso al crédito y falta de capacidad gerencial son algunos de ellas. En Ecuador, generalmente se define a la microempresa como “un negocio individual o familiar que emplea menos de 10 personas, que es de propiedad o es operado por un individuo o una familia de limitados ingresos y constituye una muy importante (si no principal) fuente de recursos del hogar”¹¹. El capital máximo para considerar a una microempresa como tal, puede ser de hasta \$20.000, sin considerar inmuebles ni vehículos.

Como pudimos ver en el Cuadro 1.3 del Capítulo I, el 48% de los hogares de Cuenca reciben sus ingresos por cuenta propia, es decir, son auto-empleados. Por otro lado, se sabe que la mayor parte de las empresas de Cuenca son micro y pequeñas empresas, por lo que parece de vital importancia para el desarrollo del cantón encontrar un mecanismo que mejore el rendimiento y la productividad de estas.

Las empresas que en el cantón Cuenca son consideradas grandes y medianas, por lo general, pueden conseguir financiamiento relativamente barato que aportan para que la empresa sea más productiva. Este no es el caso de la mayor parte de las microempresas, que bajo el esquema de dolarización tienen que pagar intereses muy altos en dólares, además de comisiones y servicios bancarios que encarecen los productos y servicios constituyendo empresas con bajos niveles competitivos.

En una economía dolarizada, las microempresas enfrentan nuevos retos y peligros, dentro de lo cual, la productividad se convierte en un factor clave para lograr ser

¹¹ FUENTE: BOLETÍN INFORMATIVO DE INSOTEC INSOPYME #23. OCTUBRE DEL 2004. PAG. 9

competitivas. De otra parte está la competencia de los productos que vienen del exterior, dentro de lo cual los importadores ya no enfrentan riesgos cambiarios y vuelven a incrementar su actividad buscando una mayor participación en el mercado.

En Cuenca, como en todo el Ecuador y en algunas partes del mundo, gran parte de las microempresas son familiares y muchas veces han sido manejadas sin criterios técnicos de administración lo que origina una disminución de la competitividad del cantón. La informalidad administrativa en la que se han venido manejando los negocios, puede haber funcionado en una economía con una moneda débil, pero en una economía dolarizada, se deben formalizar los negocios en los ámbitos administrativo, financiero y comercial para que puedan ser productivos y competitivos. El presente es una época con un enorme crecimiento del comercio internacional, la competencia se incrementa con la importación de productos, por lo que es urgente e imperativo proporcionar las herramientas y las facilidades necesarias a las microempresas del cantón y así procurar asegurar su permanencia y fortalecimiento.

Un financiamiento más barato que escolte a los ingresos adicionales generados por las remesas, puede ser un gran paso para mejorar la productividad de las microempresas. Un correcto asesoramiento sobre el manejo del dinero puede hacer más rentables a las empresas y encaminarlas hacia inversiones más seguras.

Conforme a lo repetidamente analizado, la migración ha elevado los ingresos de los hogares del cantón por medio de las remesas. A pesar de que gran parte de éstas se destinan al consumo, una pequeña porción de este ingreso se destina a la inversión en la microempresa. Este capítulo analiza diferentes aspectos y características que tiene la microempresa en el cantón Cuenca, buscando entender su realidad y los diferentes tipos de inversiones que deben realizarse por medio de las remesas y del crédito para incrementar su productividad y afianzar su estabilidad y crecimiento en el tiempo.

2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA

2.1.1. NIVELES DE EDUCACIÓN DE LOS DUEÑOS Y/O GERENTES DE LAS MICROEMPRESAS

Una encuesta reciente de la Universidad de Cuenca¹², revela los niveles de educación de los propietarios y/o gerentes de las microempresas de la zona urbana del cantón (CUADRO 2.1), mostrándonos que sólo el 19,4% de las estas, tienen propietarios con educación superior. Esta es una realidad que urge ser revertida, pues en un mundo donde la competitividad es vital, se necesitan gerentes y administradores preparados y emprendedores que afronten de forma ágil y dinámica a la competencia.

CUADRO 2.1
NIVEL DE INSTRUCCIÓN DE LOS PROPIETARIOS DE LAS MICROEMPRESAS POR ACTIVIDAD DEL NEGOCIO

NIVEL DE INSTRUCCIÓN DEL PROPIETARIO (A)						
CLASIFICACIÓN CIIU	Ninguno	Centro de alfabetización	Primaria	Secundaria	Superior	% fila
Comercio al por menor no especializado	0,9%	3,1%	36,0%	39,6%	20,4%	100,0%
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos		3,8%	19,2%	53,8%	23,1%	100,0%
Otras actividades de tipo servicio				68,2%	31,8%	100,0%
Fabricación de muebles, ind manufactureras ncp			45,0%	35,0%	20,0%	100,0%
Hoteles y Restaurantes	5,0%	5,0%	30,0%	60,0%		100,0%
Fabricación de productos elaborados de metal			33,3%	50,0%	16,7%	100,0%
Todas	0,8%	2,5%	34,1%	43,1%	19,4%	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Lo más preocupante es que el 37,5% de los propietarios de las microempresas de la zona urbana de Cuenca tienen niveles de educación de primaria o inferior, tal como se puede ver en el mencionado Cuadro 2.1 (sumando los tres primeros niveles). La educación es el pilar fundamental de la innovación tecnológica y su mejoramiento es una de las principales particularidades para formar empresas productivas, por lo que nuevamente se destaca en esta oportunidad la importancia de invertir en educación para ser más competitivos y mejorar los ingresos de los hogares a largo plazo.

Es conocido que normalmente, las entidades que dan microcrédito, hacen una pequeña capacitación a los microempresarios especialmente en el área contable y de esta

¹² FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004

forma, disminuyen su riesgo en la recuperación de cartera. A pesar de que la iniciativa es buena, tanto para el empresario como para la entidad, deben buscarse posibilidades de capacitar a los microempresarios en otras áreas que den un valor agregado al movimiento de las empresas.

2.1.2. EL PAPEL DE LA MUJER EN LA MICROEMPRESA

En muchos países, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, el acceso al mercado del trabajo es invariablemente más difícil para las mujeres que para los hombres. Con frecuencia se niegan a las mujeres las posibilidades de ejercer un empleo asalariado a causa de sus responsabilidades familiares, de su imaginariamente “inferior” calificación para el trabajo, de barreras sociales y culturales o por falta de puestos de trabajo.

Según la encuesta de microempresas en la zona urbana de Cuenca, las diferencias en los niveles de educación entre hombres y mujeres son prácticamente nulas (CUADRO 2.2), de hecho, el porcentaje de mujeres que tienen niveles de educación de secundaria o superior es del 63% que es un punto porcentual mayor al porcentaje de hombres del 62%, lo que prueba una visión diferente de la mujer en cuanto a su desarrollo personal; y además prueba que la calificación inferior de la mujer al momento de aplicar para un empleo, no es más que una excusa y demostración del machismo que existe todavía en nuestra sociedad. Sin embargo, por las razones antes descritas, existen todavía otras barreras que hacen más difícil para la mujer encontrar un sitio en el mercado salarial, razón por la que muchas de ellas emprenden su propia actividad económica.

CUADRO 2.2
NIVEL DE EDUCACIÓN DE LOS PROPIETARIOS SEGÚN SU SEXO

NIVEL DE INSTRUCCIÓN DEL PROPIETARIO (A)						
	Ninguno	Centro de alfabetización	Primaria	Secundaria	Superior	Total
Hombre		2,2%	35,7%	39,0%	23,1%	100,0%
Mujer	1,7%	2,9%	32,4%	47,4%	15,6%	100,0%
Todos	0,8%	2,5%	34,1%	43,1%	19,4%	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Por otro lado, la migración del cantón ha sido mayoritaria en los hombres, por lo que no llama la atención que según las encuestas, el 49% de la microempresas tengan como propietaria una mujer (CUADRO 2.3). Se puede apreciar de esta forma, que el rol de la mujer en la economía de la zona urbana del cantón, se ha desarrollado ampliamente en los últimos años.

CUADRO 2.3
EXPERIENCIA DEL PROPIETARIO SEGÚN SU SEXO

AÑOS DE EXPERIENCIA	SEXO DEL PROPIETARIO (A)		Total
	Hombre	Mujer	
0 - 5	15%	23%	38%
6 - 10	14%	15%	29%
11 - 15	7%	4%	11%
16 - 20	6%	4%	10%
21 - 25	3%	1%	4%
26 - 30	3%	1%	4%
31 - 35	1%		1%
36 - 40	1%		1%
40 Y MÁS	1%	0%	1%
NO CONTESTA	1%	1%	2%
Total	51%	49%	100%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

El mismo Cuadro 2.3, muestra los años de experiencia que tienen las microempresas en la zona urbana de Cuenca. Aquí se manifiesta que la mujer desempeña un papel fundamental en las microempresas desde hace aproximadamente 10 años y muy especialmente, en los últimos 5 años, en que la mujer ha incrementado su participación como dueña o gerente. En efecto, si tomamos como referencia a los dueños y/o gerentes que tienen 5 años de experiencia o menos, se verá que el 61% de estos, pertenecen al sexo femenino, aspecto que coincide con la migración que (mayoritariamente masculina) ha sido más fuerte durante este período.

Debido a la variedad de los obstáculos y a los niveles socioeconómicos diferentes, las empresarias no constituyen un grupo homogéneo. Sus motivaciones, intereses y capacidades potenciales pueden ser diferentes. Un número cada vez mayor de mujeres han tenido acceso a la formación y educación (CUADRO 2.2) y desean utilizar sus competencias y su experiencia no sólo como asalariadas, en donde sus posibilidades de ascenso profesional siguen a menudo

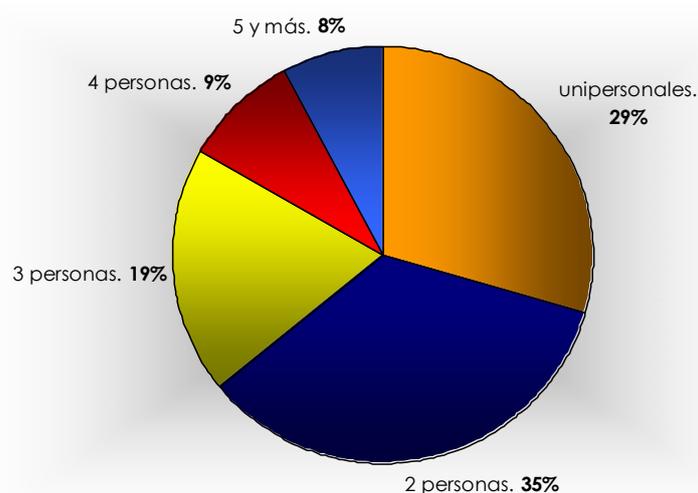
siendo reducidas y en donde tropiezan con grandes dificultades para conciliar sus múltiples funciones.

La tasa de crecimiento sin precedentes del comercio internacional y la aceleración del progreso económico, comúnmente designados con el término de “globalización”, ofrecen nuevas oportunidades económicas, pero también constituyen un enorme desafío para las microempresas en general y particularmente las dirigidas por mujeres y en consecuencia para todos los que se interesan por las cuestiones de igualdad de oportunidades.

2.1.3. TRABAJADORES DE LAS MICROEMPRESAS

Según una reciente investigación de la Universidad de Cuenca y cuyos datos se consignan en el Gráfico 2.1, podemos ver a las microempresas de Cuenca divididas por su número de personas. En el gráfico se aprecia que el 83% de las microempresas de la zona urbana de Cuenca, están integradas por 3 o menos trabajadores, incluido el dueño. Por otro lado, apenas el 8% de las Microempresas tienen 5 o más trabajadores.

GRÁFICO 2.1
DIVISIÓN DE LAS MICROEMPRESAS DE ACUERDO AL NÚMERO DE PERSONAS QUE TRABAJAN EN ELLAS



FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Del total de las microempresas, la encuesta también reveló, que en la zona urbana del cantón Cuenca, el 52% de los trabajadores, son familiares del dueño, y de estos el 33% no son remunerados¹³.

A pesar de que las microempresas son grandes generadoras de empleo, tienen sin embargo, un potencial empleador mucho mayor. Si tan sólo se lograra mejorar la productividad y desarrollar en algunas de éstas su capacidad de comercialización al exterior, no sólo que se beneficiarían las empresas y el cantón en general por un mayor ingreso, sino que el problema de desempleo podría verse significativamente reducido.

2.2. ACTIVIDADES DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA

De acuerdo a la clasificación CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), y según la encuesta de microempresas urbanas de Cuenca realizada por la Universidad de Cuenca, en la zona urbana de este cantón existen quince tipos de microempresas, seis de las cuales, representan el 93% del total de microempresas de la zona urbana del cantón:

- Comercio al por menor no especializado,
- Venta, mantenimiento y reparación de vehículos,
- Otras actividades tipo servicio,
- Fabricación de muebles, industrias manufactureras,
- Hoteles y restaurantes,
- Fabricación de productos elaborados de metal.

A su vez, cada uno de los tipos de empresa se puede especializar en diferentes ámbitos y tener diferentes formas de administración y necesidades financieras heterogéneas. Luego de examinar el Cuadro 2.4, resulta evidente que la principal rama a la que se dedican las microempresas de Cuenca es la comercial (63,4%), en tanto que las actividades de tipo productivas, tales como la fabricación de muebles o la fabricación de productos elaborados

¹³ FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004.

de metal a pesar de no tener la participación que tiene el comercio al por menor, ocupan un sitio importante dentro del cantón con el 5,6% y el 5,1% respectivamente.

El mismo cuadro antes mencionado (con datos de la encuesta realizada por la Universidad de Cuenca) nos muestra la división de los diferentes tipos de actividades de las microempresas que existen en la zona urbana del cantón, dividido por la pertenencia del negocio. Se puede ver que el 98% de las microempresas urbanas son individuales y familiares, lo cual concuerda con la definición de microempresa que está considerada al inicio de este capítulo. El cuadro también muestra que más de la mitad (63,4%) de las microempresas de la zona urbana del cantón Cuenca se dedican al comercio al por menor no especializado, dejando al restante 36,6% para todo el resto de actividades.

CUADRO 2.4
PERTENENCIA DEL NEGOCIO DIVIDIDO POR ACTIVIDAD DEL NEGOCIO

TIPO DE NEGOCIO					
CLASIFICACIÓN CIIU	Individual	Familiar	Otros	No contesta	Total
Comercio al por menor no especializado	46,2%	16,9%		0,3%	63,4%
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos	4,8%	2,0%	0,6%		7,3%
Otras actividades de tipo servicio	4,5%	0,8%	0,3%	0,6%	6,2%
Fabricación de muebles, Ind manufactureras ncp	4,5%	1,1%			5,6%
Hoteles y Restaurantes	3,9%	1,7%			5,6%
Fabricación de productos elaborados de metal	3,9%	1,1%			5,1%
Otros	3,7%	2,8%	0,3%		6,8%
Total	71,5%	26,5%	1,1%	0,8%	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

2.2.1. COMERCIO AL POR MENOR NO ESPECIALIZADO

Como se puede ver en el Cuadro 2.4, el 63,4% de las microempresas de la zona urbana del cantón Cuenca se dedican al comercio al por menor no especializado. La actividad primordial de este tipo de microempresas es la compra-venta de productos variados para cubrir generalmente requerimientos básicos de los consumidores.

Según datos presentados por la antes referida Universidad de Cuenca, el 63,6% de los propietarios de las microempresas de comercio al por menor no especializado son de sexo femenino, y tan solo un 36,4% de los propietarios son de sexo masculino. Podemos decir

entonces, que la mujer predomina en el comercio, que como se vio es la actividad principal de las microempresas urbanas del cantón Cuenca.

Es evidente que las microempresas comerciales han tenido un gran crecimiento en los últimos años. Se puede percibir que en casi todos los barrios de la ciudad existen por lo menos una o dos tiendas dedicadas al comercio al por menor no especializadas. La necesidad que tienen las mujeres muchas veces, de complementar las remesas enviadas por sus familiares y la comodidad de tener un negocio propio dentro del mismo hogar, pueden ser factores determinantes para que el micro comercio se haya incrementado y probablemente lo siga haciendo en los próximos años.

El Cuadro 2.5 nos indica los diferentes productos que se venden en este tipo de microempresas. Se puede ver que el negocio más frecuente dentro de esta actividad es el de la venta de alimentos y gaseosas con un 45,8% de participación, seguido muy de lejos por los artículos de bazar y papelería con una participación del 8,4%.

CUADRO 2.5
PRODUCTOS QUE VENDEN LAS MICROEMPRESAS DEDICADAS AL COMERCIO AL POR MENOR NO ESPECIALIZADO

PRODUCTOS QUE SE VENDEN	PORCENTAJE
Alimentos y gaseosas	45,8%
Artículos de bazar y papelería	8,4%
Pan y productos de pastelería	7,6%
Productos farmacéuticos	4,4%
Productos de Ferretería y materiales de construcción	4,4%
Calzado	3,6%
Bisutería, perfumes y cosméticos	3,1%
Productos de aluminio y vidrio	1,8%
Flores	1,8%
CD de música, películas otros	1,3%
Prendas de vestir a la medida	1,3%
Gas	1,3%
Ropa	1,3%
Estucos	0,9%
Lubricantes y accesorios para carros	0,9%
Alimentos y productos de papelería	0,9%
Otros	11,1%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Merece destacar que ninguna de las microempresas dedicadas al comercio al por menor no especializado venden más allá del mercado nacional¹⁴, lo que quiere decir que las variantes en la estabilidad política, económica y problemática social del país van a afectar directamente al riesgo de estas microempresas. Es por esto que la estabilidad del país es tan importante en especial para las microempresas, pues entre otros factores, al reducir el riesgo país se reduce también la tasa de interés para este tipo de empresas, lo cual puede incrementar su rentabilidad y productividad.

2.2.2. VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS

La segunda actividad más importante de las microempresas urbanas del cantón Cuenca, con una participación del 7,3% (CUADRO 2.4), es el de la venta, mantenimiento y reparación de vehículos.

CUADRO 2.6
ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN DENTRO DE LAS MICROEMPRESAS DEDICADAS A LA
VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS

ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN	PORCENTAJE
Reconstrucción latas de los carros	26,9%
Servicio de reparación de vehículos	15,4%
Lavado, Engrasado y Pulverizado	7,7%
Cambio de aceites	7,7%
Venta de Carros	7,7%
Reparaciones electrónicas	3,8%
Lubricantes y accesorios para carros	3,8%
Reconstrucción de motores de carros	3,8%
Venta de Motos	3,8%
Balanceo, cambio de aceites y llantas	3,8%
Reparación y cambio de forros de zapatas	3,8%
Reconstrucción de cerramientos, puertas	3,8%
Repuestos para carros y reparación	3,8%
Reparación de vehículos Volkswagen	3,8%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Contrastando con la actividad del comercio al por menor no especializado, la venta, mantenimiento y reparación de vehículos tiene como su exponente principal al sexo

¹⁴ FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004

masculino. Es así que el 92,3% de los propietarios de este tipo de negocios son hombres, mientras que las mujeres son propietarias de apenas un 7,7% restante¹⁵.

A pesar de lo indicado la participación de la mujer en este tipo de negocios es relativamente importante, considerando que históricamente esta ha sido una actividad en donde el sexo masculino ha sido siempre predominante debido al trabajo físico que el negocio implica. El Cuadro 2.6 muestra las diferentes actividades específicas dentro de esta actividad.

La actividad más importante dentro de este tipo de microempresas es la de reconstrucción de latas de carros, a la cual se dedican un 26,9% de este tipo de microempresas. El servicio de reparación de vehículos, es también importante con el 15,4% de participación dentro de este grupo.

2.2.3. OTRAS ACTIVIDADES TIPO SERVICIO

Esta actividad representa el 6,2% del total de microempresas de la zona urbana del cantón Cuenca (*CUADRO 2.4*). Se refiere a varios tipos de actividades que, como su nombre lo indica, brindan servicio a la comunidad y que pueden o no, tener fines lucrativos.

El 54,5% de los propietarios de este tipo de Microempresa son de sexo masculino, mientras que el 45,5% son de sexo femenino. La participación de la mujer en este grupo, puede verse facilitada debido a la actividad de centros de estilismo, que representa el 40,9% del total de este grupo (*CUADRO 2.7*). La segunda actividad más importante de este grupo, es el de servicio de reparación de bicicletas, que representa el 9,1% del total de servicios.

Las microempresas en este tipo, tienen poca o nula competencia extranjera, por lo que pueden ser muy atractivos, pero a su vez, normalmente estas empresas demandan más años de estudio en sus gerentes o habilidad en ciertas actividades. Así puede verse que, conforme

¹⁵ FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004

al Cuadro 2.1, los dueños y/o propietarios de este tipo de negocio tienen niveles de educación más altos que el de otros tipos de negocios, llegando a un 31,8% que han culminado la educación superior y el restante 62,8% que ha culminado los estudios secundarios.

CUADRO 2.7
SERVICIOS QUE SE PRESTAN DENTRO DE LAS MICROEMPRESAS DEDICADAS A OTRAS ACTIVIDADES TIPO SERVICIO

SERVICIOS QUE SE PRESTAN	PORCENTAJE
Servicios de estilismo	40,9%
Servicio de reparación de bicicletas	9,1%
Servicio técnico en cerrajería	4,5%
Diversión	4,5%
Servicio de reparación de calzado	4,5%
Servicio de aerobicos y potencia	4,5%
Servicio Electrico	4,5%
Reparación de muebles de sala	4,5%
Servicio de lavandería de ropa	4,5%
Organización de espectáculos	4,5%
Instalación y mantenimiento de luminarias	4,5%
Trabajos en computadora, papelería y copiadora	4,5%
Fotografías y filmación	4,5%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

2.2.4. FABRICACIÓN DE MUEBLES, INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

Son microempresas dedicadas a la transformación de bienes que tal como se avista, son de tipo muebles y otros productos de hierro y madera. Según el Cuadro 2.4 el 5,6% de las microempresas del cantón Cuenca se dedican a este tipo de actividad. Estas empresas tienen también baja competencia extranjera debido a la dificultad y costo de importar este tipo de bienes.

