



**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES DERECHO Y BIENESTAR**

**CARRERA DE ECONOMÍA**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**ECONOMISTA**

**TEMA:**

“ELABORACIÓN DE MANUAL DE CAPACITACIÓN EN CONTABILIDAD PARA  
LA ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS EN EL EXPENDIO DE  
PRODUCTOS VARIOS DEL MERCADO LOS ESTEROS "12 DE DICIEMBRE" DE LA  
CIUDAD DE MANTA”

**ELABORADO POR:**

CEDEÑO QUIMIZ MELANIE ROMINA

**TUTORA:**

DRA. YIRA CEDEÑO MENÉNDEZ

MANTA-MANABÍ-ECUADOR

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

En calidad de docente tutora de la Facultad de Ciencias Sociales, Derecho y Bienestar de la Matriz de Manta de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular Proyecto de Investigación bajo la autoría de la estudiante **Cedeño Quimiz Melanie Romina**, legalmente matriculado/a en la carrera de Economía, período académico 2023-2024 (2), cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es "**Elaboración de manual de capacitación en contabilidad para Asociación de trabajadores autónomos en el expendio de productos varios del mercado Los Esteros "12 de diciembre" de la ciudad de 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 suficientes 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, 12 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Dra. Yira Cedeño Menéndez

**Docente Tutora**

**Área: Economía**

## CERTIFICACIÓN DE PORCENTAJE DE SIMILITUD



### AVANCES MELROS REVISION PLAGIO (2)

3%  
Textos  
sospechosos

2% Similitudes

1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: AVANCES MELROS REVISION PLAGIO (2).docx  
ID del documento: 217701095876106280059022e51903ef19641302  
Tamaño del documento original: 145.88 KB  
Autores: []

Depositante: YIRA CEDEÑO MENÉNDEZ  
Fecha de depósito: 3/12/2024  
Tipo de carga: interface  
Fecha de fin de análisis: 3/12/2024

Numero de palabras: 17.452  
Numero de caracteres: 120.719

Manta, 12 de diciembre de 2024.

Dra. Yira Cedeño Menéndez

**Docente Tutora**

## DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía constante, por darme la fortaleza y sabiduría para superar cada desafío que encontré en el camino.

A mis padres, por su amor incondicional, su apoyo y sacrificios, que me han permitido llegar hasta este momento. Su ejemplo de esfuerzo y dedicación siempre será mi mayor inspiración.

A mis hermanos, por ser mi soporte y recordarme que los sueños se alcanzan con perseverancia y fe.

A mi novio, por ser mi roca en los momentos difíciles, por sus palabras de aliento y por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba. Gracias por darme fuerzas para seguir adelante.

A los comerciantes del mercado Los Esteros, quienes, con su esfuerzo diario, inspiran esta investigación y representan la esencia del trabajo digno y honesto. Este trabajo es para ustedes.

*Melanie Romina Cedeño Quimiz*

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradezco a Dios por haberme dado la salud, la determinación y las oportunidades necesarias para culminar esta etapa de mi vida académica.

Agradezco profundamente a mis padres, por su constante motivación, sus palabras de aliento y su ejemplo de resiliencia. Sin su apoyo, nada de esto habría sido posible.

A mi tutora de tesis, Dra. Yira Cedeño, por su paciencia, orientación y valiosas sugerencias durante todo el proceso de esta investigación. Su dedicación ha sido clave para que este trabajo tome forma.

A mi novio, por estar siempre a mi lado, animándome con amor y fe, y recordándome que era capaz de superar cualquier obstáculo. Tu apoyo ha sido fundamental en este camino.

A mis profesores y compañeros de carrera, quienes a lo largo de este camino compartieron sus conocimientos, ideas y apoyo, enriqueciendo mi formación personal y profesional.

Un especial agradecimiento a los comerciantes del mercado Los Esteros, quienes compartieron su tiempo y experiencia para que esta investigación se llevara a cabo. Sus historias y esfuerzo diario son el motor de este trabajo.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que, de una u otra manera, estuvieron presentes durante este proceso, brindándome su apoyo, ánimo y amistad.

