



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios
del cantón Salinas.**

AUTORES:

**Villa Rodríguez, Oscar Andrés
Mendoza Pilay, Daniel Enrique**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciado en Administración de Empresas**

TUTOR:

Ing. Mendoza Villavicencio, Christian Ronny, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
03 de septiembre del 2026**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Villa Rodríguez, Oscar Andrés y Mendoza Pilay, Daniel Enrique** como requerimiento para la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**.

TUTOR

f. _____
Ing. Mendoza Villavicencio, Christian Ronny Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Villa Rodríguez, Oscar Andrés**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios del cantón Salinas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026

AUTOR

f. 

Villa Rodríguez, Oscar Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Mendoza Pilay, Daniel Enrique**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios del cantón Salinas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 03 del mes de septiembre del año 2026

AUTOR

f. _____
Mendoza Pilay, Daniel Enrique



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

REPORTE COMPILATIO



Informe de análisis

Compilatio Magister+ | UCSG-EC- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil

Oscar.Villa Daniel.Mendoza

ID : 710d34ded97aa8ba53f8a46aba4ffdf35a760b7



5%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : Oscar.Villa Daniel.Mendoza.txt
Tamaño del archivo original : 485,38 kB
Número de palabras : 16.249

Depositante : Christian Ronny Mendoza Villavicencio
Fecha de depósito : 24 de agosto de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 24 de agosto de 2026

TUTOR

f.

Ing. Mendoza Villavicencio, Christian Ronny Mgs.

ESTUDIANTE

f.

Villa Rodríguez, Oscar Andrés

ESTUDIANTE

f.

Mendoza Pilay, Daniel Enrique

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por permitirme estar hoy aquí, por darme la fortaleza para superar cada una de las dificultades que se presentaron durante este camino y por permitirme llegar hasta este momento tan importante.

También quiero agradecer a los pequeños comerciantes que nos brindaron su tiempo y colaboración para poder desarrollar esta investigación, ya que su participación fue fundamental para alcanzar este objetivo.

Finalmente, quiero agradecer de manera especial a mi familia, por estar siempre conmigo, por su apoyo, paciencia y motivación en los momentos más difíciles. Cada palabra de aliento y cada muestra de confianza fueron importantes para no rendirme y poder culminar esta etapa de mi vida.

A todos ustedes, muchas gracias por haber sido parte de este logro.

AGRADECIMIENTO

Al terminar esta etapa, quiero agradecer por todas las experiencias que formaron parte de este camino. Agradezco por los momentos buenos, que me permitieron disfrutar del proceso, pero especialmente por los momentos difíciles, porque fueron los que más me enseñaron, me hicieron más fuerte y me demostraron que soy capaz de continuar incluso cuando las cosas no salen como esperaba.

Este no ha sido un año fácil. Existieron situaciones que pusieron a prueba mi ánimo, mi paciencia y mi capacidad para seguir adelante. Sin embargo, aun en los días más complicados, nunca estuve completamente solo.

Por eso, agradezco profundamente a mi familia, a mis seres queridos y a mis amistades cercanas, quienes me acompañaron de distintas maneras. Gracias por escucharme, por animarme, por confiar en mí y por estar presentes cuando más lo necesitaba. Muchas veces, una palabra, un consejo o simplemente su compañía fueron suficientes para ayudarme a continuar.

También agradezco a todas las personas que formaron parte de mi preparación académica y contribuyeron con sus conocimientos, orientación y experiencia para que este trabajo pudiera realizarse.

Hoy comprendo que alcanzar una meta no significa haber recorrido un camino perfecto, sino haber encontrado la fuerza para no detenerse a pesar de las dificultades. Por todo lo bueno y, sobre todo, por todo lo malo que también dejó aprendizaje, gracias.

DEDICATORIA

A mi esposa, por estar presente durante todo este proceso, por acompañarme en los buenos y en los difíciles momentos, por su paciencia, comprensión y apoyo constante. Gracias por caminar a mi lado, por creer en mí y por ser una parte fundamental de mi vida. Este logro también representa todo el esfuerzo y sacrificio que hemos realizado juntos como familia.

A mi hijo, quien se convirtió en mi mayor motivación para seguir adelante y superarme cada día. Todo esfuerzo adquiere un significado diferente cuando existe una razón tan importante para continuar. Espero que este logro pueda servirle algún día como ejemplo de que, con perseverancia, responsabilidad y dedicación, es posible alcanzar las metas que nos proponemos.

A mis padres, por su amor y apoyo incondicional a lo largo de mi vida. Gracias por estar presentes, por confiar en mis capacidades, por sus consejos y por enseñarme el valor del esfuerzo y la constancia. Gran parte de la persona que soy hoy se la debo a ustedes y a todo lo que me han enseñado.

Finalmente, dedico este logro a mi familia, porque cada uno, de diferentes maneras, ha sido parte de este camino. Hoy culmino una etapa muy importante, pero sé que no habría sido posible recorrerla solo. Por eso, este logro no es únicamente mío; también pertenece a todos ustedes.

DEDICATORIA

Dedico este logro a mi familia, por ser mi refugio y mi fortaleza cuando sentía que las cosas no estaban saliendo bien. Este no ha sido un año fácil; estuvo lleno de momentos que me pusieron a prueba y de situaciones que muchas veces me hicieron dudar de mí mismo. Sin embargo, incluso en los días más difíciles, nunca estuve completamente solo.

A mis seres queridos y a esas amistades que permanecieron cerca, que me escucharon, me aconsejaron y me dieron ánimo cuando más lo necesitaba. Tal vez no pudieron solucionar cada problema, pero su presencia hizo que todo fuera un poco más llevadero.

También me dedico este logro a mí mismo, por no haberme rendido, por seguir adelante aun cuando emocionalmente no me sentía bien y por aprender que avanzar lentamente también es avanzar.

Esta tesis representa más que la culminación de una etapa académica; representa todo lo que tuve que superar para llegar hasta aquí. Por eso, se la dedico a quienes estuvieron conmigo durante el camino y a la persona en la que me convertí después de recorrerlo.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ec. Coello Cazar David Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ec. Govea Andrade Karina Ph.D.

OPONENTE

ÍNDICE

Introducción	2
La Problemática	4
Antecedentes	4
Contextualización del problema	5
Objetivo General	7
Objetivos Específicos	7
Justificación del Tema.....	7
Limitaciones y delimitaciones	8
Capítulo I. Marco Teórico.....	10
El Microcrédito.....	10
Origen y evolución del microcrédito	12
Importancia del microcrédito en la economía local.....	13
Acceso al financiamiento en pequeños comerciantes.....	15
Inclusión Financiera	17
Concepto de Inclusión Financiera.....	17
Relación entre Inclusión Financiera y Desarrollo Productivo	18
Beneficios para sectores económicos vulnerables	19
Pequeños Comerciantes	19
Desarrollo Económico	21
Relación entre microcrédito y desarrollo económico	22
El capital de trabajo.....	23
Rentabilidad en pequeños negocios	24

Rentabilidad.....	24
Factores que afectan la rentabilidad	25
Relación entre financiamiento y utilidades.....	26
Liquidez empresarial	27
Gestión financiera en pequeños comerciantes.....	28
Uso adecuado del microcrédito	30
Riesgos del endeudamiento	31
Sobreendeudamiento	31
Incumplimiento de pagos	32
Uso inadecuado del crédito	32
Marco Legal.....	34
Marco Conceptual	38
Capítulo 2. Metodología.....	39
Diseño de Investigación	39
Tipo de Investigación y Enfoque	39
Alcance de la investigación	40
Población	40
Muestra.....	41
Capítulo 3. Resultados.....	43
Análisis de resultados	43
Perfil sociodemográfico: sexo y edad	43
Nivel de instrucción.....	43
Sector comercial y tiempo de funcionamiento	43

Formalización y tipo de espacio comercial	44
Acceso al microcrédito y tipo de entidad financiera	44
El monto de microcrédito recibido.....	45
Percepción sobre las condiciones de acceso al microcrédito	46
Destino del microcrédito	46
Conclusiones y Recomendaciones	47
Conclusiones.....	47
Recomendaciones.....	48
REFERENCIAS	49
Apéndice	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población y muestra	42
--	----

ÍNDICE DE GRÁFICO

Gráfico 1 Microcrédito	45
-------------------------------------	----

ÍNDICE DE APÉNDICE

Apéndice 1	51
------------------	----

RESUMEN

Este trabajo examina el microcrédito desde la experiencia de los pequeños comerciantes del cantón Salinas y, en particular, la forma en que ellos perciben su aporte al desempeño financiero de sus negocios. La investigación se centró en las condiciones de acceso, el uso de los recursos y algunas características económicas de los establecimientos. Se trabajó con un enfoque cuantitativo, diseño no experimental, de campo y transversal, y alcance descriptivo. De una población de 320 comerciantes se obtuvo una muestra de 145, a quienes se aplicó un cuestionario estructurado. Los resultados muestran que 97 participantes (66,9 %) habían accedido alguna vez a un microcrédito. Entre las fuentes utilizadas destacaron las cooperativas de ahorro y crédito. También se observó que más del 56 % identificó los requisitos y las garantías como obstáculos para obtener financiamiento. Quienes habían recibido microcrédito señalaron como destinos frecuentes el capital de trabajo, la compra de inventario y las mejoras de infraestructura. En conjunto, los datos muestran que este financiamiento forma parte de la dinámica cotidiana de una proporción importante de los negocios estudiados, aunque su acceso todavía presenta dificultades. A partir de estos hallazgos se considera pertinente fortalecer la educación financiera y promover productos crediticios más ajustados a las condiciones de los pequeños comerciantes de Salinas.

Palabras clave: microcrédito, finanzas, desempeño financiero, pequeños comerciantes, inclusión financiera, capital.

ABSTRACT

This study examines microcredit from the experience of small traders in Salinas Canton, with particular attention to how they perceive its contribution to the financial performance of their businesses. The research focused on access conditions, the use of borrowed funds, and selected economic characteristics of the establishments. A quantitative approach was used, with a non-experimental, field-based, cross-sectional design and a descriptive scope. From a population of 320 traders, a sample of 145 participants was surveyed using a structured questionnaire. The findings show that 97 respondents (66.9%) had accessed microcredit at least once. Credit unions were among the most frequently used sources. More than 56% of the participants also identified requirements and guarantees as obstacles to obtaining financing. Among those who had received microcredit, the most common uses were working capital, inventory purchases, and improvements to business infrastructure. Overall, the results indicate that microcredit is part of the everyday financial dynamics of a substantial share of the businesses studied, although access continues to involve difficulties. Based on these findings, strengthening financial education and promoting credit products better suited to the conditions of small traders in Salinas are considered relevant actions.

Keywords: microcredit, finance, financial performance, small traders, financial inclusion, capital.

Introducción

El microcrédito constituye una de las principales alternativas de financiamiento para los pequeños comerciantes, especialmente para aquellos que enfrentan limitaciones para acceder a productos crediticios tradicionales. A través de este mecanismo financiero, numerosos emprendedores y propietarios de pequeños negocios pueden obtener recursos destinados a la adquisición de mercadería, compra de insumos, mejoramiento de infraestructura o fortalecimiento de sus actividades económicas.

En Ecuador, los pequeños negocios representan un sector relevante para la economía local debido a su contribución a la generación de ingresos, dinamización del comercio y satisfacción de necesidades de consumo de la población. Sin embargo, muchos de estos negocios desarrollan sus actividades enfrentando restricciones relacionadas con el acceso al financiamiento, la disponibilidad de capital de trabajo y las condiciones exigidas por las entidades crediticias.

Por otro lado, en el cantón Salinas, la actividad comercial constituye una fuente importante de ingresos para numerosas familias, especialmente por la dinámica económica asociada al turismo y a las actividades de servicios. No obstante, las condiciones de acceso al financiamiento pueden variar según el nivel de formalización de los negocios, los requisitos establecidos por las instituciones financieras y las capacidades económicas de los comerciantes. Por ende, resulta pertinente analizar cómo se presenta el acceso al microcrédito y cuál es el aporte percibido del microcrédito al desempeño financiero de sus negocios por parte de los pequeños comerciantes.

La presente investigación se desarrolló con el propósito de generar información que contribuya a comprender las condiciones de acceso al microcrédito, los principales usos que reciben estos recursos y las percepciones de los comerciantes respecto de sus beneficios y limitaciones. Los resultados obtenidos permiten disponer de evidencia empírica sobre una realidad económica de interés para comerciantes, entidades financieras, instituciones públicas y futuras investigaciones relacionadas con el financiamiento de pequeños negocios.