La mujer tiene una baja participación en este tipo de empresas. El hombre es propietario del 94,7% del total de estos negocios, dejando tan sólo un 5,3% para la participación de la mujer¹⁶. La carga física que puede ocasionar este tipo de negocio, y el

¹⁶ FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LO UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004

hecho de que tradicionalmente se han considerado a estas actividades masculinas, pueden ser las dos razones fundamentales para que la mujer no incurriera en estos. Últimamente se ha dado una disminución en la oferta de estos productos por la emigración de trabajadores de éste sector, que ha ocasionado una perceptible inmigración de trabajadores del Perú que en gran medida se han ocupado de llenar las vacantes en este tipo de microempresas.

El Cuadro 2.8 nos muestra los diferentes productos que se fabrican en este tipo de microempresa. Aquí se puede ver que el 26,3% de este tipo de microempresas se dedican a la fabricación y venta de muebles de sala, comedor y dormitorio. El segundo grupo más representativo es el de la fabricación de puertas, ventanas y otros productos de madera que tiene un 21,1% de la participación.

CUADRO 2.8
PRODUCTOS QUE FABRICAN LAS MICROEMPRESAS DEL TIPO FABRICACIÓN DE MUEBLES, INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

PRODUCTOS QUE SE FABRICAN	PORCENTAJE
Muebles de sala, comedor, dormitorio	26,3%
Puertas, ventanas y otros productos de madera	21,1%
Muebles de madera y hierro	10,5%
Muebles de madera y accesorios construcción	10,5%
Productos en hierro forjado	5,3%
Puertas, closets, muebles	5,3%
Tablas de diferentes tipos de madera	5,3%
Reparación de muebles	5,3%
Tapizado de muebles	5,3%
Otros	5,3%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

Durante los últimos meses, se ha visto en el mercado del cantón Cuenca, la presencia de muebles modulares de materiales sintéticos, factibles para ser armados en una casa u oficina. Esto constituye una dura competencia para la industria local que le obligaría a la misma a mejorar su productividad, diferenciarse y modernizarse para no perder su competitividad. Cuenca se ha caracterizado por tener artesanos y diseñadores con un gusto exquisito para la creación de muebles y productos de hierro y madera en general; ésta es una ventaja comparativa que debe incentivarse y explotarse para mejorar la competitividad.

2.2.5. HOTELES Y RESTAURANTES

Debido al alto potencial turístico que existe en el cantón Cuenca por sus atractivos, siendo además por varios años ya patrimonio cultural de la humanidad, es muy importante que existan microempresas que brinden este tipo de servicios. El 5,6% del total de microempresas de la zona urbana del cantón Cuenca se dedican a ésta actividad. Los Hoteles y Restaurantes son otro negocio que tiene como principal exponente a la mujer, pues el 60% de los propietarios de dichos negocios, son justamente de sexo femenino.

Los almuerzos y comidas es el servicio con mayores prestaciones dentro de este grupo, con una proporción del 70% (CUADRO 2.9), seguido muy de lejos por el servicio de comida típica, con el 15%. La microempresa en la zona urbana del cantón Cuenca no se dedica en absoluto al servicio hotelero. Es natural que un hotel requiera de una mayor inversión y servicios más completos que el sector de la microempresa no está en capacidad de ofrecer.

CUADRO 2.9
SERVICIOS QUE OFRECE LA MICROEMPRESA DE TIPO HOTELES Y RESTAURANTES

SERVICIOS QUE SE PRESTAN	PORCENTAJE
Almuerzos y comidas	70,0%
Comida típica	15,0%
Helados, cakes y comida rápida	5,0%
Comida rápida	5,0%
Pizzas, gaseosas	5,0%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

2.2.6. FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL

Con una porción menos representativa que los anteriores, pero todavía importante, se encuentra la fabricación de productos elaborados con metal que representa al 5,1% del total de microempresas de la zona urbana del cantón Cuenca. Los productos que más se elaboran en este grupo son puertas y ventanas elaboradas en metal con un 50% (CUADRO 2.10), otros productos elaborados con hierro tiene el 44,4% del total, dejando un 5,6% del total de este tipo de microempresas dedicadas a la elaboración de artesanías y adornos.

CUADRO 2.10
PRODUCTOS QUE SE FABRICAN EN LAS MICROEMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL

PRODUCTOS QUE SE FABRICAN	PORCENTAJE
Puertas y ventanas	50,0%
Productos elaborados con hierro	44,4%
Artesanías y adornos	5,6%
Total	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA 2004
ELABORACIÓN: AUTOR

2.3. INVERSIONES Y PROYECTOS DE LAS MICROEMPRESAS EN CUENCA

El objetivo de cualquier inversionista es obtener una retorno por su inversión, que a su vez, sea lo más alto posible y con un mínimo de riesgo. Pudimos ver en el Cuadro 2.1 que el 80,6% de los dueños de las microempresas no tienen un nivel superior de educación, por lo que es muy difícil que sepan a ciencia cierta cual es la mejor inversión que pueden realizar en base a estos dos indicadores (retorno por inversión y riesgo).

Según los dueños y/o gerentes de la microempresa de Cuenca, para que sus empresas sean competitivas son necesarios varios factores, entre ellos, el más importante es tener un incremento en el capital del 15,2% conforme se desprende del Cuadro 2.8, aunque el 15% de los microempresarios con locales de comercio al por menor no especializado opinan que para ser competitivos es necesaria una mayor variedad de productos, en tanto que el 32% de los microempresarios de otras actividades tipo servicio piensan que necesitan una mayor publicidad.

A pesar de que los microempresarios no especifican para que necesitan mayor capital o en que invertirían el capital adicional si se les pudiera eventualmente financiar, se puede ver que la mayoría de los microempresarios piensan que para incrementar la competitividad se necesitan factores que tan sólo se pueden obtener con un mayor financiamiento. De hecho, prácticamente ninguno de los requerimientos puede conseguirse sin un capital adicional.

CUADRO 2.8
REQUERIMIENTOS SEGÚN LOS DUEÑOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE CUENCA PARA SER COMPETITIVOS

REQUERIMIENTOS DE COMPETITIVIDAD	CLASIFICACIÓN CIU						Todos %
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	
Mayor capital	17%	12%	9%	20%		17%	15,21%
Publicidad, promociones y ofertas	12%	12%	32%	5%	15%	17%	12,96%
Ampliar o mejorar el negocio	12%	15%	14%	15%	20%	6%	12,11%
Variedad de productos	15%		9%				10,70%
No contesta o Desconoce	11%	4%	5%	5%	25%		9,58%
No necesita nada	6%	8%	5%	5%	5%	6%	5,63%
Mejor tecnología o maquinarias y herramientas	2%	15%		25%		11%	5,63%
Mejorar la calidad del servicio	7%	15%					5,35%
Bajar los precios	5%				10%		4,23%
Capacitarse y Actualizarse	2%		23%	10%		6%	3,66%
Mayor clientela	1%				10%	17%	3,10%
Abaratar costos	2%						2,54%
Buena calidad de la materia prima e insumos	1%	8%				17%	2,25%
Otros	7%	12%	5%	15%	15%	6%	7,04%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

- 1: COMERCIO AL POR MENOR NO ESPECIALIZADO.
 2: VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS.
 3: OTRAS ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO.
 4: FABRICACIÓN DE MUEBLES, INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
 5: HOTELES Y RESTAURANTES.
 6: FABRICACIÓN DE PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL.

FUENTE: ENCUESTA DE MICROEMPRESAS URBANAS DE CUENCA REALIZADA POR LA UNIVERSIDAD DE CUENCA
 ELABORACIÓN: AUTOR

Para ampliar esta perspectiva, se pueden ver los resultados de la encuesta de hogares del cantón Cuenca, en el cual el 33% de los hogares que reciben sus ingresos por cuenta propia dicen tener necesidades de financiamiento para invertir. El Cuadro 2.9 nos muestra cuales son los montos de sus necesidades de inversión y los campos en los que tienen planeado invertir ese dinero.

CUADRO 2.9
NECESIDADES DE INVERSIÓN DE LOS HOGARES DEL CANTÓN CUENCA QUE RECIBEN SUS INGRESOS POR CUENTA PROPIA Y QUE TIENEN DESEOS DE INVERSIÓN

MOTO DE LA INVERSIÓN	INVERSIONES					TOTAL
	MEJORAR EL NEGOCIO	TECNOLOGIA	OTROS	RECURSOS HUMANOS	RECURSOS NATURALES	
\$0 - \$5.000	25,1%	6,9%	5,9%	4,4%	2,0%	44,3%
\$5.001 - \$1.0000	17,2%	8,4%	4,9%	0,5%	1,0%	32,0%
\$10.001 - \$20.000	3,9%	4,9%	3,9%			12,8%
\$20.001 - \$40.000	2,0%	1,5%	1,5%	0,5%	0,5%	5,9%
\$40.001 - \$80.000	1,0%		1,0%			2,0%
\$80.001 - \$160.000	0,5%	0,5%	0,5%			1,5%
\$160.001 - \$320.000	1,0%		0,5%			1,5%
TOTAL	50,7%	22,2%	18,2%	5,4%	3,4%	100,0%

FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
 ELABORACIÓN: AUTOR

A pesar de que la necesidad promedio de capital es de 13.707 dólares¹⁷, se puede ver en el Cuadro 2.9 que el 44,3% de los hogares requieren no más de \$ 5.000 y el 76,4% de los hogares necesita montos de \$ 10.000 o inferiores. De igual forma, se puede apreciar que el 50.7% de los hogares, desea hacer inversiones en su negocio y/o en abrir uno nuevo pero tampoco es específico sobre que tipo de inversión se requiere hacer.

Desafortunadamente, los microempresarios tienden a invertir en base a teorías muy subjetivas más que objetivas. Las inversiones del microempresario se basan mucho más en la forma en que ellos perciben el mercado o inclusive en ideas o sugerencias de amigos y familiares. La capacitación en ciertos temas de inversiones y de retorno sobre el capital puede ayudar para que las inversiones tomen rumbos más certeros y rentables.

Al no existir planes específicos de inversión, es necesario, que se exija al microempresario un plan de financiamiento o de inversión acompañado por un proyecto, el cual debe ser estudiado para medir su riesgo y rentabilidad. Esto representará costos para la entidad que financia el proyecto, pero si este tuviera una buena rentabilidad, tanto la empresa, como la entidad que la financió o el inversionista se verían beneficiados.

Cada uno de los proyectos debe ser medido de forma independiente y valorados de acuerdo a su rentabilidad. Adicionalmente se pueden también realizar proyectos conjuntos con un grupo de empresas llegando de esta forma a un mayor número de empresas y emprendiendo en mejores y más rentables proyectos.

2.4. LA TECNOLOGÍA

El desarrollo de la ciencia y la tecnología es básico para un desarrollo sustentable de las microempresas. Históricamente, lo que ha permitido elevar los estándares de vida de una población ha sido el desarrollo tecnológico, es así, que las naciones más desarrolladas del

¹⁷ FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA 2004

mundo son las que tienen la tecnología más avanzada, es el caso de Estados Unidos, Japón, Alemania, Israel o Suiza, entre otros.

Es por esto, que la mejor forma de garantizar un crecimiento de las microempresas es por medio de la inversión en tecnología. La tecnología hace referencia a herramientas que hacen los trabajos más rápidos, efectivos y/o sencillos que de la forma en la que se realiza habitualmente.

Se ha dicho que la tecnología comienza cuando el primer hombre talla la primera piedra para así obtener un elemento más funcional a sus necesidades. De esta forma, en el ámbito empresarial, podemos llamar tecnología a cualquier herramienta que nos proporciona una solución más funcional para resolver una necesidad para una empresa determinada.

Existen varios campos en los que se desarrolla la tecnología, estos son los más importantes:

- Investigación
- Recursos Humanos
- Recursos Naturales
- Maquinaria

El Cuadro 2.9 indica que el 5,9% de los hogares del cantón Cuenca tienen planes de invertir en tecnología, no obstante este dato no especifica en que campo de la tecnología se piensa invertir.

Los proyectos deben estar destinados a mejorar la tecnología de las empresas del cantón, en sus tres campos primarios. Como vimos en el Cuadro 2.9, los hogares con deseo de inversión del cantón Cuenca, no tienen claro el campo en el que necesitan realizar su inversión. Es imprescindible sin embargo, que cualquier inversión abarque por lo menos a dos de los tres campos.

2.4.1. INVESTIGACIÓN

La investigación, en cualquiera de los ámbitos que se realice, es un recurso indispensable para introducir, adaptar o desarrollar tecnología de rápida implementación de parte de los microempresarios. Este tipo de inversiones generalmente requiere de grandes cantidades de dinero del cual no disponen los microempresarios, además los réditos por este tipo de inversión se obtienen muchas veces a muy largo plazo.

Desde éste punto de vista, lo ideal es que sean las universidades y los institutos del cantón los que dediquen parte de sus actividades a la investigación. Los establecimientos educativos cuentan con un gran número de estudiantes que conjuntamente con el personal docente, pueden desarrollar su creatividad y cumplir con sus obligaciones con la sociedad en este campo.

2.4.2. RECURSOS HUMANOS

La forma básica de adopción de tecnología se hace a través de la capacitación. Los recursos humanos de cualquier empresa son los recursos más importantes para el desarrollo de la misma. Como se ha visto en el transcurso de este capítulo, es imprescindible que cualquier inversión que se haga en cualquier otro ámbito de la tecnología, necesariamente debe ir acompañada por una inversión en la capacitación del recurso humano de la empresa.

Como cualquier otra inversión, la capacitación debe ser estudiada en cuanto a los objetivos, situación actual, situación propuesta y un análisis financiero que involucre el costo total, retorno sobre inversión, valor actual neto, etc. Es importante que cualquier capacitación genere retornos tanto para la empresa como para el empleado o trabajador, por lo que la capacitación también debe ser estudiada para formar al recurso humano de las empresas de acuerdo al ámbito en el que se desenvuelven.

Como se vio en el Cuadro 2.1, los niveles de educación de los dueños y/o gerentes de las microempresas desafortunadamente no pueden figurarse como aceptables, por lo que la inversión en la capacitación de los mismos dueños y/o gerentes de la empresa es un paso fundamental para el desarrollo tecnológico y productivo de las empresas. De esta forma, los gerentes ampliarían su visión del negocio para inclusive realizar inversiones más rentables dentro de las otras ramas de Recursos Naturales y Maquinaria.

2.4.3. RECURSOS NATURALES

A pesar de que el 11,4% de la PEA del cantón Cuenca tiene como su rama de actividad a la Agricultura, Ganadería y Pesca¹⁸, el Cuadro 2.9 muestra una falta de interés de los hogares del cantón en invertir en los Recursos Naturales. Es así que tan sólo el 3,4% de los hogares del cantón Cuenca con cuenta propia y deseos de inversión tiene como plan una inversión en estos Recursos Naturales.

La inversión en este tipo de tecnología, no sólo puede incrementar la productividad de los suelos, sino también prevenir un grave problema en los suelos del cantón, que es el desgaste o la erosión. De igual forma, debido a varios años de cultivos, los suelos pierden importantes nutrientes que utilizando la tecnología adecuada pueden ser retribuidos a los mismos.

Se debe recordar que el cantón Cuenca tiene frecuentemente la canasta básica más cara del país, derivado justamente de una deficiente producción agrícola, que tiene como origen los suelos erosionados o desgastados. Para abastecer al sector se traen productos que vienen del norte del país y últimamente del Perú que se encarecen por el transporte.

La falta de inversión en los recursos naturales del cantón también ocasionan un gran deterioro vial y con ello, la economía del cantón se ve igualmente afectada. El constante

¹⁸ FUENTE: VI CENSO DE POBLACIÓN Y V DE VIVIENDA 2001. ECUADOR 2001

deterioro del suelo por las malas prácticas agrícolas y la escasa tecnología es la que en principio despoja las laderas de sus barreras naturales y provoca los muy acostumbrados derrumbes y consecuentemente un mayor deterioro de las vías del cantón.

2.4.4. MAQUINARIA

En lo que se refiere a maquinaria, se puede involucrar a varios tipos de necesidades que pueden tener las empresas. Pues dentro de este campo, se puede incluir a la tecnología informática, que se ha convertido en muchas empresas en una rama importante para la productividad.

Una inversión en maquinaria bien dirigida puede mejorar de forma sustancial la productividad de las microempresas, facilitando en muchos aspectos el trabajo de los microempresarios. Especialmente, en lo que se refiere a empresas manufactureras o de servicios, se puede tener grandes adelantos en términos de disminución del tiempo de producción y reducción de los costos, mejorando de esta forma la productividad de las microempresas y con ello creando empresas más competitivas.

Nuevamente se reitera la importancia de tener clara cualquier inversión para que se realice de acuerdo a los objetivos empresariales. Los conocimientos sobre cualquier maquinaria en la cual se decida realizar la inversión son tan importantes como la inversión misma, pues existen casos de empresas, que pueden realizar inversiones en tecnologías de punta que no serán utilizadas eficientemente. Este es el caso de una empresa que compre una computadora de última generación para ser utilizada como una máquina de escribir.

CAPÍTULO III

LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO

Las microempresas en el cantón Cuenca carecen de facilidades en cuanto al crédito se refiere. El sistema financiero no brinda las oportunidades de satisfacer las necesidades financieras de los microempresarios a costos razonables bajo el esquema de la dolarización, debido a que tanto las tasas de interés como las garantías, en muchos casos, son de difícil alcance para empresas que por su tamaño e inestabilidad ya tienen de hecho bajos niveles de competitividad. Por esta razón, este capítulo realiza un estudio sobre las microfinanzas y el microcrédito.

Al igual que en el caso de las microempresas, no existe una definición clara de lo que es un microcrédito. Un artículo del periódico “El Comercio” del Martes, 15 de marzo del 2005 lo define así:

“El microcrédito es todo crédito concedido a un prestatario o a un grupo de ellos, destinado a financiar actividades de pequeña escala. Su fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dicha actividad”¹⁹.

Evidentemente, la definición es amplia a la vez que subjetiva, al hablar de actividades de pequeña escala, pues es difícil definir si el tamaño de cierta actividad es pequeño, mediano o grande. Por esta razón, para este estudio, se considerará al microcrédito como: cualquier crédito otorgado a una o varias personas, con fines de crear una microempresa o mejorar su rentabilidad y/o liquidez, y en el cual, su principal fuente de pago constituye el producto de los ingresos generados por la actividad del negocio.

Hablar de un mejoramiento de la rentabilidad del negocio, casi siempre implica la creación de proyectos y estos involucran un riesgo. Así los socios, accionistas o prestamistas

¹⁹ FUENTE: DIARIO EL COMERCIO. MARTES, 15 DE MARZO DEL 2005.

de ese proyecto, asumen una probabilidad (o riesgo) de no lograr los resultados esperados, consecuentemente, este riesgo va acompañado de una tasa de interés por el capital invertido. Para lograr un desarrollo efectivo, esta tasa de interés debe ser lo más baja posible, pero lo suficientemente alta para generar utilidades para las instituciones microfinancieras.

Las microempresas tienen ingresos bajos en relación con las medianas y grandes empresas, por lo que se puede percibir una capacidad de pago menor. Pero hay que tomar en cuenta que los montos necesarios para financiar proyectos de la microempresa, son bastante menores a los necesarios para financiar proyectos de medianas y grandes empresas, por lo que la capacidad de pago de los microempresarios puede ser inclusive superior que la de las grandes empresas.

Se debe recalcar que el microcrédito es sólo una fracción de las microfinanzas. La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias para la microempresa. Al igual que el resto de la población, la microempresa necesita de una amplia gama de servicios financieros que sean convenientes, flexibles y de costos razonables.

3.1. INTEGRACIÓN DE LAS REMESAS EN EL SISTEMA FINANCIERO

Las remesas pueden representar una oportunidad para que el sistema financiero se integre de forma más efectiva a los menos favorecidos y les permita el acceso a servicios microfinancieros y fomente el desarrollo del cantón. Como se pudo ver en el Capítulo I, los hogares que reciben remesas, toman en promedio \$ 2914 al año, de lo cual, la mayoría se canaliza al consumo, pero resigna una pequeña pero atractiva porción de este dinero hacia el ahorro.

El Capítulo I en el Gráfico 1.4 también se muestra que el 19% de los hogares del cantón ahorran parte de sus ingresos. El porcentaje puede incrementarse con una mayor integración del sistema financiero dentro del envío y recepción de remesas. Estas remesas

deben ser el factor clave para que el sistema financiero permita el acceso a cuentas de ahorro o préstamos a las familias de los migrantes. Es necesario puntualizar que conforme a la Encuesta de Hogares y el Gráfico 3.2 anteriormente analizado, el 41% de los hogares del cantón acuden a un familiar para contratar un crédito, dinero que es fácil colegir, proviene de las remesas y que el sistema financiero, en muchos casos, deja de percibir

El Gráfico 1.5 en el mismo Capítulo I, indica que especialmente en la zona rural, la integración del sistema financiero todavía tiene grandes falencias, pues apenas el 18.8% de los hogares de la zona rural del cantón posee una cuenta bancaria. Recordemos que la zona rural del cantón tiene una gran afluencia migratoria hacia el extranjero, razón por la cual, la integración del sistema financiero en esta zona puede ser a la vez que importante para los pobladores, rentable para las instituciones financieras.