*Melanie Romina Cedeño Quimiz*

## **Contenido**

RESUMEN .....	10
ABSTRACT .....	12
INTRODUCCION .....	14
1. Planteamiento del problema. ....	17
1.1. Tema:.....	17
1.2. Planteamiento del problema.....	17
1.3. Formulación del problema.....	19
1.4. Justificación de la investigación. ....	20
1.5. Objetivos de la investigación.....	22
1.5.1. Objetivo general:.....	22
1.5.2. Objetivos específicos: .....	23
1.6. Variables.....	23
1.6.1. Variable dependiente. ....	23
1.6.2. Variables independientes.....	23
1.6.3. Operacionalización de las variables.....	23
2. MARCO TEORICO .....	26
2.1. Fundamentación teórica.....	26
2.1.1. Crédito informal .....	26
2.1.2. Crédito formal. ....	27
2.2. Capacidades financieras de los comerciantes del mercado de Los Esteros.	

2.3.	Administración financiera para pequeñas empresas. ....	31
2.3.1.	Conceptos básicos de administración financiera.....	31
2.3.2.	Herramientas para la planificación financiera en microempresas.....	33
2.4.	Conocimientos contables. ....	35
2.4.1.	Introducción a la contabilidad básica.....	36
2.4.2.	Registro de ingresos y egresos en pequeñas empresas.....	38
2.5.	Control de inventarios en pequeños comercios.....	40
2.5.1.	Métodos de control de inventarios. ....	40
2.5.2.	Impacto del manejo adecuado de inventarios en la rentabilidad .....	42
2.6.	Acceso al crédito informal. ....	44
2.6.1.	Alternativas de financiamiento para comerciantes del mercado informal 46	
2.6.2.	El papel de las cooperativas y bancos en el acceso al crédito para microempresas .....	48
2.7.	Relación entre educación financiera y éxito empresarial.....	51
2.8.	Estrategias para promover la educación financiera en mercados informales 53	
2.9.	Condiciones económicas del entorno.....	55
2.10.	Contenido del Manual Contable para los comerciantes del mercado “12 de octubre”. 56	
2.10.1.	Conceptos Básicos de Contabilidad.....	57
2.10.2.	Registro de Ingresos y Egresos .....	57

2.10.3.	Control de Inventarios.....	57
2.10.4.	Planificación Financiera para Microempresas.....	57
2.10.5.	Acceso a Financiamiento.....	57
3.	METODOLOGÍA.....	60
3.1.	Tipo y Diseño de la Investigación.....	60
3.2.	Descripción de la Población.....	61
4.	RESULTADOS.....	64
	Manual Contable para los comerciantes del mercado "12 de octubre".	64
4.1.	Introducción al manual.....	64
4.1.1.	¿Por qué es importante llevar la contabilidad?.....	64
4.1.2.	Beneficios de llevar un registro contable adecuado.....	64
4.1.3.	¿Qué encontrarás en este manual?.....	64
4.2.	Conceptos básicos de contabilidad.....	65
4.2.1.	¿Qué es la contabilidad?.....	65
4.2.2.	Conceptos clave en contabilidad.....	65
4.2.3.	Importancia de estos conceptos en el día a día.....	67
4.2.4.	Ejemplo práctico.....	67
4.3.	Registro de ingresos y egresos.....	68
4.3.1.	¿Qué son los ingresos y los egresos?.....	68
4.3.2.	Cómo llevar un registro de ingresos y egresos.....	69
4.3.3.	Ejemplo práctico de registro de ingresos y egresos.....	69
4.3.4.	Consejos prácticos para el registro de ingresos y egresos.....	70



