



Ecuador – noviembre 2017 - ISSN: 1696-8352

## **FINANCIAMIENTO DE ACTIVIDADES MICROEMPRESARIALES EN LAS ZONAS URBANO MARGINALES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO**

### **FINANCING OF MICROENTERPRISE ACTIVITIES IN THE URBAN MARGINAL AREAS OF THE CITY OF BABAHOYO**

#### **Autores**

<sup>1</sup>Mercedes Marlene Soto Valencia;

<sup>2</sup>Genoveva Moreira Santos;

<sup>3</sup>Andrea Albán Navarro.

#### **Datos de los autores**

<sup>1</sup>Magister en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales, Licenciada en Informática Educativa. mersoto@utb.edu.ec

<sup>2</sup>Máster en Informática Empresarial, Ingeniera en Sistemas, gmoreira@utb.edu.ec

<sup>3</sup>Máster en Derecho Empresarial y Tributación, Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, aalban@utb.edu.ec.

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

1Mercedes Marlene Soto Valencia, Genoveva Moreira Santos y Andrea Albán Navarro (2017): "Financiamiento de actividades microempresariales en las zonas urbano-marginales de la ciudad de Babahoyo", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (noviembre 2017). En línea:  
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/actividades-microempresariales.html>

#### **Resumen**

El objetivo de la presente investigación se enfoca principalmente en el financiamiento de actividades microempresariales en las zonas urbano-marginales de la ciudad de Babahoyo. A partir de algunos antecedentes que muestran mayor vulnerabilidad de este sector frente al acceso de financiamiento por parte del sistema financiero, se busca conocer ¿Cómo inciden las actuales condiciones de financiamiento de las actividades productivas de los comerciantes microempresariales de la ciudad de Babahoyo sobre sus posibilidades de crecimiento económico? Para la presente investigación se tomó una muestra representativa de 123 comerciantes informales de la ciudad de Babahoyo. El análisis de los resultados permite ver algunos aspectos que tienen en cuenta los microempresarios a la hora de tomar decisiones financieras. Se evidencia que su principal fuente de ingresos para crear y sustentar el negocio son los ahorros propios o familiares. Existe alto índice de microempresarios acceden a financiamiento proporcionado por prestamistas teniendo que pagar hasta un 20% de intereses de recargo sobre capital prestado para financiar la compra de los productos y/o materiales que ofertan. En un mínimo porcentaje acuden a las

entidades financieras, sin embargo, en los microempresarios contemplan a futuro la posibilidad de acudir a la banca pública o privada para adquirir crédito.

**Palabras claves:** Financiamiento, crecimiento económico, comercio informal, actividades microempresariales, zonas urbanas.

## **Abstract**

The objective of this research focuses primarily in the financing of microenterprise activities in marginal urban areas of the city of Babahoyo. From some background showing greater vulnerability of this sector from access to financing from the financial system, it seeks to know ¿How do the current financing conditions of the productive activities of microentrepreneurs in the city of Babahoyo affect their possibilities of economic growth? For this investigation a representative sample of 123 informal merchants from the city of Babahoyo. The analysis of the results can see some aspects that consider micro entrepreneurs when making financial decisions. It is evident that their main source of income to create and sustain the business are their own or family savings. There is a high incidence of microentrepreneurs accessing financing provided by lenders having to pay up to 20% of interest on capital loaned to finance the purchase of the products and / or materials they offer. In a minimum percentage go to the financial institutions, however in the microentrepreneurs they contemplate in the future the possibility of going to the public or private bank to acquire credit.

**Keywords:** Financing, economic growth, informal commerce, microenterprise activities, urban areas.

## **INTRODUCCIÓN**

La calidad de vida de los ciudadanos de un país o región que estar en relación a la calidad de los recursos del sector o región, pero en la provincia de los Ríos tal aseveración no es cierta: existe un elevado índice de pobreza que según el INEC afecta el 78.68% de la población, lo cual resulta una contradicción: la tasa demográfica es una de las más alta del país; el analfabetismo es significativo. En estas condiciones del contexto, los niveles de calidad de vida se afectan y se producen consecuencias como bajo nivel de la escolaridad, incremento de la delincuencia y prostitución, migración, entre otras.

Una forma de enfrentar este escenario crítico es favorecer condiciones tales que permitan a los ciudadanos contar con opciones de trabajo digno. Aquí cabe un análisis breve: Babahoyo es una ciudad de un gran número de microempresarios, pero la mayor parte de ellos, si no todos, se encuentran en la categoría de comerciantes informales. Sus negocios de diferente naturaleza y se caracterizan por aspecto como:

- a. Bajo nivel de ingresos diarios
- b. Dependencia en gran porcentaje de prestamistas
- c. Escasas probabilidades de crecimientos que mejore sus ingresos significativamente
- d. Falta de creatividad y calidad de su oferta de productos
- e. Largas jornadas de trabajo

- f. Pocas ofertas de productos
- g. Uniformidad den la oferta de productos

Es por eso que, en esta investigación, se abordó la cuestión del trabajo microempresarial, que en la ciudad de Babahoyo es casi sinónimo de informal y sus consecuencias sobre la economía del hogar, así como sus posibilidades de crecimiento en el marco de la dependencia económica de prestamistas para generar una propuesta de posibilite el acceso a nuevas formas de financiamiento y por consiguiente, al mejoramiento del nivel de vida de los involucrados.

Los objetivos de la investigación se dirigieron a determinar las fuentes de financiamiento de las actividades productivas de los microempresarios de Babahoyo, las condiciones del financiamiento actual de las mismas; el margen de rentabilidad que están logrando, todo ello para contar con información que permita elaborar una estratégica de financiamiento en mejores condiciones que las actuales, y en el marco del paradigma del alivio a la pobreza.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Los países latinoamericanos presentan similares características en cuanto las condiciones de vida de los habitantes de un gran segmento social que no tiene acceso al trabajo formal. Tal condición obliga a estos habitantes a buscar formas de sobrevivencia y la más usual es el comercio que por sus bajos niveles de capital requerido y del retorno de la inversión se sitúa casi totalmente en la informalidad. Entonces puede asumirse que en términos generales, la actividad microempresarial en estos países, se acceso al dinero de la banca para incrementar el tamaño de sus negocios, por su condición no son sujetos de crédito y por lo tanto, se ven abocados a recurrir a los prestamistas, sometiéndose muchas veces a pagar interés que superan el 100% anual. Este y otros aspectos condicionan y detienen el mejoramiento de la actividad microempresarial, por lo cual, para esta investigación se propuso como problema de investigación: ¿Cómo inciden las actuales condiciones de financiamiento de las actividades productivas de los microempresarios de la ciudad de Babahoyo sobre sus posibilidades de crecimiento económico?

