



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

TÍTULO:

La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en
peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta.

AUTOR: Helen Nicole Pincay Demera

TUTOR: Ing. Laysy Valeria Vélez Mendoza, Mg.

Trabajo de titulación de pregrado presentado como requisito para la obtención del título
de Licenciada en Finanzas

Manta – Manabí – Ecuador

Julio, 2026

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR (A).	CÓDIGO: PAT -04- F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE TITULACIÓN	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor (a) de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, carrera de Finanzas de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí,

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de titulación bajo la autoría de la estudiante **Pincay Demera Helen Nicole**, legalmente matriculado/a en la carrera de Finanzas, período 2026-2027, cumpliendo el total de 336 horas, cuyo tema del proyecto de investigación es **"La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta"**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 24 de Agosto del 2026.

Lo certifico,



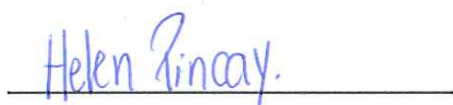
Ing. Laysy Vélez Mendoza, Mg.

Docente Tutor(a)

Área: Finanzas

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Helen Nicole Pincay Demera, con cédula de identidad 1351540727, declaro que el presente trabajo de titulación: “La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta.”, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original personal elaborado bajo la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



Helen Nicole Pincay Demera

C.I.: 1351540727

E-mail: e1351540727@live.uleam.edu.ec

Telf.: 0986122624

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)**JURADO****UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ****Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio****Carrera de Finanzas****APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL
TRIBUNAL**

Los miembros del tribunal de grado aprueban el informe de Proyecto de investigación presentado por la Srta. Pincay Demera Helen Nicole, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, con el tema: “La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta.”

Para constancia firman:



Lic. Juan Carlos Cevallos Hoppe, Mg.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Silvana Mariela Párraga Franco, Mg
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Lic. David Gabriel Macías Valencia, Mg.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Este proyecto de titulación es un reflejo de dedicación y perseverancia que dentro del proceso no fue fácil hubo momentos de falencias e inestabilidad, cansancio y miedos, momentos en el que todo parecía difícil. Sin embargo, en primera instancia agradecer a Dios quien iluminó mi camino siendo guía y refugio; siendo esperanza y la sabiduría necesaria para alcanzar esta meta importante en mi vida.

De mi papá, esa resiliencia, responsabilidad y clara vivencia que incluso en momentos más complicados Dios siempre escucha e ilumina el camino. De mi mamá, el amor al realizar cada cosa y siempre actuar desde los valores que aportaron en mí, ser no solo una mejor persona, sino también en mi formación profesional. Las palabras de fortaleza aliento y apoyo incondicional de mis padres fueron no sólo fueron el motor e impulso fueron ese manto de fuerza y disciplina que aportaron a la lucha para alcanzar este sueño profesional.

Mis abuelas, quienes estuvieron siempre enmendándose en sus oraciones cada noche y sus palabras en mí las cuales fueron fortaleza; mis abuelos quienes se fueron de este mundo confiando en mí y verme como profesional estoy segura de que desde el cielo están viendo y acompañándose en cada decisión y momento.

Esto, es gracias a ustedes y su apoyo diario que me sostuvieron y renovaron mis fuerzas durante esta etapa.

Helen Pincay Demera

AGRADECIMIENTO

Mucha gratitud y reconocimiento enfocado en la institución quién me dio la oportunidad de realizar uno de mis más anhelados sueños, poder graduarme con una carrera que me guste mucho, agradecimiento, a la Universidad Laica Eloy Alfaro y quienes lo conforman específicamente en la carrera de Finanzas y sus excelentes docentes. Pues su amabilidad y disposición, conocimientos impartidos y sabiduría siempre durante todo el proceso universitario marcaron mi corazón.

Asimismo, a la Ing. Laysy Vélez, pues su apoyo constante, orientación y cada retroalimentación ayudaron a que este presente proyecto sea realizado de la mejor manera posible.

A mi grupo de amigos, quienes hicieron de este proceso universitario una travesía llena de aventuras, y que a pesar de las adversidades siempre con su apoyo constante.

A todas las personas que hayan formado parte de este proceso ya sea directa o indirectamente, brindando su tiempo y confianza en mí.

Helen Pincay Demera

RESUMEN

La investigación se desenvuelve en los comerciantes del Centro Comercial “Nuevo Tarqui” específicamente en los propietarios de peluquerías de la zona alta analizando la asociación e influencia entre la educación financiera y la gestión de microcréditos. El estudio parte de las limitaciones identificadas en el conocimiento y aplicación de herramientas financieras para evaluar, seleccionar y gestionar adecuadamente alternativas de microcrédito, situación que puede afectar la toma de decisiones y el manejo de los recursos del negocio. A su vez, la investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, con alcance descriptivo- correlacional y diseño no experimental mediante método deductivo y estadístico determinando que los resultados evidencian deficiencias en el nivel de educación financiera y en la gestión de microcréditos que presentan limitaciones para ajustarse a las necesidades del negocio. La población estuvo conformada por 40 propietarios de peluquerías. La evidencia empírica determina que existe una asociación positiva entre las variables por correlación Spearman estadísticamente significativa ($p=0,5279$; $p < 0,001$), es decir, a mayor nivel de educación financiera se observa mejor gestión de microcréditos. Se propone una guía de evaluación y orientación para selección de opciones de microcréditos desglosado en 6 módulos con el fin de fortalecer la educación financiera que es clave incluso para mejorar la toma de decisiones relacionadas con el microcrédito y contribuir a la sostenibilidad del negocio.

Palabras clave: Microcrédito, Educación Financiera, Correlación.

ABSTRACT

The research focuses on merchants at the “Nuevo Tarqui” Shopping Center—specifically, the owners of hair salons in the upper section—and analyzes the relationship and influence between financial literacy and microcredit management. The study is based on the limitations identified in the knowledge and application of financial tools needed to properly evaluate, select, and manage microcredit options—a situation that can affect decision-making and the management of business resources. In turn, the research was conducted using a mixed-methods approach, with a descriptive-correlational scope and a non-experimental design employing deductive and statistical methods. The results reveal deficiencies in the level of financial literacy and in microcredit management, which present limitations in meeting business needs. The study population consisted of 40 hair salon owners. Empirical evidence indicates a positive association between the variables, as shown by a statistically significant Spearman correlation ($p = 0.5279$; $p < 0.001$); that is, a higher level of financial literacy is associated with better microcredit management. An evaluation and guidance guide for selecting microcredit options is proposed, broken down into six modules, with the aim of strengthening financial literacy—which is key to improving decision-making related to microcredit and contributing to business sustainability.

Keywords: Microcredit, Financial Education, Correlation

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	2
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	3
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL).....	4
DEDICATORIA	5
RESUMEN.....	7
ABSTRACT.....	8
INTRODUCCIÓN	13
1. MARCO TEORICO.....	16
1.1. Revisión de la literatura	16
1.1.1. Antecedentes Investigativos.....	16
1.1.2. Fundamentación teórica	18
1.1.2.1. Variable Independiente	18
1.1.2.2. Variable Dependiente:	21
1.1.3. Fundamentación legal	25
CAPÍTULO II	27
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	27
2.1. Área de estudio	27
2.1.1. Descripción del sector	27
2.2. Enfoque metodológico	28
2.2.1. Enfoque Cuantitativo – Cualitativo (Mixto)	28
2.2.2. Tipo de investigación	28
2.2.2.1. Nivel descriptivo- correlacional.....	28
2.2.2.2. Aplicada	29
2.2.2.3. De campo	29
2.2.2.4. No experimental - Transversal	29
2.2.2.5. Deductivo	30

2.3.	Técnicas e instrumentos para la recolección de información	30
2.3.1.	Encuestas.....	30
2.3.2.	Herramienta FODA.....	30
2.4.	Población.....	31
2.5.	Muestra	31
2.6.	Análisis e interpretación de resultados	31
2.6.1.	Resultados de la encuesta.....	31
2.6.2.	Resultados del Coeficiente de Cronbach's y McDonald's	31
2.6.3.	Correlación de las variables de estudio.....	40
2.6.4.	FODA.....	42
2.6.5.	Debilidades.....	42
2.6.6.	Amenazas	43
2.6.7.	Oportunidades	43
2.6.8.	Fortalezas	43
2.7.	Triangulación.....	43
CAPÍTULO III.....		45
3.	DISEÑO DE LA PROPUESTA	45
3.1.	Título.....	45
3.2.	Justificación e Importancia	45
3.3.	Objetivos	45
3.3.1.	Objetivo general	45
3.3.2.	Objetivos específicos	46
3.3.3.	Beneficiarios de la propuesta.	46
3.3.4.	Alcance.....	46
3.4.	Análisis de factibilidad	46
3.5.	Desarrollo de la propuesta	47
3.8.	Plan de acción.....	62

CONCLUSIONES	64
RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS.....	66
ANEXOS.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Segmento y tasa clasificada según BCE.	22
Tabla 2 Requisitos generales de las principales instituciones bancarias del país.	22
Tabla 3 Análisis del Confiabilidad del Coeficiente de Cronbach's.....	31
Tabla 4 Análisis del Confiabilidad del Coeficiente McDonald's	32
Tabla 5 Grado de relación según coeficiente de Spearman	41

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Características de los microcréditos	21
Figura 2 Nivel de conocimientos referente a conceptos financieros.	32
Figura 3 Comparación de opciones de microcréditos en instituciones financieras	33
Figura 4 Nivel de comprensión referente a riesgos sobre endeudamiento	34
Figura 5 Actualización referente a productos financieros	35
Figura 6 Elaboración de presupuesto periódico.....	35
Figura 7 <i>Utilización de registros diarios para control de flujo de caja</i>	36
Figura 8 Análisis de capacidad de pago para novación de microcrédito	37
Figura 9 Evaluación del nivel de uso de herramientas financieras	37
Figura 10 <i>Nivel de utilización de la inversión exclusivamente en actividades para negocio</i>	38
Figura 11 Análisis de nivel de capacidad de pago de las cuotas de microcréditos.....	39

Figura 12 Análisis de mejoría en rentabilidad y estabilidad por financiamiento.....	39
Figura 13 Análisis de beneficio por conocimiento financiero reflejado en mejor gestión de microcrédito y compromiso en obligaciones	40
Figura 14 Gráfico de dispersión: Educación financiera vs. Gestión de microcréditos	42

INTRODUCCIÓN

El microcrédito es un impulso inicial que ayuda a cambiar la realidad; es una llave. El mismo, tiene como finalidad nutrir la autosuficiencia que contribuye al crecimiento del negocio, pero, no logrará su objetividad si la educación financiera se encuentra debilitada.

Esta situación, es latente en los comerciantes del Nuevo Tarquí; donde el desconocimiento desde el poco uso de herramientas financieras para registrar sus actividades diarias del negocio (como flujo de caja o inclusive un presupuesto) conllevan una debilidad y una mala ejecución de gestionar un microcrédito pues, existe desconocimientos desde conceptos englobados de un microcrédito y a su vez no conocen cómo realizar una comparativa optando por adquirir el microcrédito por la banca que utilicen en el momento sin realizar un análisis previo ante mejores escenarios de microcrédito lo cual lleva a una mala toma de decisiones; es por ello que, la presente investigación se centra en estudiar y analizar de cerca los comerciantes propietarios de peluquerías del centro comercial teniendo como variables de estudio la educación financiera y la gestión de microcrédito.

En la misma línea, para ejecutar el debido análisis y levantamiento de información el lugar de estudio que se establece en uno de los segmentos que aporta significativamente del nuevo Tarquí como lo son las peluquerías; una proporción significativa de estos negocios operan bajo condiciones informales y al tener esta condición se refleja carencia de oportunidad en acceso a financiamientos y debilidades en los procesos de educación financiera lo cual afecta directamente con la operatividad del mismo.

En este contexto, se tiene como base la educación financiera el cual se configura como una variable esencial debilitada por la toma de decisiones no informadas y, la carencia de planificación, gestión de microcréditos, y el uso ineficiente de herramientas financieras, lo que limita su capacidad de respuesta ante situaciones críticas y su misma operatividad.

Argumentando, ¿qué está ocurriendo con la educación financiera y gestión de crédito al nivel mundial?, según los autores Boldrin et al. (2018) en vista del alto índice de desconocimiento en la educación financiera lo añade como una preocupación global que busca fortalecer las capacidades financieras mediante diferentes iniciativas formuladas por instituciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y Comisión Europea y aquellas que destacan con mayor impacto por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Esta apreciación contempla un escenario realista y preocupante a escala mundial.

Desde el enfoque regional en América Latina y el Caribe según los mencionados autores, según el hallazgo del artículo los primeros 11 años de vida es importante que se familiaricen y refuercen los conocimientos financieros para que cuando esten en la vida adulta comprendan de la utilización de los productos financieros de hoy en día en función al hallazgo se emplean programas enfocados en docentes de instituciones privadas y públicas.

Al nivel local, la reciente investigación por parte de Verdesoto A. & Alcívar G. (2026) que refleja que no existe dominio técnico y efectivo de los instrumentos crediticios vigentes en el mercado, los aportes de las investigaciones demuestran que la EF no se limita en sólo la transmisión de conceptos, sino en buscar desarrollar las capacidades en situaciones financieras determinadas. Pasando así, diagnósticos al nivel nacional ecuatoriano, demostrando que el problema está presente en el país.

Por lo tanto, el presente estudio busca analizar aquella incidencia de la educación financiera en la gestión de microcréditos de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui, con el fin de comprender: ¿De qué manera incide la educación financiera en la gestión de microcréditos de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui?, indagando aspectos como el nivel de conocimiento financiero de los comerciantes, así como el uso de herramientas financieras determinando los hallazgos mediante una herramienta cualitativa y cuantitativa.

Dentro del capítulo I, se justifica en el ámbito teórico pues se refleja la investigación de conceptos claves para el enfoque de la encuesta y evaluar de manera correcta aperturando a un buen análisis en el presente proyecto de investigación, además los antecedentes investigativos que son base para realizar la debida triangulación que permitirá ampliar conceptos básicos de la educación financiera, y la gestión de microcréditos; analizar la relación del nivel de alfabetización financiera de los comerciantes y su propia gestión con microcréditos. Así contribuir al fortalecimiento y la comprensión de herramientas financieras para la sostenibilidad de las microempresas brindando un sustento académico que integre teoría y práctica.

Además, para complementar se justifica en el ámbito práctico, debido a los resultados analizados mediante herramientas que permitirán identificar cuáles son las deficiencias principales en la gestión de estos microcréditos por parte de los propietarios de las peluquerías, proponiendo soluciones que conlleven a una mejoría en su toma de decisiones. Asimismo, servirá como apoyo y herramienta de apoyo a futuras investigaciones que buscan fortalecer a

los negocios de comerciantes y que puedan diseñar programas de capacitación o mejores herramientas como solución en la población de estudio.

Finalmente, se justifica en el ámbito social, porque con ayuda al fortalecimiento de la misma educación financiera y la propuesta adjunta en los comerciantes del centro Nuevo Tarqui impacta directamente en la sostenibilidad económica de sus familias y en la reactivación del comercio local reforzando así, el vínculo entre la formación académica universitaria y las necesidades reales de la comunidad.

Por ello, los objetivo principal del presente proyecto recaen en identificar el nivel de relación de educación financiera en la gestión de microcréditos de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta, especificando los específicos para conllevar a ejecutarse y cumplir el objetivo principal se establece conocer el nivel de la educación financiera en la gestión de microcréditos; con ello, evaluar el uso de herramientas financieras en función a la gestión de microcréditos aplicadas por los comerciantes; indagar y fortalecer el conocimiento teórico de microcréditos en el país desde sus requisitos generales para el análisis de la gestión crediticia de la muestra de investigación y ejecutar una análisis de los requisitos de microcréditos en el país.