En esta investigación, el desempeño financiero se observa desde lo que reportan los propios comerciantes y no a partir de razones contables. La atención se concentra en el uso que dan al microcrédito dentro del negocio: mantener el capital de trabajo, reponer mercadería o realizar mejoras en el local. Esa información permite conocer cómo valoran

el financiamiento en su actividad cotidiana. Como los datos se recogieron en un solo momento, los resultados describen esa experiencia, pero no permiten afirmar que el microcrédito, por sí mismo, haya provocado una mejora financiera.

El capítulo I concentra la discusión teórica que acompaña el estudio. Parte del microcrédito y de su evolución, pero también revisa el acceso al financiamiento, la inclusión financiera y las particularidades de los pequeños comerciantes. A partir de allí se incorporan elementos vinculados con el desempeño financiero, como la inversión, la liquidez, la rentabilidad y la productividad.

En el capítulo II se explica el camino seguido para levantar y organizar la información. Se describen el diseño no experimental y transversal, el enfoque cuantitativo y el alcance descriptivo, junto con la población, la muestra y el cuestionario aplicado. Esta parte permite entender de dónde provienen los datos sobre el acceso al microcrédito y sobre el destino que los comerciantes dieron a los recursos.

El tercer capítulo recoge los datos obtenidos mediante la encuesta. En esta parte se presentan las características de los comerciantes, su nivel de formalización, el acceso al microcrédito, los montos recibidos, las condiciones que perciben y el destino que dieron al financiamiento.

La Problemática

Antecedentes

El microcrédito ha sido reconocido en distintos contextos económicos como una herramienta de inclusión financiera dirigida a quienes no suelen acceder con facilidad a la banca tradicional, dado que su aparición respondió única y exclusivamente a la necesidad de ofrecer recursos a personas con actividades productivas pequeñas, muchas veces informales, que requieren capital para sostener inventarios, entre otras cuestiones. En ese marco, los pequeños comerciantes representan un sector especialmente sensible a las condiciones de financiamiento, porque dependen de flujos diarios de efectivo y de decisiones rápidas para mantener su negocio en funcionamiento.

El comercio informal tiene una relación con distintos actores, instituciones, organizaciones formales e informales, una de ellas, las cooperativas de créditos juegan un papel importante en la financiación de actividades, de alguna forma, las impulsan a través de los créditos a diversas actividades en el sector del comercio informal. Así también el aspecto tributario merece especial atención en su abordaje, su aplicación y sus implicaciones en la generación de recursos para el Estado. (Ayaviri, Quispe, Villa, & Velarde, 2021)

Desde la óptica de los negocios, diversos estudios han mostrado que el acceso oportuno al crédito puede influir en la continuidad del negocio, el incremento de ventas y la capacidad de reinversión. Cuando un comerciante obtiene financiamiento en condiciones manejables, puede ampliar su oferta, diversificar productos y mejorar su atención al cliente.

En el Ecuador, el acceso al financiamiento para micro y pequeños negocios ha sido abordado como parte de políticas de desarrollo y de inclusión productiva, y a pesar de ello, todavía persisten múltiples dificultades relacionadas con la bancarización, la documentación exigida y la percepción de riesgo que tienen las entidades financieras frente a comerciantes con ingresos variables.

Actualmente su adopción como eje transversal en los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) visibiliza el rol que tiene para mejorar el estado de las economías y el bienestar de la población. Por ejemplo, de los 2 mil millones de adultos que permanecen excluidos financieramente la mayoría son mujeres, y de éstos un 70% habita en las regiones del Sur y Sureste de Asia, África Subsahariana y Asia Pacífico. (Girón, De La Vega, & Vélez, 2018)

Los antecedentes de esta problemática también permiten observar que el desempeño financiero de un comerciante no depende únicamente del dinero recibido, puesto que intervienen factores como la capacidad de planificación, el control de inventarios, la ubicación del negocio, la estabilidad de la demanda y el nivel de conocimientos administrativos, por lo que, está de más decir que el acceso al microcrédito puede funcionar como un punto de partida para mejorar la competitividad, siempre que exista acompañamiento, disciplina financiera y condiciones de pago razonables.

Contextualización del problema

El problema se sitúa en la realidad de los pequeños comerciantes del cantón Salinas, quienes suelen desenvolverse en un entorno económico marcado por la estacionalidad, la competencia intensa y la necesidad permanente de liquidez. En este tipo de actividades, la falta de capital puede traducirse rápidamente en desabastecimiento, reducción de ventas y pérdida de clientes. Es evidente que el microcrédito aparece como una alternativa viable para cubrir necesidades inmediatas y sostener la operación comercial, sin embargo, su acceso no siempre es sencillo ni suficiente para generar una mejora real en el desempeño financiero.

Es por ello que esta problemática adquiere una especial importancia, porque el pequeño comercio constituye aquella fuente de sustento para numerosas familias y un componente activo de la economía local. Si los comerciantes logran acceder a financiamiento adecuado pueden sostener mejor sus operaciones y ampliar sus posibilidades de crecimiento, pero si el acceso es limitado, costoso o mal administrado, el microcrédito pierde su potencial como herramienta de desarrollo.

Por eso, este tema merece ser estudiado con atención, ya que permite identificar si el financiamiento está cumpliendo una función real de impulso económico o si, por el contrario, solo está ayudando a cubrir carencias momentáneas sin generar cambios duraderos. En ese sentido, el estudio resulta pertinente porque ayuda a identificar barreras reales de acceso, niveles de endeudamiento y percepción de beneficio entre quienes sostienen su negocio con esfuerzo diario. También permite valorar si las entidades financieras están ofreciendo productos compatibles con la dinámica comercial del cantón, o si existen condiciones que, en la práctica, restringen el uso productivo del crédito.

De acuerdo a lo antes mencionado, vale la pena formular la siguiente interrogante:
¿Cómo se presenta el microcrédito y cuál es su aporte percibido al desempeño financiero de los pequeños negocios del cantón Salinas?

Objetivo General

Analizar el microcrédito y su aporte percibido al desempeño financiero de los pequeños negocios del cantón Salinas, considerando las condiciones de acceso, las características del financiamiento y el uso de los recursos obtenidos.

Objetivos Específicos

- Examinar los fundamentos teóricos del microcrédito y los elementos del desempeño financiero que resultan pertinentes para los pequeños negocios.
- Describir el procedimiento seguido para obtener información sobre el acceso al microcrédito y la utilización de los recursos en los pequeños negocios del cantón Salinas.
- Valorar los resultados obtenidos sobre el acceso, las condiciones y el uso del microcrédito, a partir de la percepción de los comerciantes sobre su aporte al desempeño financiero de sus negocios.

Justificación del Tema

El acceso al microcrédito representa una alternativa relevante para los pequeños comerciantes y sus negocios del cantón de estudio, debido a que gran parte de ellos trabajan con recursos limitados y dependen de ingresos diarios para sostener sus negocios, por lo que, contar con el financiamiento oportuno puede marcar notablemente la diferencia entre mantener la actividad comercial o enfrentar un estancamiento económico prolongado.

La situación es importante porque no basta con que el crédito exista, puesto que, también es necesario conocer si realmente beneficia al negocio, porque en múltiples casos los comerciantes acceden a pequeños préstamos para resolver necesidades urgentes, pero no siempre logran transformarlos en una herramienta de crecimiento.

Además, este escenario presenta un impacto directo dentro de la estabilidad de las familias que viven del pequeño comercio, dado que, cuando el financiamiento es escaso, alto en costos o se administra sin planificación, el emprendedor se ve obligado a trabajar con poca liquidez, reducir su competitividad o incluso recurrir a deudas que no lo benefician.

Es así que esta investigación permitirá generar información útil para comprender mejor las condiciones reales en las que operan los pequeños comerciantes de Salinas, y con ello, se podrán plantear reflexiones y propuestas más acordes con su situación económica, fortaleciendo así el análisis académico sobre el microcrédito como herramienta de apoyo productivo y desarrollo empresarial local. Por ende, la investigación será útil para comerciantes, instituciones financieras, entidades públicas y para actores de la academia, ya que se aportará información para comprender el tema.

Limitaciones y delimitaciones

La presente investigación se encuentra limitada, en primer lugar, por la disponibilidad y veracidad de la información que puedan proporcionar los pequeños comerciantes del cantón Salinas, ya que no todos llevan registros contables formales o completos de sus ingresos, gastos y niveles de endeudamiento. Esta situación puede dificultar la obtención de datos precisos para analizar con mayor profundidad la relación del microcrédito en su desempeño financiero.

A ello se suma que algunos participantes podrían mostrar reservas al momento de compartir información financiera por desconfianza o temor a exponer su situación real. Asimismo, otra limitación puede estar relacionada con el acceso a información institucional de las entidades financieras, debido a que no siempre se dispone de datos detallados sobre montos otorgados, condiciones de crédito o perfiles de los beneficiarios.

Otra limitación importante es el alcance temporal del estudio, ya que el análisis se concentra en una realidad específica y en un periodo determinado, por lo que los resultados no necesariamente podrán generalizarse a otros cantones, provincias o sectores productivos. También puede influir la variabilidad del entorno económico, considerando que factores externos como la estacionalidad de las ventas, la competencia comercial, la inflación o la capacidad adquisitiva de los consumidores afectan el desempeño de los comerciantes y pueden incidir en los resultados obtenidos.

En cuanto a las delimitaciones, esta investigación se centra en el estudio de la relación del acceso al microcrédito en el desempeño financiero de los pequeños negocios del cantón Salinas, provincia de Santa Elena. Por ende, el análisis se enfoca exclusivamente en este grupo social y económico, puesto que representa una unidad de

estudio pertinente para observar cómo el financiamiento se asocia dentro de la dinámica de negocios en una pequeña escala.

Capítulo I. Marco Teórico

El Microcrédito

Para comenzar con los detalles más profundo es imperioso definir a breves rasgos el tema. Y es que el microcrédito constituye una modalidad de financiamiento orientada a personas o negocios menores que necesitan recursos para iniciar, sostener o fortalecer una actividad de producción. Su importancia radica en que ofrece una alternativa a quienes no acceden con facilidad a la banca tradicional. En el caso de los pequeños comerciantes, puede convertirse en una herramienta concreta para comprar mercadería, reorganizar inventario y mantener la operación diaria.

Desde una perspectiva administrativa, el microcrédito no debe entenderse solo como un préstamo de bajo monto, sino como un mecanismo de impulso económico. Su lógica responde a la necesidad de cubrir requerimientos inmediatos con condiciones más flexibles que otros productos financieros, “el desarrollo local y las microfinanzas son herramientas fundamentales para atender las necesidades socioeconómicas de los individuos y por tanto ambas realidades son concebidas como herramientas de potencialización de las capacidades endógenas” (Mballa, 2017).

Una característica esencial del microcrédito es que se adapta a realidades económicas sencillas, donde los ingresos no siempre son estables ni elevados. Incluso, los montos otorgados son pequeños y los plazos de pago se diseñan según la capacidad del solicitante, por lo que esta cercanía con la realidad del usuario hace que el microcrédito tenga una función social y productiva, más allá de la simple entrega de dinero.

En otra arista, este crédito de menor escala cumple una finalidad simple y clara: la cual consiste en apoyar la continuidad y crecimiento de actividades económicas pequeñas que necesitan liquidez para operar. Por ejemplo, en un pequeño negocio, la adquisición oportuna de mercadería puede contribuir a mantener la disponibilidad de productos y evitar pérdidas de ventas. De este modo, el financiamiento puede constituir un recurso destinado a sostener la continuidad de las actividades comerciales.

En el contexto de los establecimientos menores, el microcrédito puede servir para cubrir necesidades muy concretas como la reposición del inventario, el arreglo de

equipos, mejoras en el local o para afrontar gastos inesperados. Dado que esa versatilidad que lo caracteriza es una de sus mayores fortalezas. Del mismo modo, su impacto depende de la forma en que se utilice.

Los servicios financieros digitales permiten a las personas recibir y enviar dinero en caso de necesidad a personas en otras localidades, transparentan los apoyos otorgados por programas de ayuda gubernamental, facilitan de manera eficaz la dispersión de recursos de programas de asistencia gubernamental, ayudando a evitar problemas de corrupción, que en los países en desarrollo son comunes. (Gongora, Banda, & Vivanco, 2023)

En muchos pequeños negocios, la falta de capital limita la posibilidad de crecimiento, porque el microcrédito adquiere valor como una herramienta que permite mover recursos sin depender únicamente del ahorro propio. Sin embargo, su preponderancia dentro del financiamiento es facilitar la circulación de dinero en microeconomías locales, donde cada compra y cada venta pueden definir la continuidad del negocio.