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Analizar los efectos de las actuales condiciones de financiamiento de las actividades productivas de los microempresarios de la ciudad de Babahoyo sobre sus posibilidades de crecimiento económico propuestos de mejoramiento.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar las fuentes de financiamiento de las actividades productivas de los microempresarios de Babahoyo.
- Especificar las condiciones del financiamiento actual de las actividades microempresariales de Babahoyo.
- Determinar el margen de rentabilidad que están logrando los microempresarios de Babahoyo.
- Proponer una estrategia de financiamiento de las microempresarios de Babahoyo.

## **JUSTIFICACIÓN**

Uno de los mayores obstáculos que encuentran los comerciantes informales es la escasa o nula posibilidad de contar con dinero para la operación de sus negocios. El capital disponible propio suele ser muy poco y deben recurrir a prestamistas que cobran tasa ilegales y elevadas por el dinero prestado, una forma de solución es diseñar una estructura organizativa que pueda a través de la aplicación de conceptos teóricos referidos a las finanzas y la aplicación de la solidaridad, generar procesos de ahorro y provisión de fondos a tasas accesibles, al tiempo que concedidos. Un organismo crediticio como el propuesto es factible, fundamentándose en experiencias con grupos humanos desprotegidos en grandes ciudades del país.

## **MARCO TEÓRICO**

### **Condiciones de Financiamiento de las Actividades Productivas**

Se define como el marco de aspectos específicos en los cuales se brinda el dinero que los microempresarios requieren para realizar sus actividades e incluye los plazos que impone el financista (prestamista), el interés al que presta el dinero, las garantías para el mismo, las condiciones de pago y las sanciones en caso de incumplimiento.

En el Ecuador la principal entidad destinada a favorecer la microempresarial es el BanEcuador, pero este dinero solo pueden acceder quienes reúnen algunos requisitos que no son cubiertos por los informales.

Hace algunos días tuvo lugar en Buenos Aires el Foro de Jóvenes Emprendedores de Las Américas, organizado por la OEA y el BID, donde jóvenes de toda América debatieron sobre las mejores prácticas identificadas y las políticas públicas que deben implementarse para estimular el emprendimiento empresarial. De todos los planteamientos escuchados, quizás los más coincidentes eran aquellos que apuntaban a tener estructuras tributarias más eficientes, derechos de propiedad (tanto reales como intelectuales) mejor garantizados, y por sobre todo un mejor acceso al financiamiento, particularmente con respecto de los emprendedores de más escasos recursos, esto último través de micro créditos.

En particular cuando hablamos de micro crédito, necesariamente debemos vincularlo al destinatario final, que son microempresarios formales e informales. Se trata en la mayoría de los escasos recursos que en condiciones totalmente adversas han logrado iniciar un negocio y desarrollarlo incipientemente, generando su propia fuente de empleo. A veces tienen suerte, y otras veces (la mayoría) se la hacen ellos mismos. El sector informal está conformado por gente joven, que en su mayoría trabaja en la calle y en los mercados. Son trabajadores por cuenta propia que combinan algún capital con su fuerza de trabajo para producir los bienes y servicios que ofrecen en el mercado, tomando riesgo empresarial.

Muchos de estos vendedores son llamados “los ambulantes” y se mueven de un lugar a otro para vender sus productos agrícolas, comida, artefactos eléctricos, abarrotes, dulces, ropa, textiles o cualquier otro tipo de mercadería que se pueda imaginar, sin otra finalidad que la de subsistir. La gente se mueve y el movimiento les da el carácter de “informal”, porque no tienen lugar fijo de venta, porque no siempre pagan impuestos, porque no tienen capital, porque no tienen seguridad social o porque simplemente no forman parte de la economía formal del país. Muchos de estos comerciantes ambulantes se han convertido en microempresarios que, a pesar de sus limitados recursos, han podido crecer en un entorno adverso debido a su capacidad de adaptación e

innovación. Esta característica es lo que hace interesante diseñar estrategias de financiación para el segmento, además se ha comprobado que, cuando recurren al prestamista, pagan oportunamente.

Entonces, el apoyo a la microempresa debe ser un componente básico en un diseño de políticas orientado a la búsqueda de un desarrollo sostenible, especialmente si está dirigido a sectores deprimidos económicamente. En países como Perú, que tienen similitudes con el Ecuador en cuanto a los problemas sociales que afronta la mayoría de los ciudadanos, la microempresa es la célula básica generadora de empleo e ingresos de la mayoría de la población. Se requiere, por tanto, crear las condiciones necesarias para que el sector informal sea formal y pueda competir, producir y vender en el nuevo entorno económico.

Con el impulso y la creación de micro bancos se puede acelerar una dinámica enorme entre este mercado desatendido de los microempresarios, el mundo de las finanzas internacionales y el mundo de las Microfinanzas. En el Ecuador existen algunas experiencias, sobre todo a nivel de las organizaciones de mujeres en barrios extremadamente pobres de ciudades como Guayaquil o Quito.

El hecho es que para estas personas las oportunidades no abundan, y el crédito es la más escasa de todas, resguardado preferentemente para el círculo reducido de personas que con seguridad pueden pagarlos o bien garantizarlos. A su vez, los bancos ni siquiera evalúan proyectos inferiores a \$500.00 ya que ese solo procedimiento tiene costos superiores al retorno estimado (lo anterior con algunas honrosas excepciones); muchos de los emprendedores tienen deudas totalmente ajenas a sus operaciones micro empresariales (cuotas de cementerios, cuotas de enciclopedias, para que hablar de las casas comerciales), y sus nombres campean en las agencias de riesgos; por supuestos que no tienen sociedades y la responsabilidad civil sobre la totalidad de sus escasas pertenencias no es menor; en definitiva, todo un mundo adverso contra el cual rebelarse, y sin embargo lo hacen y con éxito. En conclusión sobre este punto, el desarrollo micro empresarial exige que de parte de las autoridades de gobierno y de todas las instituciones comprometidas se facilite y promueva al máximo el emprendimiento de actividades económicas.