Por otro lado, si una institución financiera, es la que facilita las remesas, es más sencillo para la institución crear ventajas para que la familia del migrante ahorre u obtenga líneas de crédito. El Banco Solidario es una de las instituciones que ha empezado a brindar servicios financieros para los familiares de migrantes, ofreciendo especialmente crédito a la familia del migrante. Las instituciones que no se han unido a esta iniciativa pueden estar actuando lento y perdiendo grandes sumas de dinero.

Una mayor integración de las remesas en el sistema financiero puede ser un gran beneficio para la economía del cantón, dado que evitaría el gasto excesivo de consumo que se da comúnmente en los hogares con migrantes. Por otro lado, el ahorro adicional por la integración financiera de las remesas puede destinarse a inversiones dentro del cantón y si estas inversiones se distribuyen al sector microempresario, dado el alto número de microempresas del cantón, se incrementarían los ingresos, al mismo tiempo que se disminuiría la brecha de desigualdad entre los más ricos y los más pobres, favoreciendo a los segundos.

3.2. LAS MICROFINANZAS COMO MOTOR DE LA MICROEMPRESA

En el capítulo I se pudo ver que a pesar de que el ingreso promedio del cantón Cuenca cubre la canasta básica, el 54% de los hogares del cantón tienen ingresos inferiores que el costo de dicha canasta. Igualmente, la brecha de desigualdad de ingresos, a pesar de ser muy inferior comparada con el resto del país, todavía es muy elevada. Esta brecha puede seguirse incrementando debido a las escasas oportunidades que tienen los más pobres para surgir y competir con empresas más grandes y productivas.

El crédito, como herramienta administrativa, presenta grandes ventajas para los grandes empresarios que disminuyen también la competitividad de los microempresarios. Un crédito más asequible para los segundos puede ser un gran paso para disminuir la brecha y plantear un desarrollo más equitativo para el cantón.

Para que un crédito sea productivo, éste debería financiar un proyecto, de otra forma la probabilidad de obtener una rentabilidad aceptable puede no ser buena ni para el prestamista ni para el prestatario. Pero ¿Qué es un proyecto? Sapag, tratadista chileno, manifiesta: “Un proyecto no es ni más ni menos que la búsqueda de una solución inteligente de un problema tendente a resolver, entre tantas, una necesidad humana”²⁰. En los negocios, un proyecto puede hacer referencia a actividades relacionadas con mejoramientos en la producción, organización o expansión de la empresa. También puede significar el aprovechamiento de programas para mejorar el margen de la empresa, ya sea incrementando las ventas o disminuyendo los costos. De una forma más amplia, un proyecto puede ser cualquier acción (con o sin costo) que crea oportunidades y/o la conversión de estas oportunidades en fortalezas para la empresa.

El crédito para financiar un proyecto, permite que las microempresas adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Empero, como ya se mencionó anteriormente, cualquier inversión debe ir acompañada de una

²⁰ FUENTE: REVISTA EKOS #128. DIC 2004. PAG 34

correcta capacitación del capital humano, para que la empresa mejore de forma consistente y sustentable su productividad.

Debe darse énfasis para que los proyectos que se realicen en el cantón estén de alguna manera implicados con la zona rural del cantón, puesto que como se vio en el Capítulo I ([CUADRO 1.2](#)), ésta zona carece en gran medida de servicios básicos y educación, de tal manera que cualquier proyecto en dicha zona puede disminuir las desigualdades en los ingresos.

3.2.1. REQUISITOS DEL MICROEMPRESARIO PARA QUE EL CRÉDITO SEA EFICAZ

El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre (CGAP) del Banco Mundial, que cuenta con un programa de Microfinanzas sostiene que:

“El microcrédito es realmente eficaz si existe un nivel mínimo previo de actividad económica, que asegure oportunidades de mercado, así como capacidad empresarial y talento gerencial. De lo contrario, los beneficiarios, simplemente se endeudarán”²¹.

La primera de estas condiciones (nivel mínimo de actividad económica), existe en todas las microempresas, pero en cuanto a la capacidad empresarial y al talento gerencial, todavía se tienen notables falencias; pues como vimos en el capítulo II, los niveles de educación en las microempresas en general, no proyectan la capacidad empresarial adecuada. De tal forma, si queremos generar una buena rentabilidad que además sea sustentable en las microempresas del cantón, es necesario que el financiamiento, no sólo se dé en función de la capacidad de pago de la microempresa, sino también en función de la capacidad y talento de su gerente.

Por otro lado, en argumentación de lo que dice la CGAP, según el Informe 2004 del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito²², las Microfinanzas pueden ser

²¹ FUENTE: CGAP. WWW.MICROCREDITSUMMIT.ORG, MAYO 2005

²² FUENTE: SAM DALEY-HARRIS. ESTADO DE LA CAMPAÑA DE LA CUMBRE DE MICROCRÉDITO. INFORME 2004. NOV, 2004

productivas inclusive si se da créditos a la gente más pobre del mundo²³ y con niveles mínimos de educación. Esta campaña busca dar crédito a 100 millones de familias pobres en el mundo hasta Diciembre del 2005, lo cual, según ellos, representa alrededor de 500 millones de personas (mucho mayor que la población de Estados Unidos) que se beneficiaría de un crédito.

La campaña insiste en que el microcrédito y las microfinanzas son lucrativas tanto para los deudores como para los acreedores de las deudas cuando están destinados a las familias más pobres, sin embargo dentro del informe no existen estadísticas que confirmen este hecho, simplemente historias de ciertos hogares que han logrado salir de la pobreza gracias al crédito, pero no da razón de cual es el porcentaje de estos hogares que realmente han logrado cruzar la línea de la pobreza.

Indudablemente los hogares del cantón Cuenca en extrema pobreza necesitan de deuda para vivir, ya que los gastos siempre van a ser mayores que sus ingresos, especialmente si la familia carece de ingresos reales; de tal modo que si no consiguen un crédito por medio de una institución, lo harán de algún otro modo. Pero también es evidente que si no existe por lo menos un determinado nivel de educación y experiencia, el riesgo del préstamo puede verse incrementado. Esto no impide la posibilidad de dar servicios financieros a las familias más pobres, pero estos servicios, para que sean productivos, van a tener que ir acompañados por una fuerte capacitación, que de hecho, va a representar costos más elevados, que pueden repercutir en tasas de interés más altas.

Consecuentemente, para que un microcrédito sea productivo, el microempresario debe:

- Tener un nivel de educación que le permita llevar de forma sustentable el negocio, de lo contrario ser capacitado para este mismo objetivo,

²³ LA CAMPAÑA DE LA CUMBRE DE MICROCRÉDITO DEFINE COMO "LOS MÁS POBRES" A QUIENES ESTÁN EN LA MITAD INFERIOR DEL GRUPO DE PERSONAS QUE VIVEN POR DEBAJO DE LA LÍNEA DE POBREZA DE SUS PAÍSES O CUALQUIERA DE LOS 1,200 MILLONES QUE VIVEN CON MENOS DE USD \$ 1 DIARIO AJUSTADO A LA PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO (PPA).

- Tener cierto grado de experiencia que le permita tomar decisiones acertadas,
- Ser visionario y tener cierto grado de flexibilidad.

En el tercer punto, es necesario enfatizar la importancia que tiene una visión de crecimiento a largo plazo para la microempresa. La creación de proyectos a largo plazo puede generar mayores niveles de productividad y sustentabilidad que los proyectos para fines a corto plazo.

3.2.2. CONDICIONES QUE DEBEN REUNIR LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Según el CGAP, para proveer los mejores servicios a los microempresarios, es necesario una organización microfinanciera local o internacional, o un banco o cooperativa comprometida con los clientes de bajos recursos y que reúna las siguientes cuatro condiciones²⁴:

- Permanencia.- Para prestar servicios financieros a largo plazo,
- Escala.- A fin de alcanzar a un mayor número de clientes,
- Focalización.- Con el objeto de llegar a la población pobre,
- Sustentabilidad Financiera.- Instituciones auto sustentables.

Además las instituciones deben aplicar una actividad bancaria profesional, implementando suficientes recursos y con un compromiso de largo plazo.

La estabilidad de las instituciones microfinancieras es el mayor determinante de su permanencia, por lo que las instituciones deben ganar primero la confianza de sus clientes, algo que sólo se puede hacer con tiempo y esfuerzo. Por otro lado, la auto sustentabilidad también es un tema de tiempo. La creación de instituciones microfinancieras requiere de un amplio estudio de factibilidad para determinar si después de un corto período de tiempo,

²⁴ FUENTE: CGAP. WWW.MICROCREDITSUMMIT.ORG, MAYO 2005.

estas pueden ser auto sustentables y con una buena rentabilidad, a la vez que prestan servicios financieros adecuados para los microempresarios.

En el cantón Cuenca existen una serie de instituciones que cumplen con tres de las cuatro condiciones (permanencia, escala y sustentabilidad financiera), en lo que a focalización se refiere, la mayor parte de las cooperativas cumplen también con esta condición, sin embargo, los bancos que son los principales ejes del sistema financiero, carecen de focalización para la población más pobre.

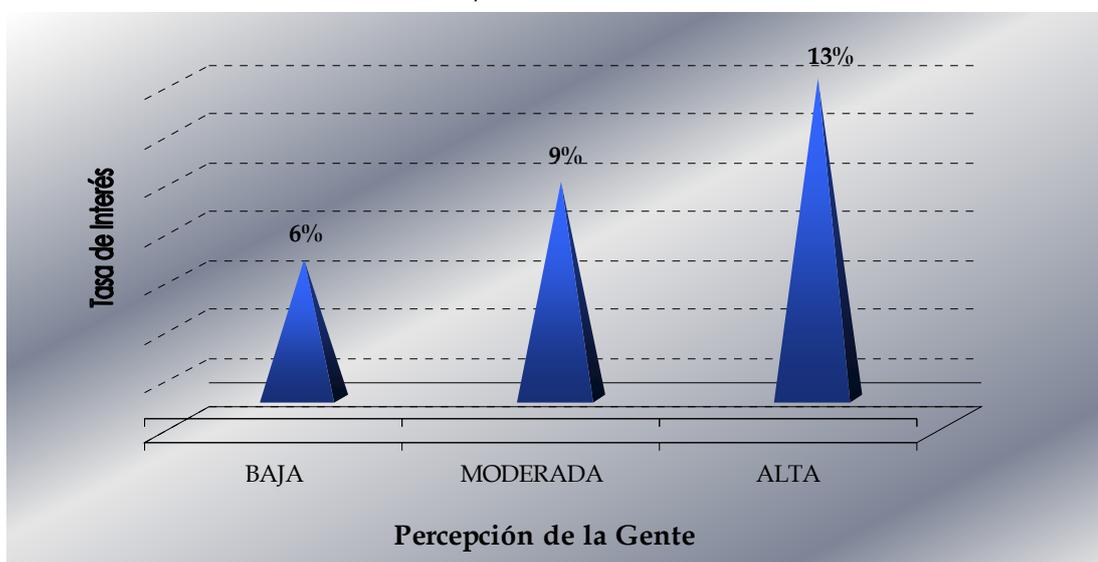
El Anexo VII muestra muchas de las instituciones financieras que se encuentran en el país y que presentan permanencia, escala y especialmente sustentabilidad financiera, expresado por su calificación de riesgo. Como se verá más adelante, son las cooperativas las que se focalizan en su mayoría a la población más pobre, pero algunos bancos, mutualistas y otras instituciones también poseen ésta condición.

3.3. EL COSTO DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA PARA LA MICROEMPRESA

La encuesta de hogares del cantón Cuenca, base de esta investigación, realizada en el 2004, nos demuestra que en el cantón, si hay el deseo tanto de iniciar nuevos negocios como de emprender en nuevas inversiones para la expansión y el mejoramiento de los mismos. Uno de los grandes limitantes para la inversión son las tasas de interés.

El Gráfico 3.1 nos revela las percepciones que tiene la población del cantón Cuenca con respecto a las tasas de interés. Las preguntas estuvieron encaminadas a conocer las tasas de interés anuales que las personas piensan que son lo suficientemente bajas para pedir un préstamo. Asimismo, se señalan las tasas que se consideran moderadas e igualmente aquellas muy altas, o quizá, que impedirían solicitar un préstamo por parte de los microempresarios.

GRÁFICO 3.1
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS ANUALES PROMEDIO A LA QUE LA GENTE DEL CANTÓN CUENCA CONSIDERA BAJA, MODERADA Y ALTA PARA LA INVERSIÓN



FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
 ELABORACIÓN: AUTOR

Aquí, una de las razones por las que existe una falta de inversión en el cantón Cuenca, pues las tasas para la microempresa se encuentran cercanas del 13% que es considerada alta (CUADRO 3.1), y además de esto, existen los costos de comisiones adicionales, que se suman a la tasa de interés y nos proporcionan tasas muy por encima del 13% anual. Las tasas de interés, más las comisiones, deberían llegar cuanto más a los niveles que son considerados moderados, es decir del 9% anual, para de esta forma estimular la inversión y el desarrollo. Hay que considerar que El Salvador, un país también dolarizado, maneja tasas de interés de alrededor del 7% anual.

La CFN es una institución financiera que se preocupa del desarrollo del sector productivo privado y tiene un programa de microcrédito. La tasa para los microempresarios es ajustada cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador. Sin embargo, los créditos otorgados por la CFN los hace a través de intermediarias financieras (bancos, financieras, mutualistas y cooperativas) y éstas pueden obtener un margen hasta de 8 puntos porcentuales, por lo que las tasas para la microempresa son igualmente altas y quizá prohibitivas.

CUADRO 3.1
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS CARTERA DE MICROEMPRESA A DICIEMBRE DEL 2005

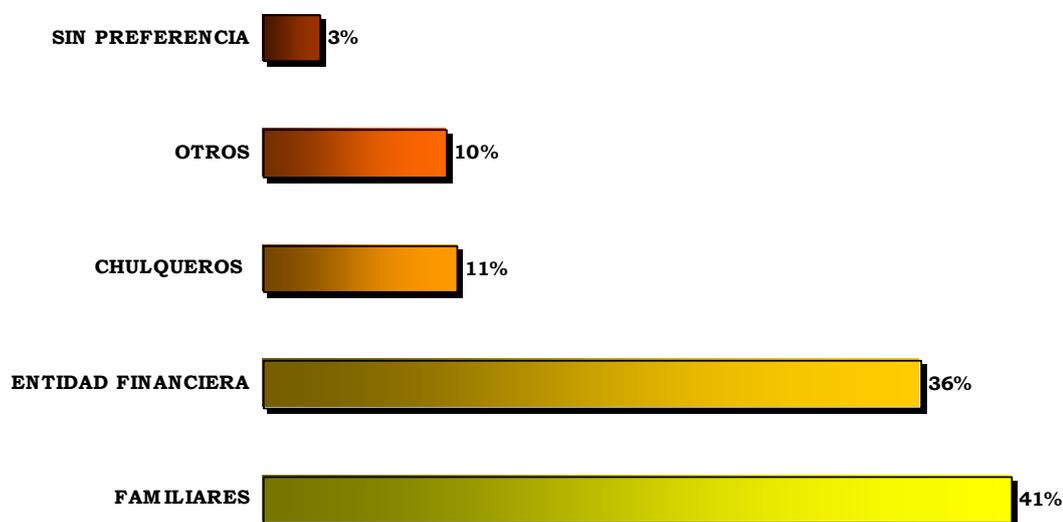
BANCOS PRIVADOS	
Depósitos a Plazo	Tasa Activa Promedio Ponderada
1 a 30 días	10,07%
31 a 90 días	12,59%
91 a 180 días	12,35%
181 a 360 días	12,54%
361 días o más	12,11%
COOPERATIVAS	
Depósitos a Plazo	Tasa Activa Promedio Ponderada
1 a 30 días	13,07%
31 a 90 días	12,08%
91 a 180 días	12,60%
181 a 360 días	12,63%
361 días o más	12,66%
SOCIEDADES FINANCIERAS	
Depósitos a Plazo	Tasa Activa Promedio Ponderada
1 a 30 días	
31 a 90 días	13,22%
91 a 180 días	13,16%
181 a 360 días	8,95%
361 días o más	13,24%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, ENERO 2006
 ELABORACIÓN: AUTOR

El costo de la intermediación financiera y las dificultades que existen al momento de pedir un crédito, han llevado a los hogares de Cuenca a tener preferencias diferentes cuando necesitan dinero. El Gráfico 3.2 nos muestra que el 41% de los hogares del cantón acuden a un familiar para pedir un préstamo, pues presumiblemente la tasa de interés en este caso sería moderado, además que no exigiría garantías reales. Probablemente el dinero pedido a familiares sea producto del envío de remesas de los migrantes.

Por otro lado tan sólo el 36% de los hogares acuden a alguna entidad financiera. El 11% de todos los hogares acuden al “chulco”, un porcentaje bastante alto considerando las altas tasas que éstos cobran, porcentaje que debería ser reducido por medio de mejoras en el acceso al sistema financiero para los hogares con menores recursos.

GRÁFICO 3.2
PREFERENCIAS DE CRÉDITOS DE LOS HOGARES DEL CANTÓN CUENCA



FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE INVESTIGACIÓN. 2004.
ELABORACIÓN: AUTOR

No es sólo cuestión de bajar las tasas de interés por ley, pues ésta decisión podría crear una desestabilización en el sistema financiero que puede llevarlo a la quiebra. Para reducir las tasas de interés es necesario reducir los costos operativos de la intermediación, minimizar el riesgo crediticio, evitar el endeudamiento interno del Estado y mantener los indicadores macroeconómicos bajo control. De estos indicadores, el más versátil es el de reducir los costos operativos de intermediación que se puede lograr por medio de alternativas al sistema financiero actual.

3.4. SISTEMA FINANCIERO Y DE MICROFINANZAS DEL CANTÓN CUENCA

El sistema financiero de un país tiene la función de ser el intermediario entre los ahorristas y los tomadores de crédito. Son el canal del dinero hacia la inversión y una de las principales entidades dentro de una economía. Un manejo saludable del sistema financiero puede ser un importante determinante para una economía saludable. De igual forma, para que el sistema financiero sea saludable, el entorno en el que se desenvuelve también lo debe ser.

En el Capítulo I (*GRÁFICO 1.4*), Se pudo apreciar que tan sólo el 19% de los hogares del cantón Cuenca dedican parte de sus ingresos al ahorro. Por otro lado las necesidades de crédito de las microempresas no son satisfechas debido sobre todo a las altas tasas de interés. De modo que el sistema financiero no cumple a cabalidad su función principal de canalizar los ahorros hacia la inversión.

Los factores de atracción para el ahorro tampoco son lo suficientemente altos para los hogares y ésta es una de las razones fundamentales de la falta de ahorro en Cuenca. El sistema de microfinanzas está ofreciendo mayores incentivos para el ahorro, pero todavía queda mucho por hacer en este campo.

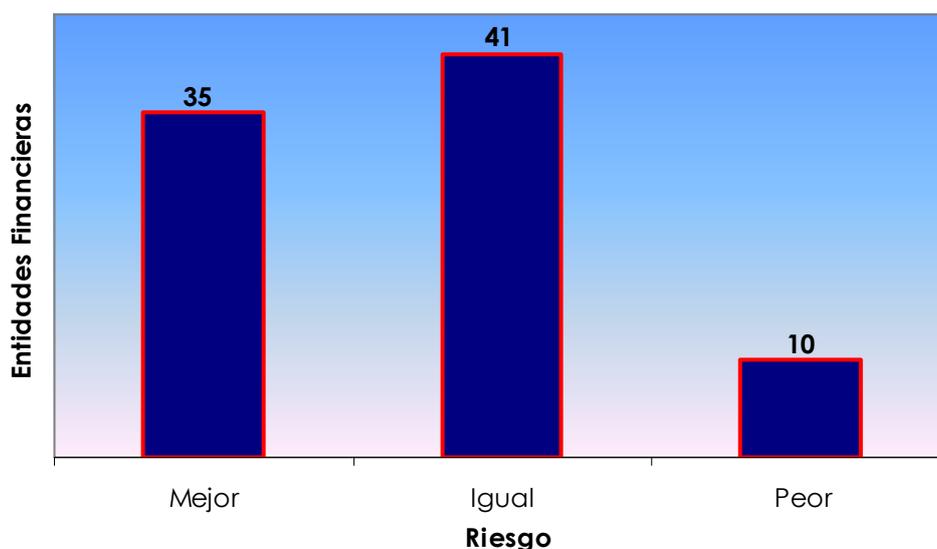
Cómo se vio anteriormente, las microfinanzas, son la parte del sistema financiero que prestan sus servicios financieros a actividades de pequeña escala, manejadas por microempresarios. En Cuenca, el crédito es otorgado por el sistema financiero representado por:

- Bancos
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Entidades Financieras Públicas
- Sociedades Financieras
- Cooperativas de Ahorro y Crédito Rural
- Cajas de Ahorro
- Organizaciones no Gubernamentales

El 2004 fue un excelente año para el sistema financiero del Ecuador, que terminó su período de recuperación de la crisis financiera del 99, que debido a problemas de liquidez y solvencia, provocó la quiebra, fusión, estatización y saneamiento de 12 bancos. La rentabilidad y liquidez de las entidades financieras tiene como una buena repercusión la ampliación del crédito para microempresarios, incrementándose también el número de instituciones que operan en el mercado de las microfinanzas.