El microcrédito también tiene una dimensión de inclusión financiera, porque abre la puerta a personas que normalmente quedan fuera del sistema bancario convencional, siendo marginadas por cuestiones burocráticas o sociales. Es así que, esta inclusión no solo significa que el comerciante puede obtener dinero, sino que este sujeto puede entrar en una relación formal con una determinada institución financiera, y en ese sentido, el comerciante comienza a construir su historial crediticio, lo que a lo largo puede ayudarlo a acceder a mejores condiciones y montos más amplios.

No obstante, el microcrédito también implica riesgos, porque si el comerciante adquiere compromisos por encima de su capacidad de pago, puede caer en retrasos o endeudamiento innecesario, por ende, su uso debe estar acompañado de criterio financiero y de una lectura realista del negocio.

En términos empresariales el microcrédito cumple una función de soporte para negocios que operan en mercados pequeños y con recursos reducidos. Su aporte se nota especialmente cuando permite mantener stock, responder a temporadas altas o sostener la clientela frente a la competencia. De esta manera, el financiamiento se conecta con la supervivencia del negocio y con su capacidad de generar ingresos de manera continua.

Origen y evolución del microcrédito

El origen de este tópico es una respuesta concreta a la exclusión financiera de personas con actividades económicas pequeñas, dado que antes de convertirse en un producto institucional, surgió de prácticas comunitarias de ahorro y préstamo, donde la confianza entre participantes reemplazaba a las garantías tradicionales. Por esta razón, esa lógica permitió que familias y comerciantes con pocos recursos accedieran a capital básico para sostener sus necesidades productivas.

Con el paso del tiempo, esa práctica comunitaria empezó a interpretarse como una alternativa financiera válida para sectores desatendidos por la banca convencional. El problema ya no era solo la falta de dinero, sino la ausencia de instrumentos adaptados a realidades donde los ingresos eran inestables, los patrimonios limitados y la formalidad empresarial todavía muy baja en la mayoría de casos, por ejemplo, “las microfinanzas se ha convertido en una especie de manta para abordar la pobreza y para promover el empoderamiento de la mujer” (Jácome, 2004).

El salto hacia el microcrédito moderno ocurrió cuando se empezó a conceder pequeños préstamos a personas pobres que sí tenían capacidad de trabajar, producir y devolver el dinero. Aquella idea central fue simple, pero poderosa, puesto que no todas las personas necesitaban grandes montos sino recursos modestos y oportunos para poner en marcha una actividad rentable o mantener un negocio ya existente.

En ese proceso histórico destacó el trabajo de Muhammad Yunus, quien observó que muchas personas quedaban fuera del sistema financiero por no poseer las garantías tradicionales. Su experiencia impulsó un modelo distinto, más cercano a la realidad de los usuarios y centrado en la confianza, la disciplina de pago y el acompañamiento al pequeño deudor en su actividad diaria.

Más adelante, esa experiencia dio origen a una institución especializada en otorgar créditos pequeños sin exigir respaldo patrimonial fuerte. El objetivo no era únicamente prestar dinero, sino demostrar que el sector de bajos ingresos podía ser sujeto de crédito si existían reglas claras, seguimiento adecuado y una metodología ajustada a su comportamiento económico y comercial cotidiano de manera continua y responsable.

Con esa base, el esquema se expandió rápidamente hacia otros países y regiones del mundo, cuya difusión respondió a un problema compartido: la exclusión de millones de personas del crédito formal. Allí donde existían pequeños comerciantes, productores o emprendedores con ingresos limitados, el microcrédito encontró un espacio para operar y adaptarse a distintos contextos sociales y económicos muy diversos.

Por otra parte, con el avance de la inclusión financiera, el microcrédito dejó de ser solo un préstamo pequeño y pasó a integrarse en estrategias más amplias de desarrollo. Cabe destacar que estas estrategias no solo buscan facilitar dinero, sino acercar a la población a servicios financieros que fortalezcan el ahorro, el manejo de ingresos, la planificación y la estabilidad de los negocios más vulnerables, un aspecto inicialmente favorable.

En la práctica fue ganando legitimidad porque ofrecía una salida real y sin engaños a quienes no podían presentar tantos requisitos ni demostrar una trayectoria empresarial formal. Es decir, su evolución mostró que un monto reducido, bien administrado, puede tener consecuencias significativas sobre la reposición de mercadería, el capital de trabajo, la liquidez y la continuidad de un pequeño negocio sobre todo en contextos de baja liquidez.

También es importante reconocer que su expansión obligó a repensar de manera más precisa la evaluación del riesgo, debido a que, con el tiempo se entendió que prestar a pequeños comerciantes no significa asumir irresponsabilidad, sino diseñar productos acordes a ingresos variables, ciclos de venta y capacidad real de pago. Ante ello, algunos autores sostienen que:

En Ecuador las principales características del entorno de negocios de las microfinanzas son: El sector de las microfinanzas de Ecuador, que se encuentra todavía en un período de transición mientras se pone en práctica la Ley de la Economía Popular y Solidaria. (Prado, Alcivar, Preciado, & Tapia, 2022)

Importancia del microcrédito en la economía local

El microcrédito tiene una importancia directa en la economía local porque permite que pequeños negocios continúen operando aun cuando no cuentan con suficiente capital propio, por ende, para un comerciante de escala reducida, disponer de recursos oportunos significa poder comprar mercadería, reponer inventario y responder a la demanda diaria.

Su aporte también se observa en la estabilidad de los ingresos familiares, dado que los pequeños comerciantes dependen de las ventas diarias para cubrir alimentación, vivienda, educación y otros gastos básicos, sin contar que la canasta básica en el Ecuador se encuentra en niveles elevados. Por lo que, cuando el negocio recibe un microcrédito bien administrado, si aumenta su capacidad de mantenerse activo y de generar flujo constante de dinero.

En una economía local, cada pequeño negocio cumple un desempeño más amplio de la que parece. A modo de ejemplo, una tienda, una ferretería, un puesto de comidas o un emprendimiento ambulante no solo vende los productos, sino que mueve recursos entre proveedores, clientes y servicios relacionados, todo opera en conjunto.

En contextos donde el acceso al crédito tradicional es difícil, esta clase de créditos se convierten en una herramienta de inclusión económica. Conviene subrayar que muchas veces los pequeños comerciantes no poseen garantías suficientes ni historial financiero sólido para solicitar préstamos mayores.

En la economía local, el microcrédito fortalece la permanencia de negocios que suelen operar en condiciones limitadas, puesto que los comerciantes pequeños trabajan con márgenes reducidos, alta competencia y poca reserva de capital. En consecuencia, el financiamiento les ofrece un margen de acción para sostenerse y seguir atendiendo a la clientela.

Las microfinanzas juegan un papel fundamental en las economías en vías de desarrollo puesto que es una estrategia que permite satisfacer necesidades básicas, inversión, entre otros aspectos, lo cual tiene sus ventajas y sus desventajas; es decir, se accede de manera fácil y resulta una oportunidad para proyectos que ejecuten sin la necesidad de tener una garantía, por lo tanto, esto hace que las tasas de interés de los microcréditos sean elevadas y no tengan una calificación crediticia. (Sánchez & Morales, 2025)

Además, el microcrédito puede estimular el crecimiento gradual del emprendimiento. Un negocio que empieza con recursos modestos puede, con apoyo financiero responsable, pasar de una operación básica a una más estable y rentable. Ese crecimiento no ocurre de inmediato, pero sí puede construirse paso a paso mediante compras estratégicas, mejor control de inventario y mayor capacidad de respuesta ante la demanda local.

En pocas palabras, la importancia del microcrédito en la economía local radica en que permite sostener, ordenar y fortalecer actividades comerciales de pequeña escala, y es que su efecto se refleja en el negocio, en la familia y en el entorno económico cercano. Cuando se utiliza adecuadamente, deja de ser solo un préstamo y se convierte en una herramienta práctica para mantener viva la economía cotidiana, que ya tanto ha sufrido por diversas cuestiones ajenas a este campo de estudio.

Acceso al financiamiento en pequeños comerciantes

El acceso al financiamiento es, sin duda, uno de los temas más complejos y determinantes para cualquier pequeño comerciante que desee crecer o simplemente sostenerse en el tiempo. Así mismo, en Ecuador este acceso no está garantizado de manera equitativa para todos los sectores productivos, puesto que la realidad es que muchos comerciantes operan en una especie de limbo financiero: necesitan capital, pero no siempre cumplen con las condiciones que el sistema financiero formal exige para poder otorgarlo.

El sistema financiero ecuatoriano distingue entre distintos tipos de crédito según el destino y el monto solicitado. En primer lugar, para los pequeños comerciantes, el producto más común y accesible es el microcrédito, que está orientado precisamente a personas naturales o grupos asociativos con negocios de pequeña escala. Sin embargo, acceder a este tipo de crédito implica cumplir una serie de requisitos que, aunque en teoría son flexibles, en la práctica resultan siendo una barrera para quienes tienen sus actividades en la informalidad.

Una de las principales razones por lo que los clientes en el sector financiero privado solicitan créditos de consumo es debido a que existe hoy en día el comercio electrónico impulsando a utilizar las tarjetas de crédito que son a la vez una opción de pago, dicho mercado se evidencia en ser todo financiado, por ejemplo los centros comerciales lugar donde muchos hogares frecuentan su uso, así mismo el segmento de consumo tiene una ventaja a diferencia de los demás segmentos debido que al momento de utilizar la tarjeta no es necesario tener una garantía ni recurrir a una entidad financiera. (Vallejo & Ochoa, 2019)

Entre los requisitos más frecuentes que solicitan las instituciones financieras en Ecuador, sean bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito o mutualistas, se encuentran: la presentación de la cédula de identidad, el RUC o RISE activo, referencias personales o comerciales, justificación del negocio y, en muchos casos, documentos que

acrediten ingresos. Para un comerciante informal cuyas ventas son en efectivo y no lleva registros contables, este último requisito puede convertirse en un obstáculo insalvable.

De este modo, un factor relevante es el nivel de formalización de los negocios en zonas como Salinas, dado que una extensa porción considerable de los pequeños comerciantes opera sin registros mercantiles completos, sin llevar una contabilidad básica y sin haberse inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (por sus siglas RUC). Vale la pena acotar que esta situación no es necesariamente el resultado de la deshonestidad del comerciante, sino de la falta de orientación, los costos que implica la formalización y el desconocimiento de los beneficios que esta trae consigo para acceder a recursos financieros.

Las cooperativas de ahorro y crédito han jugado un papel importante en Ecuador como alternativa al sistema bancario tradicional, especialmente en zonas donde la banca privada tiene menor presencia, y es que “el sistema de cooperativas de ahorro y crédito – COACs– inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900), bajo la modalidad de organizaciones gremiales” (Banco Central del Ecuador, 2022).

El historial crediticio es otro elemento que condiciona el acceso al financiamiento, dado que, aquellos comerciantes que en algún momento tuvieron una deuda impagada o que aparecen reportados en el buró de crédito enfrentan serias dificultades para obtener un nuevo préstamo.

La falta de garantías reales es quizás la barrera más frecuente que enfrentan los pequeños comerciantes al momento de solicitar un crédito, puesto que las instituciones financieras suelen exigir bienes inmuebles o vehículos como respaldo del préstamo, sobre todo cuando los montos son significativos.

La educación financiera es un componente que no puede ignorarse al analizar las barreras de acceso al crédito, por esta razón, gran parte de los pequeños comerciantes desconocen qué tipos de crédito existen, qué diferencia hay entre una cooperativa y un banco, cómo calcular una tasa de interés o qué implica firmar un pagaré, cosas básicas en finanzas y manejo de un emprendimiento, pero cuando ha existido una preparación previa.

El papel principal del Estado ecuatoriano a través de instituciones como BanEcuador ha sido clave en el intento de ampliar el acceso al crédito para los sectores más vulnerables del comercio y la producción nacional. Sin embargo, en la práctica, aquellos trámites burocráticos, los tiempos de espera y la exigencia de documentación siguen siendo un obstáculo real para los comerciantes de zonas como Salinas.

Inclusión Financiera

Concepto de Inclusión Financiera

A breves rasgos se puede entender como inclusión financiera al proceso mediante el cual personas y grupos que históricamente han sido excluidos del sistema financiero formal logran acceder a productos y servicios como créditos, cuentas de ahorro, seguros y medios de pago. Es decir, no se trata únicamente de tener acceso físico a una institución bancaria, sino de que ese acceso sea real, oportuno, asequible y adecuado a las condiciones de vida de cada persona.