CAPITULO I

1. MARCO TEORICO

1.1. Revisión de la literatura

1.1.1. Antecedentes Investigativos.

Valeria Álvarez & Saavedra Santa (2022), en su tesis titulada “La educación financiera: ¿mediador entre la planeación financiera y el desempeño financiero? Caso de micro emprendedores usuarios de microcréditos del sector solidario en una cooperativa del departamento Antioquia” estableció como objetivo general de estudio determinar si cumple un efecto mediador la educación financiera entre la planeación y el desempeño financiero por el cual, la investigación ejecuta el método de ecuaciones estructurales y la estimación por mínimos cuadrados parciales. Siendo claves, para un resultado que muestran relación positiva significativa entre la PF Y EF.

El estudio descrito, proporciona un aporte significativo en la presente investigación, en cuanto a información de fundamento de las variables, y la relación causal positiva de la educación financiera en la gestión de microcréditos siendo sustento conceptual. Así mismo, dentro de la investigación de manera concluyente una correlación positiva significativa radica que entre mayor educación existe menor morosidad lo cual aportan y sustentan la justificación.

Reforzando esa línea de análisis, se enfatiza el estudio de Lievano Barrera & Parra Ramirez (2024) con el tema “Educación financiera y servicios de microcrédito en empresas de la ciudad de Bogotá” en el que se estableció como objetivo principal el determinar si existe relación entre diversas variables asociadas en micro pequeñas y medianas y el uso de servicios de microcréditos, mediante la realización de un estudio transaccional con alcance correccional y descriptivo; dando como resultado una existencia de asociación entre variables como el género y tamaño de estas y el acceso a servicios de microcréditos, que les permitió concluir que la educación financiera es fundamental para la toma decisiones informadas.

Del mismo modo, la aportación de esta investigación es la de reforzar la premisa conceptual de la relación de la educación financiera y la gestión de microcréditos pertinente a nivel de microempresas o en este caso comerciantes, además, el enfoque de análisis ayuda no solo a tomar en cuenta el conocimiento sino la percepción y la aplicación de la educación financiera por parte de los comerciantes es decir, la influencia del nivel educativo y la percepción financiera en la gestión del microcrédito para justificar la necesidad de investigar si estos factores inciden de manera similar en la gestión de microcréditos por parte de los

comerciantes tomándolo en cuenta en la aplicación de instrumentos para recopilación de información.

Así mismo, se toma en cuenta la investigación de Balcázar Paiva (2024) “Educación financiera e incidencia: una revisión sistemática” el cual tiene como objetivo sistematizar las evidencias científicas de la educación financiera e incidencia en los últimos 6 años, usando la metodología PRISMA tomando en cuenta desde indicadores y su enfoque en micro emprendedores dando como resultado la importancia que es ante un microemprendimiento.

Y es así, donde recae el respaldo firmemente metodológicamente en tomar en cuenta analizar cómo planifican los ingresos y la situación crediticia de los comerciantes de la zona estudiada, así mismo, los resultados que contiene de que los conocimientos financieros mejoran la ejecución de la planificación de ingresos y el manejo de la situación crediticia de estos.

El artículo Aguilera Barriga & Haro Álvalos (2025) titulado: Impacto de la educación financiera en la gestión y sostenibilidad de las microfinanzas en Ecuador” donde, analiza el impacto de la educación financiera en la gestión de la sostenibilidad de las microfinanzas el cual apertura servicios financieros para sectores que están siendo excluidos, donde se ejecutó el análisis mediante metodología de revisión sistemática de literatura en bases de datos reconocidas dando como resultado sugerir una mayor educación financiera el cual está asociada con mejores decisiones financieras y una mayor capacidad para mitigar el riesgo crediticio. Por lo que, se desarrollan estrategias para fortalecer la educación financiera.

El contexto geográfico llevado al caso en el país es de mayor relevancia para la presente investigación al ser nacional otorga un contexto actualizado de la situación y justifica la relevancia de que se lleve al cabo esta investigación. Así mismo, reafirma la premisa demostrando que la relación entre estas dos variables no solo es teórica sino también su en ejecución.

En la misma línea, una investigación previo a maestría de Luzcano Vargas (2021) el cual se titula: La educación Financiera y el Microcrédito: Herramientas para combatir la informalidad de microempresarios de la ciudad de Neiva, y es que la presente investigación describe la problemática de la informalidad en la dicha ciudad siendo un tipo de investigación cuantitativa, descriptiva mediante una recopilación de respuestas a 262 microempresarios en el microcentro de la ciudad de Neiva con la finalidad de determinar si el microcrédito ayuda o no en la formalidad de los microempresarios en su discusión de resultados evidenciando que los microempresarios temen a formalizarse porque implicaría mayor riesgo por lo que su hallazgo

determina que el microcrédito por sí solo no es un elemento que impulse a la formalización y que el 34% desconoce el proceso de acceder a un microcrédito, y 33% que son de muchos requisitos dando como recomendación a apertura de oportunidades en programas que fortalezcan este vacío en cómo gestionar un crédito que ellos puedan comprender que el microcrédito no es una atadura es un impulso.

Dando énfasis, aporta a la presente justificación no sólo por tomar en cuenta la importancia de las dos variables a estudiar, sino que busca el mismo objetivo: indagar el nivel de estos comerciantes en función a su educación financiera y su propia gestión de microcréditos y su estructura investigativa orienta a impulsar mejores ideas en relación a la realidad específica de la presente población de estudio.

Por otro lado, la investigación de Morejón Fernández & Sanchez Ayala (2022) con la investigación: Educación financiera, asesoramiento, estudio de pre-inversión y cultura de ahorro: factores de colocación de microcréditos. Enfocado en estudiar al sector financiero de la economía popular y solidaria de la cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo mediante una metodología cuantitativa y de alcance exploratorio, descriptivo y correlacional dando un resultado de correlación donde la pre-inversión, la cultura de ahorro está correlacionados con la colocación de microcréditos.

El artículo es representativo en el desarrollo de la presente investigación toma aspectos de cómo analizar la educación financiera paso a paso lo cual fortalecerá el análisis de la presente variable en función a la herramienta de recaudación de resultados y el análisis posterior.

1.1.2. Fundamentación teórica

1.1.2.1. Variable Independiente

Definición de Educación Financiera

La educación financiera según Organización de la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2005) es proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros desarrollando las habilidades necesarias para una toma de decisión informada, evaluar riesgos, oportunidades financieras, y mejorar su bienestar". Por lo que, acatando esta definición radica en un método sistemático que permite desarrollar, alcanzar, e incrementar el conocimiento del mundo de las finanzas para proporcionar una base sólida en cuanto a recursos financieros.

En la misma línea, desde el análisis de Comisión de Educación y Alfabetización Financiera de EE.UU (2006) es aquella que consiste, en el desarrollo de “la capacidad para administrar tu dinero, dar seguimiento a tus finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerte informado sobre asuntos financieros”. Esta presente definición se orienta más en la misma gestión y uso del dinero es decir en términos más simples: administración financiera personal.

En base a ambas definiciones, se puede finiquitar que la educación financiera es aquel proceso sistemático que ayuda a desarrollar habilidades en cuanto a la administración de recursos financieras el mismo que se debe tener un seguimiento constante para estar al tanto e informado para una toma de decisión eficiente.

Importancia de la Educación Financiera

“La educación financiera es esencial para ayudar a los consumidores a comprender cómo evitar involucrarse en transacciones financieramente destructivas, cómo evitar ser víctimas de fraude y cómo ejercer sus derechos de protección al consumidor” (Comisión de Educación y Alfabetización Financiera de EE.UU, 2006).

El buen manejo en que una persona tenga sobre sus finanzas conlleva a un impacto positivo en su vida y en la de su familia, puesto que fomenta la cultura del ahorro, genera conciencia sobre cuándo endeudarse y cómo es conveniente endeudarse; al estar informados demandan mayor transparencia en los servicios financieros. Córdova Gallegos & Martínez Prats (2022)

Como enlace a ambos autores la importancia de la educación financiera genera una herramienta fundamental dentro de la investigación porque contiene la preparación del campo financiero minimizando las incertidumbres que pueden existir en el negocio, más preparación sobre todo para una toma de decisión.

Inclusión financiera

Al definir la inclusión financiera Araque et al. (2019) mencionan que se enlaza directamente con la igualdad ante oportunidades, aquella que es un estado en el que personas vulnerables o zonas excluidas como rurales son incluidas y que tienen este acceso a servicios financieros de calidad.

En la misma línea, se complementa afirmando que hay definiciones que conectan a la inclusión financiera como inclusión social puesto a que, aquella es comprendida como un “antídoto” contra la pobreza, desigualdad, y desajustes asociados con la globalización.

Sesgos en finanzas

Según la ciencia y en un enfoque psicológico, la mente juega un papel en cuanto a las operaciones financieras; un punto invisible en la billetera.

Según Calderón Rubio (2022) cuando se quiere emplear toma de decisiones lo que prevalece en el proceso de este, son procesos intuitivos y automáticos. Pues la mente apertura varias posiciones y conducta. Dentro de los sesgos más comunes desglosa, aquellos que plasman el exceso de confianza o denominado también “falacia del jugador” pues, sobrevalora el escenario determinado, es decir, se piensa que se tiene un conocimiento superior a los que realmente se tiene y recae en una probabilidad de fracaso menor, por tanto, no radica la importancia verdadera en los riesgos al que se está exhibiendo.

El mismo, se relaciona con el sesgo denominado “ilusión de control” una conducta que ubica como escenario de pensar que se tiene el control de la situación o influir en la situación cuando no lo está.

Asimismo, según Fernández León & Madrid Paredones (2022) concuerda con los sesgos mencionados, pero añade que de las conductas que persisten, otros sesgos que repercuten desde el entorno se encuentran el “comportamiento de rebaño o manada” el cual implica la preferencia de los individuos o la imitación de acciones ya sea que impliquen de manera racional o irracionales. Dentro del mismo los autores predominan dos razones, la primera, la presión social de conformidad y la segunda, pensamiento común, es decir, que se piensa que como un grupo mayor de personas están de acuerdo es poco probable que esté erróneo que este sesgo se da mayormente con individuos que tienen poca experiencia.

Es así, como conceptualizando cada aporte de autores indica que estos sesgos repercuten de manera diaria incluso sin notarlo, el cual enfocando a la investigación específicamente al lugar y muestra de estudio poder evaluar de manera fundamentada desde la recopilación de datos y observación del porqué de las respuestas llevadas al cabo en la encuesta.

Teoría del crédito y sesgos enfocado en el proceso de toma de decisiones

Se toma enfoque, específicamente, al crédito del cómo el individuo refleja cómo el crédito distorsiona la perspectiva real del financiamiento. En palabras de Rodríguez Cairo & Oscanoa Ponce (2024) esta teoría del crédito conlleva como enfoque principal el proceso de la toma de decisiones sobre el crédito pues entra en vigor las emociones, los pensamientos, el deseo, la moral, prejuicio o los mismos efectos que son factores que se enfrasan para la adopción del tipo de decisión.

Pues si bien es cierto, el autor plantea que en ciertas ocasiones este tipo de sesgos en la toma de decisiones suele ser positivo pues la mente se posiciona en actuar de manera inmediata y de manera ágil por atajos mentales, pero los mismos conllevan a errores predecibles alterando la percepción real. Uno de los casos más comunes, es el dolor de pagar, o la disponibilidad de pago para solventar la obligación.

Y es así, como la investigación del autor evidencia relevancia en conductas específicamente en el tema investigado. Pues, para evaluar la gestión de microcrédito se evaluará cuáles son sus metodologías al adquirir un microcrédito, y su capacidad de pago ante la obligación.

1.1.2.2. Variable Dependiente:

Gestión de microcréditos

En palabras de Fondo Internacional De Desarrollo Agrícola (2002) es una herramienta de financiamiento que mediante la concesión de pequeños préstamos se proporciona apoyo económico a personas de bajos recursos que no disponen de garantías habituales y se reemplaza por apoyo técnico o préstamos grupales. Es importante señalar que, como se puede apreciar en Figura 1, estos microcréditos poseen características esenciales.

Figura 1

Características de los microcréditos

CARACTERÍSTICAS
La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero (varios cientos de dólares).
Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año.
Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.
Los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

Nota. Esta figura redacta las características que Valeria Emlicc resalta en su trabajo de investigación como aspectos fundamentales para identificación.

En complemento, (Yunus, 1998) indica que “todos los hombres tienen una habilidad o instinto de supervivencia” y es así, como esta misma habilidad aporta en que, no se requiere poder enseñarles el cómo sobrevivir, sino que al tener esta herramienta puedan desarrollar y aplicar estas habilidades que contienen y las sigan desarrollando a mejoría.

Microcréditos en Ecuador

Para Ecuador, las tasas de intereses suelen ser variables y están bajo regulación de la institución del Banco Central del Ecuador (BCE) por segmento de crédito. La tasa máxima para microcrédito suele dividirse por segmentos como puede apreciarse en la Tabla 2.

Tabla 1

Segmento y tasa clasificada según BCE.

Segmento de microcrédito	Tasa máxima anual referencial (%)
Acumulación 1 (Créditos menores)	Generalmente la más alta del segmento
Acumulación 2	Tasa media
Acumulación 3	Generalmente la más baja del segmento

Nota. Esta tabla elaborada por Banco Central del Ecuador muestra la dinámica de tasas en instituciones bancarias del país.

Cada entidad financiera en Ecuador establece condiciones para acceder a estos microcréditos, por lo que, mediante Tabla 2 se expone un cuadro comparativo que contempla cuales son por lo general requisitos de las instituciones bancarias.

Tabla 2

Requisitos generales de las principales instituciones bancarias del país.

Institución	Enfoque	Monto	Plazo Máximo	Requisitos generales
Banco Guayaquil	1. Diseñado para impulsar el negocio (Suministros, maquinaria, expansión).	Desde 1,000 hasta 50,000	Hasta 48 meses (4 años)	Ser micro emprendedor, tener RUC o RISE, experiencia mínima en el negocio.
	2. Opciones de tablas de amortización			

	(francesa o Alemania)			
Banco Pichincha	Destinado a capital de trabajo o compra de activos fijos para microempresas o emprendedores.	Varía según el segmento y la necesidad del negocio.	Varía según el destino.	Cédula de identidad, experiencia en el negocio, referencias, documentos del negocio y demostrar ingresos.
Banco Solidario	Enfocado en apoyar el crecimiento de pequeños negocios y emprendedores.	Varía según crédito inicial, crecimiento, negocio.	Plazos flexibles ajustados al flujo del negocio.	Cédula, demostrar actividad económica como local o inventario, documentos legales del negocio e historial crediticio aceptable.
Banco del Austro	Crédito productivo para microempresas, enfocado en capital de trabajo o inversión en activos fijos.	Monto mínimo de 1,000 máximo 150,000	Varía según el destino del crédito, como, por ejemplo: capital de trabajo 24 meses, activo fijo 60 meses.	Cedula, RUC/ RISE o patente, actividad económica demostrada y capacidad de pago, buen historial crediticio.
Cooprogreso	Ofrece diferentes tipos de microcrédito según la necesidad del socio (productivo, capital de trabajo, activo fijo).	Varía según el tipo de microcrédito y la capacidad del endeudamiento del socio.	Plazos que se ajustan al ciclo productivo del negocio.	Ser socio de la cooperativa, cedula, documentos que validen actividad económica y antigüedad del negocio.

Nota. Esta tabla describe la relación del enfoque con los montos establecidos en dólares de estadounidenses (moneda oficial en Ecuador) con los plazos y requisitos que deberán cumplir para su concesión. Esta información ha sido obtenida desde el portal web de cada entidad financiera consultada y expuesta.

Herramientas financieras aplicadas a la gestión del microcrédito

Dentro de la gestión del microcrédito desglosa puntos a tomar en cuenta tales como los conocimientos adquiridos por parte de los microempresarios de educación financiera. La misma, que se ejecuta mediante herramientas contables y financieras sencillas cuyo dominio implica la apertura de información en decisiones operativas y estratégicas. Una carencia o desconocimiento en el manejo de estas herramientas tendrán como resultado un factor crítico que impacta negativamente en cumplimiento de pago, liquidez y la misma sostenibilidad del emprendimiento.