Las instituciones financieras han venido incrementando su calificación de riesgo para ubicarse en el 2004 en niveles muy aceptables (*ANEXO VII*). De las 86 instituciones calificadas en el 2004, tan sólo 10 han disminuido su puntuación con respecto al 2003, 41 instituciones se mantienen igual y 35 han mejorado su calificación (*GRÁFICO 3.3*)

GRÁFICO 3.3
COMPARACIÓN DE LA CALIFICACIÓN DE RIESGO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL 2004 CON RELACIÓN AL 2003



FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, ENERO 2006.
ELABORACIÓN: AUTOR

3.4.1. LOS BANCOS

Sin duda, el 2005 es el año de mejores resultados para la banca desde la crisis financiera. Al tener utilidades en conjunto de más de 158 millones de dólares, que sobrepasa en un tercio las utilidades del 2004, tienen una rentabilidad del 17% sobre el patrimonio, lo cual marca un record como la más elevada desde la dolarización²⁵. El 2004 fue también un año con excelentes resultados y se puede ver que desde el año 2002, los crecimientos de la banca han sido constantes.

Las utilidades van dependiendo cada vez menos de los intereses ganados por los créditos que los bancos otorgan, pues las tasas activas marcan una tendencia a la baja. En

²⁵ SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006.

efecto, mientras en el 2003 el 54% de los ingresos se originaba en los intereses de los créditos, en el 2004 este porcentaje bajó al 49%²⁶. Los ingresos por comisiones ganadas por cartera, por cartas de crédito y los servicios que prestan: uso de cajeros automáticos, pago de servicios básicos, emisión de chequeras, mantenimiento de cuentas, análisis para otorgar créditos, entre otros, se han incrementado en el último año haciendo que la banca ecuatoriana sea una de las más caras de la región.

CUADRO 3.2
UTILIDADES DEL EJERCICIO POR BANCO
MILLONES

Banco	Dic-02	Dic-03	Dic-04	Dic-05
✓ Pichincha	\$ 17,32	\$ 18,88	\$ 26,57	\$ 40,18
✓ Produbanco	\$ 16,53	\$ 12,82	\$ 13,11	\$ 18,64
✓ Pacífico	\$ 2,02	\$ 4,45	\$ 12,52	\$ 18,32
✓ Internacional	\$ 6,31	\$ 10,27	\$ 14,11	\$ 17,18
✓ Guayaquil	\$ 10,54	\$ 11,41	\$ 11,64	\$ 16,97
✓ Bolivariano	\$ 8,32	\$ 9,14	\$ 9,39	\$ 13,47
✓ Unibanco	\$ 5,34	\$ 7,26	\$ 11,59	\$ 9,46
✓ Austro	\$ 1,51	\$ 5,18	\$ 3,20	\$ 6,27
✓ M.M. Jaramillo Arteaga	\$ 0,73	\$ 0,68	\$ 1,40	\$ 3,75
✓ Solidario	\$ 3,01	\$ 3,36	\$ 3,55	\$ 3,20
General Rumiñahui	\$ 1,12	\$ 0,77	\$ 0,33	\$ 2,64
Citibank	\$ 3,33	\$ 0,91	\$ 1,38	\$ 2,59
Loja	\$ 1,89	\$ 1,83	\$ 2,01	\$ 2,34
✓ Machala	\$ 1,12	\$ 1,39	\$ 1,90	\$ 2,22
Lloyds Bank (BLSA)	\$ 2,23	\$ 1,83	\$ 2,16	\$ 1,26
Territorial	\$ 0,02	\$ 0,02	\$ -0,29	\$ 1,08
Procredit	\$ -	\$ -	\$ 1,24	\$ 1,03
Amazonas	\$ 0,81	\$ 0,18	\$ 0,51	\$ 0,76
Comercial de Manabí	\$ 0,40	\$ 0,39	\$ 0,60	\$ 0,69
Litoral	\$ 0,21	\$ 0,30	\$ 0,42	\$ 0,46
Sudamericano	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,02
Delbank S.A.	\$ -	\$ -	\$ 0,01	\$ 0,02
✓ Centromundo	\$ 2,21	\$ 0,83	\$ 2,81	\$ -0,62
Cofiec	\$ 0,05	\$ 0,16	\$ 0,03	\$ -1,63
Andes	\$ -	\$ -	\$ 0,19	\$ -1,80
Total Bancos	\$ 85,03	\$ 92,08	\$ 120,40	\$ 158,51

(✓) BANCOS QUE SE ENCUENTRAN EN EL CANTÓN CUENCA

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006.

ELABORACIÓN: AUTOR

²⁶ REVISTA GESTIÓN #127. ENERO DEL 2005. PAG 16

El Cuadro 3.2 muestra las utilidades que tenían las entidades bancarias desde diciembre del 2002 a diciembre del 2005. Para el año 2004, encabeza la lista con mayores utilidades el Banco del Pichincha con \$26,57 millones de utilidad, seguido muy de lejos por el Banco Internacional con \$14,11 millones y el Produbanco con \$13,11 millones de utilidades. El Estatal, Banco del Pacífico, tiene un crecimiento impresionante con respecto al 2003 y se ubica cuarto, con una utilidad de \$12,52 millones. Cierra el grupo de los 5 con mayores utilidades del 2004, el Banco de Guayaquil con \$11,64 millones. Existe un banco con pérdidas, el Territorial.

Para el año 2005, continúa la buena racha de la banca ecuatoriana y específicamente de los 5 bancos con más utilidades, pues todos ellos, incrementan sus utilidades. El Banco del Pichincha incrementa su utilidad para el 2005 en un 51% con respecto al 2004, alcanzando los \$40,18 millones. El Produbanco incrementa su utilidad en el 2005 con respecto al 2004 en un 42% y alcanza los \$18,64 millones, ubicándose de esta forma, segundo entre los bancos con mayores utilidades. Al Produbanco le sigue muy de cerca el Banco del Pacífico, con \$18,32 millones de utilidad, en cuarto lugar se ubica el Banco Internacional, con \$17,18 millones y en quinto nuevamente el Banco de Guayaquil, con \$16,97 millones de utilidad.

Los vistos (✓) indican los 12 bancos que tienen sucursales en el cantón Cuenca. Se puede advertir que los 10 bancos más rentables, tienen sucursales en el cantón Cuenca, lo cual muestra la solidez que tienen los bancos del cantón. Los ingresos por remesas son un aporte importante para mejorar la situación del sistema financiero, y el cantón Cuenca, al tener un ingreso considerable en este rubro, puede haber contribuido en una buena medida en la generación de utilidades de los bancos que tienen sucursales en el cantón.

Los altos niveles de solvencia y liquidez para los bancos, probablemente permitan una mayor flexibilidad crediticia, que en última instancia va a beneficiar a los microempresarios. Los bancos, al ser los principales captadores y colocadores de recursos, son entidades fundamentales para el desarrollo de la economía, por lo que una banca saludable, puede a mediano plazo reflejar un crecimiento en la economía.

Este boyante crecimiento del sector bancario, especialmente en los últimos cuatro años, desafortunadamente no es compartido por el resto de sectores económicos como el agrícola, industrial o comercial y peor aún a lo que microempresas se refiere. A futuro, si se desea un crecimiento armónico y a largo plazo de todos los sectores económicos, las tasas de interés y otros ingresos financieros para los bancos deberían reducirse y hacerse más asequibles. De otra manera, si los sectores ahora deprimidos no crecen, el sector financiero incluso se verá afectado.

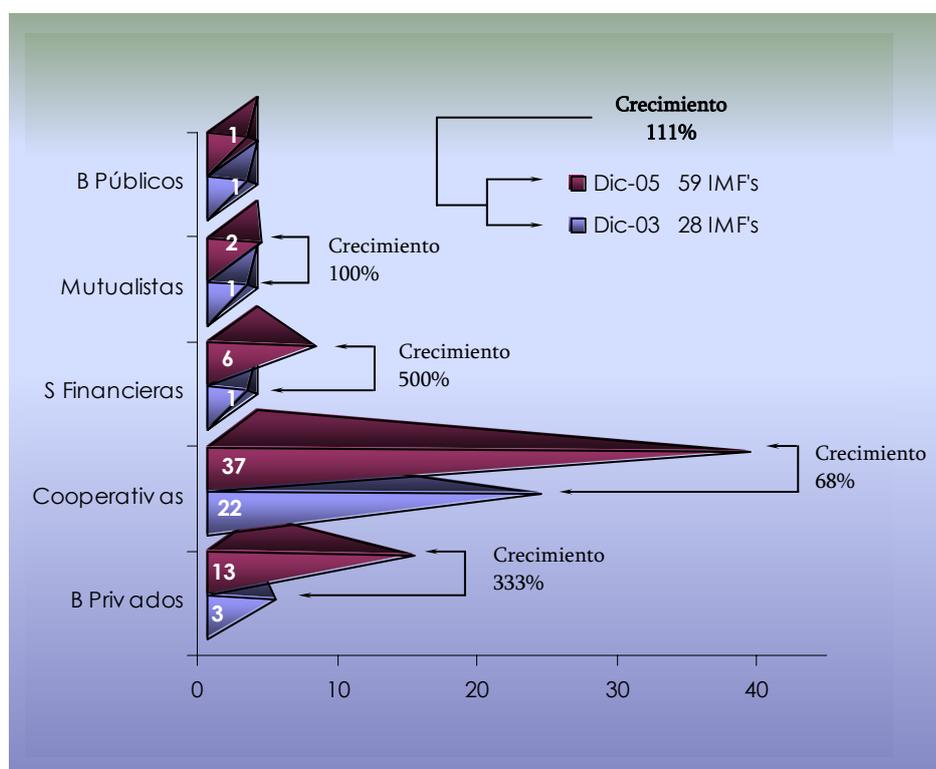
3.4.2. INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF's)

Se considera a una Institución Microfinanciera a cualquier institución del sistema financiero (banco, cooperativa, mutualista, etc.) que preste servicios microfinancieros. En Ecuador, se está generando un crecimiento acelerado de las entidades que ofrecen crédito a la microempresa. Por esta razón, muchos bancos, cooperativas y sociedades financieras, se han convertido en IMF's. De hecho, tan sólo en los últimos dos años, el número de IMF's se ha incrementado en un 111%²⁷. El Gráfico 3.4 con datos de la Superintendencia de Bancos, nos muestra un comparativo del incremento de instituciones financieras que prestan servicios microfinancieros entre diciembre del 2003 y diciembre del 2005 en el Ecuador.

En el mencionado gráfico, se aprecia que tanto las Sociedades Financieras como los Bancos están incrementando su participación en las microfinanzas a nivel nacional. El mayor crecimiento puede apreciarse en las sociedades financieras, pues hasta diciembre del 2003, tan sólo había una sociedad financiera dedicada a las microfinanzas, para diciembre del 2005 existen 6. De igual forma, el crecimiento de las entidades bancarias con programas microfinancieros es importante, existiendo 13 Bancos en microfinanzas hasta diciembre del 2005, comparado con 3 que existían hasta diciembre del 2003. Es importante mencionar que en el Gráfico 3.4 considera al banco del Pacífico como un banco privado.

²⁷ FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006.

GRÁFICO 3.4
EVOLUTIVO DEL NÚMERO DE IMF'S 2003-2005



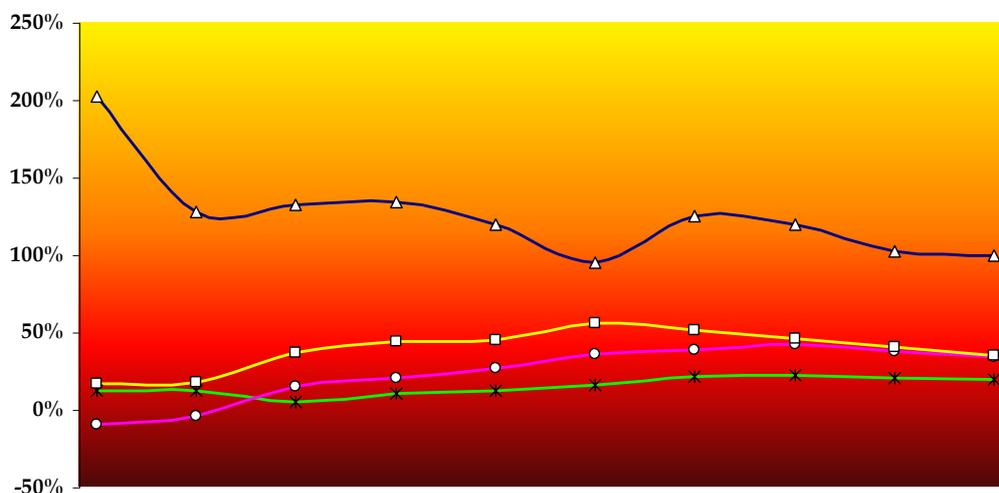
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006
ELABORACIÓN: AUTOR

La tasa de crecimiento de la cartera bruta es un indicador que nos muestra más claramente como las microfinanzas han ido creciendo en los últimos años. El Gráfico 3.5 también con información de la Superintendencia de Bancos, compara los niveles de crecimiento anual de la cartera de los bancos privados en comparación con el crecimiento anual de las Microfinanzas.

La cartera bruta del microcrédito ha crecido por lo menos 2 veces más rápido que la de la vivienda en todos los trimestres, y por lo menos 5 veces más rápido que la cartera comercial. El crecimiento del microcrédito se debe no sólo a la rentabilidad que las IMF's obtienen de éste, pues el microcrédito en Ecuador ha demostrado (como en todo el mundo²⁸) que no tiene un riesgo elevado en comparación con los otros créditos que otorga la banca privada.

²⁸ FUENTE: SAM DALEY-HARRIS. ESTADO DE LA CAMPAÑA DE LA CUMBRE DE MICROCRÉDITO. INFORME 2004. NOV, 2004

GRÁFICO 3.5
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LA CARTERA BRUTA
BANCOS PRIVADOS VS MICROFINANZAS



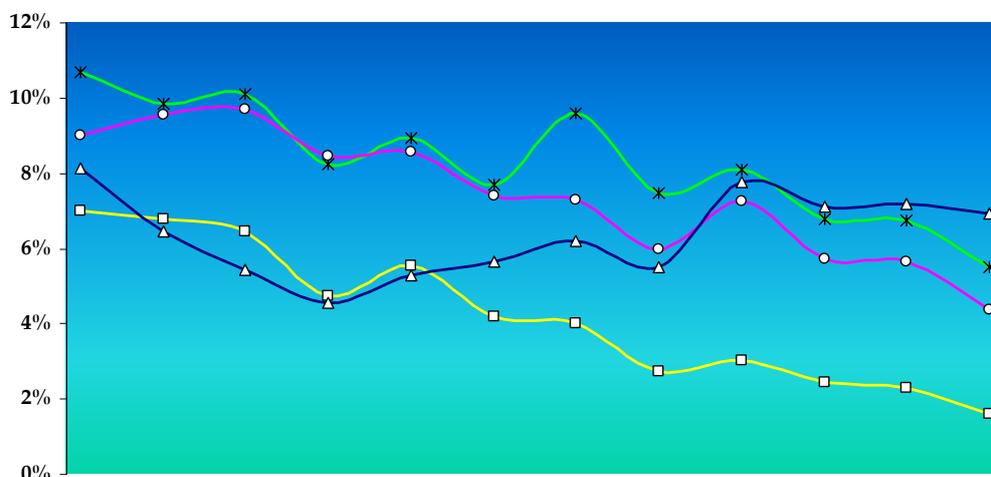
	Sep-03	Dic-03	Mar-04	Jun-04	Sep-04	Dic-04	Mar-05	Jun-05	Sep-05	Dic-05
—*— BP Comercial	13%	13%	6%	11%	13%	17%	22%	23%	21%	20%
—○— BP Consumo	-9%	-4%	15%	21%	28%	36%	39%	43%	38%	35%
—□— BP Vivienda	17%	18%	37%	45%	46%	56%	52%	46%	41%	36%
—△— Microcrédito	202%	129%	133%	135%	120%	96%	125%	120%	103%	100%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006
ELABORACIÓN: AUTOR

Sobre el tema del riesgo, el Gráfico 3.6 muestra la morosidad que tiene el microcrédito en relación con el crédito comercial, de consumo y de vivienda en nuestro país. En este gráfico se puede apreciar que la morosidad del crédito comercial y de consumo es en casi todos los puntos superior a la del microcrédito.

La morosidad de las microfinanzas se ha incrementado en el año 2005, llegando a niveles iguales a los de crédito comercial y de consumo, y por encima del crédito para vivienda. No obstante permanece en niveles aceptables, pues los pocos puntos porcentuales de morosidad pueden ser absorbidos debido a las rentabilidades que generan las microfinanzas. Por otro lado, para evitar la morosidad por parte de los microempresarios, es necesaria una mayor capacitación en temas financieros por parte de las entidades prestatarias, que garantice de esta forma, un mayor aprovechamiento del crédito y mayores réditos para la entidad financiera con riesgo disminuido.

GRÁFICO 3.6
MOROSIDAD BANCOS PRIVADOS VS MICROCRÉDITO



	Mar-03	Jun-03	Sep-03	Dic-03	Mar-04	Jun-04	Sep-04	Dic-04	Mar-05	Jun-05	Sep-05	Dic-05
BP Comercial	11%	10%	10%	8%	9%	8%	10%	7%	8%	7%	7%	6%
BP Consumo	9%	10%	10%	8%	9%	7%	7%	6%	7%	6%	6%	4%
BP Vivienda	7%	7%	6%	5%	6%	4%	4%	3%	3%	2%	2%	2%
Microcrédito	8%	6%	5%	5%	5%	6%	6%	6%	8%	7%	7%	7%

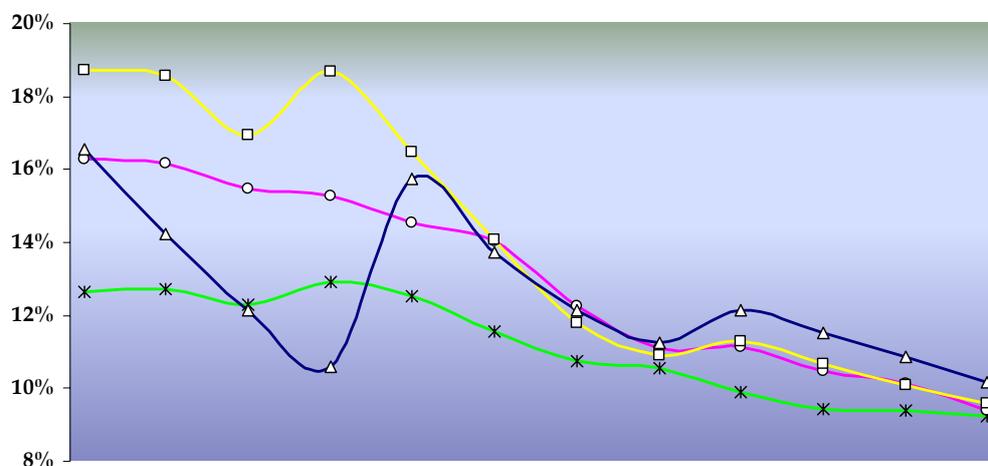
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006.
ELABORACIÓN: AUTOR

Sobre los rendimientos de las microfinanzas, el Gráfico 3.7, muestra que las microfinanzas son ligeramente más rentables que las otras líneas de negocio de los bancos privados. Desde diciembre del 2004 el sistema de microempresa ha sido el que mayores rendimientos está generando seguido por el de la Vivienda.

Hay que considerar que los microempresarios consideran que para mejorar su competitividad, es necesario principalmente un incremento del capital (CUADRO 2.8), por lo que es muy probable que al reducir las tasas de interés se incremente la demanda de créditos y por lo tanto, el número de transacciones, de esta forma generando mayores utilidades para las IMF's.

No hay que descuidar sin embargo, los requisitos necesarios para que un crédito sea eficaz que se especificaron anteriormente en este mismo capítulo.

GRÁFICO 3.7
RENDIMIENTOS DE CARTERA ANUALIZADOS DE LOS BANCOS PRIVADOS VS SISTEMA DE MICROEMPRESA



	Mar-03	Jun-03	Sep-03	Dic-03	Mar-04	Jun-04	Sep-04	Dic-04	Mar-05	Jun-05	Sep-05	Dic-05
*— BP Comercial	13%	13%	12%	13%	13%	12%	11%	11%	10%	9%	9%	9%
○— BP Consumo	16%	16%	15%	15%	15%	14%	12%	11%	11%	10%	10%	9%
□— BP Vivienda	19%	19%	17%	19%	16%	14%	12%	11%	11%	11%	10%	10%
△— Microcrédito	17%	14%	12%	11%	16%	14%	12%	11%	12%	12%	11%	10%

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, FEBRERO 2006.
ELABORACIÓN: AUTOR

3.4.3. LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

En el cantón Cuenca, como en el resto del Ecuador, las cooperativas de ahorro y crédito son las instituciones más enfocadas al microcrédito de entre todo el sistema financiero. La principal atracción de las cooperativas de ahorro y crédito es la baja cantidad de garantías necesarias para un préstamo y a pesar de que las tasas de interés reales no disminuyen con relación a las tasas bancarias, los plazos y las facilidades del crédito son más asequibles para el microempresario.