En el contexto ecuatoriano, la inclusión financiera cobra especial relevancia porque una parte importante de la población económicamente activa aún realiza sus transacciones completamente al margen del sistema formal. Por ende, esto ocurre con mayor frecuencia en zonas donde predominan actividades comerciales informales, como sucede en varias partes del cantón Salinas, donde pequeños comerciantes generan ingresos diarios sin contar con una cuenta bancaria, un historial crediticio o algún tipo de respaldo institucional.

En este sentido, la participación interrelacionada de actores de diversos sectores se vuelve vital para disminuir las brechas de inclusión que aún persisten a pesar del esfuerzo del país por tener vigentes dos potentes Estrategias: la de Inclusión y la de Educación Financiera. (Desarrollo, 2025)

Entender la inclusión financiera desde una perspectiva administrativa implica reconocer que no basta con que existan instituciones financieras disponibles, sino que estas deben ofrecer condiciones que realmente se ajusten a la realidad del usuario, la cual no es nada fácil en estos tiempos.

Relación entre Inclusión Financiera y Desarrollo Productivo

En este sentido, cantones como Salinas, donde la actividad comercial depende en gran medida del turismo y de ciclos económicos estacionales, acceder a un crédito en el momento adecuado puede ser determinante. Un comerciante que logra abastecerse correctamente antes de una temporada alta, gracias a un microcrédito oportuno, tiene mayores probabilidades de generar ventas, recuperar la inversión y acumular capital propio, por ello, este ciclo virtuoso es precisamente el vínculo más directo entre la inclusión financiera y el desarrollo productivo local.

Sin embargo, esta relación no es automática ni garantizada. El simple hecho de que un comerciante acceda a un crédito no implica que su negocio vaya a crecer de manera inmediata. Igualmente, para que la inclusión financiera se traduzca en desarrollo productivo es necesario que el financiamiento sea utilizado con criterio, que el monto sea adecuado a la necesidad real del negocio y que las condiciones de pago no comprometan la estabilidad económica del comerciante.

Un comerciante que entiende cómo funciona una tasa de interés, cómo estructurar un flujo de caja básico o cómo evaluar si una inversión es rentable, estará en condiciones de aprovechar de mejor modo los recursos obtenidos. La inclusión financiera sin acompañamiento educativo puede generar sobreendeudamiento, mientras que, combinada con formación básica en finanzas, se convierte en un verdadero motor de desarrollo productivo sostenido.

Desde la perspectiva de la administración de empresas, el desarrollo productivo de un comerciante no se mide únicamente por el volumen de sus ventas, sino también por su capacidad de organizarse, proyectarse y adaptarse al entorno. La inclusión financiera contribuye a este proceso porque obliga, de cierta forma, al comerciante a formalizar parte de su actividad, llevar registros más ordenados y asumir compromisos financieros que requieren planificación. Este ejercicio, aunque inicialmente puede sentirse como una exigencia, termina fortaleciendo la gestión interna del negocio.

Reconocer que la relación entre inclusión financiera y desarrollo productivo también tiene una dimensión colectiva, por ejemplo, cuando varios comerciantes de una misma zona logran acceder al sistema financiero y mejorar su desempeño, el efecto se multiplica sobre

la comunidad: se generan más empleos, aumenta la circulación de dinero en el territorio y se fortalece la economía local.

Beneficios para sectores económicos vulnerables

Hablar de sectores económicos vulnerables implica reconocer que dentro de cualquier economía existen grupos de personas cuyas condiciones de vida, nivel de ingresos y acceso a oportunidades están por debajo del promedio general. Para ellos, el acceso a herramientas financieras puede cambiar sustancialmente su trayectoria económica.

Uno de los beneficios más evidentes que el sistema financiero puede ofrecer a estos sectores es la posibilidad de capitalizarse sin depender exclusivamente de sus ahorros o de la ayuda de familiares. Por otro lado la historia es clara, dado que los comerciantes vulnerables han tenido que financiar su crecimiento de manera muy lenta, reinvertiendo así pequeñas ganancias durante años.

La formalización progresiva es también un beneficio indirecto que se desprende del acceso al crédito. Para obtener financiamiento formal, muchos comerciantes se ven motivados a regularizar su actividad económica, obtener el RUC o RISE, abrir una cuenta bancaria y llevar algún tipo de registro de sus ingresos y gastos.

Cuando una persona que nunca había tenido acceso al sistema financiero formal logra obtener un crédito, pagarlo responsablemente y ver resultados concretos en su negocio, desarrolla una mayor confianza en sus propias capacidades. En este sentido, el cambio de mentalidad se traduce en decisiones más estratégicas, mayor disposición a planificar y una actitud más proactiva frente al desarrollo de su actividad comercial.

Pequeños Comerciantes

El pequeño comerciante es aquella persona natural que desarrolla una actividad de compra y venta de bienes o servicios a pequeña escala, generalmente con recursos limitados, una estructura organizacional básica y sin la complejidad administrativa que caracteriza a las medianas o grandes empresas.

Una característica fundamental de los pequeños comerciantes es la informalidad con la que muchos de ellos operan. Aunque no todos son informales, una proporción

considerable no lleva registros contables, no emite comprobantes de venta regularmente y no tiene su actividad completamente regularizada ante las autoridades tributarias. Esta situación no responde necesariamente a la intención de evadir obligaciones, sino muchas veces a la falta de orientación, al costo percibido de la formalización y a la inmediatez con la que deben atender las necesidades del negocio día a día.

En cuanto a su estructura organizacional, el pequeño comerciante raramente cuenta con personal especializado en áreas como contabilidad, marketing o logística, dado que el mismo dueño del negocio suele encargarse de comprar la mercadería, atender al cliente, llevar las cuentas de manera informal y tomar todas las decisiones operativas.

Dentro del mercado local, los pequeños comerciantes cumplen un rol fundamental que a veces no recibe el reconocimiento que merece, puesto que son quienes garantizan el acceso cotidiano de la población a productos de primera necesidad, quienes dinamizan el comercio en los barrios, mercados y zonas periféricas, y también, quienes absorben una parte considerable del empleo informal de la comunidad.

La relación entre el pequeño comerciante y sus clientes es otro elemento que define su dinámica de negocio. A diferencia de los grandes establecimientos comerciales, los pequeños negocios construyen vínculos personales con su clientela, ofrecen crédito informal basado en la confianza, conocen los gustos y necesidades de sus compradores habituales y se adaptan con rapidez a sus preferencias. Esta cercanía relacional es una ventaja competitiva real que la diferencia de las grandes cadenas comerciales y que explica, en parte, por qué muchos consumidores los prefieren.

Desde la perspectiva financiera, la gestión del flujo de caja es uno de los mayores desafíos que enfrentan los pequeños comerciantes, por lo que la mezcla entre las finanzas del hogar y las del negocio es una práctica muy frecuente que distorsiona la percepción real de la rentabilidad.

La capitalización es otro reto permanente para los pequeños comerciantes. En efecto, a diferencia de las empresas medianas o grandes, que pueden acceder a líneas de crédito empresariales, emitir acciones o atraer inversores, el pequeño comerciante depende casi exclusivamente de sus propios ahorros o de préstamos informales para financiar su crecimiento. Esta limitación estructural frena la expansión del negocio, reduce su

capacidad de inversión en mejoras y lo mantiene en un ciclo de subsistencia del que es muy difícil salir sin el apoyo de algún mecanismo externo de financiamiento accesible y oportuno.

Reconocer al pequeño comerciante como un actor económico legítimo, estratégico y merecedor de atención institucional es el primer paso para diseñar políticas y productos financieros que realmente respondan a sus necesidades. No se trata de un empresario fallido ni de alguien que no quiso crecer, sino de una persona que opera dentro de las posibilidades que su entorno le ha ofrecido. Con las condiciones adecuadas de financiamiento, formación y acompañamiento, el pequeño comerciante tiene capacidad real de transformar su negocio y contribuir de manera más significativa al desarrollo económico de su comunidad.

Desarrollo Económico

El desarrollo económico es un concepto que va mucho más allá del simple crecimiento del producto interno bruto de un país o territorio, por ende, se trata de un proceso integral mediante el cual una sociedad mejora de manera sostenida sus condiciones de vida, se amplían las oportunidades de sus habitantes, se fortalecen sus capacidades productivas y se reducen explícitamente las brechas de desigualdad existentes.

Una distinción importante que conviene establecer desde el inicio es la que existe entre crecimiento económico y desarrollo económico. El crecimiento hace referencia al aumento cuantitativo de la producción o los ingresos de una economía en un periodo determinado, mientras que el desarrollo implica transformaciones estructurales más profundas.

Por otro lado, el capital humano es otro factor determinante del desarrollo económico, dado que una población con mayor nivel educativo, con acceso a formación técnica y académica, y con habilidades para gestionar recursos de manera eficiente tiene más herramientas para generar riqueza y adaptarse a los cambios del entorno, resulta evidente.

En economías locales como la de Salinas, el comercio de pequeña escala constituye uno de los pilares más visibles del desarrollo económico cotidiano. No son las grandes empresas ni las inversiones extranjeras las que sostienen el día a día de la población, sino

la red de pequeños negocios que proveen alimentos, ropa, servicios de alimentación, productos del hogar y artículos de primera necesidad.

El acceso al financiamiento actúa como un catalizador del desarrollo económico local cuando llega a quienes más lo necesitan, debido a que, un pequeño comerciante que obtiene un microcrédito y lo utiliza de manera estratégica para mejorar su negocio está, en términos prácticos, contribuyendo al desarrollo económico de su comunidad: genera más empleo, paga más impuestos y dinamiza la economía local. Multiplicar este efecto entre decenas o cientos de comerciantes de una misma zona puede transformar de manera perceptible las condiciones económicas de todo un territorio como Salinas.

Es muy importante entender que el desarrollo económico es un proceso que no ocurre de manera espontánea ni uniforme, el cual requiere de condiciones habilitantes, de políticas públicas coherentes, de instituciones financieras comprometidas con la inclusión y de actores económicos dispuestos a invertir y arriesgarse.

Relación entre microcrédito y desarrollo económico

El nexo entre estos dos aspectos financieros puede convertirse en una de las herramientas más poderosas para transformar la realidad de los sectores productivos más vulnerables, en este caso del cantón Salinas. Por ende, no es solamente un préstamo de monto pequeño, es un mecanismo de intervención financiera que, cuando se aplica correctamente, tiene la capacidad de activar procesos de crecimiento en negocios que de otra manera permanecerían estancados por falta de capital inicial o de respaldo económico suficiente.

En el contexto específico del cantón de estudio, donde la actividad comercial está fuertemente condicionada por la estacionalidad turística, la estabilidad financiera que puede ofrecer un microcrédito adquiere una relevancia especial, efectivamente, ya que durante los meses de baja temporada, los ingresos caen considerablemente, pero los gastos fijos del negocio, como el arriendo del local o los servicios básicos, permanecen, algo muy llamativo.

Igualmente, la competitividad es quizás el beneficio más estratégico que el microcrédito puede aportar al desarrollo económico de un pequeño comerciante. Es decir, competir en un mercado local implica ofrecer productos de calidad, mantener precios

razonables, contar con una presentación adecuada del negocio y responder con agilidad a los cambios en la demanda.

Desde la perspectiva del desarrollo económico local, no se debe olvidar que el efecto del microcrédito no se limita al negocio individual que lo recibe, puesto que cada vez que un comerciante crece, éste genera efectos positivos sobre su entorno, porque compra más a sus proveedores locales, puede contratar a un ayudante, mejora el servicio que ofrece a sus clientes y contribuye con mayores ingresos tributarios al municipio.

Un comerciante que recibe no solo el crédito sino también orientación sobre cómo administrarlo, cómo llevar un control básico de sus finanzas y cómo planificar el pago sin afectar la operación del negocio tiene muchas más probabilidades de convertir ese financiamiento en un verdadero salto hacia adelante.

En el caso del cantón Salinas, fortalecer esta relación requiere diseñar mecanismos de crédito más accesibles, más flexibles y mejor acompañados, que respondan a la realidad específica de sus comerciantes y contribuyan genuinamente a su desarrollo económico sostenible.

El capital de trabajo

El capital de trabajo es uno de los conceptos más fundamentales dentro de la administración financiera de cualquier negocio, independientemente de su tamaño o sector. Aunado a esto, hace referencia a los recursos líquidos que una empresa o negocio necesita para financiar sus operaciones cotidianas, es decir, para mantenerse funcionando día a día sin interrupciones.