A continuación, se describen las principales herramientas, que, en resumen, de la apreciación de la autora del presente trabajo de investigación, considera las más relevantes a ser aplicadas a la gestión de microcréditos:

i. Presupuesto como estrategia de planificación

Proyecta los ingresos y egresos de un periodo futuro determinado. Según (Banco Internacional, 2023) toma en cuenta puntos principales en la elaboración:

1. Establecer objetivos financieros;
2. Identificar ingresos incluye salarios, rentas, etc.;
3. Listar gastos;
4. Categorizar gastos; Necesitados, deseos, ahorro/inversiones;
5. Hacer ajustes de consumos;
6. Establecer un fondo de emergencia;
7. Revisar y ajustar periódicamente;

Ayudando a determinar su capacidad real de pago antes de solicitar un crédito evitando el sobreendeudamiento.

ii. Hoja de cálculo como plataforma de gestión

La hoja de cálculo de Excel según Beristain (2025) es una herramienta digital sumamente útil para la práctica de la educación financiera permite organizar, manipular y calcular datos numéricos de forma automatizada siendo así más fácil y bajo costo para realizar registros diarios de ventas y gastos inclusive la misma elaboración de presupuesto.

Esta presente herramienta será evaluada al momento de ejecutar la herramienta de levantamiento de información para resultados.

iii. Flujo de caja y liquidez crediticia

También denominado el Cash Flow es una herramienta de gestión financiera que en palabras de Pareja (2025) es aquella que toma en cuenta lo que sale y entra de manera monetaria de un negocio durante un periodo de tiempo que refleja la capacidad de generar efectivo para operar eficazmente.

En el contexto del Centro Comercial Nuevo Tarqui, la enseñanza y aplicación del flujo de caja es esencial para fomentar la educación financiera, puesto que, con esta herramienta en complemento con las descritas anteriormente, contribuirán no solo en la determinación de la capacidad de endeudamiento, sino también servirán como base para orientar el uso oportuno de los fondos de un microcrédito y, sobre todo, en qué tipo de monto aplicar moldeándose y ajustándose al giro del negocio.

1.1.3. Fundamentación legal

Ley Orgánica de Emprendimiento de Innovación

En Ecuador, según Ley Orgánica de Emprendimiento de Innovación (2020) están establecidos con múltiples funciones y objetivos dirigidos en el emprendedor que incluyen los diferentes tipos de sectores como artesanal, comercial, asociativa, cooperativista, etc.

Capítulo IV – Fomento a la cultura y educación emprendedora

Artículo 18.- Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento. -

- a) Mejorar las capacidades, habilidades y destrezas que permitan emprender con éxito iniciativas productivas;
- b) Promover la educación financiera para los servidores de instituciones públicas y privadas, así como en instituciones de educación básica, secundaria y superior;
- c) Promover el acercamiento de las instituciones educativas al sector productivo;
- d) Formar en la cultura de cooperación de las instituciones educativas al sector productivo;
- e) Fortalecer actitudes, aptitudes, capacidad de emprender y adaptarse a nuevas tendencias; Formar en la cultura de cooperación, ahorro e inversión;

Y, en evidencia del fundamento legal dentro de la ley establecida, la presente investigación refuerza y proporciona apoyo en el cumplimiento de los objetivos derivados y vigentes de la ley orgánica de emprendimiento de innovación. Pues, se emplea herramientas fundamentales para forjar y fortalecer las variables de investigación.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Área de estudio

El área de estudio se sitúa específicamente en la ciudad de Manta, localizado en avenida de la cultura. Un lugar en donde se puede encontrar todo tipo de productos y servicios; pues funciona como el núcleo esencial para la economía local como lo es Comercial Nuevo Tarqui de Manabí.

El centro comercial nuevo Tarqui, se lo menciona como un núcleo para la reactivación local ya que, después de un trágico evento como lo fue el terremoto de abril 2016 después de la recuperación de la ciudad, la reubicación del antiguo centro comercial de la parroquia urbana Tarqui sigue persistiendo, pero debido a que en ese momento era una zona débil por el terremoto pues había edificaciones a punto de colapsar y otras que colapsaron los emprendedores del lugar se reubicaron a este nuevo centro comercial. Este lugar, pudo darles una nueva oportunidad a los emprendedores cuyo sueño de emprendedor había quedado un tanto débil tras el evento.

Su estructura realmente es extensa pues se dividen por múltiples módulos o contenedores. Las personas locales suelen denominar dos partes “zona alta” y “zona baja”, y alrededor de más de 120 mil visitantes. Sobre todo, en temporadas importantes.

Actualmente, existe un aumento de la cantidad de negocios que, para retomar sus negocios muchos comerciantes optaron por la utilización de créditos para el mejoramiento del mismo, y su informalidad en actividades diarias y el poco uso de herramientas para registro de actividades diarias. Sin embargo, una de las características que recae en el lugar de estudio es el denominado “regateo” pues, en su mayoría aplican en ciertos casos baja de valor económico ante un producto o servicio.

2.1.1. Descripción del sector

La investigación se centra en la zona alta del comercial Nuevo Tarqui ubicada entre avenida la cultura un centro histórico de la ciudad de Manta, debido a que, fue y es un impulso reactivador de la económica y

En cuanto a su enfoque histórico-socioeconómico, alberga cientos de comerciantes que operan bajo la modalidad de microempresas que proporcionan la circulación económica fijando

precios para el alcance de los consumidores desde bajo presupuesto incluso se proporciona el beneficio de rebajarse aún más por el “regateo” tradicional entre compradores y vendedores.

Por otro lado, se justifica la técnica de selección del área debido a su operatividad de la mayoría de los negocios específicamente las peluquerías que es centro de investigación dependen directamente del acceso a financiamiento externo, y al ser el crédito la herramienta de dinamización es el lugar idóneo para analizar cómo las decisiones de endeudamiento son influenciadas por el nivel de conocimiento financiero de los propietarios.

2.2. Enfoque metodológico

2.2.1. Enfoque Cuantitativo – Cualitativo (Mixto)

En palabras de Hernández Sampieri & Fernández Collado (2020) cuanto se habla de un enfoque cuantitativo pretende acotar los hallazgos derivándose de objetivo de investigación y las preguntas establecidas del mismo; estableciendo así hipótesis y la medición de las variables mediante métodos estadísticos.

Y es que, en el presente informe se establece como núcleo principal la revisión literaria llevada al cabo como guía en el punto antecedente investigativos ejecutando la herramienta como la encuesta, para prevalecer el objetivo de investigación: medir las variables de estudio al nivel correlacional y el coeficiente de confidencialidad.

En la misma línea, utilización de un enfoque cualitativo, pues según Pole (2009) se busca tener información y explicar a través de herramientas de comunicación en relación con el sujeto de estudio. En este caso, este enfoque dentro de la investigación permitió ejecutar herramientas de información cualitativa como el FODA o la encuesta para nutrir los hallazgos del presente. Por lo que, se puede enfatizar que ambos enfoques se complementan para abrir paso a las diferentes perspectivas de hallazgos.

2.2.2. Tipo de investigación

2.2.2.1. Nivel descriptivo- correlacional

“Un análisis descriptivo o denominado también estadística descriptiva apoya en evaluar y relacionar las variables de estudio de manera sistemática permitiendo que los datos recopilados traduzcan aspectos importantes y conclusiones esclareciendo gran parte del estudio específico y analizar si existe una relación estadística entre ellas” (Valverde , 2019)

Por ello, esta herramienta radicó su importancia para evaluar las variables de estudio del cual se realizó analizando las correlaciones pues, se buscará indagar nivel de conocimiento

financiero que poseen los comerciantes, así como la utilización de herramientas. En este sentido, al emplear especificación de las características y perfiles importantes en esta población, contribuirá a la apertura del análisis esclareciendo la toma de decisión analítica en función del objetivo de análisis en la incidencia de la educación financiera en la gestión de microcréditos.

Asimismo, la ejecución de la confiabilidad de la herramienta encuesta se desarrolló en el proceso donde todo el cálculo estadístico empleado fue por el programa estadístico JASP.

2.2.2.2. Aplicada

Se ejecutó el método de investigación aplicada que, en palabras de (Marín Ube , Jiménez Aldaz , Cortez Alvarado , & Morales Fischer, 2025) consiste en un proceso sistemático centrado en encontrar soluciones prácticas para problemas concretos reales existentes conectando la teoría con la práctica.

Por ello, en la presente investigación se hace presente porque con ello permitió analizar las variables y la ejecución de análisis de fuentes más la recopilación de resultados obtenidos mediante encuesta, más la ejecución de triangulación para consolidar los hallazgos de manera eficiente otorgando así una respuesta y solución a la necesidad específica la población objetivo.

2.2.2.3. De campo

“La modalidad de campo se define como aquellas que recolectan datos directamente de la realidad en el entorno natural donde ocurren los fenómenos.” (Haza & Guerra Véliz, 2020)

En este caso, la presente investigación se ejecutó de manera presencial, del que se recopiló información de una muestra representativa mediante preguntas estructuradas analizando como se presentan en la realidad. Además, la modalidad de campo fue plus al momento de determinar la muestra realizando un conteo de la zona baja del comercio nuevo Tarqui la sección donde se centran algunas peluquerías.

2.2.2.4. No experimental - Transversal

En palabras de Valladares C et al. (2025), el diseño no experimental comprende en el estudio de las variables sin generar ningún tipo de alteración o manipulación estableciendo una medición en estado natural y, transversal porque la investigación se efectúa en una única instancia por lo que, la información obtenida en él es de utilidad en la temporalidad específica.

Este diseño no experimental y transversal, proporciona y justifica cada aspecto ejecutado sin total manipulación desglosando hallazgos determinados del presente periodo.

2.2.2.5. Deductivo

Según en palabras de Dávila G. (2006), el método deductivo se define como un sistema para organizar hechos conocidos y extraer conclusiones partiendo de aquella premisa.

El presente método, es el empleado en la investigación pues se tomó como premisas antecedentes de estudios realizados de escala mundial, regional, nacional, local y con ellos conocer qué observar y analizar en el levantamiento de información.

2.3. Técnicas e instrumentos para la recolección de información

2.3.1. Encuestas

Arias Gonzales (2021) determina que una encuesta es una herramienta que contiene interrogantes preestablecidas con un orden lógico direccionado a un objeto de estudio que aporta para la ejecución del método correlacional y que por lo general emplea la técnica escala de Likert para el tratamiento de sus respuestas.

Se empleó la técnica de encuesta aplicable a los emprendedores de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui empleando una escala de Likert del 1 al 5 (1 Muy en desacuerdo, algo en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, algo en acuerdo y muy de acuerdo), esta técnica complementará el análisis del proyecto de investigación, aportando a la realización de los objetivos propuestos, partiendo de la operacionalización de las variables y de la problemática de estudio, cuyo modelo se puede apreciar mediante el Anexo 1.

Asimismo, es necesario mencionar que antes de ser aplicado se realizó la debida validación de expertos para implementar el cálculo del coeficiente de confiabilidad, de esta manera se ejecutó de manera veraz y eficiente el producto final de la encuesta. (Ver Anexo 2)

2.3.2. Herramienta FODA

Como primicia se apertura la idea de (Renault, 2020) por sus abreviaturas como la letra F “fortaleza”, O “oportunidades”, D “Debilidades”, A “Amenazas” cada uno de estos aspectos se encuentra información de manera positiva y negativa con el objetivo de tener una perspectiva de no solo una mejora continua sino para realizar plan de acciones para los factores de manera externa y mitigar algún riesgo. Por eso, dentro del proyecto se desarrolla en función al análisis de lo que se observa de manera interna y externa.

Lo que se realiza al ejecutarlo, son explorar innovación de soluciones a problemas existentes o que pueden suceder se lo utiliza como herramienta de diagnóstico cualitativo; tomar buenas decisiones para forjar dónde el cambio es posible, ajustar y afinar objetivos.

2.4. Población

Según Robles Pastor (2019) la población es un conjunto de elementos que comparten una característica de interés del que se desea investigar.

Acatando las palabras de Robles, se define la población en el Centro Comercial Nuevo Tarqui donde, previa a investigación de estadística numérica de peluquerías ambiguas y no concretas debido a que se requiere sólo analizar peluquerías la estadística se emplea entre peluquerías y salones de belleza por lo cual se realizó levantamiento de información específicamente en la zona alta de los contenedores en peluquerías que abarcan 40 salones de peluquerías definiéndola como población para realizar el análisis estadístico.

2.5. Muestra

En la misma línea, en palabras de Arias et al. (2016) definen a la muestra como aquel subconjunto de la población estudiada; en este caso como la población objeto de estudio es pequeña y manejable, se decide incluir y estudiar todos sus miembros, por consiguiente, se trabajará con el total de dicha población como muestra a lo que se denomina como “muestreo poblacional” que parte de un “muestreo por conveniencia”. En tal sentido, para el desarrollo de la presente investigación se empleó el total de 40 peluquerías de la planta baja del centro nuevo Tarqui establecidas en la población objeto de estudio.

2.6. Análisis e interpretación de resultados

2.6.1. Resultados de la encuesta.

2.6.2. Resultados del Coeficiente de Cronbach's y McDonald's

Dada la ejecución llevada al cabo en el lugar de estudio, se determinó el coeficiente de Cronbach y el de McDonald's como se puede apreciar en las Tablas 3 y 4.

Tabla 3

Análisis del Confiabilidad del Coeficiente de Cronbach's

Estadísticas de confiabilidad de la escala frecuente

Coeficiente	Estimar	Error típico	IC del 95%	
			Lower	Upper
Cronbach's α	0.8730	0.02235	0.8292	0.9168

Nota. - Elaborada desde el programa estadístico JASP; evaluando de manera general; la encuesta contiene el 0,87 de confiabilidad siendo pieza fundamental para el levantamiento de información.

Tabla 4*Análisis del Confiabilidad del Coeficiente McDonald's**Estadísticas de confiabilidad de la escala frecuente*

Coeficiente	Estimar	Error típico	IC del 95%	
			Lower	Upper
McDonald's ω	0.9433	0.01201	0.9125	0.9590

Nota. - Elaborada desde el programa estadístico JASP; evaluando los factores de carga factorial es decir más realista.

Según hallazgos literarios de Arévalo & Padilla (2016) el valor límite para aceptar un alfa de Cronbach es de 0,7 a 0,9; si es menor o igual que 0,6 es cuando existe confiabilidad no satisfactoria; por lo cual, desde esta premisa el coeficiente determinó un 0,8730 desarrollando una confiabilidad dentro de las preguntas como herramienta investigativa como parte de un supuesto del que todos los ítems de la encuesta contribuyen de forma similar a medir el “constructo”.

Por otro lado, según Roco Videla & Olguin Barraza (2024) el coeficiente toma en cuenta que los datos sean multidimensionales (tal como en la encuesta, el cual se utilizó 3 dimensiones) basándose en el análisis factorial de un factor común. Por lo tanto, la herramienta demuestra ser eficiente para la investigación con la muestra establecida.

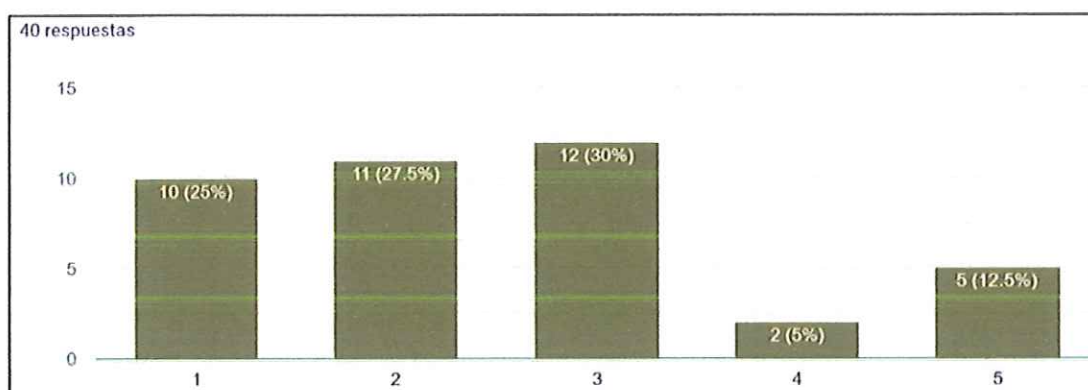
Desarrollado el análisis de confiabilidad de la herramienta, se desglosa la ejecución de resultados de las encuestas las cuales fueron aplicadas a los propietarios de las peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, lográndose obtener los resultados descritos a continuación:

Dimensión I “Evaluar nivel de educación financiera”

Pregunta N. 1: ¿Comprende usted conceptos financieros como: tasa de interés, ¿qué es una inflación e historial crediticia?