En el Ecuador, existen instituciones financieras que han encontrado un nicho importante de negocios entre los microempresarios; así el banco solidario desembolsó hasta septiembre del 2005 préstamos por alrededor de 185 millones de dólares en microcréditos, con un 38.25% de crecimiento respecto al año 2004. Reparte su cartera en 137.000 clientes (creció en un 41.15%) con un promedio de crédito por operación de alrededor de USD 1.346.

Otra alternativa de incentivos en el Ecuador es el EC02/V01 "Apoyo a la MIPYMES a través de las ADE'S" se inscribe en el contexto de la Agenda Nacional de Competitividad la cual busca incentivar la competitividad a nivel nacional a través de la concertación y trabajo conjunto entre las entidades del sector público, académico y los diferentes gremios y cámaras de la producción, para hacer frente a los retos de la globalización y apertura de mercado.

La propuesta está orientada a combatir la pobreza mediante la mejora del entorno empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, con lo cual se contribuirá directamente a la creación de riqueza y el aumento del empleo sostenible. Se buscan por tanto promover las iniciativas de los empresarios, mejorar las condiciones para el acceso a créditos y proveer servicios

complementarios como acceso a tecnologías, protección a los derechos de los consumidores, servicios empresariales entre los más destacados.

Mediante la ejecución de esta iniciativa contribuimos al desarrollo de regiones más deprimidas de Ecuador. Apoyamos la creación de empleo mediante el respaldo a la generación y consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas. Esto será posible gracias al establecimiento de Agencias de Desarrollo Empresarial (ADE) encargadas de proporcionar servicios especializados a los empresarios locales. Dichos servicios incluyen: tramitología oficial del estado, servicios generales empresariales, utilización de servicios en línea y ayuda con las formalidades propias de la creación de empresas y facilitación de mecanismos alternativos para acceder a créditos. Pese a que es un buen programa, algunas de las exigencias no podrán ser cumplidas por los comerciantes informales.

Los microbancos son instituciones financieras que otorgan créditos exclusivamente a microempresarios con las tasas de interés del mercado. Existen experiencias en países como Perú donde han aparecido con diferentes nombres y con nuevas maneras de trabajar, pero todos ellos se adaptan al ritmo de los microempresarios, ya que para muchos de ellos la tasa de interés es irrelevante, lo que les interesa es la agilidad y la posibilidad de movilizar su capital de trabajo. También en Ecuador en zonas urbano marginales de ciudades como Quito y Guayaquil han surgido organizaciones encargadas de proveer de fondos a quienes no son sujetos de créditos por la banca tradicional. Conceden créditos para vendedores de helados, caramelos, adornos de pescados, frutas, etc., promueven el ahorro y la solidaridad, al tiempo que favorecen las actividades productivas y contribuyen a disminuir el impacto de la pobreza.

Los métodos son más o menos los mismos en casi todos los microbancos: créditos solidarios, créditos progresivos de acuerdo con la puntualidad de los clientes y capacitación técnica para orientar al microempresario en su gestión microempresarial. En otros casos, se suma un aporte mínimo mensual que aportan para formar un ahorro.

En el Ecuador no existen cifras confiables de cuantas personas acceden a este tipo de servicio; en países como Perú hay más de tres millones de para estos microbancos. Sin embargo para ambos países, el público que utiliza este servicio no tiene acceso a servicios financieros formales. Lo que hace falta son fondos o capital para abastecer esta gran demanda.

Esta perspectiva y con el afán de unir el mundo de las finanzas internacionales con el mundo de las Microfinanzas, la UNCTAD participa como mediador entre un fondo creado por el Banco Internacional de Luxemburgo (BIL) y los microbancos. Este fondo pretende invertir en 2001 de un monto inicial de 10 millones de dólares en instituciones interés de 12 por ciento anual. El fondo será supervisado por una compañía, AXA quien definirá que microbancos cumplen con las condiciones para acceder a dicho fondo. La labor de UNCAT se limita a identificar los microbancos y reunir la información necesaria para recomendar y avalar las instituciones que pueden beneficiarse de ese fondo.

En la experiencia peruana, el gobierno ha destacado en sus planes económicos la importancia de impulsar el sector microempresarial para combatir la pobreza y sobre todo, generar más empleo. El resultado ha sido la multiplicación de instituciones microfinancieras, que en muchos casos comenzaron siendo ONG, formadas con recursos financieros del exterior, en la mayoría de casos donaciones o créditos blandos como los del BID, con interés de uno por ciento anual. Luego han pasado a ser instituciones autofinanciables administrándose con criterios de rentabilidad, pero tratando de mantener un equilibrio con el desarrollo social.

Las anteriores son estrategias de desarrollo económico a las que aún no tienen acceso muchos ecuatorianos. De manera especial en la provincia de los Ríos, en el caso específico de la ciudad de Babahoyo, es nulo o escasa su acción y efecto. Sin embargo, existe otra posibilidad de acceso a dinero para financiar actividades productivas orientadas a los microempresarios de zonas rurales y de zonas peri-marginales.

En la cumbre de microcrédito celebrada en Chile en el primer semestre de 2005 se destacó el importante rol que han tenido las políticas sociales de gobierno, asociados a los programas de microcrédito e indicó que esta cumbre es una gran oportunidad para dar a conocer las microfinanzas como un instrumento efectivo para superar la pobreza y mejorar las condiciones de vida de las personas. Se sostuvo que los anuncios tendrán gran impacto en el sistema financiero porque se enfrentan desafíos que permitirán incentivar aún más las microfinanzas. Hoy son pocas las entidades bancarias que trabajan con este sector, pero el Banco del Estado ha logrado avances significativos, como los demás de 140 mil microempresarios de todo país. Por lo mismo, se aspira incrementar significativamente la cantidad de créditos, a la vez que fortalecer los programas de apoyo a la microempresa, por el positivo impacto que esto tiene en el desarrollo económico y social del sector.

Un estudio que acaba de publicar la Universidad de Chile demostró que los clientes microempresarios han experimentado, en promedio, un crecimiento del 20% en sus ventas anuales; han aumentado su capacitación en 45%; han reducido la proporción de menores que trabajan en la empresa familiar, y están aumentando su incorporación a la tecnología de la información y las comunicaciones en forma impresionante, esto último reflejado en acceso a celular, computador y a internet a tasas superiores al 500%.