Por el contrario, el pago de gastos operativos es otra dimensión fundamental del capital de trabajo que no siempre recibe la atención que merece, ya que, más allá de la mercadería, un negocio tiene gastos fijos y variables que deben cubrirse independientemente del nivel de ventas, como por ejemplo lo es el arriendo del local, los servicios básicos, el transporte de mercadería, los sueldos de eventuales colaboradores y los insumos necesarios para la operación diaria.

La continuidad operativa es quizás el objetivo más importante que el capital de trabajo permite garantizar. Un negocio que interrumpe su operación, aunque sea temporalmente,

pierde clientes, pierde posicionamiento en el mercado y genera incertidumbre entre sus proveedores. La continuidad no significa únicamente que las puertas del local permanezcan abiertas, sino que el negocio mantenga un nivel mínimo de actividad que le permita conservar su base de clientes, honrar sus compromisos y seguir generando los ingresos necesarios para cubrir sus costos. El capital de trabajo es el motor que hace posible esa continuidad.

Vale acotar que el microcrédito exclusivamente para cubrir gastos corrientes sin generar un excedente que permita el crecimiento puede convertirse en una trampa, dado que si el comerciante solicita crédito únicamente para pagar deudas anteriores o cubrir gastos básicos sin mejorar su capacidad productiva, estará perpetuando una situación de dependencia financiera sin avanzar hacia la consolidación real del negocio.

La relación entre capital de trabajo y rentabilidad del negocio es netamente directa, nada más. Es decir, un negocio que opera con el capital de trabajo adecuado puede comprar mercadería en mejores condiciones, negociar descuentos por volumen, atender a más clientes y reducir los tiempos muertos por falta de insumos. Por lo que todo esto se traduce en mayores ingresos y, potencialmente, en mejores márgenes de ganancia.

El capital de trabajo no es un lujo ni un concepto reservado para grandes empresas; es una necesidad operativa básica que todo pequeño comerciante enfrenta a diario, aunque no siempre lo nombre con ese término; así que, se debe garantizar que los comerciantes del cantón Salinas cuenten con el capital de trabajo suficiente para operar con normalidad, abastecerse oportunamente y cubrir sus compromisos es un objetivo que no puede lograrse sin mecanismos de financiamiento accesibles, bien diseñados y adaptados a la realidad estacional y económica particular de esta zona costera del Ecuador.

Rentabilidad en pequeños negocios

Rentabilidad

La rentabilidad es un concepto central dentro de la administración financiera de cualquier negocio, y puede definirse como la capacidad que tiene una actividad económica de generar beneficios o ganancias en relación con los recursos que se han invertido para llevarla a cabo. En otras palabras, no basta con que un negocio venda mucho si los costos que implica esa operación consumen la mayor parte de los ingresos.

La rentabilidad es, en esencia, la medida más honesta del éxito económico real de un negocio.

Desde una perspectiva técnica, la rentabilidad puede analizarse desde distintos ángulos. La rentabilidad sobre las ventas indica qué porcentaje de cada dólar vendido se convierte en ganancia neta. La rentabilidad sobre la inversión, en cambio, mide cuánto rinde el dinero que el comerciante ha puesto en su negocio en comparación con lo que obtiene a cambio.

En la práctica cotidiana, muchos comerciantes menores suelen confundir rentabilidad con liquidez, y son polos opuestos. En primer lugar, un negocio puede tener dinero en caja al final del día y aun así no ser rentable, porque ese efectivo puede incluir capital que no se ha repuesto, deudas pendientes por pagar o costos que no se han contabilizado correctamente. Por consiguiente, resulta en una confusión es muy común entre comerciantes que no llevan registros formales de sus finanzas, y representa un riesgo real porque puede llevar al dueño del negocio a tomar decisiones basadas en una percepción equivocada de su situación económica verdadera.

Para que esa operación tenga sentido económico, la inversión realizada con el crédito debe generar una rentabilidad suficiente como para cubrir ese costo financiero y además dejar un excedente positivo. Si el negocio no logra ese nivel de retorno, el crédito lejos de impulsar el desarrollo del comerciante termina erosionando su situación financiera progresivamente.

En el contexto de los pequeños comerciantes del cantón Salinas, la rentabilidad está condicionada por factores propios del entorno costero y turístico. Durante la temporada alta (meses de Diciembre a Abril), los márgenes pueden ser más generosos porque la demanda supera a la oferta y los precios pueden sostenerse mejor. No obstante, en temporada baja, los mismos negocios pueden operar con rentabilidad negativa, subsidiando su funcionamiento con los ahorros acumulados en los meses buenos.

Factores que afectan la rentabilidad

La rentabilidad de un negocio no depende de un solo elemento, sino de una combinación de factores internos y externos que interactúan permanentemente y que el comerciante debe aprender a identificar y gestionar, por ende, hay que comprender qué

factores afectan positiva o negativamente los resultados financieros de un negocio es el primer paso para tomar decisiones más acertadas.

El precio de venta es otro factor determinante, porque fijar precios adecuados implica encontrar un equilibrio entre cubrir todos los costos, obtener una ganancia razonable y mantenerse competitivo frente a otros comerciantes que ofrecen productos similares, y en dichos escenarios, varios pequeños comerciantes fijan sus precios de manera intuitiva, copiando a la competencia o aplicando un margen fijo sin analizar si ese margen realmente les genera rentabilidad.

Por otra parte, el volumen de ventas se vincula directamente sobre la rentabilidad, especialmente en negocios donde los costos fijos representan una parte importante del total de gastos, dado que, a mayor volumen de ventas, los costos fijos se distribuyen entre más unidades vendidas, lo que reduce el costo unitario y mejora el margen de ganancia.

El entorno competitivo y la demanda del mercado en cambio se configuran como factores externos que escapan al control directo del comerciante pero que sí o sí condicionan fuertemente su rentabilidad. Ante estos factores externos, la capacidad de adaptación, la diferenciación y la fidelización de clientes se convierten en las herramientas más valiosas para proteger la rentabilidad del negocio.

Relación entre financiamiento y utilidades

La relación entre financiamiento y utilidades es uno de los temas más relevantes y, al mismo tiempo, más delicados dentro de la gestión financiera de un pequeño negocio. En términos generales, el financiamiento es el medio y las utilidades son el fin, pero entre ambos existe una cadena de decisiones, riesgos y condiciones que se asocian si el dinero obtenido a través de un crédito efectivamente se convierte en ganancias reales o si, por el contrario, termina siendo una carga que deteriora la situación económica del comerciante.

El punto de partida para entender esta relación es reconocer que el financiamiento, por sí solo, no genera utilidades, dado que lo que genera utilidades es el uso inteligente y estratégico que se hace de ese financiamiento. Por ejemplo, un comerciante que recibe un microcrédito y lo invierte en ampliar su oferta de productos, mejorar su local o adquirir equipos que aumenten su eficiencia está creando las condiciones para generar mayores ingresos, en cambio otro que realice lo opuesto no generará algo positivo.

Sin embargo, el apalancamiento también puede operar en sentido negativo, puesto que si la inversión realizada con el crédito no genera el retorno esperado, ya sea por una mala decisión de inversión, por condiciones desfavorables del mercado o por una gestión deficiente del negocio, el comerciante quedará obligado a pagar los intereses del préstamo con recursos que provienen de otras fuentes, reduciendo así sus utilidades netas.

La tasa de interés es, sin duda, la variable más visible en la ecuación entre financiamiento y utilidades, puesto que una tasa elevada aumenta el costo total del crédito y reduce el margen de ganancia que el comerciante puede obtener de la inversión financiada. En territorio ecuatoriano, las tasas de interés para microcréditos están reguladas por el Banco Central, lo que establece un techo legal, pero incluso dentro de ese marco regulatorio las diferencias entre instituciones pueden ser muy significativas, y no es exageración. Por eso, comparar condiciones antes de endeudarse no es un detalle menor, sino una decisión financiera que puede impactar considerablemente las utilidades finales del negocio.

Liquidez empresarial

La liquidez empresarial es la capacidad que tiene un negocio para convertir sus activos en efectivo de manera rápida y así poder cumplir con sus obligaciones financieras en el corto plazo. Es decir, para un pequeño comerciante, esta capacidad no es un indicador abstracto de sus estados financieros, sino una realidad que vive cada día cuando debe pagar al proveedor, cubrir el arriendo del local o reponer su mercadería, ya que sin liquidez suficiente, incluso un negocio rentable puede colapsar por no poder atender sus compromisos inmediatos.

Para los pequeños comerciantes del cantón Salinas, la liquidez está directamente condicionada por el comportamiento estacional de sus ventas, porque durante la temporada alta el flujo de efectivo es abundante y el negocio opera con comodidad, sin embargo, en los meses de baja actividad turística, ese mismo flujo se reduce drásticamente, mientras que los gastos fijos permanecen invariables.

Los proveedores son un actor clave en la gestión de la liquidez de los pequeños comerciantes, debido a que la posibilidad de comprar mercadería a crédito, es decir, recibirla ahora y pagarla en un plazo determinado, es una forma de financiamiento

informal que alivia la presión de liquidez de manera inmediata, casi como si de una paracetamol para calmar el dolor de cabeza se tratase.

Las cuentas por cobrar son otro elemento que afecta directamente la liquidez, por lo que en los mercados locales del cantón Salinas es común que los comerciantes vendan a crédito a clientes habituales, anotando las deudas en cuadernos o simplemente confiando en la palabra del comprador, algo sin sustento desde lo legal realmente. Si bien esta práctica fortalece la relación con el cliente, también puede comprometer seriamente la liquidez del negocio cuando los cobros se demoran o no llegan. Un comerciante que tiene mucho dinero prestado a clientes pero poco efectivo disponible enfrenta exactamente el mismo problema de liquidez que uno con bajas ventas.

La liquidez también se ve afectada por las decisiones de inversión del comerciante. Cuando se destina una parte importante del efectivo disponible a la compra de activos de largo plazo, como equipos, mobiliario o mejoras en el local, el negocio puede quedar temporalmente descapitalizado para sus operaciones corrientes.

Por otro lado, un indicador sencillo, pero sumamente útil para evaluar la liquidez de un negocio es la razón corriente, donde se comparan los activos de corto plazo con los pasivos de corto plazo. Por ende, dicho nexo es mayor a uno, el negocio tiene más recursos líquidos que deudas inmediatas, lo que indica una posición de liquidez saludable. Si es menor a uno, el negocio está en una situación de riesgo.

Es así que, mantener una liquidez adecuada no solo permite cumplir con las obligaciones del negocio, sino que también abre puertas a mejores oportunidades comerciales. Conviene decir que un comerciante con liquidez puede aprovechar una oferta puntual de su proveedor, responder rápidamente a un aumento inesperado de la demanda o invertir en una oportunidad de mejora que se presenta de manera repentina; y en cambio, un comerciante sin liquidez está permanentemente reaccionando a las urgencias en lugar de actuando con estrategia.

Gestión financiera en pequeños comerciantes

La gestión financiera es el conjunto de prácticas mediante las cuales una persona o negocio administra sus recursos económicos con el objetivo de garantizar su funcionamiento, cumplir sus obligaciones y generar condiciones para el crecimiento; y

que, en el caso de los pequeños comerciantes, esta gestión rara vez responde a un sistema formal o estructurado, pero existe de todas formas, aunque de manera intuitiva y muchas veces improvisada.

El control de los gastos es igualmente importante y, en muchos casos, más difícil de mantener que el registro de los ingresos. Los gastos de un pequeño comerciante incluyen tanto los costos directamente relacionados con el negocio, como la compra de mercadería y el pago de arriendo, como otros menos evidentes, como el transporte, el empaque, las mermas por productos dañados o vencidos y los gastos en comunicación. Cuando estos gastos no se registran ni se analizan, el comerciante puede estar incurriendo en pérdidas sin saberlo, porque su percepción de los costos reales es incompleta e imprecisa.

El ahorro es una práctica que, dentro de la gestión financiera de los pequeños comerciantes, cumple una función estratégica que va mucho más allá del simple hecho de guardar dinero. Ahorrar una parte de los ingresos generados durante los periodos de mayor actividad permite al comerciante construir un colchón financiero que lo proteja durante los meses de baja demanda, cubrir imprevistos sin necesidad de endeudarse y acumular capital propio para futuras inversiones.