Figura 2

Nivel de conocimientos referente a conceptos financieros.



Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 1. Extraído desde Google Forms.

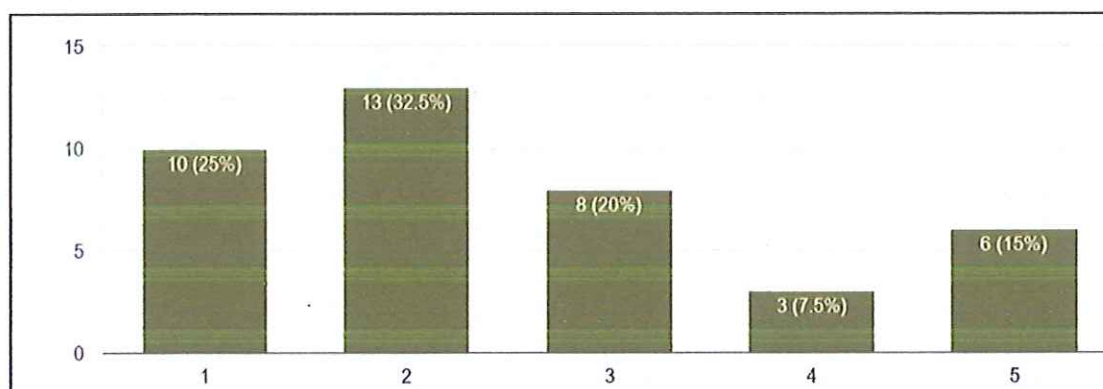
Análisis e interpretación

En síntesis, la mayoría de los comerciantes respondieron con el criterio 3 el cual “no están ni de acuerdo ni en desacuerdo”; dado los hallazgos dentro de campo la mayoría conocía que la tasa de interés es un porcentaje que se le agrega a un microcréditos, asimismo, el historial crediticio pero no más allá de ello, por esta razón estaban en un nivel medio de al menos 12 encuestados (30%), mientras que los que están algo en desacuerdo solo saben lo que es una tasa de interés de al menos 11 encuestados (27,5%) y le sigue con un (25%) 10 encuestados muy en desacuerdo, es decir, no entienden del tema; las personas encuestadas que dijeron estar muy de acuerdo (12,5%) fueron 5 encuestados lo cuales están en rangos de 20-30 años y han realizado pequeños cursos de finanzas personales.

Pregunta N. 2: ¿Compara diferentes opciones de microcréditos en instituciones financieras antes de tomar una decisión?

Figura 3

Comparación de opciones de microcréditos en instituciones financieras



Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 2. Extraído desde Google Forms.

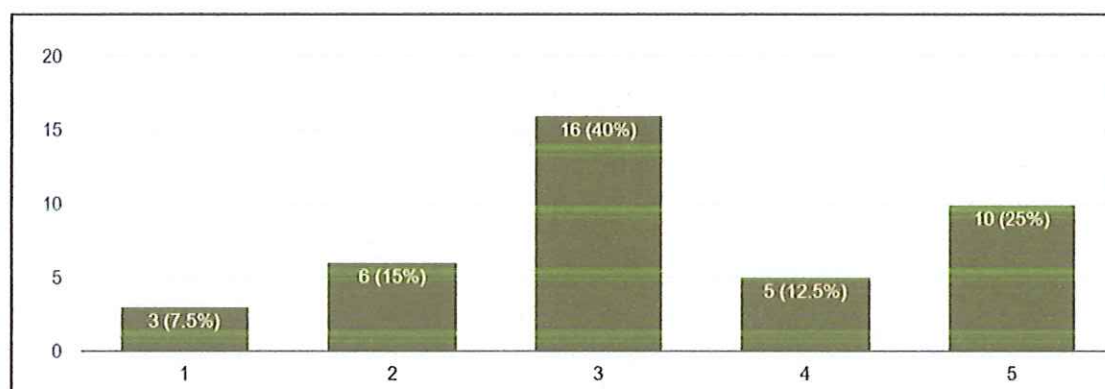
Análisis e interpretación

En la pregunta 2, la moda fue del criterio 2 “algo en desacuerdo” proveniente de respuestas de 13 encuestados mencionaban brevemente que no realizaban comparación al momento de acceder a un microcrédito, mientras que de 10 encuestados (25%) determinó que están muy en desacuerdo en que comparan las opciones de créditos, y al menos 8 (20%) un nivel moderado “ni de acuerdo ni en desacuerdo” solían decir que no lo realizan debido al desconocimiento.

Pregunta N. 3: ¿Conoce usted los riesgos financieros que implica el sobreendeudamiento para su peluquería?

Figura 4

Nivel de comprensión referente a riesgos sobre endeudamiento

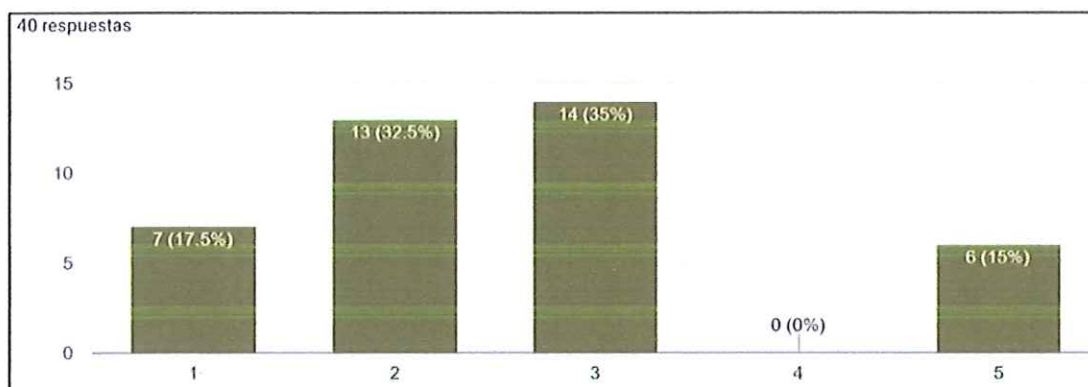


Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 3. Extraído desde Google Forms.

Análisis e interpretación

La pregunta 3 en este caso, la mayoría de los encuestados (16 encuestados, 40%) determinaron con un criterio de 3 “ni de acuerdo ni en desacuerdo” que conocen el riesgo financiero al menos en un nivel medio es decir, sólo la parte de no poder pagar a tiempo simplemente no pagar, a su vez, 10 de los encuestados (25%) están “muy de acuerdo” es decir, tienen idea de lo que es una tasa de interés, qué pasa si no se paga una deuda, etc. ; adicionalmente 6 (15%) esta algo en desacuerdo en cuáles son los riesgos adquiridos.

Pregunta N. 4: Se mantiene informado/a regularmente sobre los productos financieros (como créditos, prestamos, etc.)

Figura 5*Actualización referente a productos financieros*

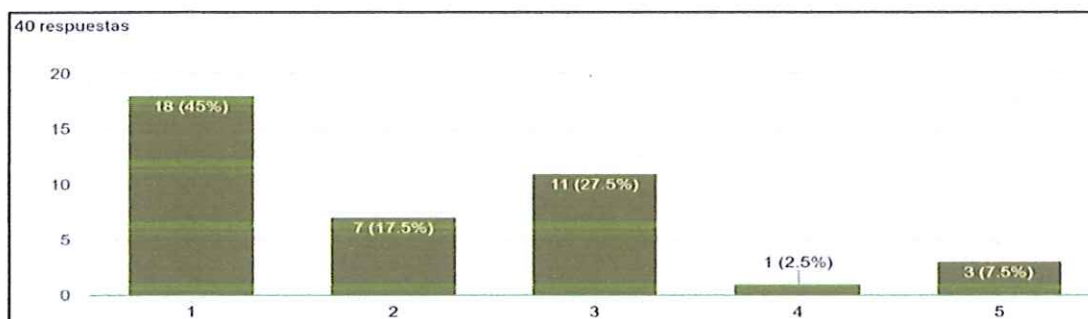
Nota. Esta primera gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 4. Extraído desde Google Forms.

Análisis e interpretación

De los 40 encuestados, la mayor parte de un 35% es decir 14 encuestados respondieron que no están ni de acuerdo ni en desacuerdo que lo suelen saber por noticias o porque suelen revisar desde sus celulares, siguiendo con un 32,5% de 13 encuestados que están algo en desacuerdo. Donde, 6 encuestados con un (15%) están muy de acuerdo estas 6 personas mencionan que solo se mantenían informados cuando estaban interesados en adquirir algún microcrédito.

Dimensión II “Evaluar el uso de herramientas financieras”

Pregunta N. 5: Elabora un presupuesto periódico (mensual, diario) para proyectar los ingresos y gastos de su negocio)

Figura 6*Elaboración de presupuesto periódico*

Nota. Esta primera gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 5. Extraído desde Google Forms.

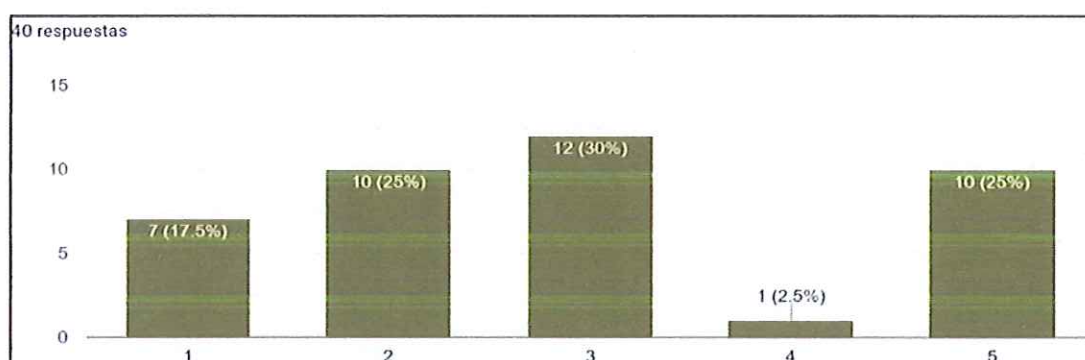
Análisis e interpretación

En esta ocasión, 18 (45%) votaron por muy en desacuerdo, es decir, que no realizan un presupuesto diario, por consiguiente, en un 27,5% de ni de acuerdo ni en desacuerdo en un nivel medio donde mencionaban no siempre lo realizan. Y, solo 3 (7,5%) realiza un presupuesto para su negocio.

Pregunta N. 6: ¿Utiliza registros diarios para controlar el flujo de caja de la peluquería?

Figura 7

Utilización de registros diarios para control de flujo de caja

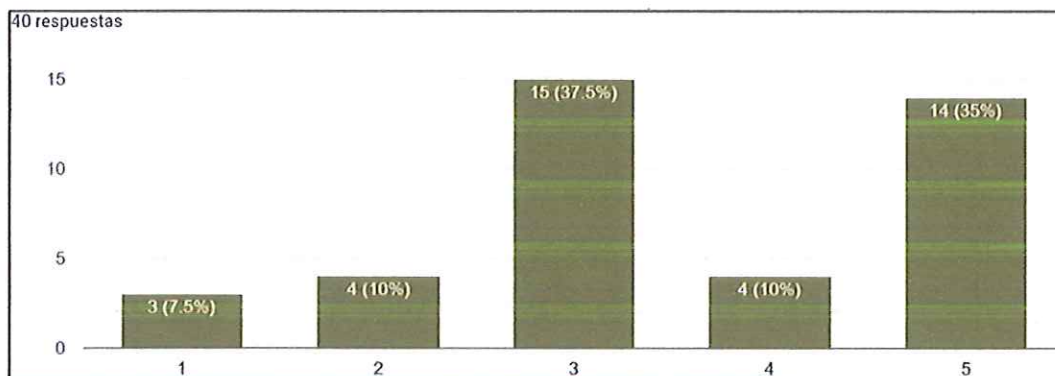


Nota. Esta primera gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 6. Extraído desde Google Forms.

Análisis e interpretación

Asimismo, destaca de mayor relevancia el criterio 3 “ni de acuerdo ni en desacuerdo” la mayoría realiza un flujo de caja sencillo, pero no lo aplican diariamente ni mensual es de vez en cuando según mencionan. Sólo 10 encuestados (25%) realizan el flujo de caja de manera mensual.

Pregunta N. 7: Antes de solicitar un nuevo microcrédito, ¿analiza su capacidad de pago?

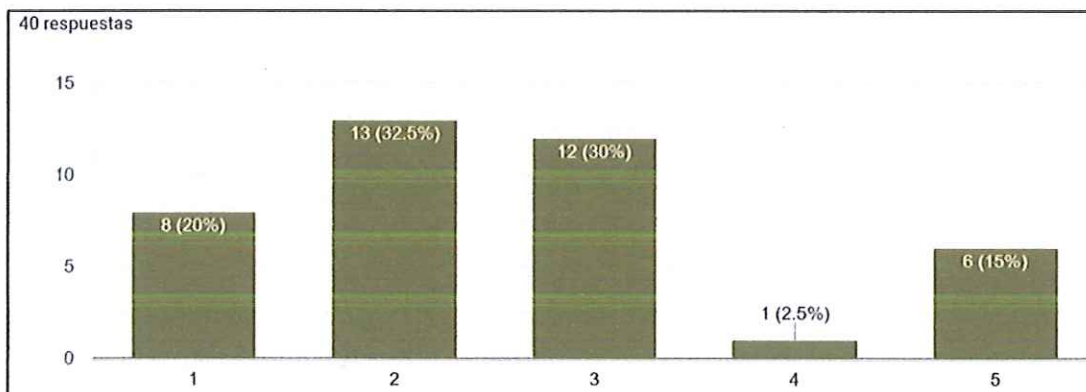
Figura 8*Análisis de capacidad de pago para novación de microcrédito*

Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 6. Extraído desde Google Forms.

Análisis e interpretación

De los encuestados 14 (35%) votaron por el criterio “muy de acuerdo” es decir, que sí analizan si pueden pagar un microcrédito, préstamo, etc. Y sólo 3 (7,5%) están muy de acuerdo por lo cual, sí lo analizan (mencionaban que siempre antes de acceder a una deuda veían la demanda de las ventas en ese momento “al ojo” y si tenían otras deudas). Mientras que, el 4 (10%) están algo de acuerdo que provienen de respuestas de las personas jóvenes que tienen apoyo contable de conocidos allegados.

Pregunta N.8.- Cuenta con un fondo de emergencia para afrontar situaciones críticas (como cortes de energía o bajas ventas)

Figura 9*Evaluación del nivel de uso de herramientas financieras*

Nota. Esta gráfica representa el resumen de las respuestas de la pregunta 8. Extraído desde Google Forms.