El microcrédito es una de las herramientas más eficaces para permitir a las personas explorar su energía e ingeniosidad. El microcrédito tiene la exclusiva habilidad de dar a los pobres acceso a oportunidades para sus hijos. El microcrédito es el segmento perdido del sector financiero; para él, superar la pobreza es esencialmente un proceso de liberar la creatividad de la gente bajo la pobreza.

Visitas a áreas asistidas por los programas de microfinanzas demuestran lo que no pueden mostrar los libros contables: los beneficios provenientes de la participación en estos programas están financiando nuevas casas, negocios. Pero ¿son estos los cambios más sorprendentes que aquellos que ocurren en otros lados? Existen pocas estimaciones de los impactos netos de estos programas.

En 1997, la ONU se planteó el objetivo de alcanzar 100 millones de las personas más pobres con crédito para su autoempleo u otros servicios financieros y empresariales para el fin de año 2005. A finales del 2003, 81 millones de familias habían obtenido microcrédito; 55 millones de estos se encontraban entre los más pobres cuando obtuvieron su primer crédito. En este punto, cabe

recordar que la reciente legislación estadounidense especifica que la mitad de la ayuda internacional de los Estados Unidos de América destinada al microcrédito debe estar dirigida a alcanzar a aquellos con inferiores a 1 dólar al día. Entre estos se encuentran los informales que constituyen los vendedores de nuestro país.

Casi mil millones de personas viven en familias con ingresos per cápita inferiores a un dólar diario. Mucha gente opina que la ayuda gubernamental hacia los pobres genera dependencia y desincentiva a los mismos, empeorando así la situación, en vez de generar mejoras. Aun más, a pesar de décadas de ayuda, comunidades y familias parecen estar más quebrantadas, ofreciendo un frágil fundamento en la cual basarse.

A pesar de que la noticia da poco ánimo, está surgiendo un conjunto inusual de instituciones microfinancieras que están prosperando en distintos puntos del mundo, especialmente en Bolivia, Bangladesh e Indonesia, en el Ecuador, aun esta presencia es escasa, aunque existe interés de Citigroup por ingresar en ese mercado a través de instituciones que ya se están trabajando como el Banco Solidario. La esperanza es que mucha de la pobreza puede ser aliviada – y que las estructuras económicas y sociales pueden ser transformadas fundamentalmente- a través de la prestación de servicios financieros a familias de bajos ingresos. Estas instituciones, unidas bajo la bandera del microcrédito, comparten un compromiso de servir a clientes que han sido excluidos del sector bancario formal. Casi todos los préstamos son otorgados para la financiación de actividades de auto-empleo, y muchos comienzan pidiendo préstamos de tan solo \$75, que son cancelados a lo largo de varias semanas, meses o hasta a veces un año. Solo algunos programas requieren que el solicitante del crédito presente garantías, permitiendo así los futuros empresarios con muy pocos activos, conseguir trabajo o escapar de los empleos de muy bajos salarios.

Algunos de los programas asisten a un puñado de gente, mientras ayudan millones. En las últimas dos décadas, una diversa combinación de nuevos programas ha sido establecida en África, Asia, América Latina, Canadá y alrededor de 3000 sitios en Estados Unidos. Globalmente en la actualidad hay de 8 a 10 millones de familias asistidas por los programas de microcréditos.

Estos programas señalan innovaciones como los “préstamos en grupos” este sistema hace que los integrantes de un grupo sean confirmantes al préstamo. Muchos describen la experiencia como sigue:

Con apenas \$20 a \$50 en el mundo subdesarrollado, o quizá entre \$500 y \$5000 en los Estados Unidos, estas microcréditos hacen enormes diferencias en la vida de mucha gente. Muchos banqueros del tercer mundo están descubriendo que prestarles a los pobres no solo es una cosa buena; sino que también es rentable.

Desde posiciones de izquierda se señalan aspectos como la atención a la comunidad, se centran en mujeres y aún más importante, su objetivo es ayudar a los excluidos. No es coincidencia que el crecimiento del microcrédito es paralelo al surgimiento de las organizaciones no gubernamentales (ONG'S) en círculos políticos y a una nueva atención por parte de los académicos hacia el “capital social”. Aquellos que se inclinan más hacia la derecha, resaltan la importancia de aliviar la pobreza mientras se provee de incentivos para trabajar, el liderazgo no gubernamental, el uso de mecanismos disciplinados por la fuerza de mercado y el escepticismo general que existe acerca de recibir subsidios continuamente.



Hay buenas razones para el entusiasmo acerca de la promesa de las microfinanzas especialmente dado el contexto político, pero también existen razones para ser cautos. Mitigar la pobreza a través del sistema bancario es una vieja idea con un pasado no tan brillante. El amparo de la pobreza a través de créditos subsidios fue ampliamente utilizado desde 1950 a 1980, por la mayoría de estas experiencias fueron bastante desastrosas. Los índices de repago solían caer por debajo del 50%, el costo de los subsidios aumentó y mucho crédito fue dirigido hacia los políticamente cercanos, lejos de quienes debían ser los beneficiarios.

¿Qué es lo novedoso entonces? Aunque muy pocos programas requieren de garantías, la mayoría de los nuevos programas reportan tasa de devolución del 95%. Los programas han demostrado que realmente alcanzan a los pobres, particularmente a mujeres, que han sido difíciles de alcanzar a través de manera alternativas. En ningún lado es esto más desconcertante que Bangladesh, un país predominante musulmán, tradicionalmente visto como un país culturalmente conservador y orientado hacia el hombre. Los programas asisten a cerca de 5 millones de beneficiarios la mayoría mujeres y además de proveer créditos, algunos de los programas ofrecen educación en temas relacionados a salud y a los derechos legales. Los nuevos programas también se diferencian de los anteriores, ya que por un lado no poseen un alto involucramiento por parte del gobierno y por otro lado se está prestando mucha atención a aquellos incentivos que dan resultados eficientes.

Las cosas están sucediendo rápidamente. En 1997, con alto perfil, un consorcio de fundaciones e instituciones de microcréditos ha comenzado a crear un fondo de más de \$20.000 millones, para comenzar proyectos similares de microcréditos en los próximos 10 años. Muchos de estos fondos están siendo movilizados y canalizados hacia instituciones nuevas, aun no testeadas y los recursos existentes están siendo relocalizados de los programas tradicionales de asistencia de una gran cantidad de fondos, los practicantes han estado limitando incentivos para poder tomarse tiempo y cuestionar como y donde el dinero debe ser gastado.