La inversión es otra dimensión de la gestión financiera que los pequeños comerciantes deben aprender a manejar con criterio, como, por ejemplo, invertir en el negocio no significa gastar dinero en cualquier mejora, sino destinar recursos de manera planificada hacia aquellos aspectos que tienen mayor potencial de generar retornos. Por otro lado, renovar el inventario con productos de mayor demanda, mejorar la presentación del local para atraer más clientes o adquirir un equipo que reduzca costos operativos son ejemplos de inversiones productivas. La clave está en evaluar previamente si la inversión generará beneficios suficientes para justificar el desembolso realizado.

La planificación financiera y enteramente básica es otro componente indispensable de una buena gestión, dado que anticipar cuánto se necesitará para el próximo mes, estimar cuándo habrá que reponer mercadería, prever el pago de obligaciones periódicas y definir una meta de ahorro mensual son ejercicios de planificación que permiten al comerciante actuar con mayor orden y seguridad.

Uso adecuado del microcrédito

El uso adecuado del microcrédito es uno de los factores que más se asocia con el financiamiento obtenido, y si el mismo genera un impacto positivo real sobre el negocio o, por el contrario, se convierte en una deuda que agrava la situación económica del comerciante. Acceder a un crédito es apenas el primer paso; lo verdaderamente importante es decidir con criterio hacia dónde se destinan esos recursos. Esta decisión, que parece simple, requiere de análisis, planificación y una comprensión clara de las necesidades reales y prioritarias del negocio en ese momento específico.

El inventario es, sin duda, uno de los destinos más frecuentes y más justificados del microcrédito para un pequeño comerciante. Contar con mercadería suficiente y variada es la condición básica para generar ventas, y cuando el capital propio no alcanza para abastecerse adecuadamente, el crédito cumple una función de habilitación directa. Sin embargo, invertir en inventario también requiere criterio: no se trata de comprar cualquier producto, sino de adquirir aquellos que tienen mayor rotación, mejor margen de ganancia y mayor demanda dentro del mercado local donde opera el comerciante.

En el contexto del cantón Salinas, donde la demanda de productos varía significativamente entre temporada alta y baja, la inversión del microcrédito en inventario debe hacerse con una lectura clara del momento comercial. Es decir, abastecerse masivamente justo antes de la temporada alta puede ser una decisión excelente si el comerciante conoce bien qué productos se venden más durante ese periodo, y a su vez, hacer lo mismo en plena temporada baja sin haber analizado la demanda esperada, puede resultar en mercadería inmovilizada que no se vende y que consume recursos que el negocio necesitará para otros compromisos urgentes e ineludibles.

En contraposición, el equipamiento es otro destino productivo y estratégico para el microcrédito, puesto que invertir en una herramienta, maquinaria, vitrina, sistema de refrigeración o cualquier equipo que mejore la operación del negocio puede traducirse en mayor eficiencia, mejor presentación del producto y, en consecuencia, mayores ventas.

Las necesidades urgentes representan uno de los usos más delicados del microcrédito, ya que cuando un comerciante solicita un crédito para resolver una emergencia, como lo puede ser, por ejemplo: reparar un equipo dañado, cubrir una deuda

vencida con un proveedor o hacer frente a un gasto imprevisto que amenaza la operación del negocio, el financiamiento cumple una función de rescate que puede ser completamente válida.

Un error frecuente que cometen muchos pequeños comerciantes es desviar el microcrédito hacia gastos personales o familiares que no tienen ninguna relación con el negocio. Pagar deudas del hogar, cubrir gastos de salud o financiar consumo personal con dinero destinado al negocio es una práctica que no solo reduce el impacto productivo del crédito, sino que además compromete la capacidad de pago del comerciante, porque el dinero gastado en necesidades personales no generará ningún retorno comercial que permita cubrir las cuotas del préstamo con holgura y sin afectar la operación diaria.

Riesgos del endeudamiento

Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento ocurre cuando una persona o negocio acumula obligaciones financieras que superan su capacidad real de pago, generando una situación de presión económica permanente que compromete tanto la operación del negocio como el bienestar del hogar. Por esta razón, para un pequeño comerciante llegar a este punto no siempre es el resultado de una decisión irresponsable; muchas veces es la consecuencia acumulada de múltiples créditos solicitados en distintos momentos para resolver necesidades urgentes, sin haber evaluado con suficiente claridad si la capacidad de pago real podía sostener todas esas obligaciones simultáneamente.

Una de los cambios percibidos más frecuentes del sobreendeudamiento en pequeños comerciantes es la práctica de solicitar un nuevo crédito para pagar otro anterior, por lo que este comportamiento conocido coloquialmente como "tapar un hueco con otro hueco", genera una espiral de deuda que se vuelve cada vez más difícil de controlar, como una bola de nieve que solo crece y crece conforme rueda.

Es así que, en Salinas, el sobreendeudamiento encuentra un terreno especialmente propicio durante los periodos de baja temporada, donde el clima cambia y los turistas frecuentan menos el mar, es ahí cuando los ingresos caen bruscamente y los comerciantes siguen enfrentando cuotas de créditos activos, por lo que la tentación de buscar financiamiento adicional para cubrir esos pagos es exponencial.

Incumplimiento de pagos

El incumplimiento de pagos siempre ocurre cuando un deudor no puede honrar sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones acordados con la institución que le otorgó el crédito. Es decir, para un pequeño comerciante esta situación puede originarse por múltiples factores: una caída inesperada en las ventas, un gasto imprevisto que consumió los recursos destinados al pago de la cuota, una mala decisión de inversión o simplemente una mala racha comercial prolongada que agotó las reservas del negocio antes de que llegara el siguiente ingreso significativo.

Más allá del impacto financiero directo, el incumplimiento de pagos también genera consecuencias psicológicas y relacionales que afectan al comerciante en su vida cotidiana. Por ende, la presión de tener una deuda vencida, de recibir llamadas de cobro y enfrentar la posibilidad de acciones legales obviamente genera un nivel de estrés considerable que puede afectar la concentración, la toma de decisiones y el ánimo con el que el comerciante maneja su negocio diariamente.

Hacer algo para prevenir el incumplimiento de pagos requiere tanto de responsabilidad por parte del comerciante como de una evaluación crediticia adecuada por parte de la institución financiera. Un crédito mal dimensionado, con cuotas que desde el inicio superan la capacidad de pago real del negocio, tiene una alta probabilidad de terminar en mora independientemente de la buena voluntad del deudor.

Uso inadecuado del crédito

El uso inadecuado del crédito ocurre cuando los recursos obtenidos a través de un financiamiento formal no se destinan al propósito productivo para el que fueron solicitados, sino que se desvían hacia gastos que no generan ningún retorno económico medible. Esta situación es más común de lo que parece entre los pequeños comerciantes, no necesariamente por deshonestidad, sino por la ausencia de una planificación financiera clara que guíe el destino del dinero desde el momento mismo en que este ingresa al bolsillo del comerciante.

Uno de los desvíos más frecuentes es el uso del crédito para cubrir gastos del hogar o necesidades personales de la familia. Cuando las finanzas del negocio y del hogar no están separadas, el dinero del préstamo termina pagando facturas domésticas, comprando

electrodomésticos o cubriendo gastos educativos de los hijos, ninguno de los cuales genera ingresos adicionales para el negocio.

Otro uso inadecuado es destinar el crédito al consumo inmediato, como la compra de artículos personales, viajes o celebraciones, pese a que estas decisiones pueden tener una justificación emocional comprensible, especialmente en familias que han vivido en condiciones de escasez prolongada, representan un error financiero grave desde la perspectiva del negocio. El crédito productivo tiene un costo en forma de intereses que solo tiene sentido asumir si la inversión realizada genera un retorno superior a ese costo. Cuando el dinero se gasta en consumo, ese retorno simplemente no existe y la deuda se vuelve una carga pura.

El uso del crédito para pagar deudas anteriores es otra práctica que, aunque a veces parece una solución lógica, puede convertirse en un ciclo peligroso. Tomar un crédito nuevo para cancelar uno viejo no resuelve el problema financiero de fondo, sino que lo posterga y en muchos casos lo agrava, porque cada nuevo crédito viene acompañado de nuevos costos financieros.

Marco Legal

Constitución de la República del Ecuador (2008)

La Constitución del Ecuador aprobada mediante referéndum en septiembre de 2008 representó un cambio estructural profundo en la forma en que el Estado concibe su relación con la economía y los ciudadanos. Por primera vez en la historia constitucional ecuatoriana, se reconoció explícitamente la economía popular y solidaria como una forma legítima y diferenciada de organización económica, y se estableció que el sistema financiero tiene un carácter de servicio público, sentando así las bases para que el acceso al crédito dejara de ser un privilegio y comenzara a entenderse como un derecho vinculado al desarrollo humano y al Buen Vivir.

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Constituyente, 2008)

Este artículo establece que el sistema económico ecuatoriano es social y solidario, y a su vez reconoce al ser humano como sujeto y fin, y precisa que dicho sistema se integra por formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria. Para los pequeños comerciantes del cantón Salinas, este artículo es fundamental porque les otorga reconocimiento constitucional como actores económicos válidos dentro de un modelo que no prioriza únicamente al capital, sino también a quienes generan riqueza desde abajo, desde el comercio cotidiano y el esfuerzo individual o familiar.

Art. 311.- El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria. (Constituyente, 2008)

Este artículo dispone abiertamente que el sector financiero popular y solidario estará integrado por cooperativas de ahorro y crédito, cajas y bancos comunales y cajas de

ahorro, y que las iniciativas de este sector, así como las de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria fue promulgada el 28 de abril de 2011 y entró en vigencia plena en el año 2012, convirtiéndose en el primer instrumento legal de su tipo en Ecuador que reconoció formalmente a las cooperativas, asociaciones, cajas de ahorro y otras formas de organización económica colectiva como actores legítimos del sistema productivo y financiero nacional.

Su promulgación se debió a la necesidad de establecer los mandatos de la Constitución de 2008, por lo que su importancia radica en haber creado la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria como ente regulador específico, abriendo así un espacio institucional para que los sectores históricamente excluidos del sistema financiero formal puedan operar con mayor seguridad jurídica y acceder a productos financieros adaptados a su realidad.

Art. 78.- Sector Financiero Popular y Solidario.- Para efectos de la presente Ley, integran el Sector Financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. (Ecuador, 2011)

En el contexto del cantón Salinas, este artículo resulta particularmente aplicable porque las cooperativas de ahorro y crédito son, en la práctica, la principal fuente de microcrédito formal disponible para los pequeños comerciantes de la zona, dado que la banca privada tradicional tiene menor presencia y condiciones menos accesibles para este tipo de usuarios.

Código Orgánico Monetario y Financiero

El Código Orgánico Monetario y Financiero fue publicado en el Registro Oficial el 12 de septiembre de 2014 y representó la reforma más ambiciosa del sistema financiero ecuatoriano en décadas. Nació con el propósito de unificar en un solo cuerpo normativo toda la legislación dispersa que regulaba el sistema monetario, financiero, de valores y seguros del país, y de dotarlo de mayor coherencia institucional.

Su importancia para el tema de los microcréditos radica en que fue este Código el que consolidó la regulación de las tasas de interés activas máximas por segmento de crédito, y por ende, incluyendo el microcrédito de subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada, estableciendo techos que el Banco Central del Ecuador y la Junta de Política y Regulación Financiera deben actualizar periódicamente para proteger a los deudores más vulnerables del sistema.

Art. 1.- Objeto. El Código Orgánico Monetario y Financiero tiene por objeto regular los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros del Ecuador. (Nacional, 2014)

Su importancia dentro del marco legal de esta investigación radica en que define el alcance general de la normativa que regula todas las operaciones de crédito en el país, incluido el microcrédito. Al ser el instrumento regulatorio de mayor jerarquía en materia financiera, sus disposiciones son de aplicación obligatoria para todas las instituciones que otorgan crédito a los pequeños comerciantes de Salinas, independientemente de si pertenecen al sector público, privado o popular y solidario.

Art. 160.- Sistema financiero nacional. El sistema financiero nacional está integrado por el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario. (Nacional, 2014)

Esta clasificación tiene implicaciones directas sobre el acceso al microcrédito en Salinas, porque cada sector opera bajo condiciones, tasas y requisitos distintos. Los pequeños comerciantes que no califican ante la banca privada pueden dirigirse a las entidades del sector popular y solidario, y quienes cumplen ciertos requisitos pueden acceder a productos del sector financiero público como BanEcuador, que maneja condiciones más favorables para el microcrédito productivo.