El portafolio de productos de las cooperativas de ahorro y crédito, tiene como mercado objetivo a los microempresarios y a las familias con ingresos medios-bajos. Los productos que se ofrecen están destinados especialmente a créditos comerciales, de consumo, de vivienda, para artesanos y para servicios. En el cantón Cuenca, existen varias cooperativas de ahorro y crédito, entre las principales se destacan las siguientes:

- Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Alfonso Jaramillo León
- Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC Austro
- Cooperativa de Ahorro y Crédito ERCO Ltda.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito La Merced
- Cooperativa Cristo Rey
- Cooperativa Educadores del Azuay
- Cooperativa Federación Obrera del Azuay
- Cooperativa Sayausí

3.5. EL COSTO DE FINANCIAR A LA MICROEMPRESA

Como se pudo ver en el literal anterior, tanto el sistema financiero como el microfinanciero, se encuentran en buen estado. Particularmente, las IMF's se encuentran en auge debido a los buenos rendimientos que ofrecen con relación al riesgo. Pero también se pudo ver que las tasas de interés para el microempresario son muy elevadas, pues además de las tasas descritas en este capítulo deben sumarse las comisiones, que nos dan tasas que quitan competitividad para los microempresarios. Hay que tomar en cuenta que las tasas de interés han experimentado en los últimos tres años una disminución de alrededor de 5 puntos porcentuales, reducción que imprescindiblemente debería seguir con esta tendencia en los próximos años.

El valor de las comisiones por el crédito, está directamente relacionado con el costo que implica financiar a determinada empresa. Obviamente, el costo de financiar a varias microempresas con montos menores es mucho mayor que el de financiar a una empresa grande. Los costos de logística, recuperación de cartera, y visita se incrementan considerablemente cuando se tiene varios pequeños prestamistas.

El costo más alto, es el que está directamente relacionado con la educación. Y es que para financiar a un microempresario, es necesario primero capacitarle en ciertos aspectos financieros para asegurar por un lado, una buena rentabilidad del crédito y por otro, la recuperación del préstamo por parte de la IMF. De no capacitar al microempresario, la IMF deberá considerar un riesgo más elevado.

Un microempresario bien capacitado, no sólo en áreas básicas financieras, puede reducir significativamente el riesgo para las IMF's. Pero el costo de esta capacitación, puede ser demasiado alto para ser asumido por las IMF's, que repercutiría contra el mismo microempresario.

Entonces, para que un microcrédito sea productivo, lo ideal es que la capacitación sea lo suficientemente profunda como para que el microempresario pueda manejar de una forma más ágil su negocio, pero lo convenientemente leve, como para que no genere costos demasiado altos que se vean reflejados en una tasa más alta para el mismo.

3.6. EL LEASING PARA FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

Entre las mejores formas de reducir el riesgo para las IMF's se encuentra el "Leasing" o también llamado "Arrendamiento Mercantil" que es un esquema de arriendo con opción a compra. Este tipo de herramienta, es muy eficaz para la compra de activos fijos por parte de los microempresarios.

Existe maquinaria para la manufactura o procesamiento de bienes, además de equipos de cómputo que son necesarios para que los microempresarios puedan crecer y competir en un mundo globalizado como el de hoy. El leasing puede ser un sustituto al crédito a mediano plazo que necesitarían las microempresas para financiar un activo de estas características.

En este esquema, la IMF es dueña del activo mientras que el microempresario lo toma en arriendo, lo utiliza y hace pagos regulares hasta cubrir su valor total. Una vez hecho esto, el microempresario paga por una opción de bajo costo para comprar el bien, convirtiéndose así en el propietario.

Cuando se trata de activos fijos, El leasing es una opción más segura que el crédito en las microfinanzas. Si el microempresario incumple con sus pagos, al ser la IMF dueña del activo, puede recuperarlo mucho más fácilmente.

A pesar de que el rango de incumplimiento en los préstamos para activos por lo general es más o menos el mismo que para otro tipo de créditos, el costo de recuperar el activo puede ser muy dispendioso si fue comprado con un préstamo, pues implica el pago de honorarios de abogado y puede tomar años. En cambio, en el caso del leasing, la recuperación del equipo puede ser más rápido; en Ecuador toma de uno a dos meses y a veces menos²⁹.

El microempresario también se vería beneficiado, pues por medio del leasing, las IMF's podrían ofrecer términos mas favorables que los del crédito. La agencia de arrendamiento financiero tiene una posición legal más fuerte, lo cual le permite ofrecer al cliente mejores términos: un plazo más prolongado, una cuota inicial más pequeña y un pago mensual más bajo.

A pesar de que un riesgo menor para las IMF's, podría implicar una tasa de interés más baja, existe un costo adicional derivado de tener la obligación legal por el activo fijo. Las leyes tributarias en el Ecuador crean desventajas para el leasing, pues el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se cobra tanto sobre los intereses como sobre el principal de cada pago mensual. Ésta distorsión creada por el IVA provoca que el leasing sea de 1 a 2 puntos más costoso que un crédito cuyas condiciones serían de otro modo idénticas. Por lo general, esta desventaja se puede calcular aproximadamente multiplicando la tasa de interés por el IVA.

²⁹ *BID, MICROEMPRESA AMÉRICAS 2003. LUCY CONGER. PAG 52*

Sin embargo, la posición legal más fuerte que ofrece el leasing, puede justificar los impuestos extras que tiene que pagar la IMF. El leasing entonces, puede ser una modalidad más atractiva tanto para los microempresarios como para las IMF's.

CAPÍTULO IV

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

En el capítulo III se demostró con cifras que el sistema financiero se encuentra en sus mejores momentos, con rentabilidades muy por encima del resto de sectores del país y con una inmejorable liquidez. Por otro lado, las tasas de interés del sistema financiero se mantienen muy por encima de lo que los microempresarios, en una economía dolarizada, están en capacidad de pagar.

También se pudo apreciar, que las microfinanzas son un negocio rentable y que adicionalmente tiene altos índices de seguridad, pero por otra parte, con muchas trabas por parte del sector financiero, siendo estas las altas tasas de interés, las excesivas garantías y los plazos muy cortos para el pago de los préstamos.

En el Capítulo I se pudo apreciar que el 48% de los hogares del cantón Cuenca obtienen su ingreso por cuenta propia. Esto nos da una idea de la cantidad de hogares que se benefician de las microempresas en el cantón y por lo tanto de su gran importancia. Por esta razón, uno de los objetivos de la presente investigación fue buscar alternativas que incrementen la productividad de las microempresas y consecuentemente, impulsen el desarrollo del cantón.

El dinero es la necesidad más homogénea de las empresas. Como vimos en los capítulos anteriores, el costo del dinero, representado por la tasa de interés, es alto especialmente para las microempresas. El costo del dinero va a estar representado por el riesgo (de la empresa, la industria y el entorno), por el mercado y por costos adicionales de intermediación (costos y utilidades del sistema financiero). Entonces, para disminuir el costo del dinero, será necesario:

- Reducir el riesgo de la empresa, de la industria y del entorno,

- Incrementar la oferta de dinero,
- Reducir los costos por intermediación.

Este capítulo está enfocado a la presentación de una alternativa que reduzca de forma significativa la tasa de interés para la microempresa por medio de la reducción de las tres variables antes descritas. Al mismo tiempo, se pretende una mayor rentabilidad sobre cualquier inversión realizada por los microempresarios, que beneficie tanto a las empresas como a los inversionistas.

Por otra parte, es importante el cambio de enfoque hacia un modelo más flexible para la captación de recursos, que garantice mayores posibilidades de ahorro e inversión para la población. El cambio en el enfoque no debe reducir la rentabilidad de las instituciones microfinancieras (IMF's) ni de los inversionistas, al contrario, incrementarlas a la vez que mejoran los servicios para los microempresarios.

Al ser las remesas una gran fuente de ingresos para el cantón Cuenca, se ha dado principal atención a este rubro. En el capítulo I se pudo apreciar que los hogares del cantón Cuenca que se benefician por las remesas, reciben un promedio de \$ 242 al mes por esta suerte, ingreso que puede no ser lo suficientemente alto para realizar inversiones, pero que en conjunto con otros ahorros puede volverse representativo.

La propuesta está conformada de tres puntos que mejorarían trascendentalmente la productividad de las microempresas del cantón Cuenca:

- **Mercado Alternativo de Valores.-** Para promover la inversión en las microempresas y disminuir los costos de financiamiento para las mismas.
- **Un Incentivo Impositivo.-** Para incrementar la inversión del dinero que ingresa por concepto de remesas.
- **Asociación de Microempresas de Actividad Común.-** Para reducir los costos de la producción y/o comercialización e incrementar su competitividad en el cantón.

4.1. MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES

Toda necesidad requiere su contraparte para ser satisfecha. En el caso de las microempresas, las evidentes necesidades financieras, requieren de inversionistas que estén dispuestos a colocar parte de su capital en algún proyecto empresarial.

Hoy por hoy, todo ahorrista, está invirtiendo su dinero de forma indirecta en alguna empresa. Esta alternativa propone que los ahorristas, además de ahorrar su dinero dentro de una IMF, tengan la oportunidad de invertir directamente su dinero en cualquier proyecto de una microempresa determinada.

La idea es generar un “Mercado Alternativo de Valores” que funcione de forma parecida a un mercado de valores, pero sólo a nivel microempresarial. Los inversionistas pueden ser varios pequeños inversionistas con deseos de obtener una mayor rentabilidad sobre su dinero del que ofrecen los bancos, por medio de inversiones a mediano y a largo plazo.

Las familias de los migrantes, como se ha visto en capítulos anteriores, utilizan gran parte del dinero enviado por sus familiares en el consumo. Un buen porcentaje de los bienes que son consumidos por estos son importados, lo cual, retira el dinero de nuestra economía comprometiendo de esta forma nuestro futuro desarrollo. La creación de incentivos que incrementen la inversión de este dinero dentro del país, puede ser un gran aporte para propender la inversión interna.

En el Capítulo I (*CUADRO 1.5*), se mostró que el 24,2% de los hogares que reciben remesas, podrían estar en capacidad de invertir, pues reciben más de \$ 3600 al año. Además un 1,6% de estos hogares, recibe entre \$ 14401 y \$ 28800, un ingreso muy elevado y que permitiría a los hogares realizar fuertes inversiones en las microempresas del cantón.

Al invertir directamente en una empresa, el inversionista, recibiría una gratificación directa por su inversión. La rentabilidad de su inversión va a depender de la rentabilidad del proyecto en el cual la(s) persona(s) invierte(n).

Los inversionistas podrían financiar la compra de activos fijos, capacitación laboral, leasing, o inclusive, necesidades de capital de trabajo. De acuerdo a la magnitud del proyecto y de la inversión, el inversionista recibiría una utilidad por su inversión de acuerdo a la rentabilidad de la empresa debido al proyecto.

Las microempresas, por otro lado, se pueden beneficiar de un mayor flujo de efectivo que les permita incrementar la actividad productiva de sus negocios a un costo accesible, lo cual les brindaría mayor competitividad. Adicionalmente, las instituciones microfinancieras se verían obligadas a reducir sus tasas de interés y ampliar los plazos de pago tan sólo para competir con esta nueva propuesta, lo cual, beneficia indirectamente a microempresarios que no se interesen por la presente propuesta.

Es necesario puntualizar que los proyectos en las microempresas normalmente requieren de pequeñas cantidades de dinero que puede generar rentabilidades mayores a las inversiones en empresas bien establecidas. La inversión en microempresas es conocida por los inversionistas como inversión en “capital semilla” que está relacionada con empresas pequeñas o en la etapa de crecimiento y es conocido que este tipo de inversiones, con un proyecto adecuado, puede generar rentabilidades de hasta un 100% al año o más.

4.2. PROCEDIMIENTO DEL MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES

El procedimiento debería incluir un ciclo de captación, colocación y recuperación de recursos. La entidad reguladora del proceso tan sólo debería encargarse de la regulación de las actividades, y como garante del dinero invertido en las compañías.

4.2.1. CAPTACIÓN DE LOS RECURSOS

La captación de los recursos debería darse de forma directa. La entidad reguladora tan sólo debería encargarse de la presentación de los proyectos para que los ahorristas inviertan directamente en los mismos. Asimismo, la entidad se debería encargar de dar los respaldos respectivos a los ahorristas y de brindar asesoría con respecto a la inversión más adecuada para los mismos.

El Cuadro 2.9 del capítulo II, nos indica los montos necesarios para la realización de los proyectos de inversión. El 44% de los proyectos requieren menos de \$ 5000 para ser realizables. Con el fin de aminorar costos al manejar cantidades pequeñas de dinero y para que las inversiones no representen menos del 10% del total de los montos necesarios para financiar los proyectos, el monto mínimo de inversión debería ser de unos \$ 500 por proyecto.

Los inversionistas podrían invertir en varios proyectos al mismo tiempo teniendo un mínimo de \$ 500 en cada uno de ellos. De igual forma, de acuerdo a lo pactado con el microempresario, el inversionista podría retirar su dinero de un proyecto e invertirlo en otro conforme a procedimientos equitativos que no causen impactos fuertes en las empresas, pero que a la vez, alienten al inversionista.

4.2.2. COLOCACIÓN Y RECUPERACIÓN DE LOS RECURSOS

Se entregarían los recursos a los microempresarios después de realizado y aprobado el proyecto de inversión, el cual debería mostrar montos requeridos, tiempo de recuperación de la inversión, VAN, TIR, flujo proyectado y toda la información adicional que sea requerida ya sea por los ahorristas o por la entidad reguladora.

Destino:

Se financiaría a los microempresarios para la compra de activos fijos y/o de capacitación a sus empleados hasta en un 80% de la inversión, incluyendo gastos de instalación si los hubiere.

Monto:

El monto máximo sería de unos \$ 10.000. Adicionalmente, se debería verificar que el monto total de deuda, incluyendo la inversión que se está analizando, no supere el 200% del patrimonio del cliente. Para este efecto deberían considerarse todos los activos y pasivos, sean del negocio o familiares, de manera que se calcule el patrimonio total del microempresario.

Plazo:

El plazo en el que el microempresario debería devolver la inversión sería de un máximo de unos 10 años, la utilidades de la microempresa deberían ser repartidas anualmente de acuerdo a la ley.

Forma de Pago:

La forma de pago de las utilidades debería realizarse de acuerdo a la ley, en base a la participación que tiene el inversionista dentro de la empresa y a las utilidades de la misma después de restados la participación de trabajadores y los impuestos de ley.

Recuperación de la Inversión:

Por medio de la inversión, el inversionista se convierte en accionista de la microempresa y el mismo puede permanecer como accionista el tiempo que desee. Pero si el inversionista quisiera recuperar su inversión, existen tres formas para hacerlo:

- Recompra por el microempresario
- Venta a un tercero
- Salida al “Mercado Alternativo de Valores”

La recompra por el microempresario, puede ser negociada entre el inversionista y el microempresario para que se realice la recompra del total de las acciones el primer año, o como se pacte entre las partes, se realice la recompra en el transcurso de algunos años, al final de los cuales, el microempresario sería nuevamente dueño absoluto de su negocio.

La venta a un tercero, es simplemente la venta de las acciones que posee el inversionista a una persona con deseos de invertir en la misma. El precio de las acciones se daría de acuerdo a lo pactado entre el vendedor y el comprador de las mismas.

La salida al “Mercado Alternativo de Valores” es la venta de las acciones por el mismo medio en que las compró. El inversionista podría vender las acciones de la microempresa al precio en el que se encuentre en ese momento en el mercado.

Requisitos del Microempresario:

- Edad: Mínimo 21 años y máximo 65 años en operaciones nuevas. Para reinversiones la edad máxima sería de 69
- Nacionalidad: Ecuatoriana. Extranjero residente en el Ecuador con mínimo de 5 años y con vivienda propia en Ecuador.
- Proyecto de inversión realizado con total transparencia en conjunto con un ejecutivo de la entidad reguladora. El proyecto debería llevar el monto requerido de inversión, un flujo de caja proyectado, tiempo de recuperación de la inversión, VAN, TIR y toda la información adicional que pueda requerir la entidad reguladora o los inversionistas.
- Los pasivos, tomando en cuenta también la inversión a conceder, no deberían superar el 200% del patrimonio del negocio (como pasivos se considerarían sólo las deudas del negocio y la porción corriente de las deudas familiares. Como activos se tomarían en cuenta sólo los bienes del negocio).
- Si el cliente es semiambulante, deudor o garante debería tener casa propia; para el efecto debería adjuntar una copia del pago de impuesto predial.
- En el caso de clientes con parentesco de hasta segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad del ejecutivo de la entidad reguladora, deberían ser evaluados por un ejecutivo de inversiones diferente y podrán ser aprobados por el administrador de la entidad.

- Referencia Comercial, con teléfono, que acredite tener una relación comercial continua durante más de 2 meses, con buena experiencia.
- En caso de no tener referencia Comercial se aceptará una Referencia Personal adicional.
- Referencia de 2 personas que lo conozcan, que no vivan con el microempresario y que posean teléfono fijo.

El riesgo de la inversión sería asumido tanto por los inversionistas como por la entidad reguladora por lo que se debería asegurar que la información que provean los microempresarios sea totalmente transparente. Los ejecutivos de inversiones serían los que en principio evalúen el riesgo de cada proyecto y presenten la información de forma clara y objetiva. Los microempresarios que deseen ser parte de los proyectos deberían aceptar las condiciones de transparencia y las auditorías necesarias por parte de la entidad reguladora.

Tomando en cuenta la morosidad de cartera que tienen la microfinanzas y el rendimiento de las mismas (Especificado en el Capítulo III), no será difícil para la entidad reguladora encontrar proyectos que sean a la vez rentables y seguros.

4.3. INCENTIVO DE INVERSIÓN

Se pudo apreciar en el Gráfico 1.4 del Capítulo I que tan sólo el 19% de los hogares destina parte de sus ingresos al ahorro, es decir, el 81% de los hogares destina todos sus ingresos al gasto. Esto sólo puede ser revertido a través de incentivos de los cuales los pobladores del cantón tengan total conocimiento y que puedan incrementar sus ingresos a futuro en mayor medida de los ingresos que tienen actualmente.

Un riesgo controlado en conjunto con altas rentabilidades por la inversión, como se propone en esta alternativa, pueden ser incentivo suficiente para mucha gente; pero dado el ingreso elevado del cantón por concepto de remesas, es necesario crear un incentivo en la

captación de estos recursos de este rubro. Un incentivo que podría captar una gran cantidad de recursos es el “Incentivo Impositivo”.

Dentro de la presente propuesta, se puede plantear un punto adicional que deberá trabajar directamente con el sistema financiero y con los couriers que son las entidades que en la mayoría de los casos se encargan del envío y recepción de dinero.

Para revertir la presente tendencia al consumo por parte de los hogares que reciben remesas, debería darse un incentivo por medio del cual, si las remesas que envían los migrantes son invertidos directamente en una empresa, la inversión realizada no pague el 25% de impuesto a la renta. La inversión podría darse sólo por medio de el “mercado alternativo de valores” para ejercer mayor control sobre las inversiones por remesas y el porcentaje que las mismas representan.

La microempresa, debería entonces, pagar el impuesto a la renta sólo sobre los activos que no fueron comprados con inversión de remesas. Entonces, si una empresa tiene una inversión por remesas que representan un 50% de la inversión total, sólo pagaría al final del período el 12,5% de impuesto a la renta, en vez del 25%; si la microempresa tiene un 100% de inversión por remesas, entonces no pagaría impuesto a la renta.

Un adecuado conocimiento de este incentivo por parte de las personas que viven en los países de origen de las remesas, puede ser un gran comienzo para inyectar dinero directamente en las empresas con mayores necesidades económicas y con grandes capacidades de crecimiento. Al mismo tiempo, este incentivo reduciría el consumismo de las familias de los migrantes creando de esta forma una cultura de ahorro e inversión.

4.4. ASOCIACIÓN DE MICROEMPRESAS DE ACTIVIDAD COMÚN

En el capítulo II (*CUADRO 2.4*), se pudo apreciar que la mayor actividad de las microempresas en la zona urbana del cantón Cuenca es el “Comercio al por menor no

especializado” con una participación del 63,4%. Además, en el mismo cuadro puede verse que casi la totalidad de estas microempresas son individuales o familiares, lo cual puede causar reacciones más rápidas de las microempresas ante cualquier cambio en su entorno.

El Cuadro 2.5, también del capítulo II, mostró que el 45.8% de las microempresas en ésta rama se dedican a la venta de alimentos y gaseosas, de tal forma que se puede aprovechar la cantidad de microempresas en ésta actividad y promover la asociación de las mismas para reducir de esta forma los costos e incrementar la productividad de éstas microempresas.

Naturalmente, todas las microempresas tienen sistemas similares de administración, por lo que no sería difícil la creación de esta asociación. Esta asociación mantendría la independencia de los microempresarios, pero compraría en conjunto los productos disminuyendo por lo tanto los costos de los mismos. Por otro lado, con un correcto manejo de ésta asociación, se puede mantener un control de los microempresarios para mantener los mismos precios de venta al público y no generar competencia entre sus miembros.

Los microempresarios deberían pagar un valor a la asociación por concepto de asistencia técnica, valor que debería estar relacionado con las ventas netas de las microempresas. Este valor podría ser utilizado para generar inversiones en la capacitación de los microempresarios tanto financiera como comercialmente, evidentemente favoreciendo a las microempresas que pagan una mayor cantidad por sus elevadas ventas.

Por otro lado se puede utilizar el valor cobrado también para un correcto programa de mercadeo para la asociación y todos sus miembros, campañas de las cuales todos los microempresarios asociados obtendrán beneficios. Es necesario puntualizar que las grandes cadenas de supermercados de país tienen precios muy competitivos y una invasiva publicidad, que necesita ser contrarrestada.