En este contexto, el Fondo de inversión local de Prolocal es un mecanismo transparente que facilita el cofinanciamiento de iniciativas de inversión productiva dentro de un esquema planificado, participativo y complementario, que genera soluciones estructurales al problema de la pobreza rural y zonas peri-urbanas pobres. Es en estos sectores donde se asienta la mayor parte de los comerciantes informales.

Prolocal propone una estrategia de inclusión que facilite el acceso de los grupos sociales más discriminados a la oportunidad y beneficios del desarrollo económico local y nacional, gestando procesos de concertación, planificación, participación de la toma de decisiones, identificación de prioridades, elaboración de propuesta e implementación conjunta. Esta estrategia define la necesidad de establecer incentivos que promueven una reconversión productiva y social, basada en la convergencia de tres líneas de acción: formación de capital humano, construcción de capital social y financiamiento de inversiones sostenibles.

Entre los principales fondos de recursos no reembolsables en el Ecuador, se pueden mencionar el FODECO de PRONADER, el Fondo de Inversión Social de Emergencia "FISE", programa de inversiones públicas y comunitarias del PRODEPINE, el Fondo Ecuatoriano Canadiense de Desarrollo y Fondo de Contravalor Ecuatoriano Suizo.

### **Crecimiento económico de microempresarios**

El crecimiento económico se entiende como el incremento tanto del capital como de los rendimientos económicos del mismo que produce un mejoramiento de las condiciones generales de vida del microempresario.

En América Latina los informales trabajan sin rentabilidad, según la Organización Internacional de Trabajo (OIT), pese a que trabajan un promedio entre 10 y 15 % más que los del sector formal lo que aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso. De acuerdo a diversos estudios, la remuneraciones percibidas por este sector son menos del 50% de las que obtienen los obreros y empleados formales, quienes además trabajan menos horas.

En promedio los informales de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá y Perú trabajan entre 10 y 15% más horas que sus colegas de la actividad formal, señala el informe anual del organismo internacional. Según el documento, ello afecta la equidad – al aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, atenta contra la calidad de vida de los informales en comparación al resto de ocupados y los obliga a la adopción de estrategias de sobrevivencia. Esas estrategias se traducen en la incorporación de más mujeres en trabajos precarios y en el acceso prematuro de los jóvenes al mercado laboral, indica la OIT.

El aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional al concretarse en actividades de bajo rendimiento. Sin embargo contribuye a aliviar la pobreza ya que aumenta la tasa de ocupación e los hogares pobres y representa la mayor fuente de empleo de la región: el 56% de los ocupados latinoamericanos pertenece a este sector.

De acuerdo al estudio de la OIT, la fuente de empleo informal que más ha crecido en la región es la microempresa, en la actualidad representa el 22.5% del empleo total, frente al 20.2% al comenzar la década, las microempresas informales han crecido en la mayoría de los países de la región: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México, Perú y Venezuela. Otro sector que aumenta es el de los trabajadores informales por cuenta propia, especialmente en Paraguay y Uruguay. Actualmente representa el 26.5% del total de ocupados de la región, dos puntos porcentuales más que 1990.

Los países con menor aumento del sector informal fueron Colombia (3.8%), Argentina (3.4%) y Uruguay (2.3%). Para la OIT en Brasil, Panamá y Paraguay el aumento de la informalidad se debió especialmente a la expansión del empleo en los estratos de más baja productividad de la estructura ocupacional, lo que explica el crecimiento de los trabajadores informales por cuenta y del servicio doméstico.

Los avances hacia el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tiene el potencial de ser transformados en oportunidades para la región si se aprovechan de manera adecuada, caso contrario este será un fenómeno que devorará a la pequeña industria, los comercios y porque no decir el comercio informal, consecuente, traerá a las grandes masas sociales para que deambulen en las calles con las diferentes barajitas ofreciendo a costos irrisorios.

### **Comercio informal en áreas urbanas**

La proporción de personas ocupadas en los sectores informales en América Latina aumentó durante los años '90, ubicándose en 1999 en alrededor del 50% de la fuerza de trabajo en las zonas urbanas. El comercio informal es al mismo tiempo un factor de problemas (Ej. Hacinamiento, insalubridad, inseguridad, caos en el tránsito) y conflictos (Ej. Con moradores, con autoridades, entre los mismos vendedores) y un factor de soluciones ya que está en el centro de la satisfacción de las necesidades de un creciente número de personas y por ello necesita de un manejo óptimo.

Esta situación es común a un gran número de ciudades en toda la región, con una tendencia a aumentar en los últimos años.

Las estrategias públicas para enfrentar al fenómeno oscilan entre la represión (como los desalojos o reubicaciones forzosas), la indiferencia (permitiendo la actividad como sucedáneo a la pobreza o simplemente por la incapacidad o falta de voluntad de control) y la manipulación política del conflicto en busca de obtener réditos electores. El ordenamiento racional a través de la negociación tiene aparentemente poca cabida.

El principal problema de los microempresarios sigue siendo el de la comercialización. Por un lado deben competir con los productos importados y por otro los espacios de venta para artesanías y otro tipo de productos fabricados por microempresarios han ido desapareciendo a medida que crecen los malls y centros comerciales. Por lo anterior es importante ayudar a los microempresarios con lugares donde pueden exhibir y vender sus productos.

El mercado laboral en el Ecuador

El crecimiento de las empresas, aún en los escenarios más complicados, no se detiene. Probablemente se reduce la velocidad del desarrollo, pero el imperativo es continuar. Entonces el mercado laboral tendrá su impacto, abriéndose nuevas plazas de empleo para la población económicamente activa.

La tasa del desempleo es un problema lacerante en la realidad ecuatoriana. Las oportunidades son escasas y no todos pueden ocuparse. Los requerimientos de las empresas también se vuelven cada vez más exigentes. No es suficiente contar con acreditaciones académicas, sino además mostrar buenas actitudes personales.