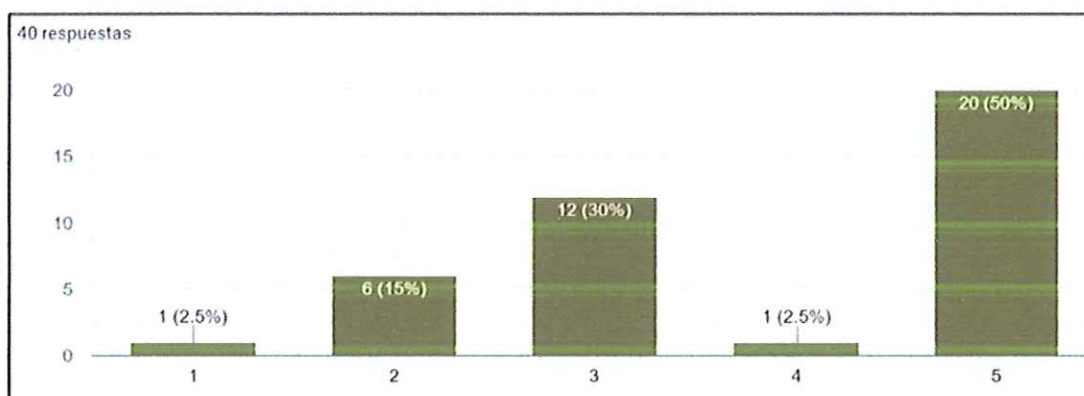
Análisis e interpretación

En este ítem 8 de pregunta, la mayor parte recae en el criterio 2 y 3. Donde, 13 de los encuestados (32,5%) están algo en desacuerdo y el 12 (30%) ni de acuerdo ni en desacuerdo en un nivel medio porque suelen tener ahorros “suelen” por motivo de que el ahorro no se realiza de manera continua sino rara vez. Mientras que, el 6 (15%) de los encuestados sí cuentan con un fondo de contingencia porque fijan una meta accesible dependiendo de las ventas cada fin de mes o cada quincena. Y 8 (20%) de los encuestados no denotan un fondo.

Pregunta N°9. Los microcréditos obtenidos se han invertido exclusivamente en actividades planificadas para el negocio.

Figura 10

Nivel de utilización de la inversión exclusivamente en actividades para negocio



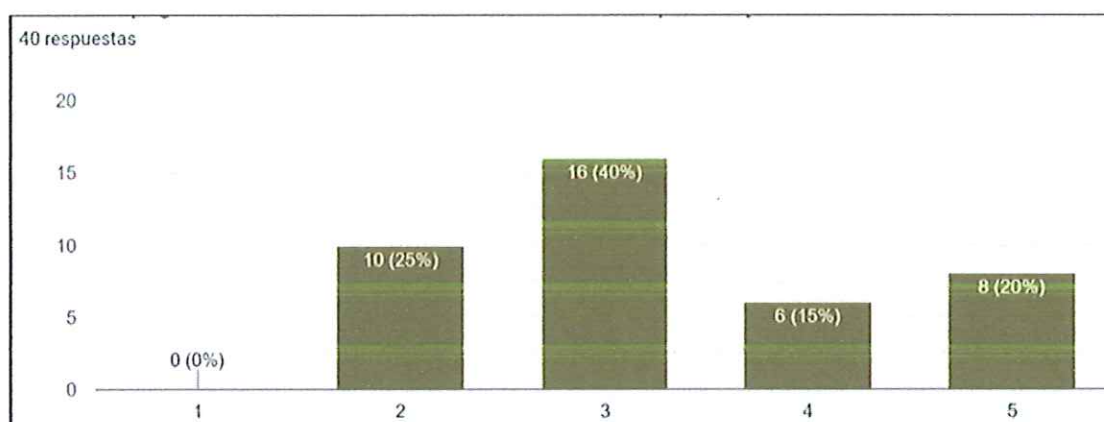
Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 9. Extraído desde Google Forms.

En esta pregunta, 20 de los encuestados (50%) sí han invertido con los microcréditos accedidos en actividades exclusivamente para el negocio. Y 12 encuestados (30%) no están de acuerdo ni en desacuerdo, donde se menciona que al acceder al crédito ciertos casos lo dividieron para invertir en el negocio y otra parte del dinero del crédito en aspectos personales como deudas. Si bien, este es un aporte positivo dentro de la investigación demuestra y evidencia que ven la herramienta financiera como algo que impulsa no como “atadura”.

Pregunta N° 10. Realiza el pago de las cuotas de microcréditos de manera puntual y sin retrasos

Figura 11

Análisis de nivel de capacidad de pago de las cuotas de microcréditos



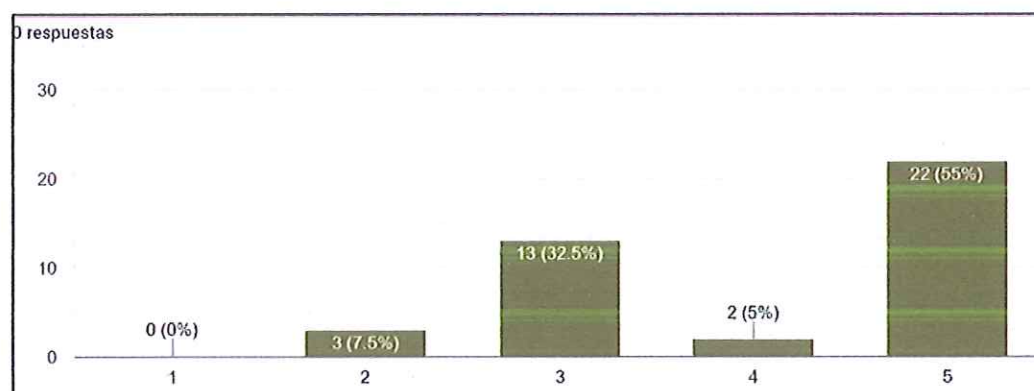
Nota. Esta primera gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 10. Extraído desde Google Forms.

Esta presente pregunta, yace para profundizar la evaluación si bien en la anterior pregunta la mayoría dicen que esta exclusivamente para el negocio, pero en esta pregunta la mayoría no ha realizado pagos puntuales de los encuestados, 16 encuestados (40%) no están ni de acuerdo ni en desacuerdo, es decir, en un nivel medio se han atrasado en pagar 1 o 2 cuotas pero que siempre tratan de no retrasarse. A la par, sólo 8 encuestados han realizado sus pagos de manera puntual. Entonces, se detecta una mala ejecución de pagos y sus mismos recursos.

Pregunta N° 11. El financiamiento obtenido ha permitido mejorar la rentabilidad y estabilidad de su peluquería.

Figura 12

Análisis de mejoría en rentabilidad y estabilidad por financiamiento



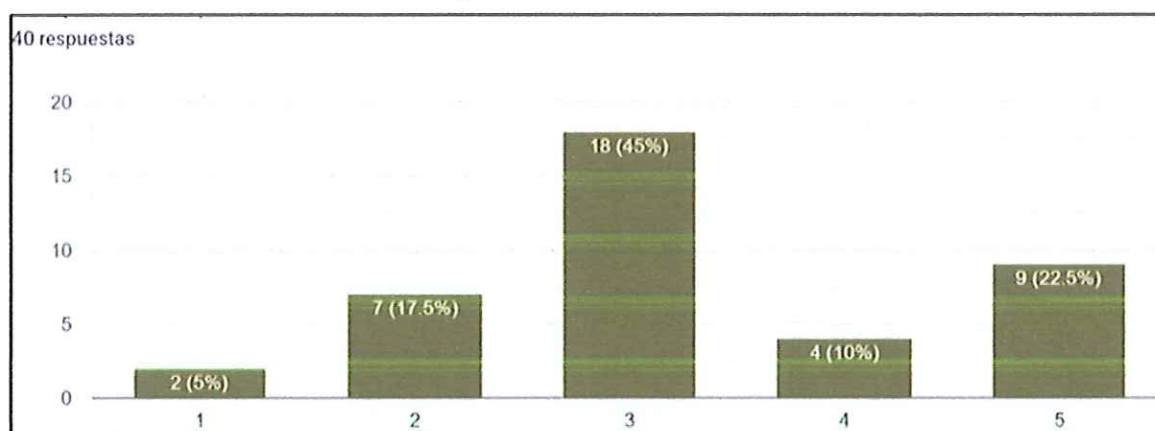
Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 11. Extraído desde Google Forms.

Previo al análisis, 22 de los encuestados (55%) han determinado que están muy de acuerdo en que el financiamiento obtenido le ha aportado estabilidad y rentabilidad al negocio. Han logrado mejorar la infraestructura del negocio y comprar mejores maquinarias para el negocio. Asimismo, 13 de los mismos (32,5%) han determinado estar en un punto medio de acuerdo, y conlleva al análisis, enlazando la pregunta 9 y 10; si no se usó el financiamiento para el negocio no va a dar retorno de la inversión porque se usó en cuestiones externas al mismo y, en caso de usarlo para deudas personales conlleva a simplemente un desembolso también de la misma manera los atrasos que traen consigo consecuencias de riesgos financieros viéndolo desde esa perspectiva no se va a generar beneficio total de la adquisición del microcrédito.

Pregunta N°12. Considera que su conocimiento financiero actual le ha ayudado a gestionar sus créditos y cumplir los compromisos relacionados con el mismo.

Figura 13

Análisis de beneficio por conocimiento financiero reflejado en mejor gestión de microcrédito y compromiso en obligaciones



Nota. Esta gráfica conforma el resumen de las respuestas de la pregunta 12. Extraído desde Google Forms.

El 18 de los encuestados (45%) votaron por un nivel estable moderado donde no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en un nivel moderado de que lo que conocen les han ayudado en su negocio; mientras que 9 encuestados (22,5%) están muy de acuerdo y 7 algo en desacuerdo (17,5%). De manera consolidada, se acota que su nivel de conocimiento es medio donde se rescata su manera abierta de aprender y mejorar día a día.

2.6.3. Correlación de las variables de estudio

Para determinar la correlación de las variables de estudio dependiente (gestión de microcréditos) e independiente (educación financiera) se emplea el promedio de las

dimensiones que se usaron para evaluar ambas variables. Como la encuesta se empleó con escala de Likert y, por ende, variables ordinales se calculó mediante el coeficiente de Spearman.

El coeficiente de Spearman acatando los hallazgos investigativos de (Mondragón Barrera , 2014) permite conocer el grado de asociación entre las variables.

Para determinar, la correlación de ambas variables se generan las siguientes hipótesis:

H₀: No existe estadísticamente una asociación significativa entre la educación financiera y la gestión de microcréditos en los comerciantes del Centro Comercial Nuevo Tarqui.

H₁: Existe estadísticamente una asociación significativa entre la educación financiera y la gestión de microcréditos en los comerciantes del Centro Comercial Nuevo Tarqui.

Sea $\alpha = 0,05$

Si $p \leq 0,05$ se rechaza H_0 , y se acepta H_1

Si $p > 0,05$ no se rechaza H_0

Tabla 5

Grado de relación según coeficiente de Spearman

De Spearman Correlaciones

		Rho de Spearman	p	
Educación financiera	-	Gestión de microcrédito	0.5279***	< .001

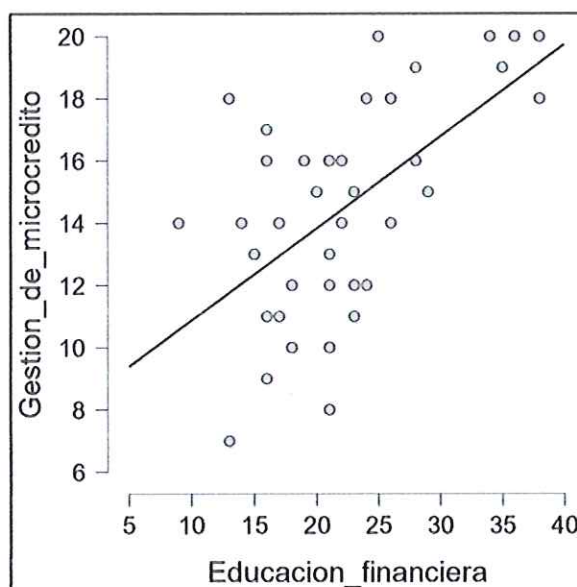
* p < .05, ** p < .01, *** p < .001

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Nota. Extraído desde el programa JASP

Figura 14

Gráfico de dispersión: Educación financiera vs. Gestión de microcréditos



Nota. Gráfica de dispersión el cual demuestra una correlación directa o positiva.

Como se evidencia en la Tabla 5, el análisis de la correlación del coeficiente Spearman, determinó un valor de $p < 0,001$ lo cual es menor que $\alpha = 0,05$ por lo tanto; se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1). Asimismo, tomando como respaldo la Figura 5 correspondiente a la gráfica de correlación, se aprueba y evidencia una correlación positiva moderada entre las variables es decir que, a mayor nivel de educación financiera existe también una mejor gestión de microcréditos.

En la misma línea, reflejar que según datos analíticos de la encuesta empleada existen bajos niveles de conocimiento financiero, por ende, existe una baja gestión de microcréditos dando un impulso significativo a la presente investigación.

2.6.4. FODA

2.6.5. Debilidades

- No se realiza control de actividades diarias del negocio, es decir, lo que se gasta o se tiene de ingresos ni de manera diaria o mensual.
- La mayoría de los negocios no realiza la participación activa de la tributación o uso de facturas conforme la ley, lo cual los hace tener limitaciones en acceso a microcréditos.
- No se está informado o actualizado de los productos financieros en entidades financieras.
- Existe un vacío de conocimiento que se ve muy reflejado, pues al realizar la encuesta no conocían lo que era una inflación, tasa de interés, etc.

- La mayoría de los propietarios no realizan capacitaciones acerca de educación financiera, incluso desconocían que hay cursos gratuitos en las páginas de gobierno para nutrir sus conocimientos.

2.6.6. Amenazas

- Los requisitos con tasas accesibles de microcrédito conllevan informes de evidencia de la participación activa enfocado a la tributación, es decir, con enfoque formal.
- Eliminaciones de beneficio de bonos, o microcréditos accesibles para minoristas.
- Como no se tienen un control de actividades operativas un riesgo en la sostenibilidad propia del negocio.
- La falta de conocimiento puede recaer en una mala toma de decisiones; es decir, endeudamiento o mala gestión de recursos financieros.
- No cuentan con herramientas necesarias para comparar las diferentes tasas de interés y requisitos; sobre endeudarse.

2.6.7. Oportunidades

- Los beneficia la ley Orgánica de Emprendimiento e innovación articulado con el Plan Nacional de desarrollo; fomentan oportunidades de acceso a tasas considerables para minoristas.
- Las temporadas de fechas festivas puede incrementar el nivel de ventas en el día, llegando a un tope de ingreso que inclusive puede servir como ahorro contingente en caso de emergencias.

2.6.8. Fortalezas

- Reconocen que la toma de decisión de microcrédito conlleva a tener una buena capacidad de pago para evitar “dañar” el historial crediticio.
- La mayoría cuenta con un pequeño ahorro en caso de emergencia.
- Se tiene el apoyo de instituciones educativas, como la universidad laica Eloy Alfaro para fortalecer la educación financiera.

2.7. Triangulación

Como primera instancia, se formula la alineación para la triangulación con el hallazgo estadístico, encuesta, y la revisión literaria registrada con ayuda de las fichas de antecedentes.

Desde el punto de vista estadístico empleado, tal como evidencia el coeficiente de correlación Spearman quién toma cada una de las dimensiones de manera multidimensional siendo así un análisis estadístico más real en las variables dando una relación positiva en la

base de datos obtenida mediante encuesta. La misma, apertura que si bien es cierto se encontró un bajo conocimiento de educación financiera, por lo tanto, como se relacionan fuertemente también se encuentra un bajo nivel de gestión de microcréditos.

En enfoque literario, según las investigaciones tomadas en cuenta como base al emplear modelos estadísticos evidencian la relación de la educación financiera con el crédito, endeudamiento o la toma de decisión crediticia determinando un porcentaje positivo de relación, comentan que la importancia del análisis estadístico apertura la visión holística de cada dimensión analizadas en las entrevistas. Tal como (Aguilera Barriga & Haro Álvalos , 2025) en su artículo investigativo “educación financiera y microcrédito: Herramientas para combatir la informalidad de microempresarios” establecida en la ciudad de Neiva; con el objetivo de investigación evaluar cómo la educación financiera influye en la gestión y sostenibilidad de microfinanzas en el país con un enfoque mixto y revisión documental determina que la educación financiera mejora la capacidad de gestión de microcréditos y la sostenibilidad financiera de los usuarios. Y a su vez, que la falta de formación financiera genera riesgos de sobreendeudamiento.