En el Ecuador, en años anteriores, ya se dio un caso de asociación parecida a la propuesta que aquí se presenta, que fue la de “Cruz Azul”, cadena de farmacias que se

extendió por todo el país creando serios problemas para el principal proveedor de fármacos “Fibeca”. La gran diferencia entre la presente propuesta y la de “Cruz Azul” es que la competencia para las microempresas de alimentos todavía no tiene mucha fuerza, pues no hay cadenas de mini mercados en el cantón, pero es muy posible que en años venideros se establezca una cadena de este tipo despojando a los microempresarios de su ingreso.

Sobre el tema, hay que puntualizar que dicha cadena de farmacias “Fibeca”, se está extendiendo por el cantón en forma de mini mercados y a futuro ésta nueva forma de empresa puede afectar gravemente a los microempresarios del cantón. Antes de que la competencia sea demasiado arraigada, es necesario que se dé esta unión de microempresas que puedan crecer de forma competitiva, generando réditos para sus inversionistas.

CONCLUSIONES

Las conclusiones obtenidas que se derivan del trabajo de tesis titulada “VISIÓN DE DESARROLLO DEL CANTÓN CUENCA: Formas Alternativas de Financiamiento para el Desarrollo Local” son las siguientes:

- 1.** En el cantón Cuenca, el 54% de la población tiene ingresos inferiores a la canasta básica de \$5613 y el 34% de la población tiene ingresos inferiores a la canasta mínima vital de \$3796, por lo que los niveles de alimentación, salud y educación de gran parte del cantón no están siendo satisfechos.
- 2.** A pesar de que la situación de desigualdad en el cantón es menor que la del resto del país, el cantón tiene inequidades considerables especialmente entre las zonas urbana y rural que van más allá de los ingresos, pues los niveles de educación y los servicios básicos en la zona urbana son muy superiores a los de la zona rural.
- 3.** La educación tiene una relación directa con los niveles de ingreso de los hogares, es decir, los hogares con mayores niveles de educación reciben ingresos considerablemente superiores a los hogares con niveles inferiores, registrándose la mayor diferencia entre hogares que tienen por lo menos un integrante con postgrado que tiene ingresos 9,1 veces superiores a los hogares con integrantes analfabetos.
- 4.** Casi la mitad de los hogares del cantón (el 48%) reciben sus ingresos por cuenta propia.
- 5.** Las remesas representan un ingreso sumamente importante para el cantón, dado que el 43% de los hogares tienen por lo menos un familiar viviendo en el exterior del país y de estos, el 48% reciben remesas en un promedio de \$2914 al año.
- 6.** Una correcta canalización del ingreso recibido por concepto de remesas, hacia la inversión, puede incrementar los ingresos de los hogares del cantón a largo plazo e incrementar la oferta de trabajo disminuyendo el desempleo.

- 7.** Tan sólo el 19% de los hogares destinan parte de su ingreso al ahorro o la inversión, generando de esta forma un círculo vicioso en el cual, por la falta de inversión, no existe producción y por lo tanto, merma el empleo, con lo que baja también la renta, disminuyendo, por consiguiente, el ahorro y la inversión.
- 8.** El sistema financiero en la zona rural del cantón todavía no tiene un real protagonismo. Es así como tan sólo el 18,8% de los hogares de dicha zona poseen cuentas bancarias, lo que sugiere que se podría incrementar ampliamente el ahorro en esta zona con una mayor participación del sistema financiero.
- 9.** Tan sólo el 19,4% de los dueños y/o gerentes de las microempresas del cantón tienen propietarios con educación superior, mientras que el 37,5% de los mismos tienen niveles de educación de primaria o inferior.
- 10.** La mitad de las microempresas tienen como dueña y/o gerente a una mujer, incrementando su participación en el mercado microempresarial mayoritariamente en los últimos 10 años, razón por la cual el papel de la mujer en la microempresa es de vital importancia.
- 11.** La mayor parte de las microempresas del cantón Cuenca se dedican al comercio al por menor no especializado, y de estas, casi la mitad venden alimentos y gaseosas, consolidándose ésta actividad como la más importante a nivel microempresarial.
- 12.** Según la encuesta realizada, casi la mitad de los hogares del cantón Cuenca que reciben sus ingresos por cuenta propia y que tienen deseos de inversión requieren \$ 5000 o menos, en calidad de préstamo, para iniciar o mejorar su actividad económica.
- 13.** Dado que la mayor parte de las microempresas trabajan con tecnología antigua, es necesario invertir en investigación, capacitación, maquinaria y recursos naturales para que esto les permita mejorar su productividad y en general el desarrollo de sus actividades.
- 14.** Para generar una mayor productividad de las microempresas, es necesaria una mayor inversión en las mismas, razón por la cual, el costo del microcrédito tiene una relación directa con el desarrollo de las microempresas.

- 15.** Gran parte de las remesas son enviadas a través del sistema financiero, por lo que hay una gran facilidad para introducir estas remesas al sistema y dirigirlos hacia la inversión de las microempresas.
- 16.** Para proveer servicios con valor agregado para los microempresarios, es necesario que las instituciones microfinancieras reúnan las siguientes condiciones: Permanencia, escala, focalización y sustentabilidad financiera.
- 17.** Las microempresas se encuentran limitadas por el sistema financiero, sobre todo en lo que se refiere al costo de los créditos, pues las tasas de interés activas anuales se encuentran muy por encima de las tasas que los microempresarios están dispuestos a pagar.
- 18.** Los servicios financieros del país, son extremadamente caros, lo que ha ocasionado un crecimiento de las instituciones financieras y específicamente de la banca, que no es compartida por los demás sectores del país. En el 2005, los bancos terminan con utilidades de \$158,51 millones.
- 19.** Un gran número de instituciones financieras están incursionando en las microfinanzas debido a los altos réditos que generan con un riesgo inferior a otros tipos de créditos. Este incremento de la oferta de créditos puede beneficiar a los microempresarios dado que puede crear una disminución del costo de los mismos.
- 20.** Las cooperativas de ahorro y crédito son las instituciones más enfocadas el microcrédito pidiendo menos garantías y ofreciendo plazos más beneficiosos para el microempresario, así como disminuyendo la cantidad de trámites para recibir el crédito.

RECOMENDACIONES

Para incentivar el desarrollo a largo plazo del cantón, por medio de una correcta canalización del dinero hacia la inversión, se recomienda lo siguiente:

- 1.** El gobierno local debe tomar especial importancia en mejorar los servicios básicos especialmente del área rural del cantón Cuenca. El desarrollo del cantón debe estar enfocado en todos sus aspectos y los servicios básicos son los principales cimientos en donde se debe construir un desarrollo sustentable.
- 2.** Debido a que el nivel de educación forma parte muy importante del mejoramiento de los ingresos de los hogares, es necesario que las empresas privadas y públicas incrementen su inversión en la educación de sus empleados y la familia de los mismos. Para esto se recomienda que parte de los beneficios para los trabajadores y empleados de las empresas se retribuya directamente a la educación de sus hijos (si los tuviere) o a la educación de los mismos trabajadores o empleados, si éstos no han llegado a culminar por lo menos sus estudios secundarios.
- 3.** Es imposible dejar de mencionar la importancia que tiene el Estado en el fortalecimiento de la educación a todo nivel, como un factor fundamental de desarrollo y equidad.
- 4.** Una mayor integración financiera internacional disminuiría las tasas de interés activas debido a una mayor competencia, beneficiando de esta forma al desarrollo del cantón y específicamente a sus microempresarios. El sistema financiero del Ecuador en los últimos años ha tenido un gran crecimiento y sustentabilidad, por lo que se encuentra en niveles plenamente competitivos para que se dé la integración financiera de forma rápida y tajante.
- 5.** Dado que la mayor parte de las microempresas de Cuenca se dedican al comercio al por menor no especializado, se recomienda la creación de incentivos gubernamentales para formar asociaciones entre dichas empresas y otras

microempresas con actividades afines para de esta forma asegurar su competitividad.

- 6.** Para que el microcrédito sea eficaz, es fundamental que el microempresario tenga un nivel de educación que le permita llevar de forma sustentable el negocio, razón por la cual, se deben crear programas de capacitación para el microempresario por medio de las asociaciones anteriormente dichas, enfocadas sobre todo a temas del mejoramiento financiero y comercial de los negocios.
- 7.** Las inversiones para la microempresa deben estar enfocadas específicamente en el mejoramiento de su tecnología, para de esta forma incrementar su productividad y competitividad.
- 8.** Los bancos y el sistema financiero en general, atraviesan un buen momento con altas utilidades y mejorando considerablemente su calificación de riesgo. Esto les permite una mayor flexibilidad crediticia que finalmente puede beneficiar a los microempresarios.
- 9.** Debido a los altos réditos que brindan los créditos a los microempresarios y al relativamente bajo riesgo que representan; las instituciones financieras que todavía no tienen productos dirigidos a este sector deberían lanzarlos, para de esta forma mejorar los servicios para los microempresarios y abaratar los costos del crédito.
- 10.** Un “Mercado Alternativo de Valores” puede ser una buena alternativa para que los microempresarios reciban dinero a un costo inferior a la vez que los inversionistas obtienen mayores ingresos por el dinero invertido y con riesgo compartido. Las inversiones directas en las microempresas pueden generar grandes réditos que no generan las medianas o grandes empresas, por lo que podrían ser de gran interés para los inversionistas.
- 11.** Para estimular a la inversión dentro de este mercado alternativo, es posible crear un incentivo impositivo, en el cual, los inversionistas no paguen impuesto a la renta por el monto de inversión realizada.
- 12.** La asociación de microempresas de actividad común puede fortalecer el desempeño de las mismas y disminuir sus costos, haciéndolas más productivas y competitivas dentro del cantón. Como parte de la alternativa se podría incluir la

asociación de microempresas que se dedican a la venta de alimentos y gaseosas, que son las de mayor representación dentro del cantón.

BIBLIOGRAFÍA

- CONGER, Lucy: “Microempresa Américas”. BID. 2003.
- LLISTERRI, Juan José: “Competitividad y Desarrollo Económico Local, Nuevas Oportunidades Operativas”. Marzo 2000.
- JANSSON, Tor: “Financiar las Microfinanzas”. BID, Serie de Informes Técnicos del Departamento de Desarrollo Sostenible. EEUU, 2003.
- BCE: “Análisis de la Inflación del Año 2004”. Dirección General de Estudios, Grupo Precios. Ecuador, 2004.
- Boletín Informativo “Insopyme” #23. INSOTEC. Ecuador, Octubre 2004.
- HANKE, Steve H: “Un Manifiesto Económico de la Libertad. Septiembre 2003.
- AGHÓN, Gabriel y Varios: “Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina.- Análisis Comparativo”. Proyecto Regional de Desarrollo Económico Local y Descentralización, CEPAL/GTZ. Chile, 2001.
- MENA, Bárbara: Documento “Microcréditos.- Un Medio Efectivo para el Alivio de la Pobreza”. www.microcreditsummit.org.
- DALEY-HARRIS, Sam y Otros: “Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito, Informe 2004”. Cumbre de Microcrédito. EEUU, 2004.
- VAZQUEZ B, Antonio: “Desarrollo Económico Local y Descentralización.- Aproximación a un Marco Conceptual”. 2000.

- SILVA LIRA, Iván: “Metodología para la Elaboración de Estrategias de Desarrollo Local”. Chile, 2001.
- PGU: “Plan Estratégico de Inversiones Para el Desarrollo Local de la Ciudad de Cuenca”. Ecuador, 2001.
- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS: “Boletín Estadístico de Mercado de Valores”. Ecuador, 2002.
- ACUDIR-BID: “Análisis de la Situación de la Inversión Local e Identificación de Mecanismos para la Generación de Inversión Productiva en Cuenca y su Área de Influencia”. Ecuador, 2002.
- CGAP: Serie de Notas “Focus” #17. Septiembre 2000.
- VI Censo de Población y V de Vivienda. Ecuador, 2001.
- Revista “Gestión” #123. Ecuador, Septiembre 2004.
- Revista “Gestión” #127. Ecuador, Enero 2005.
- Revista “Ekos” # 128. Ecuador, Enero 2005.
- Diario “El Comercio”. Ecuador, 15 de Marzo del 2005.
- www.ilo.org
- www.revistainterforum.com
- www.sence.cl

- www.sitiosur.cl
- www.rfr.org.ec
- www.cfn.fin.ec
- www.cgap.org
- www.superban.gov.ec
- www.inec.gov.ec
- www.microcreditsummit.org
- www.concope.com
- www.gtzecuador.org
- www.bid.com
- www.cepal.com
- www.comunidadandina.org
- www.birf.com
- www.bce.gov.ec
- www.supercias.gov.ec

ANEXOS

ANEXO I

PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE LA ENCUESTA

La encuesta estuvo basada en el banco de preguntas formuladas por el INEC y que se utilizaron para realizar el VI Censo de Población y V de Vivienda en el año 2001 en el país, puesto que dicho cuestionario está probado, y los resultados que se han obtenido son confiables.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN Y APLICACIÓN DE ENCUESTAS

La información a recolectar para la realización de nuestro trabajo investigativo lo hemos considerado a través de la utilización de técnicas como: la entrevista, censo, observación directa, revistas, libros, folletos e Internet

Se aplicó también la encuesta, utilizándose un formulario previamente diseñado que contenía las diferentes variables a estudiarse, cuyos resultados nos permitirán presentar un perfil de la población investigada.

Con estas técnicas de investigación demostraremos la hipótesis planteada, pues dado la falta de actualización de la información de las características de las fincas de las familias de los migrantes, nuestra recopilación de datos se estableció a través de la encuesta.

Toda la información recolectada a través de estos mecanismos, nos ha permitido tener un conocimiento previo con respecto a fenómenos, geográficos, demográficos, migratorios y económicos del cantón en estudio.

El departamento de estadística del INEC, dispone de la información sobre el número de parroquias, zonas, sector y manzanas distribuidas en las áreas urbana y rural del cantón Cuenca

ANEXO II

PROCEDIMIENTO DE MUESTREO ESTADÍSTICO

Durante el desarrollo de nuestra tesis, para la recolección de la información, hemos llevado a cabo investigaciones de campo, en la cual utilizamos la técnica estadística por muestreo aleatorio simple, permitiéndonos tomar una muestra representativa para tener información confiable y válida para todas las unidades económicas del cantón Cuenca: características geográficas del hogar, características demográficas del hogar y la vivienda, ocupación de los mayores de 8 años de edad, ingresos y características de las unidades de producción, que se consideraran en este trabajo investigativo.

Esta muestra será representativa porque cumple con dos características esenciales:

- 1. SER ALEATORIA**, es decir que todos los elementos del universo en estudio, tengan la misma posibilidad de ser elegidos, para nuestro caso los elementos fundamentales para el universo de estudio constituye el número de hogares para la ejecución de campo.
- 2. SER REPRESENTATIVA**, es decir la muestra tienen que ser lo suficientemente grande para que las determinaciones, características y conclusiones encontradas en la misma puedan ser generalizadas a la población total.

El marco de muestreo que se ha tomado, es el número de hogares que constituye el universo de estudio y como variables sobre las que se realizara el muestreo serán las parroquias urbanas y rurales existentes en el cantón Cuenca a excepción de las parroquias Chaucha y Molleturo ya que el número de hogares no es significativo.

DISEÑO DE MUESTREO

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

En donde:

- n = Tamaño de la muestra:
Numero de hogares ³⁰
- N = Parroquia urbana numero de manzanas
Parroquia rural numero de sectores
- P = Probabilidad de éxito
- Q = Probabilidad de fracaso
- Z = Nivel de confianza
- e = Error en la muestra

Para poder aplicar la formula y determinar el tamaño de la muestra, acudimos al INEC, en donde nos proporcionaron la información geográfica del Cantón, y obtuvimos las siguientes muestras.

CUADRO 1
AREA URBANA

UNIVERSO	3403
PROBABILIDAD DE ÉXITO	50%
PROBABILIDAD DE FRACASO	50%
ERROR	5%
CONFIANZA	1,96
MUESTRA ALEATORIA	345
RECHAZO	10
MUESTRA FINAL	380

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: AUTOR

VER CUADRO 3

³⁰ SE ENCUESTO A UN HOGAR POR MANZANA EN LA PARROQUIA URBANA, Y UN HOGAR POR SECTOR EN LA PARROQUIA RURAL

CUADRO 2
AREA RURAL

UNIVERSO	494
PROBABILIDAD DE ÉXITO	50%
PROBABILIDAD DE FRACASO	50%
ERROR	5%
CONFIANZA	1,96
MUESTRA ALEATORIA	216
RECHAZO	10
MUESTRA FINAL	238

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: AUTOR

VER CUADRO 4

ANEXO III

CUADRO 3
TAMAÑO DE LA MUESTRA EN EL ÁREA URBANA DEL CANTÓN CUENCA

DIVISION DEL AREA URBANA				PORCENTAJES			DISTRIBUCION DE LA MUESTRA		
PARROQUIAS	ZONA	SECTOR	MANZANA	ZONA	SECTOR	MANZANA	ZONA	SECTOR	MANZANA
BELLAVISTA	8	78	346	14,29	0,13	10,17	54,3	51	38,62
CAÑARIBAMBA	2	23	125	3,57	0,04	3,67	13,6	15	13,95
EL BATAN	4	37	220	7,14	0,06	6,46	27,1	24	24,55
EL SAGRARIO	2	23	62	3,57	0,04	1,82	13,6	15	6,92
EL VECINO	5	53	258	8,93	0,09	7,58	33,9	35	28,80
GIL RAMIREZ	2	23	52	3,57	0,04	1,53	13,6	15	5,80
HNO. MIGUEL	3	27	222	5,36	0,05	6,52	20,3	18	24,78
HUAYNA-CAPAC	3	32	227	5,36	0,05	6,67	20,3	21	25,34
MACHANGARA	3	26	246	5,36	0,04	7,23	20,3	17	27,46
MONAY	4	30	264	7,14	0,05	7,76	27,1	20	29,47
SAN BLAS	2	24	91	3,57	0,04	2,67	13,6	16	10,16
SAN SEBASTIAN	5	58	419	8,93	0,10	12,31	33,9	38	46,76
SUCRE	3	35	190	5,36	0,06	5,58	20,3	23	21,21
TOTORACOCHA	4	45	232	7,14	0,08	6,82	27,1	29	25,89
YANUNCAY	6	68	449	10,71	0,12	13,19	40,7	44	50,11
TOTAL	56	582	3403	100	1	100,00	379,81	380,0	329,70

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: AUTOR

ANEXO IV

CUADRO 4
TAMAÑO DE LA MUESTRA EN EL ÁREA RURAL DEL CANTÓN CUENCA

DIVISION DEL AREA RURAL			PORCENTAJES		DISTRIBUCION DE LA MUESTRA	
PARROQUIAS	ZONA	SECTOR	ZONA	SECTOR	ZONA	SECTOR
BAÑOS	1	38	5,26	0,08	12,5	18
CUMBE	1	15	5,26	0,03	12,5	7
CHECA	1	19	5,26	0,04	12,5	9
CHIQUINTAD	1	18	5,26	0,04	12,5	9
LLACAO	1	15	5,26	0,03	12,5	7
NULTI	1	18	5,26	0,04	12,5	9
OCTAVIO CORDERO PALACIOS	1	18	5,26	0,04	12,5	9
PACCHA	1	17	5,26	0,03	12,5	8
QUINGEO	1	29	5,26	0,06	12,5	14
RICOURTE	1	23	5,26	0,05	12,5	11
SAN JOAQUIN	1	14	5,26	0,03	12,5	7
SANTA ANA	1	23	5,26	0,05	12,5	11
SAYAUSI	1	24	5,26	0,05	12,5	12
SIDCAY	1	21	5,26	0,04	12,5	10
SININCAY	1	53	5,26	0,11	12,5	26
TARQUI	1	35	5,26	0,07	12,5	17
TURI	1	22	5,26	0,04	12,5	11
EL VALLE	1	71	5,26	0,14	12,5	34
VICTORIA DEL PORTETE	1	21	5,26	0,04	12,5	10
TAMAÑO DE LA MUESTRA	19	494	100	1	237,99	238,0