Código de Comercio

El Código de Comercio vigente fue aprobado por la Asamblea Nacional y publicado en el Registro Oficial el 29 de mayo de 2019, reemplazando a la codificación anterior que databa de varias décadas atrás. Por otra parte, conviene acotar que su renovación respondió a la necesidad de modernizar el marco legal que regula las actividades comerciales en el Ecuador, adaptándolo a las nuevas realidades del mercado nacional e internacional.

Art. 2.- Son comerciantes: a) Las personas naturales que, teniendo capacidad legal para contratar, hacen del comercio su ocupación habitual; b) Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles; y, c) Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio, según la normativa legal que regule su funcionamiento. (Ecuador, Código de Comercio, 2019)

Es decir, para los pequeños comerciantes de Salinas este artículo es el punto de partida de su reconocimiento jurídico como actores del mercado, dado que están siendo reconocidos legalmente como comerciantes, y así adquieren la capacidad de suscribir contratos, acceder a créditos y ejercer todos los derechos que la ley comercial otorga, lo que en principio los coloca en una posición más favorable para relacionarse con el sistema financiero formal de manera segura y regulada.

Marco Conceptual

Reinversión: Destinación de las ganancias obtenidas por un negocio para fortalecer sus operaciones y a su vez ampliar su capacidad productiva o mejorar su funcionamiento.

Liquidez: Es esa capacidad que posee un negocio para disponer del efectivo suficiente para poder cumplir oportunamente con sus obligaciones financieras inmediatas.

Microcrédito: Es un préstamo de bajo monto otorgado a pequeños emprendedores o comerciantes para financiar actividades productivas y fortalecer sus negocios.

Rentabilidad: Es aquella capacidad de un negocio para generar beneficios económicos a partir de los recursos invertidos durante un período determinado.

Financiamiento: Se plantea como una obtención de recursos económicos provenientes de fuentes propias o externas para desarrollar, mantener o ampliar una actividad empresarial.

Competitividad: Es esa capacidad que tiene un negocio para ofrecer mejores condiciones, atraer clientes y mantenerse exitosamente frente a otros participantes del mercado.

Endeudamiento: Situación en la que una persona o negocio adquiere obligaciones financieras mediante préstamos que deberán ser pagados posteriormente.

Productividad: Capacidad de un negocio para obtener mayores resultados utilizando eficientemente los recursos disponibles en sus procesos y actividades.

Capítulo 2. Metodología

Diseño de Investigación

El estudio se realizó sin intervenir en la forma en que los comerciantes manejan sus negocios. Las condiciones se observaron tal como se encontraron durante la encuesta, por lo que el diseño corresponde a una investigación no experimental, de campo y de corte transversal.

Lo que se buscó fue conocer la manera en que estos negocios acceden al microcrédito, las condiciones que encuentran al solicitarlo y el destino que finalmente dan al dinero recibido. Con esa información se describe la situación encontrada; no se pretende probar que el crédito sea la causa directa de un determinado resultado financiero.

Para recoger los datos se trabajó directamente con comerciantes del cantón Salinas. Sus respuestas permitieron revisar aspectos concretos de su actividad, como el nivel de formalización, si habían solicitado microcrédito, los montos recibidos, las condiciones del financiamiento y el uso de esos recursos.

El trabajo realizado también permitió conocer cómo los comerciantes valoran esas condiciones en la práctica. En particular, interesó identificar si los requisitos, las garantías, las tasas, los plazos o el tiempo de aprobación representan facilidades o dificultades, así como reconocer en qué necesidades del negocio se empleó el microcrédito.

En conjunto, el diseño no experimental, de campo y transversal permitió describir el fenómeno sin alterar la realidad de los participantes. Esta delimitación es importante porque el estudio no compara indicadores contables antes y después del crédito; por tanto, el desempeño financiero se analiza a partir de la información y de las percepciones recogidas en un momento determinado.

Tipo de Investigación y Enfoque

Por su propósito, la investigación es descriptiva. Se orienta a presentar las características del acceso al microcrédito, las condiciones en que se obtiene, las formas de utilización del financiamiento y las apreciaciones expresadas por los pequeños comerciantes sobre esas experiencias.

El enfoque es cuantitativo porque la información de la encuesta se organizó en datos numéricos. A partir de ellos se trabajó con frecuencias, porcentajes y promedios para resumir el perfil de los participantes, el acceso al microcrédito, los montos, las condiciones percibidas y el destino de los recursos.

Alcance de la investigación

El alcance del estudio es descriptivo. Su finalidad es mostrar cómo se presenta el microcrédito entre los pequeños negocios considerados en la investigación, sin intentar demostrar que el financiamiento produzca por sí solo cambios en su desempeño financiero.

La información se levantó durante un solo periodo. No hubo una segunda medición ni seguimiento posterior de los negocios, de modo que el análisis corresponde a una fotografía de la situación encontrada al momento de aplicar la encuesta.

El trabajo se circunscribe al cantón Salinas, en la provincia de Santa Elena, y a los comerciantes incluidos en la muestra. Por ello, los resultados deben leerse dentro de ese contexto y no trasladarse de manera directa a otras localidades o actividades productivas.

Población

La población de esta investigación está conformada por el conjunto de pequeños comerciantes que desarrollan su actividad económica de manera habitual dentro del cantón Salinas. Se consideran como parte de esta población todas aquellas personas naturales que se dedican a la compra y venta de bienes o servicios a pequeña escala, independientemente de su nivel de formalización, siempre que su actividad comercial sea su principal o una de sus principales fuentes de ingreso económico familiar. La cifra de comerciantes es de 320, cifra respaldada por el catastro oficial de la Dirección de Comercialización y Servicios Públicos del GAD Municipal de Salinas.

Por otra parte, para efectos de esta investigación, se incluyeron dentro de la población a los comerciantes que operan en distintos espacios del cantón, tales como mercados municipales, calles comerciales, locales arrendados y puestos de venta ambulante o semifijos.

Determinar con exactitud el tamaño total de la población representa un desafío metodológico en contextos como el de Salinas, donde una parte considerable del comercio

opera en condiciones de informalidad y no está registrada en bases de datos institucionales completas y actualizadas. Por esta razón, la estimación de la población se apoya en los registros disponibles del Municipio de Salinas, del Servicio de Rentas Internas y en observaciones de campo realizadas durante la fase exploratoria de la investigación, buscando construir la referencia poblacional más aproximada y representativa posible.

Muestra

La muestra de esta investigación corresponde a un subconjunto representativo de la población de pequeños comerciantes del cantón Salinas, seleccionado con el propósito de obtener información confiable que permita hacer inferencias válidas sobre el conjunto total. Para fijar el tamaño de la muestra se aplica una fórmula estadística para poblaciones finitas, considerando un nivel de confianza del noventa y cinco por ciento y un margen de error del seis punto cero tres por ciento, parámetros que son ampliamente aceptados en investigaciones de ciencias sociales y administrativas.

Así mismo, se empleó un muestreo probabilístico con distribución proporcional por sectores comerciales. Para ello, la población fue organizada en seis sectores de actividad y la cantidad de participantes se determinó proporcionalmente de acuerdo con el peso de cada sector dentro de la población, posteriormente, se seleccionaron los comerciantes que participaron en la encuesta dentro de cada sector

Del mismo modo, la recolección de información se realizó mediante una encuesta estructurada, conformada por preguntas cerradas y de escala que permitieron obtener información cuantificable sobre las condiciones de acceso al microcrédito, su utilización y los cambios percibidos en el desempeño económico de los negocios. Los datos fueron registrados de manera sistemática y comparable, considerando a cada comerciante encuestado como una unidad de análisis.

Para determinar el tamaño de la muestra de esta investigación se aplicó la fórmula estadística para poblaciones finitas, la cual considera cinco elementos: el tamaño total de la población ($N = 320$), el nivel de confianza del 95% representado por el valor $Z = 1,96$, la probabilidad de éxito y fracaso ($p = q = 0,50$, valores que maximizan el tamaño muestral), y el margen de error aceptado del 6,03% ($e = 0,0603$). El resultado obtenido fue una muestra de 145 comerciantes en total, los que están distribuidos

proporcionalmente entre los seis sectores comerciales identificados en el cantón Salinas hasta la presente fecha.

Tabla 1
Población y muestra

Sector comercial	Población	Porcentaje del total	Muestra
Comercio de alimentos y bebidas	96	30%	44
Venta de ropa y accesorios	64	20%	29
Artículos para el hogar y bazar	48	15%	22
Comercio de productos turísticos	54	16,9%	24
Servicios de comida rápida y puestos	38	11,9%	17
Otros comercios minoristas	20	6,2%	9
Total	320	100%	145

Autores: Oscar Andrés Villa Rodríguez -Daniel Enrique Mendoza Pilay

Capítulo 3. Resultados

Análisis de resultados

Perfil sociodemográfico: sexo y edad

La encuesta fue aplicada a un total de 145 pequeños comerciantes del cantón Salinas. En cuanto al sexo, 75 encuestados son de sexo masculino (51,7%), 66 de sexo femenino (45,5%) y 4 prefirieron no identificarse (2,8%), lo que refleja una participación relativamente equilibrada entre hombres y mujeres en el comercio local.

Respecto a la edad, el grupo predominante corresponde al rango de 18 a 25 años con 52 personas (35,9%), seguido del grupo de 26 a 35 años con 40 personas (27,6%) y el de 36 a 45 años con 39 encuestados (26,9%). Los rangos de 46 a 55 años y más de 55 años representan minorías con 11 personas (7,6%) y 3 personas (2,1%) respectivamente, lo que evidencia que el comercio en Salinas está predominantemente en manos de población joven y adulta joven.

Nivel de instrucción

En cuanto al nivel educativo, los datos revelan que la mayoría de los comerciantes cuentan con formación de nivel superior: 62 encuestados tienen educación superior (42,8%), siendo el nivel de instrucción más frecuente. Le sigue la educación secundaria con 46 personas (31,7%) y la formación técnica o tecnológica con 30 encuestados (20,7%). Solo 4 personas tienen instrucción primaria (2,8%) y 3 no tienen ningún nivel de instrucción (2,1%).

Este resultado es llamativo porque desmonta la idea de que el pequeño comercio en zonas costeras está dominado por personas sin formación académica. La presencia mayoritaria de comerciantes con educación superior sugiere que muchos jóvenes con título universitario o en curso optan por el comercio independiente como actividad económica principal.

Sector comercial y tiempo de funcionamiento

Los 145 encuestados se distribuyen en seis sectores comerciales. El más representado es venta de ropa y accesorios con 33 personas (22,8%), seguido de artículos para el hogar y bazar con 30 (20,7%) y otros comercios minoristas con 29 (20,0%). El

comercio de alimentos y bebidas agrupa a 26 encuestados (17,9%), el sector de productos turísticos a 17 (11,7%) y los servicios de comida rápida y puestos a 10 (6,9%).

En cuanto al tiempo de funcionamiento del negocio, la mayoría de los comercios son relativamente recientes: 56 negocios llevan entre 1 y 3 años en actividad (38,6%), 49 entre 4 y 6 años (33,8%) y 24 tienen menos de 1 año (16,6%). Solo 9 negocios tienen entre 7 y 10 años (6,2%) y 7 llevan más de 10 años (4,8%), lo que indica una alta renovación comercial en el cantón y una base predominantemente joven en términos de antigüedad empresarial.

Formalización y tipo de espacio comercial

Respecto a la situación de formalización, 81 comerciantes cuentan con RUC o RISE activo y operan de manera formal (55,9%), mientras que 52 trabajan de manera informal sin registro (35,9%) y 12 están en proceso de formalización (8,3%). Si bien la mayoría tiene algún grado de registro, el hecho de que más de un tercio opere en la informalidad, lo cual es un dato significativo que condiciona directamente su acceso al microcrédito formal.

En cuanto al tipo de espacio donde operan, 60 encuestados trabajan desde un local propio (41,4%), 40 desde un local arrendado (27,6%), 23 en el mercado municipal (15,9%), 14 en puesto ambulante o semifijo (9,7%) y 8 en la calle comercial (5,5%). La combinación de informalidad y espacios no fijos representa un obstáculo adicional para quienes buscan acceder a financiamiento institucional.

Acceso al microcrédito y tipo de entidad financiera

Uno de los resultados más relevantes de la encuesta es que 97 de los 145 encuestados han accedido alguna vez a un microcrédito para su negocio (66,9%), mientras que 48 nunca lo han hecho (33,1%). Por lo que, entre quienes sí accedieron, la fuente de financiamiento más utilizada fue la cooperativa de ahorro y crédito con 34 personas (35,1%), a continuación se encontraron instituciones de finanzas populares y solidarias con 30 (30,9%) y bancos privados con una cantidad de 28 (28,9%).