Y es así, como recae el análisis recapitulando en la herramienta cualitativa (encuesta), el cual determinó que al menos el 27,5% de los encuestados algo en desacuerdo de conocer conceptos claves que engloba un microcrédito como tasa de interés, inflación, etc., y le sigue con un 25% encuestados muy en desacuerdo, es decir, no entienden del tema coincidiendo con la herramienta FODA realizado, pues son apertura de tener una base sólida del escenario que se plasma realista del objeto de estudio. Dando como consecuencia, se refleje una baja formación de conocimiento en conceptos desde la educación financiera y gestión de microcréditos. Por ello, cada componente apertura una visión holística y de coherencia con lo recopilado por la base de datos establecidas enfocados en realidades diferentes.

Además, en fortalecer el análisis de resultados según hallazgos estadísticos, la investigación en la ejecución de correlación de Spearman el nivel de correlación de ambas variables de estudio, dando como evidencia una relación positiva en este caso, quiere decir que si existe una buena educación financiera existe una mejor capacidad de gestión de microcréditos o viceversa. Y es que, anexando cada aparatado fueron fundamental para alentar cada aspecto de fortalecimiento en análisis.

CAPÍTULO III

3. DISEÑO DE LA PROPUESTA

3.1. Título

Guía de evaluación y orientación para selección de opciones de microcréditos enfocados en peluquerías del Sector Nuevo Tarqui para una buena toma de decisión de microcrédito adecuada.

3.2. Justificación e Importancia

De acuerdo con los resultados recopilados en la ejecución de la encuesta con análisis estadístico usando la herramienta JASP se complementa y determina un bajo nivel de conocimiento financiero y, por ende, un bajo nivel de gestión de microcréditos.

Por ello, la ejecución del diseño de plan de evaluación y orientación de microcréditos; se justifica de manera cognitiva, debido a que ayuda a desarrollar un mejor razonamiento en el tema, desglosa los aspectos detectados en la investigación; conceptualizaciones principales: microcréditos, sobreendeudamiento y herramientas que refuerzan el plus de la toma de decisiones al adquirir microcréditos. Es decir, adapta la realidad palpable del sector evaluado para ayudar a transformar el conocimiento teórico- cognitivo en decisiones financieras.

En la misma línea, se justifica de manera practica porque yace de una análisis de las entidades principales al nivel nacional adjuntando las mejores opciones de microcréditos para los comerciantes; y con ello un beneficio y anticipación a que accedan a la información de requisitos para que sea un impulso de pasar a una culta formal ya porque actualmente existen múltiples beneficios y con este intensivo vean en este una opción para mejorar y crecer proporcionando nutrir las tomas de decisiones informadas y con ello, cuidar la sostenibilidad del negocio evitar depender de la intuición.

Finalmente, la propuesta es vital porque crea un impacto social y económico donde los beneficiarios en este caso, los propietarios de las peluquerías prosperen y evitar escenarios consecuenciales de cierres y ayuda a la realización según el Plan Nacional

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo general

Diseñar una guía analítica de opciones de microcréditos en diferentes instituciones financieras para reforzar la toma de decisiones en microcréditos en las peluquerías de la zona alta del Centro Comercial Nuevo Tarqui.

3.3.2. Objetivos específicos

- Definir puntos para evaluar antes de seleccionar el microcrédito.
- Proporcionar recomendaciones para un uso responsable del crédito.
- Proporcionar información base favorable de microcrédito de diferentes instituciones financieros para los comerciantes.

3.3.3. Beneficiarios de la propuesta.

Los principales beneficiarios en la propuesta son los 40 propietarios de peluquerías específicamente ya mencionado zona alta del centro nuevo Tarqui.

3.3.4. Alcance

La guía está enfocada en la realidad de los propietarios de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui de la zona alta, por ende, es dirigido exclusivamente a esta población objetiva en donde se le proporcionará el material realizado de manera impresa y dado físicamente a los negocios como gesto de agradecimiento y ayuda por ser parte clave la presente investigación.

3.4. Análisis de factibilidad

Factibilidad Técnico

La propuesta conlleva a realizar una guía de evaluación y orientación en los microcréditos con instituciones del país, teniendo como base puntos clave previos de los cuales deben tomar en cuenta, como el uso responsable del microcrédito, evaluación de ingresos y gastos y la misma determinación de pago. Este plan de guía será socializado con los comerciantes de manera profunda un domingo (día más calmado laboralmente en el comercial nuevo Tarqui)

Factibilidad económica

Desde un enfoque económico, la propuesta es viable porque se fundamenta en ejecución desde un enfoque realista de los comerciantes que con la guía de herramientas enfocados en la peluquería aporten una mejora diaria en su negocio que retroalimentan la toma de decisión de los propietarios de las peluquerías y que puedan invertir correctamente el dinero del microcrédito.

Factibilidad Operativa

Al momento de ejecutar la herramienta de encuesta la mayoría de los propietarios mencionaron la poca disposición por tiempo laboral para asistir a capacitaciones y ante esta

observación; la propuesta se ajusta considerablemente a la rutina diaria de los propietarios siendo una socialización de dos días y el pdf de la investigación que permite al comerciante autocapacitarse en momentos de tiempo de disponibilidad u hora libre, es decir, en el momento que decida ser oportuno.

3.5.Desarrollo de la propuesta



**GUÍA DE EVALUACIÓN Y ORIENTACIÓN PARA SELECCIÓN DE
OPCIONES DE MICROCRÉDITOS ENFOCADOS EN PELUQUERÍAS DEL
SECTOR NUEVO TARQUI PARA FORTALECER UNA BUENA TOMA DE
DECISIONES ADECUADAS E INFORMADAS PARA PROPIETARIOS DE
PELUQUERÍAS NUEVO TARQUI.**

Contenido

Introducción.....	2
Proceso de la guía.....	3
Módulo 1. Conceptos claves para tener en cuenta en el análisis de microcréditos...	3
Sobre endeudamiento.....	4
Cuota mensual.....	5
Capacidad de pago.....	5
Módulo 2: Justificación del porqué necesita el crédito (auto – diagnostico)	5
Módulo 3: Entender la diferencia de los tipos de microcréditos.....	7
Módulo 4: Evaluar capacidad de pago del microcrédito.....	7
Módulo 5: Tabla de evaluación y calificación en tasa de interés.....	9
Módulo 6: Hallazgo y análisis de la tasa de interés en entidades financieras de microcréditos para minoristas.....	9
Hallazgo en Bancas Privadas.....	9
Hallazgo en Bancos Públicos	10
Opciones de entidades financieras enfocadas en minoristas y las accesible en relación a requisitos- monto y tasa.....	10
Analizar y comparar opciones de microcréditos.....	14

Introducción

La presente guía busca fortalecer una base sólida que enlace desde nutrir enfoques teóricos y prácticos para ejecutarlos al implementar la toma de decisiones ante un microcrédito.

Pues, la presente herramienta se enfoca a detalle dividido por módulos son cuales denotan el proceso correcto previo a la contratación de un microcrédito enfocados en los comerciantes del centro comercial nuevo Tarqui zona baja. Además, las metodologías utilizadas y establecidas se recalcan de la manera más sencilla para su fácil comprensión en los beneficiarios.

El módulo I, emplea conceptos fundamentales en función a microcrédito de esta manera no solo se refuerza la formación de la educación financiera en los emprendedores, sino también se mejora la familiaridad de lo que implica un microcrédito o crédito.

En el módulo 2, enfatiza el primero paso, el cual el emprendedor palpa una necesidad que requiere de una contratación de una entidad financieras en relación a sus productos financieros. Es por ello, que se esclarece que parte fundamental es tener clara la disposición del dinero que se va a solicitar del crédito para llevar su ejecución y utilización de la manera más correcta posible mediante herramientas financieras como el flujo de caja que es más evaluado en entidades financieras.

En el módulo 3, como ya se establece una necesidad se prioriza determinar y evaluar cual es el enfoque del tipo de microcrédito en la necesidad palpada, dentro del módulo se determina el por qué es importante clasificar de manera correcta el tipo de financiamiento que se contratara.

En el módulo 4, se centra en establecer la capacidad de pago de parte del emprendedor realizando análisis de la herramienta financiera facilitada para determinar cómo se encuentra su estructura operativa y si cubriría poder solventar la deuda ejecutando un checklist que determina si presentan condiciones para continuar con la evaluación del microcrédito.

En el módulo 5, ya ejecutado anteriormente el tipo de microcrédito y la capacidad de pago se establece una matriz de comparación con criterios de semaforización de manera que visualmente los emprendedores puedan comprender de manera inmediata cual opción le beneficia más en función de tasa, monto y requisito.

En el módulo 6, se facilita un análisis que nutre la comparación de opciones de microcréditos en función de minoristas del cual solo se ilustra las opciones que benefician en función de tasa, monto y requisito.

Proceso de la guía



Módulo 1. Conceptos claves para tener en cuenta en el análisis de microcréditos

▪ Tasa de interés



La tasa de interés representa la relación de obligación, es decir, cuando se accede a adquirir una deuda se espera que del monto solicitado la tasa de interés es aquella parte porcentual que se debe pagar por el dinero prestado en una entidad bancaria, es decir, una parte que se debe devolver por la utilización del monto adquirido como obligación.

Dentro de la tasa de interés, se puede encontrar los tipos de interés del cual los más comunes son el tipo de tasa activa vs efectiva, donde:

Tasa activa. - Aquel cobro por parte de la entidad financiera por microcréditos, créditos que otorgan,

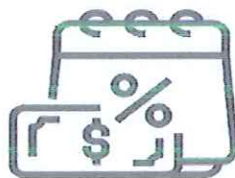
Tasa efectiva. Aquel que la pagan las instituciones a los clientes por el monto en cuentas de ahorro e inversiones.

- **Sobre endeudamiento**



El sobreendeudamiento, denotando su definición vocablo proviene de “exceso” “super; o sobre” básicamente se entiende como algo que se tiene en abundancia o en exceso. Y, la palabra deuda se deriva del latín “debita” u obligación de pagar. Por lo tanto, unificando ambas premisas se tiene que, el sobreendeudamiento es el exceso de deudas o débito en una persona. Si bien es cierto, engloba múltiples afectaciones del cual se puede evitar llevar al exceso del mismo. Después de un análisis de la situación financiera del negocio en función a los ingresos o pedir nuevos créditos sin pagar deudas anteriores, y del sobreendeudamiento se deriva la sensación de angustia o incertidumbre.

- **Cuota mensual**



La cuota mensual, aquel que engloba una parte correspondiente, es decir, una fracción exacta que toca pagar en un adeuda total. Se le denomina mensual que indica la regularidad con la que se repite la obligación.

- **Capacidad de pago**



La capacidad de pago determina el valor de dinero máximo que una persona u organización puede destinar para solventar deudas cada mes sin necesidad de carecer sus gastos diarios. Es decir, tienen que ver que la disciplina de llevar un control un equilibrio estable sólido y bueno en sus deudas y gastos.

Módulo 2: Justificación del porqué necesita el crédito (auto – diagnostico)

Una de las pautas como base previa a la contratación y análisis de opciones de microcréditos es: conocer tu propio negocio.

Para esto, se recopilan uno de los requisitos más analizados para seleccionar si se puede acceder o no, al microcrédito. En este caso, suma cada aspecto que englobe el negocio, es decir, la actividad económica, el tiempo que lleva el negocio, los ingresos promedios mensuales, gastos enfocados en la operatividad del negocio, deudas anteriores o que están aún en vigor, el historial crediticio y ahorros que se tienen en el negocio de manera disponible.

Y es que, ¿cómo puede el emprendedor determinar este auto diagnostico?, se puede emplear una lista de verificación que emplee enfoques de preguntas acerca de si es suficiente asumir una nueva deuda; analizar la capacidad de pago en función a evaluar los prestamos adquiridos si ya están pagados o hay vigentes; si realmente puede pagar mensualmente la cuota de pago sin afectar el negocio.

Estos puntos serán esenciales, el cual determinará y evaluará en un flujo de caja. Uno de los mayores requisitos para acceder a un microcrédito es la utilización de un flujo de caja. Pues, establece detalladamente actividades que se generan en el negocio el mismo que puede ejecutarse de manera mensual o diario. En este caso se realiza ciertos supuestos tomados en cuenta en una peluquería para ubicar en práctica el flujo de caja.

En el caso de las peluquerías, de una manera más sencilla para que llegar a un mayor entendimiento se emplea flujo de caja mensual, denotando las actividades diarias del negocio es decir entrada y salida, reflejando si queda dinero o si se gasta más de lo que se gana.

Tabla 6

Plantilla flujo de caja enfocado en negocios de peluquerías de manera mensual

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingreso (dinero que entra)												
Venta de corte, tintes y otros servicios adicionales												
Otros ingresos (préstamos, aporte propio)												
Total ingreso del mes												
Dinero que sale (gastos)												
Alquiler del local												
Luz, agua e internet												
Compra de productos (shampoo, tintes, etc.)												
Sueldo y pago a empleados												
Otros gastos (impuesto, mantenimiento de equipo, etc.)												
Total gasto del mes												
Resultado del mes												
Saldo del mes (ingreso-gasto)												
(+) Dinero en caja/banco al inicio de mes												
Dinero en caja al final del mes												

Nota. Flujo de caja que será facilitado a los emprendedores donde puedan sólo imprimir la plantilla y realizar el registro de cuánto vendieron y cuánto gastaron en cada columna cada fin de mes. Si en el dinero en caja al final del mes baja mes a mes podrán denotar que se está gastando más de lo que se gana.

Módulo 3: Entender la diferencia de los tipos de microcréditos

Es fundamental, conocer que el microcrédito yace desde el impulso del crecimiento y necesidad pero que retroalimenta justo este impulso. Actualmente, hay múltiples enfoques que prevalecen y son principales para el análisis de la herramienta.

Si bien, en el caso de los emprendedores propietarios de peluquerías establecen que requieren solventar obligaciones ya sea con proveedores, o cubrir gastos diarios de las actividades diarias del negocio o soporte de flujo de caja, necesidades crediticias como la compra de materia prima e inventarios pues en este sentido se hace mención del microcrédito de capital de trabajo, pues están creadas en función de aportar que el negocio continúe sin interrupciones.

En este apartado de crédito de capital de trabajo, al solicitarlo accede a una mejor estructura de costo, garantiza el abastecimiento de materia prima e inventario por lo tanto aumento la rentabilidad al acceder a este crédito varía los requisitos dependiendo de la institución bancaria.

Por otro lado, cuando surge la necesidad de compra de activos fijos, se debe empezar al levantamiento de información en microcréditos de minoristas, microempresas; ya que se estaría mencionando una inversión de largo plazo por la necesidad de compra de activos fijos este microcrédito es el más usado dentro de los negocios, pues, sobre todo, en las peluquerías se suelen realizar compra de máquinas para la ejecución del servicio.

Al tomar en cuenta, la diferencia de los microcréditos las instituciones bancarias pueden analizar de manera correcta el análisis de riesgo según el destino del dinero; es decir, por ejemplo, si un emprendedor pide un monto de crédito como capital de trabajo los ingresos para este tipo de crédito (ya que, es un crédito de corto plazo) el analista financiero o de riesgos de la banca no solo rechazará la solicitud ya que los plazos y montos no concuerdan con el flujo de caja. Y es aquí, donde recae la importancia de conocer la diferenciación.

Módulo 4: Evaluar la capacidad de pago del microcrédito

Con la plantilla facilitada del flujo de caja, y teniendo en claro la diferencia de cada tipo de microcrédito. Se emplean la evaluación enfocada en la capacidad de pago, pues teniendo el ingreso mensual menos los gastos mensuales que refleja el flujo disponible; este valor sirve para la comparación del flujo disponible con la obligación del crédito a pagar.

Además, la relación cuota – ingreso, se recomienda no se supere el porcentaje prudente de los ingresos disponibles determinados en el flujo de caja pues permitirá mantener liquidez para cubrir los gastos operativos y, además, solventar escenarios aleatorios imprevistos.

Y, para fortalecer la capacidad de pago por parte de los comerciantes surge un checklist para evaluar y determinar si está en condiciones de asumir la contratación del producto financiero.

Tabla 7

Checklist. - ¿Estoy en condiciones de asumir el microcrédito?