POBLACIÓN NACIONAL, SEGÚN CLASIFICACIÓN DEL MERCADO LABORAL Año 2012			
Condición de Actividad y Segmentación del Mercado Laboral	Mujeres	Hombres	Total
Población Urbana	7.478.950	7.203.607	14.682.557
Menores de 10 años	1.135.772	1.148.425	2.284.197
<b>Población en Edad de Trabajar de 10 años y más (PET)</b>	<b>6.343.177</b>	<b>6.055.182</b>	<b>12.398.359</b>
Población Económicamente Activa (PEA)	2.698.053	4.081.415	6.779.468
<b>Ocupados</b>	<b>2.566.461</b>	<b>3.932.369</b>	<b>6.498.830</b>
Ocupados Plenos	956.777	1.912.387	2.869.164
<b>Subempleados</b>	<b>1.550.896</b>	<b>1.931.969</b>	<b>3.482.865</b>
Subempleo Visible	209.634	259.357	468.991
Otras formas de subempleo	1.341.262	1.672.612	3.013.874
Ocupados no clasificados	58.787	88.013	146.800

<b>Desocupados</b>	<b>131.592</b>	<b>149.046</b>	<b>280.638</b>
Desempleo Abierto	95.048	115.285	210.333
Desempleo Oculto	36.544	33.761	70.305
<b>Población Económicamente Inactiva 10 años y más</b>	<b>3.645.125</b>	<b>1.973.767</b>	<b>5.618.892</b>

**Fuente:** INEC - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU - Diciembre 2012

Población de 10 años y más

En el año 2012, el Ecuador contaba con una población económicamente activa (PEA) estimada de más de 6,7 millones de personas. Algunos estudios independientes cifran la misma en 7 millones de personas mientras que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la sitúa en 8 millones de personas.

Por su parte, según las estimaciones sobre el censo del 2001 actualizados en 2012 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), la PEA ecuatoriana se situaría en 12.398.359 personas, entre la población de 10 años de edad.

Apoyados en las cifras del INEC y cómo se detalla en el siguiente cuadro del total de la Población Económicamente Activa (PEA) 4 millones corresponde a hombres y 2.6 millones de mujeres.

El sector de los servicios es el que ocupa la mayor parte de la fuerza laboral del país, siendo el comercio informal la principal actividad. Existen otras ramas de la actividad económica como la pequeña industria y la artesanía que tienen cada porcentaje significativo de ocupación laboral.

Teniendo como base la población activa urbana, en las actividades agrícolas se ocupa el 70%, en la industria en general es el 75% y en los servicios varios 70%.

Para ofrecer una visión de la segmentación de la población económicamente activa (PEA), el cuadro presenta las variaciones resultantes de los años 2011 y 2012, ofrecidas por el INEC. El sector moderno incluye la industria, la banca y los servicios, mientras que el informal incluye la industria urbana, las microempresas, los vendedores ambulantes, etc.

<b>SEGMENTACION DE LA POBLACIÓN URBANA ECONOMICAMENTE ACTIVA</b> <b>En porcentajes</b>		
<b>Segmentación</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Moderno	63	62.6
Informal	29.5	29.1
actividades agrícolas	40.2	40.8
Servicios domésticos	3.34	2.75

Fuente: INEC - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo – ENEMDU

Según el INEC en el censo de 2012, la distribución de la fuerza laboral y de los recursos por sectores productivos muestra una participación prioritaria del sector agrícola, seguido de los servicios y de las actividades comerciales, en este orden

<b>Distribución de la fuerza laboral, por sectores productivos En porcentajes</b>		
<b>Grupo principal de ocupación</b>	<b>Urbana</b>	<b>Rural</b>
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	7,9	70,5
Pesca	1,7	0,9
Explotación de minas y canteras	0,6	1,0
Industrias manufactureras	14,1	5,7
Suministros de electricidad, gas y agua	0,8	0,2
Construcción	11,0	7,5
Comercio, reparación vehículo y efect. personales	23,2	4,3
Hoteles y restaurantes	4,3	0,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12,1	3,8
Intermediación financiera	1,1	0,1
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	8,4	1,4
Administración pública y defensa; seguridad social	5,8	1,7
Enseñanza	4,3	0,3
Actividades servicios sociales y de salud	2,1	0,5
Otras actividades comunitarias sociales y personales	2,2	0,1
Hogares privados con servicio doméstico	0,3	0,3
Organizaciones y órganos extraterritoriales	0,0	0,0
No especificado	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU - Diciembre 2012

**Productos que se expenden en el Ecuador**

GIRO	GRUPOS	GIRO	GRUPOS
Ropa	Bisutería	Tejidos	Sacos
	Deportiva		Chalinas
	Formal		Gorras
Calzado	Chaquetería formal	Fonogramas	Cassett
	Casual		CD
	Deportivo		Video juegos
Maletería	Bolsos	Comidas	Jugos
	Mochilas		Frutas
	Carteras		Frituras
	Maletas		Comida Típica
Artesanías	Adornos	Legumbres	Hortalizas y
	Cerámicas		Legumbres
	Pulseras	Baratijas	Relojes
	Collares		Calculadoras
Golosinas	Caramelos		Paraguas
	Cigarrillos		Gafas
	Enlatados		Cinturones
	Bebidas gaseosas		Juguetes
	Lácteos		Peluches

--	--	--	--

## METODOLOGÍA

El tipo de investigación utilizado en el presente trabajo fue de tipo descriptivo, porque básicamente se ha tratado de medir las variables de estudio a través de las encuestas realizadas a las unidades de análisis (actividades microempresariales) y se ha obtenido información de la muestra en momento dado.

## RESULTADOS

En relación con el financiamiento de actividades microempresariales en las zonas urbano marginales de la ciudad de Babahoyo, se llegó a los siguientes resultados:

**Cuadro No. 1**

Pregunta: ¿Cuál es la mercadería que vende?	
Adornos de hogar	5 %
Caramelos	4 %
Comida preparada	25 %
Comidas rápidas	19 %
Frutas de estación o importadas	10 %
Frutas peladas o picadas	5 %
Helados	5 %
Hortalizas	9 %
Juegos y frutas	5 %
Maletas y bolsos	3 %
Plantas ornamentales	5 %
Vísceras	4 %
Otros	1 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Como puede apreciarse en los resultados que presento la encuesta, los productos que venden los comerciantes informales es variada y va desde frutas de la estación (10 %) hasta plantas ornamentales (5 %), comidas preparada (25 %) y comidas rápidas (18 %), a más de alimentos, venden objetos como bolsos, maletas (3 %), helados, hortalizas, etc.