4.4.	Métodos de control de inventarios.....	71
4.4.1.	¿Por qué es importante el control de inventarios? .....	71
4.4.2.	Métodos de control de inventarios .....	72
4.4.3.	Ejemplo práctico de control de inventarios.....	73
4.4.4.	Consejos para mantener un buen control de inventarios .....	73
4.5.	Consejos para la planificación financiera .....	74
4.5.1.	¿Qué es la planificación financiera? .....	75
4.5.2.	Pasos para una buena planificación financiera .....	75
4.5.3.	Ejemplo práctico de planificación financiera.....	76
4.5.4.	Consejos prácticos para la planificación financiera (continuación)....	77
4.5.5.	Herramientas de planificación financiera para pequeños negocios ...	77
4.6.	Acceso a financiamiento .....	78
4.6.1.	Tipos de financiamiento: crédito formal e informal .....	79
4.6.2.	Recomendaciones para elegir un financiamiento adecuado .....	79
4.6.3.	Ejemplo de evaluación de crédito .....	80
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	83
5.1.	Conclusiones .....	83
5.2.	Recomendaciones .....	84
	Bibliografía .....	85

## RESUMEN

La contabilidad básica constituye una herramienta esencial para la gestión eficiente de cualquier negocio, permitiendo a los comerciantes organizar sus finanzas, identificar sus ingresos y egresos, y mejorar la administración de recursos. Sin embargo, en contextos como el del mercado Los Esteros, ubicado en la ciudad de Manta, Ecuador, los comerciantes enfrentan desafíos significativos en esta área debido a la falta de conocimientos contables y de acceso a educación financiera. Este escenario ha derivado en prácticas ineficientes, dependencia del crédito informal y dificultades para acceder a financiamiento formal.

El presente trabajo tiene como objetivo principal diseñar un manual contable adaptado a las necesidades específicas de los comerciantes de la Asociación “12 de diciembre” del mercado Los Esteros. Para ello, se empleó una metodología basada en un diseño descriptivo, aplicado y documental. El enfoque descriptivo permitió identificar las principales deficiencias contables de los comerciantes a través de la recopilación y análisis de información en campo. El diseño aplicado se centró en la elaboración de una herramienta práctica orientada a mejorar el manejo financiero y contable de los negocios. Por último, el diseño documental proporcionó el soporte teórico necesario mediante la revisión de literatura especializada en contabilidad básica y educación financiera.

El manual diseñado aborda conceptos clave como el registro de ingresos y egresos, el control de inventarios y la planificación financiera, presentados en un lenguaje accesible y acompañados de ejemplos prácticos e ilustraciones didácticas. Este enfoque busca facilitar la comprensión y aplicación de los conocimientos contables, permitiendo a los comerciantes adoptar prácticas más organizadas y sostenibles.

Los resultados de esta investigación demuestran que la implementación del manual tiene el potencial de transformar la gestión financiera de los comerciantes, reduciendo su dependencia del crédito informal y fomentando el acceso a financiamiento formal. Además, se destaca su contribución al fortalecimiento de la economía local, promoviendo la estabilidad y el crecimiento de los negocios en el mercado. Este trabajo no solo responde a una necesidad inmediata, sino que también representa un aporte significativo al desarrollo económico y social de la comunidad de Los Esteros.

**Palabras clave:** *Contabilidad básica, manual contable, comerciantes, mercado Los Esteros, planificación financiera, crédito informal, educación financiera.*

## **ABSTRACT**

Basic accounting is an essential tool for the efficient management of any business, allowing merchants to organize their finances, identify their income and expenses, and improve resource management. However, in contexts such as the Los Esteros market, located in the city of Manta, Ecuador, merchants face significant challenges in this area due to a lack of accounting knowledge and access to financial education. This scenario has led to inefficient practices, dependence on informal credit and difficulties in accessing formal financing.

The main objective of this work is to design an accounting manual adapted to the specific needs of the merchants of the "12 december" Association of the Los Esteros market. For this, a methodology based on a descriptive, applied and documentary design was used. The descriptive approach made it possible to identify the main accounting deficiencies of merchants through the collection and analysis of information in the field. The applied design focused on the development of a practical tool aimed at improving the financial and accounting management of businesses. Finally, the documentary design provided the necessary theoretical support through the review of specialized literature in basic accounting and financial education.

The designed manual addresses key concepts such as recording income and expenses, inventory control and financial planning, presented in accessible language and accompanied by practical examples and didactic illustrations. This approach seeks to facilitate the understanding and application of accounting knowledge, allowing traders to adopt more organized and sustainable practices.