Nº	Pregunta a evaluar	Peso	Puntaje Adquirido
1	¿La cuota del crédito puede ser cubierta con el flujo disponible del negocio?	20%	
2	¿El plazo y la cuota seleccionados corresponden a la capacidad financiera de mi negocio?	15%	
3	¿He considerado otras deudas o cuotas que actualmente estoy pagando?	12%	
4	¿Conozco cuánto dinero queda disponible después de cubrir mis gastos?	11%	
5	¿Tengo identificados y registrados los ingresos mensuales reales del negocio?	10%	
6	¿Tengo registrados mis gastos operativos mensuales?	9%	
7	¿He considerado que mis ventas podrían disminuir en determinados meses?	8%	
8	¿Tengo previsto cómo afrontar un gasto inesperado sin recurrir inmediatamente a otro crédito?	6%	
9	¿Conozco el valor exacto de la cuota mensual del crédito?	5%	
10	¿El destino del crédito está relacionado con una necesidad concreta del negocio?	4%	
		100%	

Nota. Se ha tomado en cuenta los hallazgos identificados con la técnica encuesta en los comerciantes, para fortalecer las deficiencias.

✓ Sí. - obtiene el peso completo de la pregunta

✓ No. - 0 puntos

¿Por qué la distribución del peso?, ya que cada pregunta no determina el mismo peso de análisis, unas preguntas son más críticas y las preguntas más críticas se han empleado mayor peso. En este caso, la capacidad de pago directa con un puntaje total de 46% (en preguntas 1, 2 y 4), la situación financiera y obligaciones de un 32% (en preguntas 3,5,6 y 7) y la sostenibilidad y pertenencia del financiamiento con un 22% (en preguntas 8,9 y 10).

Así, por ejemplo, en un caso "A", la pregunta 1 al 4 serían un no, perdería 58 puntos lo cual tendría sólo 42 puntos de 100 aunque solo tengan 4 "no" son justamente las preguntas más importantes. A comparación de un caso B, donde obtenga "no" en las preguntas del 7 al 10 perdería sólo 23 puntos, teniendo como resultado 77/100 una capacidad media.

Para determinar si realmente se cumple con un escenario favorable, se debe tomar en cuenta el siguiente escenario:

Tabla 8

Criterios de evaluación del checklist

Si el resultado fue	Interpretación	Recomendación
Si la mayoría de las respuestas recaudaron 80-100 de puntaje.	Presenta condiciones favorables para asumir la obligación.	Comparar diferentes opciones de microcrédito antes de elegir
Si se obtuvo un puntaje de 60-79.	Presenta capacidad parcial: existen aspectos financieros que deben fortalecerse, corregirse y revisarse.	Ajustar ingresos, gastos, monto o plazo y volver a evaluar.
Predominan la respuesta "No" 0-59 en puntaje.	La capacidad de pago presenta señales de riesgo.	No avanzar directamente con el crédito, se debe revisar la situación financiero primero.

Nota. - Se prevalece un criterio crítico si la respuesta es "no" en las preguntas 1, 2, o 3 el resultado deberá ser revisado antes de considerar viable el microcrédito, aun cuando el puntaje total se encuentre dentro de un nivel medio o alto.

Módulo 5: Tabla de evaluación y calificación en tasa de interés

Para este punto, ya finiquitado y con mayor familiaridad en el tema. Se emplea herramienta para ejecutar un tipo de análisis comparativo si bien es cierto, se recomienda a los emprendedores que se acerquen a instituciones financieras para solicitar un tarifario de los servicios ofrecidos que también se pueden encontrar de manera online en las páginas de cada entidad. Pues, se denota que cada alternativa recopilada recibirá un tipo de calificación con criterios desde recomendable, requiere más análisis, y del que no se recomienda.

En este caso, para una mejor guía y visualización se establece la siguiente semaforización de criterio de análisis:

- I. Microcrédito recomendable – Color verde
- II. Microcrédito que requiere más análisis - Naranja
- III. Microcrédito no recomendable - Rojo

En caso, de no ser recomendable debe ser según la situación financiera del comerciante, por ejemplo, en el caso de los hallazgos empleados con las tasas vigentes de microcrédito según modulo 5, en función a minorista se establece la siguiente matriz:

Tabla 9

Semaforización para la comparación de microcréditos según la tasa de interés

Entidad bancaria	Tasa de interés	Semaforización	Monto
BanEcuador	18,39%		3.000 a 30.000
JEP	18,77%		1.000
Banco Solidario	22,03%		12.000
Banco Pichincha	28,23%		De 1.000 a 150.000

Nota. Ejemplificación de tabla para ejecutar la comparación en los tipos de tasa de interés de microcréditos en diferentes entidades financieras, y fundamentar la toma de decisiones para los emprendedores.

Determinando la ejecución de los criterios y comparativa en las diferentes tasas de interés del mismo tipo de microcrédito o siquiera en microcréditos que apliquen a la necesidad planteada para el negocio. El presente módulo es otorgar una mejor orientación en cuanto al nivel de tasas y su relación con el costo del financiamiento; no quiere decir que la institución financiera con menor tasa de interés es la mejor opción sino enfatizar que es la que es más beneficiosa pero que implica analizar el costo del financiamiento con la situación del negocio.

Módulo 6: Hallazgo y análisis de la tasa de interés en entidades financieras de microcréditos para minoristas

Hallazgo en Bancas Privadas

Respecto a las instituciones financieras en el factor de microcréditos realmente de las principales investigadas tales como: Banco Pacífico, Produbanco, Banco Guayaquil y el Banco de Pichincha. Todas contienen un nivel de interés de 28,23% recalado de manera nominal establecido por regulación nacional es decir la tasa máxima. Sin embargo, la entidad financiera Banco Pichincha desglosa beneficios adicionales tales como se muestra en la tabla 5.

Y es que, si bien es cierto los bancos privados pretenden que al querer otorgar microcrédito a un negocio cuyo nivel de ventas es variable mensualmente no quieren correr a un riesgo alto por ello, para registrar el retorno fijan la tasa máxima establecida, mas, sin embargo, la situación torna diferente si contienen al menos un flujo de caja donde se registre la actividad diaria o mensual del negocio ya que todas las instituciones es lo que más se enfocan al otorgar un microcrédito.

Hallazgo en Bancos Públicos

Por otro lado, las instituciones financieras públicas se encuentra un escenario más flexible, entidades que establecen objetivos de ayudar a comerciantes del cual los mejores escenarios que otorgan beneficio en cuanto a una tasa de interés menor a comparación del máximo según las leyes del 28,23% son las siguientes instituciones:

Opciones de entidades financieras

Tabla 10

Tabla de opciones de microcrédito en banca privada para los comerciantes.

Banca Privada				
Banco Solidario				
Tipo de opción de microcrédito		Microcrédito "Ser solidario es Crecer junto a tu negocio"		
Enfocado a		Personas naturales o jurídicas		
Requisitos		Nacionalidad ecuatoriana o extranjera con residencia legal; antigüedad mínima del negocio de un año; cedula de identidad; plantilla de servicio básico de uno de los últimos dos meses.		
Plazos	Monto	Tasa nominal	Tasa efectiva	Valor total a pagar por interés
6 meses	500	25,10%	28,20% *Máxima JRMF 28,23%	37,24
12 meses	1.500	22,42%	24,87% *Máxima JRMF 24.89%	188,34
18 meses	5.000	22,42%	24,87% *Máxima JRMF 24.89%	933,92

36 meses	12.000	20,08%	22,03% *Máxima JRMF 22,03%	4.072,28
Banco Pichincha				
Tipo de opción de microcrédito	Microcrédito para “impulsar tu negocio”			
Enfocado a	Personas naturales o jurídicas			
Requisitos	Tener un RUC activo mínimo de 2 años de experiencia comercial; documentación que justifique la operatividad del negocio.			
Tasa de interés	28,23% tasa efectiva			
Plazo del microcrédito	60 meses			
Monto del microcrédito	\$ 1.000 hasta \$150.000 (los montos serán en relación a la base de las ventas anuales)			
Beneficio adicional	Cobertura de seguro incluye que salda la deuda en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente del deudor o codeudor.			

Nota. Elaboración propia de tabla con opciones optimas enfocadas para los comerciantes del Mercado Nuevo Tarqui con información oficial según tarifario de la entidad vigente.

Tabla 11

Tabla de opciones de microcrédito en banca pública para los comerciantes.

Banca Pública			
BanEcuador			
Tipo de opción de microcrédito	Microcrédito Comercio y Servicio.		
Enfocado a	Personas naturales (de 25 años a 60 con un score mínimo de 850 puntos) o jurídicas (sin registro de deuda). *con ventas anuales de 120.000 – 300.000.		
Requisitos	Certificado bancario actualizado emitido por BanEcuador B.P. o cualquier institución del Sistema Financiero Nacional (debe acreditar un saldo promedio (semestral o trimestral) equivalente al 10% del nivel de riesgo).		
Tasa de interés	Para: Microcréditos General; Migrantes; “Somos Productivos” (Discapacidad).	Tasa Nominal	Tasa efectiva
		17%	18,39%

Plazo del microcrédito	Hasta 36 meses
Monto del microcrédito	Desde 3.000 hasta 30.000

Nota. Elaboración propia de tabla con opciones optimas enfocadas para los comerciantes del Mercado Nuevo Tarquí con información oficial según tarifario de la entidad vigente.

Tabla 12

Tabla de opciones de microcrédito en Cooperativas para los comerciantes.

Cooperativa de Ahorro y Crédito						
Cooperativa de Ahorro y Crédito - JEP						
Tipo de opción de microcrédito			“MicroJep”			
Enfocado a			Personas naturales o jurídicas			
Requisitos			Apertura de cuenta de ahorros “AhorrosJep”; cédula; plantilla de servicio básico (agua. Luz o teléfono); Justificación de ingresos (flujo de caja)			
Tasa de interés						
Minorista	AAA; AA; A	12 meses	USD monto	\$1.000	Amortización Francés	Tasa Nominal. - 15,60%
			USD monto	\$1.000	Amortización Alemán	Tasa Efectiva. - 16,77%
	Analista, rechazado y score socio demográfico	12 meses	USD monto	\$1.000	Amortización Francés	Tasa Nominal. - 20%
			USD monto	\$1.000	Amortización Alemán	Tasa Efectiva. - 21.94%
Acumulación Simple	AAA; AA; A	12 meses	USD monto	\$1.000	Amortización Francés	Tasa Nominal. - 15,60%
			USD monto	\$1.000	Amortización Alemán	Tasa Efectiva. - 16,77 %
	Analista, rechazado y score socio demográfico	12 meses	USD monto	\$1.000	Amortización Francés	Tasa Nominal. - 20%
			USD monto	\$1.000	Amortización Alemán	Tasa Efectiva. - 21.94%
Acumulación	AAA; AA; A	12 meses	USD monto	\$1.000	Amortización Francés	Tasa Nominal. - 15,60%

Ampliada			USD \$1.000 monto	Amortización alemán	Tasa Efectiva. - 16,77 %
	Analista, rechazado y score socio demográfico	12 meses	USD \$1.000 monto	Amortización Francés	Nominal. - 20%
			USD \$1.000 monto	Amortización alemán	Tasa Efectiva. - 21.94%

Nota. Elaboración propia de tabla con opciones optimas enfocadas para los comerciantes del Mercado Nuevo Tarquí con información oficial según tarifario de la entidad vigente.

I. Analizar y comparar opciones de microcréditos

Tomando en cuenta el hallazgo establecido dentro del análisis de la comparación, cómo y de qué manera puede servir esta comparación y cada fundamento de cada módulo nutre la toma de decisión previo a contratar un microcrédito. En cuanto a los emprendedores, lo fundamental recae en el acercamiento activo y preguntar de la herramienta de un tarifario de tasas el mismo que se despliega toda la información necesaria dependiente del tipo de crédito, requisito, en este caso recae en un microcrédito productivo para el negocio ya que sirve para inversión en activos fijos.

Para esto, se debe tener en claro como un punto de partida para analizar las tasas es la tasa máxima vigente de las autoridades como Banco Central de Ecuador y Junta de Política y Regulación Financiera. En este caso, la tasa máxima dentro de los microcréditos de comercio, productividad y servicio es de 28,2% por lo tanto como se tiene una referencia. Se realiza la debida visita a bancos alternativos para solicitar el tarifario de tasas cabe recalcar, que también se pueden descargar de manera digital simplemente dirigiéndose desde Google en el buscador ubicar “tarifario 2026 (nombre de entidad bancaria)” y, solicitar los requisitos.

3.8. Plan de acción.

Etapas de ejecución de la propuesta	Responsable del cumplimiento	Actividades por realizar	Tiempo de inicio y fin	Mecanismos de evaluación
Etapa 1: Presentación de la propuesta	Investigadora del proyecto presente	Diseñar estructura de la propuesta, recolectar información; Recopilar tarifarios bancarios de tasas de las diferentes entidades.	Semana 1	Solicitar tarifario a las entidades financieras enfocado en microcréditos
Etapa 2: Aprobación de la propuesta	investigadora	Determinar las mejores opciones de microcréditos para los comerciantes	Semana 2	Tabla informativa de cada entidad con tasa más accesible a los comerciantes.
Etapa 3: Socialización de la propuesta	Comerciantes; investigadora	Difundir la invitación mediante WhatsApp	Semana 3	Foto de invitación enviada de la socialización vía WhatsApp
Etapa 4: Ejecución de la propuesta	Realizar a raíz del análisis previo cómo comparar las opciones de microcréditos en entidades financieras; cómo evitar el sobreendeudamiento el uso	Visitar los puestos de comerciantes el domingo previo para la socialización y entrega; día Domingo socialización de 2 horas de 8 am – 10 am.	Semana 4	Checklist online de los temas abordados: flujo de caja; presupuesto; dar hallazgo de mejores opciones del momento de instituciones financieras.

	correcto de un microcrédito; uso de flujo de caja			
Etapa 5: Evaluación de los Resultados	Redactar el informe de sesión de aprendizaje llevada al cabo el día de la socialización.	Semana 5	Informe de sesión de Aprendizaje para el día de la socialización.	Semana 5

Nota. La tabla en cuestión indica cómo se llevaría a cabo la aplicación de la presente guía, las fases y procedimientos, junto a los responsables y tiempos como los mismos métodos de verificación que se emplearían si fuese el caso.

CONCLUSIONES

Al evaluar el nivel de relación en ambas variables de estudio con la aplicación de datos estadísticos como el coeficiente de Spearman y la ejecución de la confiabilidad en la encuesta ayudó a estimar el nivel de correlación que tienen las variables de estudio, complementando la ejecución de la herramienta con información cualitativa FODA nutriendo así el hallazgo de la investigación.

Se destaca que existe un “0.5279***” definiendo una relación positiva directa, lo que refleja que después de la socialización en retroalimentación de los hallazgos evidenciados en las encuestas le educación financiera mejorará y, por ende, una mejor gestión en microcréditos. No obstante, se subraya que se debe seguir implementando hasta generar una cultura para una mejor formación de esta.

La evaluación ardua de los tipos de microcréditos de este presente año 2026, ha permitido establecer y anexar las opciones con menores tasas determinando para facilitarle a los emprendedores propietarios de la peluquería, además, tanto fortalecimiento en la formación de la gestión de microcréditos y el uso de herramientas financieras que antes no realizaban ahora, lo realizarán mediante la plantilla beneficiada del flujo de caja la matriz sencilla de comparación antes de acceder a un tipo de microcrédito más su diferenciación, y conllevar la ejecución de los objetivos de la presente investigación.

Con cada herramienta ejecutada, se ha empleado la triangulación de datos que permitió desarrollar una mejor solución enfocada en la realidad. Porque, no sólo con tener un microcrédito basta; el verdadero merito yace en conocimientos financieros necesarios para poder administrarlo de manera eficiente, correcto y visión. Por ello, se presenta una guía de mejora centrado específicamente para estos emprendedores, reforzar su toma de decisiones antes de acceder a la contratación de una entidad bancario con el producto de microcrédito.