**Cuadro No. 2**

Pregunta: ¿Cuánto tiempo lleva en esta actividad?	
Menos de 3 meses	9 %
Entre 3 y 6 meses	15 %

Más de 6 meses	13 %
De 1 a 2 años	31 %
Más de 2 años	32 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Según las encuestas realizadas, se llegó a determinar que el tiempo que llevan como vendedores y se aprecia que la mayoría tienen más de dos años en la actividad, los nuevos tienen alrededor de 3 meses (9%), mientras que el grupo de uno a dos años

alcanza el 31%.

**Cuadro No. 3**

Pregunta: ¿Cuánto es el capital con el que trabaja?	
Hasta 100 (USD)	18 %
De 100 a 200 (USD)	20 %
De 200 a 400 (USD)	48 %
Más de 400 (USD)	14 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

El cuadro demuestra que, respecto del capital con el que trabajan los comerciantes informales se encuentra que la mayoría respondió que está entre los 200 y 400 dólares. Pero probablemente esta respuesta sea originada porque en los últimos meses del año adquieren más mercancías que en otras, sin embargo, un análisis de los datos muestra que el segmento que trabaja con 100 a 200 dólares es importante. No necesariamente todos tienen invertido el mayor valor, sino que se sitúan en este rango.

**Cuadro No. 4**

Pregunta: Tiene local en que desarrolla sus actividades de trabajo?	
Si	0 %
No	100 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

De los investigados ninguno tiene un local en el que vender sus mercancías, sin embargo, una observación permitió conocer que algunos informales tienen pequeños locales.



**Cuadro No. 5**

Pregunta: ¿Cuál es su ganancia diaria?	
Hasta 2 (USD)	14 %
De 3 a 4 (USD)	64 %
De 5 a 6 (USD)	15 %
De 7 a 10 (USD)	7 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

El cuadro que antecede se puede observar la ganancia diaria, el 64 % respondió que es entre 3 a 4 dólares, no obstante, un porcentaje minoritario (7%) señaló que obtienen hasta 10 dólares.

**Cuadro No. 6**

Pregunta: ¿Cuál es el porcentaje estimado de ganancia?	
Hasta 5 %	80 %
De 6 a 8 %	12 %
De 9 a 10 %	8 %
Otros	0 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Es sorprendente el alto porcentaje de los encuestados (80 %), manifiesten que alcanzan un 5% de ganancia en sus ventas.

**Cuadro No. 7**

Pregunta: ¿Cuáles son las temporadas del año en que logra mayor ganancia?	
Al inicios de clases	14 %
Cualquier época es igual	36 %
En las vacaciones de invierno	9 %
Fiestas religiosas	18 %
Navidad	23 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Según las encuestas efectuadas a los microempresarios se pudieron determinar la época de navidad es la señalada como una de las que producen mayores ganancias a estos vendedores, pero el 36% indica que el negocio es similar en otras épocas del año.

**Cuadro No. 8**

Pregunta: Ha solicitado y logrado préstamos de las entidades e instituciones financieras	
Solicitado y negado	5 %
Solicitado y concedido	2 %
No ha solicitado	93 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Los mayores porcentajes de encuestados respondieron que no han solicitado préstamos de las entidades e instituciones financieras (93%) y que solo el 2% respondió haber solicitado y logrado un préstamo.

**Cuadro No. 9**

Pregunta: Cómo financia la compra de los productos/materiales que vende?	
Préstamo de familiares	3 %
Capital propio	2 %
Banco o Cooperativas de Ahorro y Créditos	2 %
Mediante un prestamista	71 %
Todas las anteriores	22 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

El financiamiento de las mercaderías de este grupo investigado está a cargo de los prestamistas (71%) y solo el 2% afirma utilizar sus recursos.

**Cuadro No. 10**

Pregunta: ¿Cuál es el plazo que le concede el prestamista para cancelar el préstamo adquirido?	
Un mes	6 %
Hasta 2 meses	2 %
Hasta 6 meses	3 %
Se conviene entre las partes	89 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

De las encuestas realizadas a los microempresarios se pudo observar que los plazos que conceden los prestamistas varían, pero según el 89% se conviene entre los interesados.

**Cuadro No. 11**

Pregunta: ¿Cuál es el interés mensual al cual le prestan el dinero?	
De 1 a 5 %	0 %
De 6 a 10 %	3 %
De 11 a 15 %	6 %
Más de 20%	92 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

En el cuadro No. 11 se indica que los prestamistas cobran un interés mensual que oscila entre el 5 a más de 20% mensual, lo que significa desde el 60% a más de 144% anuales.

**Cuadro No. 12**

Pregunta: ¿Cuál es la periodicidad con que presta dinero?	
Mensual	78 %
Bimensual	7 %
Trimestral	10 %
Otro	5 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Los préstamos tienen una periodicidad condicionada a las compras que efectúan y es mensual lo cual representado el 78%, bimensual 7% y el 10% es trimestral.

**Cuadro No. 13**

Pregunta: ¿Cuál es la modalidad de cancelación del crédito?	
Diario	74 %
Semanal	18 %
Quincenal	2 %
Mensual	6 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Respecto de cómo pagan los créditos que les conceden el prestamista varía desde cobros diarios a mensuales.

**Cuadro No. 14**

Pregunta: Pertenece a alguna asociación de comerciantes?	
Si	0 %
No	100 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Según las encuestas realizadas, se llegó a determinar que el mayor porcentaje (100%) de los comerciantes no pertenecen a ninguna asociación de comerciantes.

**Cuadro No. 15**

Pregunta: Ha intentado asociarse para contar con otro financiamiento?	
Si	0 %
No	100 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

El 100% también indica que no han intentado asociarse para contar con otro financiamiento.

**Cuadro No. 16**

Pregunta: Cree posible lograr otra fuente de financiamiento?	
Si	0 %
No	100 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

En el cuadro No. 16 se indica que los comerciantes o microempresarios en su totalidad de los encuestados no creen posible lograr otra fuente de financiamiento

**Cuadro No. 17**

Pregunta: Tiene usted empleados?	
Si	25 %
No	75 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Del total de los encuestados 92 de ellos respondieron que no tiene empleados, lo que representa el 75% de los encuestados, afirmativamente respondieron 31 encuestados lo que representa el 25%.

**Cuadro No. 18**

Pregunta: Su negocio es más grande que cuando lo inicio?	
Si	9 %
No	91 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Antes que se iniciaran en el negocio, el 91% de los encuestados no tenían un negocio tan grande, y el 9% ellos se iniciaron con un buen negocio.