FUENTE: INEC
ELABORACIÓN: AUTOR

ANEXO V

UNIVERSIDAD DEL AZUAY			
ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTON CUENCA			
I CARACTERISTICAS GEOGRAFICAS DEL HOGAR			
1. PARROQUIA _____	ZONA _____	SECTOR _____	MANZANA _____
2. AREA : 1 URBANA <input type="checkbox"/>	2 RURAL <input type="checkbox"/>	3. ¿CUANTAS PERSONAS VIVEN EN SU HOGAR? <input type="text"/>	4. CUANTOS SON HOMBRES <input type="text"/>
II CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS DEL HOGAR Y LA VIVIENDA			
5. ¿CUAL ES EL JEFE DEL HOGAR? 1. Padre <input type="text"/>	6. ¿CUANTOS TIENEN LAS EDADES SIGUIENTES? Menos de 15 años <input type="text"/> H <input type="text"/> M De 15 a 64 años <input type="text"/> H <input type="text"/> M De 65 y más años <input type="text"/> H <input type="text"/> M	7. ¿CUANTOS MIEMBROS DEL HOGAR VIVEN EN EL EXTERIOR ? HOMBRES <input type="text"/> MUJERES <input type="text"/>	8. ¿QUE PARENTESCO TIENE EL MIGRANTE CON EL JEFE DE FAMILIA? 1. Padre <input type="text"/> 5. Abuelo (a) <input type="text"/> 2. Madre <input type="text"/> 6. Otros <input type="text"/> 3. Esposo (a) <input type="text"/> 4. Hijo (a) <input type="text"/>
9. ¿CUAL FUE EL MOTIVO DEL VIAJE? 1. Empleo <input type="text"/> 2. Mejora de Ingresos <input type="text"/> 3. Familiares residentes en el extranjero <input type="text"/> 4. Estudios <input type="text"/> 5. Otros <input type="text"/>	10. ¿CUANTOS MIEMBROS DEL HOGAR, MAYORES DE 6 AÑOS, TIENEN LOS SIGUIENTES NIVELES DE EDUCACION?: H M 1. Primaria incompleta <input type="text"/> <input type="text"/> 2. Primaria completa <input type="text"/> <input type="text"/> 3. Secundaria incompleta <input type="text"/> <input type="text"/> 4. Secundaria completa <input type="text"/> <input type="text"/> 5. Superior incompleta <input type="text"/> <input type="text"/> 6. Superior completa <input type="text"/> <input type="text"/> 7. Postgrado <input type="text"/> <input type="text"/>	11. ¿CUANTOS MIEMBROS DEL HOGAR ESTAN ESTUDIANDO ACTUALMENTE? H M 1. Primaria <input type="text"/> <input type="text"/> 2. Secundaria <input type="text"/> <input type="text"/> 3. Universidad <input type="text"/> <input type="text"/> 4. Otros <input type="text"/> <input type="text"/>	12. ¿QUE SERVICIOS TIENE LA VIVIENDA? 1. SS HH al interior <input type="text"/> 2. Agua intradomiciliar <input type="text"/> 3. Energia E. intradomiciliar <input type="text"/> 4. Teléfono intradomiciliar <input type="text"/> 5. Servicio de Alcantarillado <input type="text"/> 6. Otros servicios <input type="text"/>
13. ¿AL INTERIOR DE SU VIVIENDA REALIZA ALGUNA ACTIVIDAD ECONOMICA? 1. Si <input type="text"/> 2. No <input type="text"/> Que actividad: _____			
III OCUPACION DE LOS MAYORES DE 8 AÑOS DE EDAD			
14. ¿ QUE ACTIVIDAD REALIZAN LOS MAYORES DE 8 AÑOS? 1. Trabaja <input type="text"/> 2. Busca trabajo por primera vez <input type="text"/> 3. OQ DD <input type="text"/> 4. Cesante , desempleado <input type="text"/> 5. Estudiante <input type="text"/> 6. Jubilado o pensionista <input type="text"/> 7. Impedido para trabajar <input type="text"/> 8. Otros <input type="text"/>	15. ¿ CUAL ES LA POSICION EN EL TRABAJO? 1. Propietario o socio <input type="text"/> 2. Cuenta propia <input type="text"/> 3. Empleado o asalariado <input type="text"/> 4. Trabajador familiar no remunerado <input type="text"/> 5. Otra <input type="text"/>	16. ¿ CUAL ES LA PRINCIPAL OCUPACIÓN QUE REALIZA? (Profesionales, funcionarios superiores, empleados administrativos, comerciantes, trabajador de servicios, agricolas, artesanos, sastres, etc) <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	17. ¿QUE PRODUCE LA UNIDAD DONDE TRABAJA? (Papas, maiz, coles, zapatos, mesas.etc) <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
18. ¿QUE OCUPACIÓN TENIA EL MIGRANTE ANTES DE ABANDONAR EL PAIS? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>			
IV INGRESOS			
19. SI TIENE UNA NECESIDAD FINANCIERA, A DONDE RECORRE? 1. Familiares <input type="text"/> 2. Entidad Financiera <input type="text"/> 3. Chulqueros <input type="text"/> 4. Otros <input type="text"/>	20. ¿HA PENSADO EN INVERTIR? EN QUE? 1. SI <input type="checkbox"/> → 1. Recursos Naturales <input type="text"/> 2. NO <input type="checkbox"/> 2. Recursos Humanos <input type="text"/> 3. Tecnología <input type="text"/> 4. Maquinaria <input type="text"/> 5. Otros <input type="text"/>	21. ¿QUE TASA DE INTERES LE PARECE: 1. Baja <input type="text"/> 2. Moderada <input type="text"/> 3. Alta <input type="text"/>	22. ¿A QUE MONTO ASCIENDE SU NECESIDAD DE INVERSION? 1. 0-5000 <input type="text"/> 5. 40001-80000 <input type="text"/> 2. 5001-10000 <input type="text"/> 6. 80001-160000 <input type="text"/> 3. 10001-20000 <input type="text"/> 7. 160000-320000 <input type="text"/> 4. 20001-40000 <input type="text"/> 8. 320000 y más <input type="text"/>
23. DE DONDE PROVIENEN SUS INGRESOS MENSUALES? RANGOS 1. 0-150 <input type="text"/> 2. 151-300 <input type="text"/> 3. 301-600 <input type="text"/> 4. 601-1200 <input type="text"/> 5. 1201-2400 <input type="text"/> 6. 2401-4800 <input type="text"/> 7. 4801 Y MAS <input type="text"/>	24. EN QUE GASTA SU DINERO? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	25. TIENE DEPOSITOS EN EL BANCO? 1. SI <input type="checkbox"/> 2. NO <input type="checkbox"/>	26. OBSERVACIONES: _____ _____ _____

V CARACTERÍSTICAS DE LAS UNIDADES DE PRODUCCION AGRICOLA																			
27. POSEE UNA UPA? 1. Si <input type="checkbox"/> 2.No <input type="checkbox"/>	28. CUANTAS HECTÁREAS TIENE SU UPA? <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%; margin-top: 5px;"></div>	29. SUS TERRENOS TIENEN RIEGO ? 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/>	30. SUS TERRENOS SE EROSIONAN? 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/>	31. TIENE BOSQUES EN SU UPA? 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/>	32. EN SUS TERRENOS O SECTOR EXISTEN HUNDIMIENTOS? 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/> LUGAR: _____														
33. HA REALIZADO TALA O QUEMAS ? 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/> Para qué?: _____	34. CUALES SON LOS CULTIVOS Y RENDIMIENTOS PREDOMINANTES EN SU FINCA. <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">CULTIVOS</th> <th style="width: 33%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">HECTAREAS CULTIVADAS</th> <th style="width: 33%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">RENDIMIENTOS (QUINTALES)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> <td style="border-bottom: 1px solid black;">_____</td> </tr> </tbody> </table>					CULTIVOS	HECTAREAS CULTIVADAS	RENDIMIENTOS (QUINTALES)	_____	_____	_____	_____	_____	_____					
CULTIVOS	HECTAREAS CULTIVADAS	RENDIMIENTOS (QUINTALES)																	
_____	_____	_____																	
_____	_____	_____																	
35. CUANTAS CABEZAS DE GANADO TIENE EN SU FINCA. <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">VACUNO</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">EQUINO</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">OVINO</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">PORCINO</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">CUYES</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">AVES DE CORRAL</th> <th style="width: 12.5%; text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">OTROS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: 1px solid black; height: 30px;"></td> </tr> </tbody> </table>						VACUNO	EQUINO	OVINO	PORCINO	CUYES	AVES DE CORRAL	OTROS							
VACUNO	EQUINO	OVINO	PORCINO	CUYES	AVES DE CORRAL	OTROS													
36. OBSERVACIONES: _____ _____ _____ _____																			

DE ENCUESTA _____

FECHA _____

ENCUESTADOR

ANEXO VI

CUADRO 6
ESTADÍSTICAS DE REGRESIÓN DEL INGRESO PROMEDIO ANUAL DE LOS HOGARES DE
ACUERDO A LA PERSONA MÁS EDUCADA DEL HOGAR

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0,96284918
Coeficiente de determinación R ²	0,927078544
R ² ajustado	-1,333333333
Error típico	1405,922543
Observaciones	1

*FUENTE: ENCUESTA DE HOGARES DEL CANTÓN CUENCA REALIZADA PARA LA PRESENTE
 INVESTIGACIÓN. 2004.
 ELABORACIÓN: AUTOR*

ANEXO VII

CUADRO 7
CALIFICACIÓN DE RIESGO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

BANCOS PRIVADOS	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
BANCO AMAZONAS S.A.	ECUABILITY S. A.	BB	A-	A	A+
BANCO DEL AUSTRO S.A.	ECUABILITY S. A.	BBB +	A	A	A
BANCO BOLIVARIANO S.A.	BANK WATCH RATINGS	AA	AA	AA+	AA+
BANCO CENTRO MUNDO S.A.	PCR PACIFIC S. A. / HUMPHREYS S. A.	A -	A	A	A / A+
CITIBANK N.A.	BANK WATCH RATINGS	AAA -	AAA -	AAA -	AAA -
BANCO COFIEC S.A.	ECUABILITY S. A.	BB -	BB -	BB -	BB -
BANCO COMERCIAL DE MANABI S.A.	ECUABILITY S. A.	A +	A	A	A
BANCO SOLIDARIO S.A.	PCR PACIFIC S. A.	BBB	A-	A	A
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	HUMPHREYS S. A.	AA +	AA +	AA +	AA +
BANCO INTERNACIONAL	BANK WATCH RATINGS	AA	AA	AA+	AA+
BANCO DEL LITORAL S.A.	HUMPHREYS S. A.	A -	A	A	A
LLOYDS BANK LTD.	BANK WATCH RATINGS	AAA -	AAA -	AAA -	AAA -
BANCO DE LOJA S.A.	PCR PACIFIC S. A.	A +	A +	A +	A +
BANCO DE MACHALA S.A.	ECUABILITY S. A.	A	AA	AA	AA+
M.M. JARAMILLO ARTEAGA S.A.	HUMPHREYS S. A.	BBB -	A-	A +	AA-
BANCO DE LOS ANDES	ECUABILITY S. A.	*	*	BBB	BBB+
BANCO DEL PACIFICO S.A.	ECUABILITY S. A.	D	BB+	BBB +	A +
BANCO DEL PICHINCHA C.A.	BANK WATCH RATINGS / PCR PACIFIC S.A.	AA -	AA -	AA -	AA / AA
BANCO PROCREDIT S.A.	BANK WATCH RATINGS	*	*	*	A
BANCO PRODUBANCO S.A.	BANK WATCH RATINGS	AA +	AA +	AA +	AA +
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	BANK WATCH RATINGS	BBB +	BBB	BBB	BBB
BANCO SUDAMERICANO S.A.	PCR PACIFIC S. A.	BBB +	BB +	**	B
BANCO TERRITORIAL S.A.	HUMPHREYS S. A.	BBB -	BBB +	BBB +	BBB +
UNIBANCO	BANK WATCH RATINGS	A +	AA-	AA -	AA
DELBANK	ECUABILITY S. A.	*	*	*	BBB

INSTITUCIONES PÚBLICAS	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
BANCO DEL ESTADO	BANK WATCH RATINGS	A	A	A	A
BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA	ECUABILITY S. A.	A	A+	A	BBB +
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	BANK WATCH RATINGS	BB +	BBB	BBB -	**
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	BANK WATCH RATINGS	C +	BB +	BB +	BB +

SOCIEDADES FINANCIERAS	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
CONSULCREDITO SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	ECUABILITY S. A.	BBB -	BBB +	A	A
CORFINSA SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	HUMPHREYS S. A.	A +	AA -	AA	AA
DINERS CLUB DEL ECUADOR S.A.	BANK WATCH RATINGS / PCR PACIFIC S.A.	AA -	AA	AA	AA+ / AA+
FINANCIERA DEL AUSTRO S.A. FIDASA	ECUABILITY S. A.	BBB +	A	A	A
SOCIEDAD FINANCIERA FINCA S.A.	PCR PACIFIC S. A.	BBB -	BBB	BBB+	BBB+
FINANCIERA DE LA REPUBLICA S.A. FIRESA	HUMPHREYS S. A.	BB	BBB -	BBB	BBB
GLOBAL SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	HUMPHREYS S. A.	BBB +	A	A	A+
SOCIEDAD FINANCIERA INTERAMERICANA S.A.	ECUABILITY S. A.	BB +	BBB	BBB +	A-
SOCIEDAD FINANCIERA LEASINGCORP S.A.	HUMPHREYS S. A.	BBB -	BBB +	BBB +	BBB +
UNIFINSA SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	HUMPHREYS S. A.	A +	AA-	AA	AA
VAZCORP SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	HUMPHREYS S. A.	*	A+	AA -	AA -
MARTER CARD / PACIFICARD	BANK WATCH RATINGS	*	BB+	BBB +	*

MUTUALISTAS	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
AMBATO	ECUABILITY S. A.	BB +	BB-	BB -	BB -
AZUAY	ECUABILITY S. A.	A	A+	A +	AA-
BENALCAZAR	ECUABILITY S. A.	BBB	A+	A +	A +
CHIMBORAZO	ECUABILITY S. A.	BB	-	-	*
IMBABURA	HUMPHREYS S. A.	A	A	BBB	BBB-
LUIS VARGAS TORRES	ECUABILITY S. A.	BB +	B-	****	*
PICHINCHA	ECUABILITY S. A.	BBB	A+	A +	AA-

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
11 DE JUNIO	HUMPHREYS S. A.	BB +	BBB -	BB +	BB +
15 DE ABRIL	ECUABILITY S. A.	BBB +	A-	A	A
23 DE JULIO	ECUABILITY S. A.	BBB +	BBB -	BBB +	A-
29 DE OCTUBRE	ECUABILITY S. A.	BBB -	BBB-	BBB	BBB+
ALIANZA DEL VALLE	ECUABILITY S. A.	*	*	BBB	BBB+
ANDALUCIA	ECUABILITY S. A.	A	A+	A +	A +
ATUNTAQUI	ECUABILITY S. A.	BBB	BBB-	BBB	BBB+
CALCETA	ECUABILITY S. A.	*	*	*	**
CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	ECUABILITY S. A.	*	*	BBB	BBB+
CACPECO	ECUABILITY S. A.	A +	A	A	A+
CAJA CENTRAL COOPERATIVA FINANCOOP	ECUABILITY S. A.	*	*	BBB	BBB+
CHONE	ECUABILITY S. A.	BB	BB-	BB	BB+
CODESARROLLO	ECUABILITY S. A.	BBB	BBB+	BBB +	BBB
COMERCIO	HUMPHREYS S. A.	BB +	BB+	BBB -	BBB -
COOPAD	ECUABILITY S. A.	BB	BB	BB-	BB
COTOCOLLAO	HUMPHREYS S. A.	BBB -	BBB	BBB	BBB
EL PORVENIR	HUMPHREYS S. A.	*	*	BBB -	***
EL SAGRARIO	ECUABILITY S. A.	BBB +	A	A	A+
GUARANDA	HUMPHREYS S. A.	BB +	BB-	BBB	BBB
JESUS DEL GRAN PODER	ECUABILITY S. A.	*	*	*	BB-
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	BANK WATCH RATINGS	*	*	*	BBB-
LA DOLOROSA	ECUABILITY S. A.	BB +	BB-	BB	BB
MANUEL ESTABAN GODOY ORTEGA	HUMPHREYS S. A.	*	*	BBB	BBB
NACIONAL	HUMPHREYS S. A.	A	A+	A +	A +
OSCUS	HUMPHREYS S. A.	A	A+	A	BBB+
PABLO MUÑOZ VEGA	HUMPHREYS S. A.	BBB -	BBB	BBB	BBB+
PROGRESO	ECUABILITY S. A.	BBB	BBB+	A-	A
RIOBAMBA	BANK WATCH RATINGS	BB +	BBB-	BBB -	BBB
SAN FRANCISCO	ECUABILITY S. A.	A +	A+	A +	A +
SANTA ANA	ECUABILITY S. A.	BB	BB-	BB -	BB -
SANTA JOSE	ECUABILITY S. A.	*	*	*	BB +
SANTA ROSA	HUMPHREYS S. A.	BBB +	A-	BBB +	A-
SERFIN	ECUABILITY S. A.	C +	C	**	B-
TULCAN	HUMPHREYS S. A.	BBB	BBB+	A-	BBB +
UNIDAD FAMILIAR	ECUABILITY S. A.	C +	C-	***	*
PASTAZA	ECUABILITY S. A.	*	BBB	BBB	BBB+

OTRAS INSTITUCIONES	FIRMA CALIFICADORA DE RIESGO A DICIEMBRE 2004	31/12/2001	31/12/2002	31/12/2003	31/12/2004
PACIFICARD	ECUABILITY S. A.	*	*	*	A +
TITULARIZACION HIPOTECARIA	BANK WATCH RATINGS	AA	AA+	AA -	AA -

* Entidades que no estaban incorporadas al control de la SBS

** En proceso de calificación

*** Entidad en proceso de fusión

**** Calificación Sociedad Financiera Ecuatorial

FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. WWW.SUPERBAN.GOV.EC, ENERO 2006.

ELABORACIÓN: AUTOR

UNIVERSIDAD DEL AZUAY
DISEÑO DE TESIS

1. TEMA DE TESIS

VISION DE DESARROLLO PARA EL CANTON CUENCA: **“Formas Alternativas de Financiamiento para el Desarrollo Local”**

2. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA

2.1 Selección del tema

Nuestro tema ha sido seleccionado, con el afán de otorgar un aporte al cantón Cuenca, planteando una visión de desarrollo viable, con el estudio del comportamiento de los recursos naturales, humanos y financieros.

2.2 Delimitación del tema

- Materia: Desarrollo Económico
- Clasificación: Remesas de los migrantes, Consumo, Inversión, Producción, Tecnología, Recursos Naturales
- Espacio: Cantón Cuenca
- Tiempo: 2004

3. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Es importante establecer cuales son los antecedentes que ha sufrido la economía de nuestro país, porque son las razones de la determinación de nuestro tema de tesis.

Las remesas de los migrantes desde el año 2001, constituyeron el segundo rubro de entradas al país, siendo un ingreso para las familias que no grava impuestos, de manera que, son canalizados directamente al consumo y ahorro. El consumo es normalmente dirigido a productos extranjeros, convirtiéndose al mismo tiempo en una salida masiva de divisas.

A raíz del incremento de la renta de ciertas familias de migrantes, se dio una ola

migratoria a países como Estados Unidos, España e Italia; y una fuga incontrolable de capital humano, tanto en mano de obra como en capacidad intelectual. Todos estos sucesos, han contribuido a que la gente principalmente de zonas rurales emigre, y que las sociedades y comunidades de los alrededores, queden conformados por mujeres y niños, siendo esto el comienzo de una descomposición familiar que ha lleva consigo problemas sociales, como: alcoholismo, prostitución y delincuencia.

La falta de la figura tanto paterna como materna puede ser un factor primordial para que las personas crezcan en un ambiente de inestabilidad y probablemente sin valores morales y éticos, creyendo que solo el dinero, fruto del sacrificio de sus padres, es la única y exclusiva variable que importa en la sociedad. De esta forma se apartan valores importantes como son la honestidad, respeto, lealtad, etc.

La falta de agricultores hábiles ha provocado el mal manejo de los suelos obteniendo como resultado suelos erosionados o difícilmente cultivables. Esto conjuntamente con el retraso tecnológico y la indebida canalización de los recursos financieros, entre otros factores, limita el desarrollo del Cantón.

Esta es una breve introducción del porque, este tema es tan importante para ser estudiado, teniendo como obligación, establecer una modelo para salir de este círculo vicioso, que consume y destruye a nuestra sociedad; y proponer una alternativa para el desarrollo local a corto, mediano y largo plazo.

4. JUSTIFICACION

- **Criterios teóricos.-** Se pretende dar una visión de desarrollo local proponiendo estrategias adaptables a nuestra ciudad en base al estudio del modelo de “DESARROLLO ECONOMICO LOCAL Y DESCENTRALIZACION EN LATINO AMERICA” planteado por la CEPAL y la GTZ
- **Institucionales.-** El tema fue escogido porque cumple con los requisitos reglamentarios con los que exige la escuela de economía, Facultad de Ciencias de la Administración, al constituir un aspecto de la realidad local que todavía no se ha investigado en el tiempo propuesto, justificándose el grado de originalidad de

nuestra investigación

- **Personales.**- Es un tema que nos interesa mucho abordarlo, teniendo en cuenta que contamos con la capacidad necesaria para interpretar y plantear una estrategia sustentable de desarrollo local. Además, pensamos que es interesante analizar este segmento de la economía ya que se ha visto seriamente afectada. Considerando que el desarrollo de esta tesis nos enriquecerá personalmente.
- **Operativo.**- La información relacionada con la parte descriptiva será recopilada por medio de un estudio de campo en el Cantón Cuenca, previo calculo de la muestra. Lo referente a la teoría será investigada tanto en las bibliotecas de la Ciudad, como del Internet.

4.1 IMPACTOS.- Nuestra investigación busca tener un impacto en la sociedad, ya que buscamos establecer la situación actual en el aspecto Financiero en el Cantón Cuenca, además de dar un diagnóstico y proponer una alternativa viable para el desarrollo de la misma, siendo esta de un carácter razonable y medible. Con esta propuesta se busca beneficiar al mayor número de familias, para que de esta forma se superen y se alcance un desarrollo sostenible a largo plazo.

Entregaremos con nuestra investigación un documento actualizado que servirá como fuente de consulta para la sociedad interesada en el tema y una propuesta sencilla pero viable que aporte al desarrollo del Cantón.

5. PROBLEMATIZACION

Problema principal

- Existe un crecimiento económico desacelerado a nivel Nacional. Cuenca es una de las ciudades que refleja este problema en un alto grado.