Por el contrario, 5 comerciantes recurrieron a un prestamista informal o chulquero (5,2%), lo que muestra que, si bien existe acceso al sistema formal, una pequeña pero preocupante proporción aún depende del crédito informal con condiciones desventajosas.

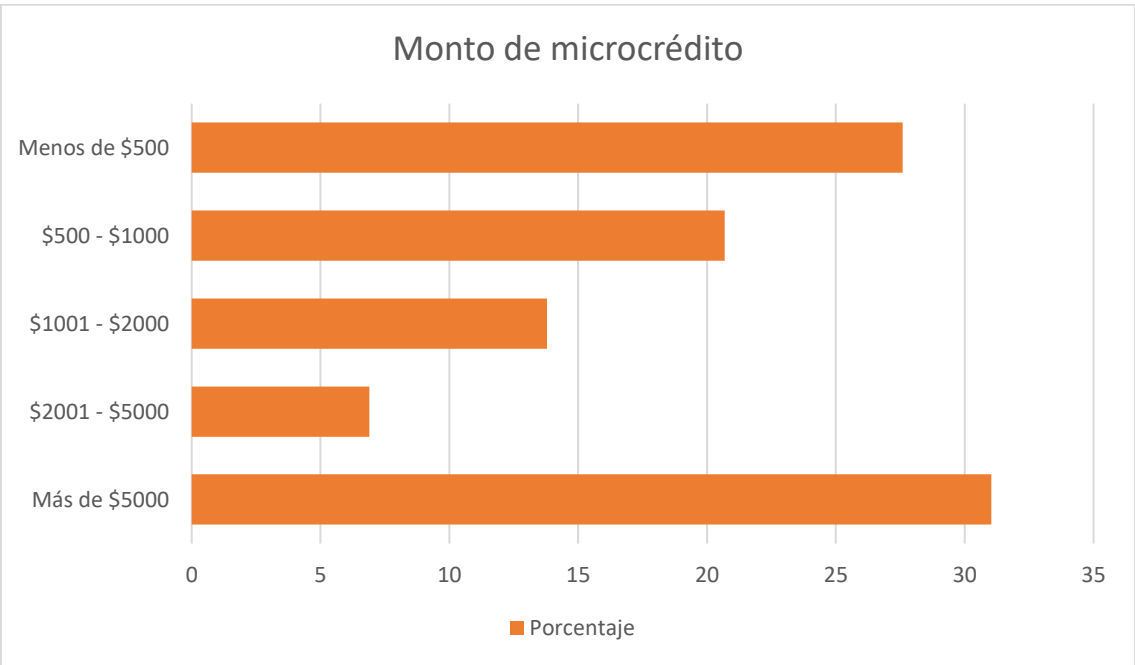
Del total de quienes accedieron, 54 lo solicitaron una sola vez (55,7%), 37 lo hicieron dos veces (38,1%) y solo 4 tres veces o más (4,1%), con 2 que declararon no haber solicitado en los últimos dos años (2,1%).

El monto de microcrédito recibido

En cuanto a los montos del último microcrédito recibido, los datos muestran que los comerciantes de Salinas acceden principalmente a créditos de bajo monto. El rango más frecuente es el de \$1.001 a \$2.000, con 39 casos (40,2%), seguido del rango de \$500 a \$1.000 con 31 personas (32,0%). Los créditos de \$2.001 a \$5.000 fueron obtenidos por 18 encuestados (18,6%), los de más de \$5.000 por 6 personas (6,2%) y los de menos de \$500 solo por 3 (3,1%).

En este sentido, los datos plasmados lo único que hacen es confirmar que el microcrédito en Salinas tiene un perfil marcadamente de subsistencia y acumulación simple, con montos que en su mayoría no superan los dos mil dólares, lo que es coherente con el tamaño y la capacidad operativa de los negocios encuestados.

Gráfico 1
Microcrédito



Autores: Oscar Andrés Villa Rodríguez y Daniel Mendoza

Percepción sobre las condiciones de acceso al microcrédito

Las preguntas 12 a 17 midieron la percepción de los comerciantes sobre distintos aspectos del microcrédito en una escala de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo). Sobre los requisitos excesivos o difíciles de cumplir, el 56,6% mostró acuerdo (valores 4 y 5), con un promedio de 3,81, lo que indica que la mayoría percibe los requisitos como una barrera real. En cuanto a las garantías o encajes como obstáculo, el 57,9% estuvo de acuerdo, con promedio de 3,78, siendo esta la percepción más negativa de todas.

Sobre la adecuación de las tasas de interés, la respuesta fue más moderada: solo el 40,0% las considera adecuadas, mientras que el 48,3% se mantuvo neutral y el 11,7% en desacuerdo, con un promedio de 3,44. Respecto a los plazos de pago, el 53,1% considera que se ajustan a sus ingresos con promedio de 3,64, y en cuanto a la oportunidad en el tiempo de aprobación y desembolso, solo el 43,4% la califica favorablemente, con el 44,1% neutral y un 12,4% en desacuerdo, promedio de 3,47.

Finalmente, sobre la información disponible en cuanto a opciones de microcrédito, el 46,9% afirma tener información suficiente, pero el 43,4% es neutral y el 9,7% no la tiene, con promedio de 3,54, evidenciando que aún existe una brecha importante en educación e información financiera entre los comerciantes del cantón.

Destino del microcrédito

De los 97 comerciantes que señalaron haber obtenido microcrédito, 37 (38,14 %) dijeron haberlo usado para capital de trabajo, sobre todo en pagos a proveedores y servicios. Otros 24 (24,74 %) lo destinaron a inventario o mercadería y 23 (23,71 %) a mejoras del local. Trece personas (13,40 %) no señalaron un destino específico. La lectura de estas respuestas muestra que el dinero se usó, en su mayoría, para sostener o mejorar la operación del negocio. Ese dato ayuda a entender para qué se recurre al microcrédito en Salinas, pero no permite concluir que el crédito haya incrementado la rentabilidad, la liquidez o las utilidades, porque esos indicadores no fueron medidos directamente.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

El microcrédito en el cantón Salinas representa una herramienta financiera sólida y con potencial real para impulsar el desempeño financiero de los pequeños negocios, sin embargo, su vínculo efectivo depende de condiciones que actualmente no siempre se cumplen.

Las barreras de acceso al microcrédito siguen siendo una limitación concreta y significativa para este sector, dado que más del 56% de los comerciantes percibe los requisitos como excesivos, y una proporción similar considera las garantías exigidas como un obstáculo real.

La informalidad empresarial se identificó como una de las principales condiciones que dificultan el acceso al microcrédito formal, considerando que una parte de los comerciantes encuestados desarrolla sus actividades sin registro formal. En síntesis, aquel 35,9% de los encuestados opera sin ningún registro formal, lo que es motivo de una exclusión automática de las condiciones más favorables del sistema financiero.

Finalmente, el destino que se da al microcrédito establece en gran medida su relación sobre el desempeño financiero del negocio, puesto que la mayoría lo orienta hacia capital de trabajo o compra de inventario. En consecuencia, el acceso al microcrédito es frecuente entre los comerciantes encuestados; dado que existen barreras principalmente relacionadas con requisitos y garantías, y quienes acceden utilizan principalmente los recursos en necesidades productivas del negocio.

Recomendaciones

Se recomienda que todas las instituciones financieras que operan a la interna del cantón Salinas, especialmente las que son cooperativas e instituciones de finanzas populares y solidarias, se encarguen de diseñar productos de microcrédito con condiciones adaptadas a la estacionalidad económica de la zona.

El Municipio del cantón Salinas, en coordinación con el Servicio de Rentas Internas debería implementar programas permanentes de acompañamiento para la formalización de pequeños negocios, dado que estos programas deben ir más allá de la simple entrega de información, ofreciendo asesoría personalizada, reducción de costos administrativos de registro y seguimiento posterior.

Es fundamental incorporar módulos de educación financiera básica dentro de los procesos de otorgamiento del microcrédito, es decir, antes de aprobar un crédito, la institución financiera debería verificar que el comerciante comprende cómo calcular su capacidad de pago, separar las finanzas del hogar de las del negocio y proyectar el retorno esperado de la inversión.

REFERENCIAS

- Ayaviri, D., Quispe, G., Villa, M., & Velarde, R. (2021). Comercio Informal: Análisis administrativo, financiero y tributario. Riobamba: Fondo Editorial de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago Jesús María Semprúm (UNESUR).
- Banco Central del Ecuador. (25 de Agosto de 2022). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/economiaticolor/educacion-financiera-y-monetaria/articulos/todo-lo-que-no-sabias-sobre-las-cooperativas-en-ecuador/>
- Constituyente, A. N. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Quito: Lexis.
- Desarrollo, R. d. (2025). La inclusión financiera en el Ecuador. Avances 2024. Quito: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo.
- Ecuador, A. N. (2011). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Quito: Lexis.
- Ecuador, A. N. (2019). Código de Comercio. Quito: Lexis.
- Girón, A., De La Vega, V., & Vélez, D. (2018). Inclusión financiera y perspectiva de género: Economías miembro de APEC. México y la Cuenca del Pacífico, 27-51.
- Gongora, S., Banda, H., & Vivanco, M. (2023). Impacto de la inclusión financiera en el crecimiento económico en México por Entidad Federativa 2013-2021. Revista Mexicana de Economía y Finanzas, 1-19.
- Jácome, H. (2004). Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa hacia el desarrollo. Revista de Ciencias Sociales, 151-154.
- Mballa, L. V. (2017). Desarrollo local y microfinanzas como estrategias de atención a las necesidades sociales: un acercamiento teórico conceptual. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, 101-128.

- Nacional, A. (2014). Código Orgánico Monetario y Financiero. Quito: Lexis.
- Prado, A., Alcivar, E., Preciado, J., & Tapia, L. (2022). Microfinanzas y su incidencia en el sector agrícola y comercial en Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales*, 198-209.
- Sánchez, P., & Morales, L. (2025). Microfinanzas: Experiencias en América Latina y Ecuador. Riobamba: Editorial Unach.
- Vallejo, J., & Ochoa, J. (2019). Evolución del microcredito del sector popular y solidario frente a la banca pública-privada del Ecuador. *Revista ECA Sinergia*, 140-150.

Apéndice

Apéndice 1





DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Villa Rodríguez, Oscar Andrés**, con C.C: #2400191090 autor/a del trabajo de titulación: **Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios del cantón Salinas**, previo a la obtención del título de **Licenciatura en Administración de Empresas** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **03 de septiembre de 2026**

f. 

Nombre: **Villa Rodríguez, Oscar Andrés**

C.C: 2400191090

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Mendoza Pilay, Daniel Enrique**, con C.C: #2450003369 autor/a del trabajo de titulación: **Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios del cantón Salinas**, previo a la obtención del título de **Licenciatura en Administración de Empresas** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **03 de septiembre de 2026**

f. 

Nombre: **Mendoza Pilay, Daniel Enrique**

C.C: 2450003369

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis del microcrédito en el desempeño financiero de pequeños negocios del cantón Salinas.		
AUTOR(ES)	Villa Rodríguez, Oscar Andrés Mendoza Pilay, Daniel Enrique		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Mendoza Villavicencio, Christian Ronny		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	03 de septiembre de 2026	No. DE PÁGINAS:	50 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Microcrédito, gestión financiera y formalización de los negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	microcrédito, finanzas, desempeño financiero, pequeños comerciantes, inclusión financiera, capital		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): La presente investigación analiza el acceso al microcrédito y su aporte percibido en el desempeño financiero de los pequeños comerciantes del cantón Salinas. El estudio aborda las dificultades relacionadas con requisitos, garantías y condiciones de acceso al financiamiento formal. Se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, alcance descriptivo y diseño no experimental, de campo y transversal. La población estuvo conformada por 320 pequeños comerciantes y la muestra por 145 participantes, a quienes se aplicó un cuestionario estructurado. Los resultados evidenciaron que el 66,9 % de los encuestados había accedido alguna vez a un microcrédito, siendo las cooperativas una de las fuentes más utilizadas. Además, más del 56 % percibió los requisitos y garantías como dificultades de acceso. Los recursos obtenidos se destinaron principalmente a capital de trabajo, inventario e infraestructura. Se concluye que el microcrédito constituye una alternativa relevante, aunque persisten barreras de acceso que requieren mejores condiciones y educación financiera.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 999864317 +593 969382894	E-mail: oscar.villa@cu.ucsg.edu.ec Daniel.mendoza03@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: David Coello Cazar Teléfono: +593-4-3804600 E-mail: david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			