**Cuadro No. 19**

Pregunta: En qué sector de la ciudad vive?	
Centro y calles cercanas	76 %
Barrios periféricos	21 %
Parroquia rural	3 %
Total: (BASE 123 ENCUESTAS)	100 %

**Fuente:** Elaboración Propia

Los microempresarios de la ciudad de Babahoyo, proceden del Centro y calles cercanas, lo cual representa el 76% y el 21% tiene procedencia de los Barrios periféricos

## **DISCUSIÓN**

Para este trabajo se consideró a los microempresarios ambulantes, considerando así a los vendedores que ofrecen sus productos en la calle sin un lugar fijo de venta. En el marco teórico de este trabajo se ha insistido en las características de este segmento y las escasas o nulas posibilidades que tienen en este medio para acceder a préstamos, se consideró que los trabajadores o comerciantes con un puesto fijo tienen un nivel de inversión relativamente elevado, razón por la cual se excluyó a quienes laboran en el mercado llamado Bahía Calderón.

La mercadería que venden los microempresarios de Babahoyo es variada e incluye artículos alimenticios, de vestir, comunicaciones, cosméticos, etc.; todo ello en pequeña cantidad por el capital con el que cuentan.

Como se muestra en el cuadro No. 3; los capitales más altos corresponden a un bajo porcentaje y es solo un poco mayor a \$ 400.00 USD. Al no tener un socio fijo de trabajo deben deambular por la ciudad para encontrar los clientes.

El porcentaje de ganancias, muy lejos, solo en un 7% alcanzo entre el 6% y el 10%; ese aspecto disminuye sus expectativas de crecimiento a futuro y los hace muy vulnerables a las condiciones del ambiente económico, puesto que pueden cambiar de línea de negocios para aprovechar oportunidades o enfrentar amenazas. También impide que sean sujetos de crédito porque no tienen bienes ni un historial que los haga atractivos a la banca tradicional; por eso es que sólo un bajo porcentaje ha podido acceder a préstamos (5%). También esto incide en la relación que se establece con los prestamistas cuyo interés son altos, pero conceden préstamos con mayor agilidad.

Las bajas ventas y ganancias y los altos interés del dinero prestado (hasta más del 12% mensual) para la operación son factores a considerar para juzgar el desempeño económico de los microempresarios informales. Justamente un elemento que limita el crecimiento de los comerciantes es el cobro a diario de los intereses generados por el capital prestado. No se crean fuentes de trabajo en este sector lo que deviene en su imposibilidad de disminuir la pobreza. Muchos de ellos se han asociado, pero, también es verdad que son muchos más los que no pertenecen a una organización alguna, lo que incrementa su indefensión ante los limitantes del entorno comercial.

Los porcentajes obtenidos que las operaciones de los microempresarios de Babahoyo están estrechamente ligadas al financiamiento por parte de prestamistas.

La mayoría de los microempresarios de la ciudad son comerciantes informales con escaso capital de operación

## **CONCLUSIONES**

1. Las operaciones de los microempresarios de Babahoyo están estrechamente ligadas al financiamiento por parte de los prestamistas. La mayoría de los microempresarios de la ciudad son comerciantes informales con escaso capital de operación.
2. Los intereses de financiamiento encarecen el dinero y por lo tanto las operaciones mercantiles que se efectúan.
3. Existe una práctica consentida de la usura, puesto que los intereses que cobran hasta el 20% mensual, exceden el límite señalado por ley y son ilegales.
4. Las ganancias que están obteniendo los microempresarios de Babahoyo en muchas ocasiones son inferiores a los costos de la operación.
5. Los negocios que realizan los informales se sitúan en el límite de la sobrevivencia para la mayoría de ellos, no existe oportunidades de crecimiento económico porque para operaciones es poco y caro, carecen de algún tipo de organización que colabore con su preparación para el trabajo.
6. Se han acostumbrado a tratar con usureros y a los altos intereses y cortos plazos que les ofrecen el dinero.
7. Las proyecciones económicas permiten suponer que habrá un crecimiento sostenido tanto de las operaciones como de capital.
8. A partir del segundo año se podrá incrementar el número de productos que se presta a los socios.

## BIBLIOGRAFÍA

AFEFCE, ( 2007) *Tutoría de Investigación* ,Quito Ecuador

Bach, J. y Back, J. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2011. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Recuperado de [http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf)

BERNAL, T, Cesar Augusto (2008) Metodología de la Investigación Científica para Administración y Economía, Santa Fe de Bogotá - Colombia

Cantos Aguirre, E. (2006). *Diseño y Gestión de microempresas*. Quito: Codeu.

Centro de Estudios y Datos (CEDATOS). Las Microfinanzas en la región Sierra norte del Ecuador. Quito: CEDATOS, Septiembre 2001.

GULLI H, (2009) *Microfinanzas y pobreza, ¿son cálidas las ideas preconcebidas?*, Banco Interamericano de Desarrollo

GITMAN, L (2011): Administración Financiera, México, Ed, Prentice may, Octava

HARRINGTON J, (2010) Mejoramiento de los procesos de la Empresa, Mc Graw Hill. Bogotá 2000

Herrick, Bruce H., Gustavo A. Marquez, and Joseph F. Burke. Ecuador Micro-Enterprise Sector Assessment: Policy Framework. GEMINI Technical Report No. 10. March 1991.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), diciembre del 2012. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2012/Diciembre-2012/122012\\_Presentacion\\_Laboral.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2012/Diciembre-2012/122012_Presentacion_Laboral.pdf)

Lawrence J, G., & Chad J, Z. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Person.

Montero, E. (2005). *Manual de gestión microempresarial : cómo administrar con éxito una microempresa* . Ibarra: Universitaria.

Ramesh, K., & Rao. (1989). *Fundamentos de Gestión Financiera*. Nueva York: Macmillan.

Ross, S., Westerfield, R. & Brandford, J. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México D.F.: Mc Graw Hill

SAMPIERI R; FERNÁNDEZ C y BAPTISTA P( 2008); *Metodología de la Investigación*

USAID \_ Ecuador Microempresas y micro finanzas en Ecuador, Marzo 2005

USAID \_ Ecuador, Proyecto SALTO, Ecuador: *Moviendo Fronteras en Micro Finanzas*, septiembre 2006

Varela, Rodrigo 2001 *Innovación Empresarial*. Ed. Prentice Hall México 382p.

Yunnus, M. (1997). *Hacia un mundo sin pobreza*. Santiago de Chile. Chile: Ed. Andrés Bello, Zarruk