Problemas Complementarios

- Los habitantes de nuestra ciudad se han convertido en los mayores beneficiarios de las remesas provenientes de los migrantes, las mismas que se han transformado en gastos de consumo generalmente en productos importados, relegando tanto el

consumo de productos nacionales como la inversión.

- El elevado costo del dinero y las condiciones planteadas por parte de las entidades financieras, ha obstaculizado la inversión por parte de los pequeños empresarios de la ciudad, truncando así el desarrollo de la misma.
- El atraso y obsolescencia tecnológica en las empresas, debido a la falta de recursos financieros.
- Abandono de las tierras por parte de los habitantes de las zonas rurales, debido a la falta de recursos financieros.

6. OBJETIVOS

6.1 Objetivo General:

Determinar, valorizar y proyectar los recursos financieros con el fin de desatar procesos de crecimiento y desarrollo endógeno.

6.2 Objetivos Específicos:

- Investigar la procedencia y el destino de los recursos financieros, para de esta forma maximizar los rendimientos de las inversiones
- Plantear alternativas de inversión con el fin de lograr la maximización de los recursos financieros que posee el cantón Cuenca.
- Crear una cultura de confianza, mediante garantías y respaldos para las personas que realicen la inversión, con el fin de canalizar de manera óptima los recursos financieros existentes.

7. HIPOTESIS Y VARIABLES

HIPOTESIS

“Si los ahorros tanto de los migrantes como de los no migrantes son destinadas a la inversión por medio de un mercado alternativo de valores correctamente establecido, del

cual tanto inversores como ahorristas tuviesen un adecuado conocimiento, **entonces** la Pequeña Industria Cuencana tendría una nueva opción de financiamiento, alcanzando de esta manera un nuevo nivel de desarrollo.”

VARIABLES

- Variables Independientes:
 - Inversores y Ahorristas
 - Migrantes y no migrantes
 - Mercado alternativo
 - Nivel de ahorros
- Variables Dependientes:
 - Opción de Financiamiento
 - Nivel de Desarrollo
 - Pequeña Industria
- Variable Interviniente:
 - Expectativas
 - Necesidades

8. MARCO TEÓRICO

A. CONCEPTO DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

El desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados; otra sociocultural, en la cual el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo, y

otra política y administrativa, en la que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsan el desarrollo (Coffey y Polese, 1985; Stöhr, 1985).

B. SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES

La promoción del desarrollo económico local se plantea como una necesidad en la medida en que determinadas regiones enfrentan problemas económicos específicos, que dependen de las circunstancias propias de cada territorio. La promoción del desarrollo económico local obedece a las formas implícitas de organización de la producción y la economía en los distintos territorios, que se caracterizan a su vez por una red de actores que condicionan los procesos de cambio estructural, según la forma en que desarrollen sus relaciones económicas, sociales, políticas, culturales y legales.

1.- Organización de la producción y economías territoriales

La reelaboración de la noción de *distrito industrial* de Alfred Marshall (1890) realizada por Becattini (1979); la noción de *entorno innovador* definida por los equipos de investigación que componen el Grupo de Investigación Europea sobre Entornos Innovadores (GREMI, 1990); la conceptualización de la *estrategia de especialización flexible* desarrollada por Piore y Sabel (1984) y la discusión sobre los complejos productivos (*clusters*) realizada por Porter (1991), son algunas de las principales propuestas conceptuales que permiten sustentar el enfoque del desarrollo económico local.

Los sistemas productivos locales se componen de redes internas en que se dan relaciones de cooperación y competencia entre las empresas (Piore y Sabel, 1984). En este sentido, la cooperación en el sistema productivo local se basa en el beneficio que proporciona a cada una de las empresas la combinación de esfuerzos para obtener economías de escala y reducir los costes de transacción.

2.- Aprendizaje, innovación y territorio

El sistema productivo local es un entorno (*milieu*)- *añade a la red industrial el sistema de relaciones entre los actores de un territorio*- que integra y domina un conocimiento, unas reglas, unas normas y valores, y un sistema de relaciones (Maillat, 1996a y b). Así, las empresas, organizaciones e instituciones locales forman parte de diversos entornos que tienen la capacidad de conocer, de aprender y de actuar, lo que las convierte en una especie de cerebro del dinamismo de una economía local.

Para que los entornos sean innovadores, es necesario que tengan capacidad de introducir y desarrollar nuevos paradigmas productivos en el sistema económico local. Para ello, el *milieu* tiene que comportarse creativamente y desplegar la capacidad de aprendizaje de los agentes locales.

3.- Mercado de trabajo y acumulación de capital

Uno de los puntos fuertes de los sistemas productivos locales ha sido, históricamente, su capacidad para utilizar los recursos humanos disponibles en el territorio, con tasas elevadas de actividad y salarios relativamente más bajos que los vigentes en las áreas urbanas y metropolitanas, lo que ha favorecido los procesos de acumulación de capital y cambio estructural de las economías locales. En las fases iniciales de los procesos de industrialización endógena, la mano de obra suele provenir del sector agrario, de las empresas artesanales y de todas aquellas actividades que, afectadas por las crisis, han impulsado el cambio estructural de las economías locales. En las fases posteriores, los movimientos migratorios hacia las localidades cuyos sistemas productivos tienen éxito se convierten en uno de los mecanismos decisivos en la oferta de trabajo local. La abundante oferta de mano de obra lleva aparejada una elevada flexibilidad del mercado de trabajo, asociada con las peculiaridades de la oferta local y con el predominio de relaciones laborales poco conflictivas.

De todas formas, aunque suele ser cierto que la configuración del *mercado de trabajo local* permite mantener costes de trabajo relativamente más bajos, son las economías de escala territoriales y la reducción de los costes de transacción lo que permite a las

empresas locales tener un buen posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales. Así, la venta de sus productos posibilita que la tasa de beneficio se sitúe a un nivel suficiente para que se mantengan los procesos de acumulación en el plano local.

4.- Desarrollo, cultura y sociedad

El desarrollo económico local se produce en sociedades cuyas formas de organización, condiciones sociales, cultura y códigos de conducta condicionan los procesos de cambio estructural. Las empresas locales son el vehículo que facilita la inserción de los sistemas productivos en el sistema de relaciones socioculturales del territorio. El funcionamiento de las economías locales sólo puede explicarse por la fuerte relación que se establece en los diferentes territorios entre empresa, cultura, instituciones y sociedad local. Las estructuras familiares, la cultura y los valores locales determinan los procesos de desarrollo local y son una condición necesaria para la consolidación de estos procesos.

El sentimiento de pertenencia a una comunidad local diferenciada está tan fuertemente arraigado que se sobrepone al sentimiento de clase, lo que modifica las relaciones laborales y limita los conflictos sociales. La confianza entre los empresarios favorece la cooperación y asegura las transacciones entre las empresas locales. Además, la ética del trabajo induce a mejorar la calificación de los recursos humanos y reduce los conflictos sociales. Por último, la dinámica económica y las nuevas formas de producción han contribuido a la evolución de la organización social, de la cultura y de los valores de la población.

5.- El espacio de los sistemas productivos locales

Desde la perspectiva del desarrollo endógeno, cada espacio económico aparece, en consecuencia, con una configuración propia, que se ha ido definiendo en función de los sucesivos sistemas productivos, de los cambios tecnológicos y organizativos de las empresas e instituciones y de las transformaciones verificadas en el sistema de relaciones sociales e industriales.

Frecuentemente, el proceso de industrialización se apoya en la existencia de una cultura protoindustrial, que toma la forma de artesanado o de actividad comercial, y, sobre todo, en la existencia de una capacidad emprendedora asociada con algunas formas de explotación agraria, a partir de las cuales se obtiene el excedente económico que permite el pago de rentas a los propietarios de la tierra.

C. LA POLÍTICA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

1.- La estrategia de desarrollo económico local

Las localidades y regiones necesitan reestructurar su sistema productivo, de manera de elevar la productividad de las actividades agrarias y empresas industriales y de servicios y aumentar su competitividad en los mercados locales y externos (Vázquez Barquero, 1993). Para ello es preciso no sólo reestructurar el sistema económico, sino también ajustar el modelo institucional, cultural y social de cada territorio a los cambios del entorno y de la competencia.

El desarrollo es un proceso de objetivos múltiples, que pretende simultáneamente mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos públicos, fomentar la equidad en la distribución de la riqueza y el empleo, y satisfacer las necesidades presentes y futuras de la población con el uso adecuado de los recursos naturales y ambientales.

2.- Acciones para el desarrollo económico local

Entre las medidas de desarrollo local hay que considerar las que se orientan a mejorar las redes de transporte y comunicaciones; crear suelo acondicionado que facilite la localización de las empresas; o construir instalaciones para servicios básicos (como hospitales o escuelas). Se trata de acciones características de la primera generación de las políticas regionales.

Un elemento diferenciador de la nueva política de desarrollo regional lo constituyen todas las iniciativas que se proponen mejorar los aspectos cualitativos e inmateriales del

desarrollo. Figuran aquí las medidas que inciden sobre factores como la calificación de los recursos humanos, el conocimiento tecnológico e innovador, la difusión tecnológica, la capacidad emprendedora, la información existente en las organizaciones y empresas, y la cultura local de desarrollo. Las iniciativas locales más frecuentes, en este sentido, son las encaminadas a estimular la capacidad empresarial y organizativa en el territorio.

Sin duda, uno de los pilares de la política de desarrollo local son aquellas iniciativas que favorecen la difusión de las innovaciones en el tejido productivo de la localidad o el territorio y la mejora de la calificación de los recursos humanos, por medio de la adecuación de la oferta de capacitación a las necesidades de los diferentes sistemas productivos locales.

3.- Organización del desarrollo económico local

El desarrollo de una localidad o de un territorio se organiza merced a las decisiones que toman los agentes públicos y privados. Frecuentemente, la existencia de líderes locales (sobre todo en las áreas rurales y las regiones menos favorecidas) cataliza el surgimiento y despliegue de la política de desarrollo local, pero, en todo caso, es necesario contar con el apoyo explícito o tácito de los demás actores locales.

El aumento de la competencia y de la incertidumbre en los mercados ha impulsado a las instituciones y organizaciones a cooperar entre sí para reducir los riesgos y las amenazas y aprovechar las oportunidades.

Las estrategias de desarrollo local ganan en eficacia si se ejecutan por medio de oficinas con autonomía operativa y flexibilidad en la gestión. Las diferencias institucionales dan lugar a formas muy diversas de agencias de desarrollo, cuyo objetivo es la promoción y el apoyo de las iniciativas locales.

4.- Diversidad de territorios y sectores estratégicos

Entre las localidades y territorios que tienen una alta capacidad innovadora, hay grandes diferencias, las zonas de vieja industrialización que afrontan problemas graves de desindustrialización, las zonas de industrialización endógena, las regiones rurales con

capacidad de desarrollo endógeno y las regiones con sistemas productivos frágiles y con fuerte deterioro ambiental. Cada tipo de área requiere un tratamiento específico y la utilización de los instrumentos apropiados para resolver sus problemas.

Uno de los puntos centrales de todo plan de desarrollo local es definir las actividades económicas (naturaleza, generación de rentas y empleo y efectos sobre la distribución de la riqueza y el ecosistema) que van a ser el motor del proceso de cambio estructural (Calatrava, 1992). El diagnóstico y los análisis específicos de la localidad, comarca o región permiten identificar cuáles son las actividades a las que el plan debe dar preferencia.

En algunas ciudades, comarcas y regiones cuyo crecimiento económico se ajusta al modelo de desarrollo endógeno, el diagnóstico debe mostrar cuáles son las necesidades (accesibilidad, cambio tecnológico) que es preciso satisfacer y de qué modo mediante la diferenciación de la producción o la internacionalización de la producción pueden las empresas locales mantener sus mercados. En estos casos, dado que hay un “saber hacer” empresarial, las mejores prácticas recomiendan que la política económica local se centre en crear un entorno más competitivo. El gobierno local puede resolver los problemas por medio de iniciativas encaminadas a mejorar el entorno y las condiciones de la producción.

5.- Descentralización y desarrollo económico local

La forma de organización del Estado (federal o unitario) y, sobre todo, la eficacia de los procesos de descentralización administrativa y política, inciden de forma significativa en el surgimiento y expansión de las iniciativas locales de desarrollo. Cuando la Constitución reconoce y potencia los objetivos de las regiones, el desarrollo económico no se ve únicamente en términos de los intereses generales del Estado central, sino que el desarrollo local endógeno aparece por lo menos como una estrategia posible y complementaria. Además, los gobiernos regionales y locales se convierten en el agente idóneo para llevar a cabo la política de desarrollo territorial.

D. FORTALEZAS DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

- 1.- Fortalecimiento de los procesos de ajuste productivo
2. Mejoramiento de la productividad y competitividad
3. Gestión del empleo y las innovaciones
4. Utilización del potencial de desarrollo territorial
5. Impulso al control local del desarrollo
6. Dinamización de los procesos de descentralización

E. LIMITACIONES DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

1. Inexistencia de un marco legal adecuado
2. Autonomía reducida de la acción local
3. Insuficiencia de recursos humanos adecuados para la gestión local
4. Falta de masa crítica en las unidades territoriales
5. Coordinación insuficiente entre los actores
6. Reparto del poder entre los niveles administrativos

F. LA IMPLANTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

1. La estrategia de pequeños pasos

Lo más aconsejable es adoptar una que permita reconstruir el sistema productivo a partir del potencial y de los conocimientos prácticos de la ciudad, comarca o región de que se trate.

2. Compatibilidad de los instrumentos con el sistema institucional

La creación, diseño e implantación de instrumentos para el desarrollo local tienen que cumplir requisitos que afectan a las características técnicas, los aspectos financieros y la calificación de los promotores, elementos que los estudios de viabilidad deben establecer con precisión para evitar fracasos. Ante todo, es necesario que las autoridades locales y los promotores, en general, conciben las iniciativas y los instrumentos (centros, agencias, organizaciones intermedias) dentro de la estrategia global de desarrollo de la ciudad, comarca o región.

3. Fomento de la capacidad empresarial y la innovación

Cada uno de los instrumentos del desarrollo local tiene una eficacia concreta, por lo que su utilización dependerá de las necesidades de cada región (comarca o ciudad). Pero el desarrollo económico local y, por tanto, el aumento de la productividad y la mejora de la posición competitiva de las regiones (comarcas y ciudades) están asociadas con la capacidad empresarial y la introducción de las innovaciones, por lo que las iniciativas locales tratarán de alcanzar estos objetivos. La mejora de la productividad y la competitividad de sus empresas y, por tanto, la modernización económica y social de la región (comarca o región) dependen de que ambos factores se combinen de la forma adecuada. El desarrollo empresarial constituye una de las bases del desarrollo económico local. la mejora de las capacidades de emprender y de gestionar y mediante la introducción. La innovación permanente es un elemento básico de las estrategias de desarrollo empresarial. La introducción de innovaciones en procesos, productos y organización, y la mejora del conocimiento (capacitación de los recursos humanos) en las organizaciones son la condición necesaria para aumentar la capacidad competitiva (mejora de la calidad del capital humano, cambio tecnológico, introducción de nuevos sistemas de gestión) y para identificar nuevas oportunidades de negocio (nuevos clientes y proveedores, mejora de la competitividad en los mercados, entre otros).

4. Impulso de las redes de empresas

Los procesos de innovación en el nivel local y regional sólo funcionan cuando se producen fuertes vinculaciones entre las actividades industriales y de servicios, que den lugar a redes que contengan diferentes tipos de tecnología, métodos de gestión, formas de financiación y calificación de los recursos humanos. El dinamismo de una región (comarca o ciudad) depende de la densidad y calidad de estas redes, ya que ello permite crear mayores flujos de información y conocimiento, lo que, en definitiva, favorece el aumento de la productividad y la competitividad territorial. Las iniciativas para el desarrollo económico local, por tanto, se proponen mejorar e intensificar las relaciones entre las empresas que forman el tejido productivo local

5. Los acuerdos para el desarrollo económico local

La estrategia de desarrollo económico local se basa en la existencia y formación de sistemas de relaciones económicas, sociales y políticas y redes de empresas y actores, que se transforman en el núcleo del dinamismo económico de la región (comarca o ciudad).

El conocimiento y la capacidad de acción solo son posibles si la sociedad local organizada es capaz de mantener el compromiso y la cooperación entre los agentes económicos, sociales y políticos para alcanzar las metas de desarrollo económico.¹

9. METODOLOGIA

- **Métodos Descriptivo:** Nuestra tesis pretende producir un modelo de desarrollo local, nuestra labor será no solo la de recolectar y tabular los datos, sino que consiste en la interpretación y un análisis objetivo.
- **Procedimientos Analíticos:** Se realizará una descomposición de los componentes en estudio, para un correcto estudio de las mismas.

Referencia: Vazquez B, Antonio: “ Desarrollo Económico local y descentralización: Aproximación a un marco teorico.” Año 2000

- **Técnicas para hacer la tesis:**

Técnicas de Investigación: Investigación de campo por medio de encuestas para la recolección de datos. Por otro lado información de textos, libros y documentos.

Técnicas Estadísticas Y Económicas: Tabulación de los datos obtenidos en la encuesta para construir regresiones que nos permitan el análisis de las variables, para así llegar a una propuesta.

10. RECURSOS

- **HUMANOS**

Responsables del trabajo:

Paula Cristina Astudillo Merchán

Juan Diego Alvarado Karste

Asesor:

Econ. Milton Quesada

- **MATERIALES**

- Computadora
- Fotocopiadora
- Impresora
- CD's y disketes
- Internet
- Hojas

- **FINANCIEROS**

Anexo 1; Presupuesto

11. CRONOGRAMA

Anexo 2.

12. ESQUEMA TENTATIVO

VISION DE DESARROLLO PARA EL CANTON CUENCA: “Formas Alternativas de Financiamiento para el Desarrollo Local”

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1

Nivel de Ingresos

- 1.1 Nivel de Renta de los hogares
- 1.2 Clasificación del nivel de Ingresos
 - 1.2.1 Renta interna
 - 1.2.2 Renta Proveniente del Exterior (Remesas)

CAPITULO 2

Distribución de los Recursos Financieros

- 2.1 Distribución del nivel de Ingresos
 - 2.1.1 Cantidad de la Renta destinada al Consumo
 - 2.1.2 Cantidad de la Renta destinada al Ahorro
 - 2.1.2.1 Ahorro Familiar
 - 2.1.2.2 Ahorro de las Empresas
- 2.2 Destino de los Ahorros
 - 2.2.1 Banca
 - 2.2.2 Cooperativas
 - 2.2.3 Prestamos por parte de Personas Naturales

CAPITULO 3

La Empresa

- 3.1 Necesidades Financieras de la Pequeña Empresa
- 3.2 Opciones de Crédito
 - 3.2.1 Banca
 - 3.2.2 Cooperativas
 - 3.2.3 Asociaciones
- 3.3 Inversión
 - 3.3.1 Mejoramiento de los Recursos Naturales
 - 3.3.2 Capacitación
 - 3.3.3 Tecnología

CAPITULO 4**Propuesta de Inversión para el Desarrollo.- “Mercado Alternativo de Valores”**

- 4.1 Modelo de Mercado Alternativo
- 4.2 Estructura
- 4.3 Funcionamiento
- 4.4 Instrumentos
- 4.5 Procedimientos

CONCLUSIONES**RECOMENDACIONES****ANEXOS****BIBLIOGRAFÍA****13. BIBLIOGRAFIA**

- AGHON G.y otros. “Desarrollo Desarrollo Económico Local y Descentralización en América: Latina: “ Análisis Comparativo” “Proyecto Regional de Desarrollo Económico Local Y Descentralización CEPAL-GTZ, Santiago de Chile, 2001.
- VAZQUEZ B, Antonio “Desarrollo Económico Local y Descentralización: Aproximación a un Marco Conceptual”. Año 2000.
- SILVA LIRA, Iván “ Metodología para la Elaboración de Estrategias de Desarrollo Local”. Chile 2001
- PGU “Plan Estratégico de Inversiones para el Desarrollo Local de la Ciudad de Cuenca”. Ecuador 2001.
- STIFTUNG, Fridrich Ebert: “Desarrollo Económico Local y Rol de las Instituciones de Apoyo al Sector Productivo”.
- BID: “Competitividad y Desarrollo Económico Local, Nuevas Oportunidades Operativas para el Banco” Estados Unidos 2000.
- INEC “VI Censo de Población y V de Vivienda 2001”. Ecuador 2001.

- SUPERINTENDENCIA:
DE COMPAÑÍAS “Boletín Estadístico de Mercado de Valores”.
Ecuador 2002
- PROGRAMA DE LAS:
Perspectivas NACIONES UNIDAS “Pobreza, Empleo y Equidad en el Ecuador:
Sostenible”. Ecuador 2002. para el Desarrollo Humano
PARA EL DESARROLLO
- ACUDIR – BID: “Análisis de la Situación de la Inversión Local e
identificación de Mecanismos para la Generación de
Inversión Productiva en Cuenca y su área de Influencia”.
Ecuador 2002.
- QUIROGA, Rayén – CEPAL: “Indicadores de Sostenibilidad Ambiental y de Desarrollo
Sostenible: Estado del Arte y Perspectivas”. Chile 2001
- SUPERINTENDENCIA:
DE COMPAÑÍAS “Conocimientos Básicos para que el Inversionista Opere
en el Mercado de Valores”. Ecuador

Páginas WEB

- www.concope.com
- www.gtzecuador.org
- www.bid.com
- www.cepal.com
- www.comunidadandina.org
- www.birf.com
- www.nyse.com
- www.bbcmundo.com
- www.bce.gov.ec
- www.supercías.gov.ec