RECOMENDACIONES

Analizar y mantenerse informado a las actualizaciones de microcréditos, para proporcionar un mejor hallazgo en comparativa de entidades financieras con sus respectivas tasas y con ello, fortalecer su capacidad de toma de decisiones, reconociendo los tipos de microcréditos con sus diferencias si requiere acceder a un microcrédito.

Establecer y hacer uso de la plantilla del flujo de caja facilitado para registrar sus actividades diarias estableciendo monitoreo periódico fijo de esta manera no solo el emprendedor cuida de la sostenibilidad de su negocio, sino que contienen oportunidades de mejora y el nivel de gastos que contiene, pues así, también puede tomar medidas correctivas ante los problemas que puedan agravarse.

De la misma manera, aplicar la matriz para comparar los tipos de opciones de crédito para establecer un mejor análisis ante el contrato a una entidad financiera por el producto.

Se sugiere que, en las próximas investigaciones, se aplique un análisis de escenario del antes y después de utilizar la guía implementada, mediante indicadores para determinar el impacto en su educación financiera y con ella, la gestión de microcréditos.

REFERENCIAS

- Aguilera Barriga , X. C., & Haro Álvalos , J. L. (2025). Impacto de la educación financiera en la gestión y sostenibilidad de las microfinanzas en Ecuador. *Tesla revista Científica*. Obtenido de <https://tesla.puertomaderoeditorial.com.ar/index.php/tesla/article/view/472/471>
- Arévalo , D., & Padilla, C. (2016). Medición de la Confiabilidad Alfa de Cronbach. *Revista Politécnica* , 37(1).
- Arias Gonzales , J. (2021). Diseño y metodología de la investigación . *Enfoques consulting eirl* , 90-94.
- Balcázar Paiva , E. S. (2024). Educación Financiera e incidencia: una revisión sistemática . *Revista Horizonte Empresarial* , 111-120.
- Banco Internacional. (14 de noviembre de 2023). *Cómo Crear un presupuesto: una guía de educación financiera* . Obtenido de Finanzas personales : <https://www.bancointernacional.com.ec/educacion-financiera/como-crear-un-presupuesto-una-guia-de-educacion-financiera/>
- Beristain. (2025). Hoja de cálculo . *Apuntes* .
- Calderón Rubio , S. (2022). Finanzas Conductuales: Sesgos y Métodos de mitigación . *Repositorio Universidad Zaragoza* , 12-20.
- Comisión de Educación y Alfabetización Financiera de EE.UU. (2006). Asumiendo la responsabilidad del futuro: La estrategia nacional para la educación financiera . ERIC.
- Córdova Gallegos , E. E., & Martínez Prats , G. (Junio de 2022). La Educación Financiera En México: Importancia E Inclusión. *Revista Ciencias de la Documentación*, 8(1), 28-37. Obtenido de <https://cienciasdeladocumentacion.cl/cargar/wp-content/uploads/2021/11/3-V8N1-2022-CSDOCum.pdf>
- Dávila Newman, G., (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Laurus*, 12(Ext), 180-205.
- Fernández León , Á., & Madrid Paredones , R. M. (2022). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Scielo*, 10-18.

- Fondo Internacional De Desarrollo Agrícola. (2002). Documento estratégico regional para la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. *Fondo Internacinal de Desarrollo Agrícola (FIDA)*, 67.
- Guamán, C. A. V., Pauta, V. A. T., Merizalde, N. A. G., & Cuadros, J. C. C. (2026). Manual básico de investigación no experimental Transversal: Un enfoque académico. *Código Científico Revista de Investigación*, 7(L2), 1-67.
- Haza, J. L., & Guerra Véliz, Y. (2020). Componentes del diseño de una investigación de campo. *Artículo Mi ScieLo*.
- Hernández Sampieri , R. H., & Fernández Collado , C. (2020). Definiciones de los enfoques cuantitativo y cualitativo, sus similitudes y diferencias. *Metodologías y técnicas de investigación social* , 2-21.
- Huertas, I. P. M., & Raymond, J. L. (2018). Presentación: Capital humano y mercado laboral. *Cuadernos Económicos de ICE (Serie histórica)*, (95), 5-12.
- Ley Orgánica de Emprendimiento de Innovación . (28 de febrero de 2020). *Registro Oficial N° 151 - Suplemento* . Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-07/151%20Exp%C3%ADdase%20la%20Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3nLey%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3n.pdf>
- Lievano Barrera , J. A., & Parra Ramirez , S. M. (2024). Eduación financiera y servicios de microcrédito en empresas de ciudad de Bogotá- Colombia . *Revista Venezolana de Gerencia* , 239-253.
- Luzcano Vargas , E. R. (2021). La educación financiera y el microcrédito: herramientas para combatir la informalidad de microempresarios de la ciudad de Neiva. *Repositorio Universidad EAN*, 1003.
- Marín Ube , S. E., Jiménez Aldaz , J. V., Cortez Alvarado , L. E., & Morales Fischer, B. R. (2025). Estrategias didácticas para fomentar el pensamiento crítico en el desarrollo de competencias comunicacionales. *Revista Científica UISRAEL*.
- Mondragón Barrera , M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención . *Artículos de reflexión* , 100-102.

- Morejón Fernández , A., & Sanchez Ayala , M. A. (2022). Educación financiera, asesoramiento, estudio de pre-inversión y cultura de ahorro: factores de colocación de microcréditos. *Revista Ciencia Digital*, 121-213.
- Organización de la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2005). OCDE. En *Promoviendo la literatura financiera* (págs. 25-27). Francia . Obtenido de Educacion Financiera .
- Pareja, C. (18 de agosto de 2025). *Economipedia* . Obtenido de Flujo de caja: qué es, tipos y por qué es tan importante : <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- Pole , K. (2009). Diseño de metodologías mixtas una revisión de las estrategias para combinar metodologías cuantitativas y cualitativas. *Revista arbitrada en ciencias sociales y humanidades*, 39-41.
- Renault, V. (2020). *Análisis FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas*. Washington DC: American Planning Association. Obtenido de Caja de herramientas comunitarias .
- Rendón Verdesoto, J. A., & Alcívar Vera, G. M. (2026). Educación financiera como factor determinante del endeudamiento de los comerciantes del Nuevo Tarqui. *Horizon Nexus Journal*, 4(3), 57-75. <https://doi.org/10.70881/hnj/v4/n3/145>
- Robles Pastor , B. F. (2019). Población y muestra. *Artículo reseñado, puebloContinente*, 1-2. Obtenido de <https://journal.upao.edu.pe/index.php/PuebloContinente/article/view/1269/1099>
- Roco Videla , Á., & Olguin Barraza, M. (2024). Ventajas del uso del coeficiente de omega de McDonald frente al alfa de Cronbach. *Revista SciELO*.
- Rodríguez Cairo , V., & Oscanoa Ponce , B. F. (2024). Educación financiera con enfoque conductual y mitigación de sesgos en decisiones crediticias . *Revista Venezolana*, 1560-1578.
- Secretaría Nacional de Planificación . (2024-2025). *Plan Nacional De Desarrollo 2021-2025*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2024/08/RESUMEN-PND-ES.pdf>
- Valencia Álvarez , L. C., & Saavedra Santa , J. S. (2022). La educación financiera: ¿mediador entre la planeación financiera y el desempeño financiero? Caso de microemprendedores

usuarios de microcrédito del sector solidario en una Cooperativa del Departamento de Antioquia. . *Repositorio Universidad de Antioquia* , 1-38.

Valverde , P. (2019). Análisis descriptivo de base de datos relacional y no relacional. *Revista Atlante: Cuadernos de Educación y Desarrollo, III*.

Yunus, M. (1998). Hacia un mundo sin pobreza . Santiago de Chile : Editorial Andres Bello .

ANEXOS

Anexo 1

Herramienta de recolección de información (Modelo de la encuesta)

Variable independiente. - Educación financiera					
Dimensión I: Nivel de conocimiento financiera					
Ítem o Pregunta	1 Muy en desacuerdo	2 Algo desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 Algo en acuerdo	5 Muy de acuerdo
Comprende usted conceptos como: tasa de interés, qué es una inflación e historial crediticia.					
Compara diferentes opciones de microcréditos en instituciones financieras antes de tomar una decisión.					
Conoce los riesgos financieros que implica el sobreendeudamiento para la peluquería.					
Se mantiene informado/a regularmente sobre los productos financieros (como créditos, prestamos, etc),					
Dimensión II Evaluar el uso de herramientas financieras					
Elabora un presupuesto periódico (mensual, diario) para proyectar los ingresos y gastos de su negocio.					
Utiliza registros diarios para controlar el flujo de caja de la peluquería.					
Analiza su capacidad de pago antes de solicitar un nuevo microcrédito.					
Cuenta con un fondo de emergencia para afrontar situaciones críticas (como cortes de energía o bajas ventas)					
Variable Dependiente: Gestión de microcrédito					
Dimensión III: Evaluar Gestión					

Los microcréditos obtenidos se han invertido exclusivamente en actividades planificadas para el negocio.					
Realiza el pago de las cuotas de microcréditos de manera puntual					
El financiamiento obtenido ha permitido mejorar la rentabilidad y estabilidad de su peluquería.					
Considera que su conocimiento financiero actual le permiten gestionar sus créditos sin caer en mora.					

Anexo 2

Validaciones del instrumento de recolección de información por expertos

Validaciones de experto N° 1



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

Validación de Expertos

Estimado(a) experto(a):

Agradecemos su colaboración en la validación del instrumento de investigación. Este proceso tiene como finalidad garantizar la calidad y pertinencia de los ítems que conforman el cuestionario, orientados al estudio titulado:

"La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta."

Instrumento Propuesto: Encuesta/ Análisis de datos correlacional

Objetivo General: Identificar la incidencia de la educación financiera en la gestión de microcréditos de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta.

Datos del experto evaluador:

- Apellidos y nombres: Ing. Juan Carlos Cevallos Hoppe, Mgs
- Título profesional: Licenciaturas y magistrado en Contabilidad y Finanzas.
- Institución: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí
- Experiencia relacionada: educación financiera, microcréditos, contabilidad financiera, microcréditos, etc.

Criterios de Validación

Califique cada ítem con la escala:

- 1 = No cumple;
- 2 = Cumple parcialmente;
- 3 = Cumple;
- 4 = Cumple totalmente.



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

Formato de Validación de Expertos

Criterios de validación: Claridad, Relevancia, Coherencia, Suficiencia, Pertinencia técnica, Redacción

Califique de 1 a 4 y realice observaciones

Nota: - la encuesta se ejecutará con una escala del 1-5.

(muy de acuerdo, algo de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, algo en desacuerdo y muy desacuerdo)

Item / Pregunta	Claridad	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Pertinencia técnica	Redacción	Observaciones
SECCION I. NIVEL DE CONOCIMIENTO FINANCIERO							
Comprende usted claramente conceptos financieros como: tasa de interés, qué es una inflación e historial crediticia	2	3	3	4	4	2	Reformular la pregunta
Compara diferentes opciones de microcrédito en instituciones financieras antes de tomar una decisión.	4	4	4	4	4	3	
Conozco los riesgos financieros que implica el sobreendeuda	2	4	2	4	4	2	Conocer tiene consecuencias



Uleam
UNIVERSIDAD LOJA
ELOY ALFARO DE MANABI

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

miento para mi peluquería							
Me mantengo informado regularmente sobre los requisitos y cambios en los productos financieros que utiliza	3	3	3	2	3	3	
SECCION II: EVALUAR EL USO DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS							
Elabora usted un presupuesto periódico para proyectar los ingresos y gastos de su negocio	4	4	4	4	4	4	
Utiliza registros diarios para controlar el flujo de caja de la peluquería	4	4	4	4	4	4	
Determina su capacidad de pago antes de solicitar un nuevo microcrédito.	4	4	4	4	4	4	
Cuenta con un fondo de emergencia para afrontar situaciones	4	4	4	4	4	4	

Las
preguntas
son de las
encuestas
o para las
encuestas



Uleam
UNIVERSIDAD LA VEGA
ELOY ALFARO DE MANSÍ

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

críticas (como cortes de energía o bajas ventas)							
SECCIÓN III. EVALUAR GESTIÓN							
Los microcréditos obtenidos se han invertido exclusivamen te en actividades planificadas para el negocio	4	4	4	4	4	4	
Realiza el pago de las cuentas de microcréditos de manera puntual y sin retrasos	4	4	4	4	4	4	
El financiamient o obtenido ha permitido mejorar la rentabilidad y estabilidad de su pequeña	4	4	4	4	4	4	
Considera que su conocimiento financiero actual le permiten gestionar sus créditos sin caer en mora.	4	4	4	4	4	4	



Uleam
UNIVERSIDAD LA VEGA
ELOY ALFARO DE MANSÍ

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable ☒

Aplicable después de corregir ☒

No aplicable ☐

¿Existe alguna dimensión que forma parte del constructo y que no fue evaluada? ¿Cuál?

.....
.....
.....

¿Hay algún ítem que deba formar parte del instrumento y que no ha sido considerado? ¿Cuál?

.....
.....
.....

Validación de expertos N°2



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

Validación de Expertos

Estimado(a) experto(a):

Agradecemos su colaboración en la validación del instrumento de investigación. Este proceso tiene como finalidad garantizar la calidad y pertinencia de los ítems que conforman el cuestionario, orientados al estudio titulado: *"La educación financiera y su incidencia en la gestión de microcréditos en peluquerías del Centro Comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta."*

Instrumento Propuesto: Encuesta/ Análisis de datos correlacional

Objetivo General: Identificar la incidencia de la educación financiera en la gestión de microcréditos de las peluquerías del centro comercial Nuevo Tarqui, cantón Manta.

Datos del experto evaluador:

- **Apellidos y nombres:** Mg. Carmen Gutiérrez Zambrano.
- **Título profesional:** Ingeniera en Contabilidad.
- **Institución:** Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.
- **Experiencia relacionada:** Administración Financiera, microcréditos, contabilidad financiera.

Criterios de Validación

Califique cada ítem con la escala:

- 1 = No cumple;
- 2 = Cumple parcialmente;
- 3 = Cumple;
- 4 = Cumple totalmente.

Formato de Validación de Expertos

Criterios de validación: Claridad, Relevancia, Coherencia, Suficiencia, Pertinencia técnica, Redacción

Califique de 1 a 4 y realice observaciones.

Nota. - la encuesta se ejecutará con una escala del 1-5.

(muy de acuerdo, algo de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, algo en desacuerdo y muy desacuerdo)

Ítem / Pregunta	Claridad	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Pertinencia técnica	Redacción	Observaciones
SECCION I: NIVEL DE CONOCIMIENTO FINANCIERO							
Comprende conceptos financieros como: tasa de interés, inflación e historial crediticio.	4	4	4	4	4	4	
Compara diferentes opciones de microcrédito en instituciones financieras antes de tomar una decisión.	4	4	4	4	4	4	
Conoce los riesgos financieros que implica el sobreendeudamiento para la peluquería.	4	4	4	4	4	4	
Se mantiene informado regularmente sobre los requisitos y cambios en los productos financieros	3	4	3	4	3	3	Redacción larga; se recomienda simplificar y especificar "productos financieros utilizados".
SECCION II: EVALUAR EL USO DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS							
Elabora un presupuesto periódico para proyectar los ingresos y gastos de su negocio.	3	4	3	3	3	3	Se recomienda permitir estimaciones aproximadas si no lleva registro formal.

Utiliza registros diarios para controlar el flujo de caja de la peluquería.	4	4	4	4	4	4	
Determina su capacidad de pago antes de solicitar un nuevo microcrédito.	3	4	3	3	3	3	Item sensible; garantizar confidencialidad para reducir sesgo de discapacidad social.
Cuenta con un fondo de emergencia para afrontar situaciones críticas (como cortes de energía o bajas ventas)	4	4	4	4	4	4	
SECCION III: EVALUAR GESTIÓN							
Los microcréditos obtenidos se han invertido exclusivamente en actividades planificadas para el negocio.	4	4	4	4	4	4	
Realiza el pago de las cuotas de microcréditos de manera puntual y sin retrasos.	4	4	4	4	4	4	
El financiamiento obtenido ha permitido mejorar la rentabilidad	4	4	4	4	4	4	