The results of this research demonstrate that the implementation of the manual has the potential to transform the financial management of merchants, reducing their

dependence on informal credit and promoting access to formal financing. In addition, its contribution to strengthening the local economy is highlighted, promoting the stability and growth of businesses in the market. This work not only responds to an immediate need, but also represents a significant contribution to the economic and social development of the Los Esteros community.

**Keywords:** *Basic accounting, accounting manual, merchants, Los Esteros market, financial planning, informal credit, financial education.*

## INTRODUCCION

La contabilidad es una herramienta fundamental para la gestión eficiente de cualquier negocio, ya que permite organizar las finanzas, registrar ingresos y egresos, y tomar decisiones informadas para garantizar la sostenibilidad económica. Sin embargo, en contextos donde predominan los pequeños comercios y el sector informal, como el mercado Los Esteros en la ciudad de Manta, Ecuador, la falta de conocimientos contables es una barrera significativa para el desarrollo y la estabilidad financiera de los comerciantes. Este déficit educativo no solo dificulta la organización de las finanzas, sino que también limita el acceso a oportunidades de financiamiento formal y perpetúa la dependencia de fuentes de crédito informal, muchas veces desfavorables.

El mercado Los Esteros es un espacio clave para la economía local, donde se reúnen decenas de comerciantes que representan un pilar en la cadena de distribución de bienes y servicios. A pesar de su importancia, muchos de ellos carecen de herramientas básicas para gestionar sus recursos de manera efectiva. Esto se traduce en desafíos como la falta de registro de operaciones, el descontrol en el manejo de inventarios y la ausencia de planificación financiera, lo que en conjunto compromete la rentabilidad de sus negocios y su capacidad de crecimiento.

Ante esta problemática, el presente trabajo tiene como objetivo principal desarrollar un manual contable adaptado a las necesidades específicas de los comerciantes del mercado Los Esteros "12 de diciembre". Este manual busca ser una herramienta práctica y accesible, que permita a los usuarios adquirir conocimientos básicos de contabilidad y aplicarlos de manera sencilla en la gestión de sus negocios. La elaboración de este recurso responde a una necesidad identificada en el contexto de los comerciantes, quienes, debido a la falta de formación formal, requieren materiales pedagógicos diseñados con un enfoque didáctico y en un lenguaje asequible.

El desarrollo del manual se fundamenta en un enfoque metodológico que combina el diseño descriptivo, aplicado y documental. Por un lado, el diseño descriptivo permite analizar las características y necesidades de los comerciantes, mientras que el diseño aplicado orienta el proceso hacia la creación de una solución práctica. Por último, el diseño documental respalda la construcción del manual con bases teóricas sólidas obtenidas de literatura especializada en contabilidad y finanzas.

El manual incluye contenidos como el registro de ingresos y egresos, el control de inventarios y la planificación financiera, presentados a través de ejemplos prácticos y recursos visuales diseñados para facilitar la comprensión y el aprendizaje. Además, este recurso tiene el potencial de no solo mejorar las competencias contables de los comerciantes, sino también de fomentar su formalización y abrirles la posibilidad de acceder a financiamiento en mejores condiciones.

En un contexto económico donde la sostenibilidad de los pequeños comercios es crucial para el desarrollo local, esta investigación representa una contribución significativa al bienestar de los comerciantes del mercado Los Esteros y, en última instancia, al fortalecimiento de la economía de la comunidad. La elaboración del manual contable no solo busca responder a las necesidades inmediatas de los comerciantes, sino también sentar las bases para un manejo financiero más organizado y eficiente, que les permita afrontar desafíos futuros con mayor solvencia.

## CAPÍTULO I



## **1. Planteamiento del problema.**

### **1.1. Tema:**

Elaboración de manual de capacitación en contabilidad para Asociación de trabajadores autónomos en el expendio de productos varios del mercado Los Esteros "12 de diciembre" de la ciudad de Manta.

### **1.2. Planteamiento del problema**

La ciudad de Manta, ubicada en la costa de Ecuador, es conocida por la diversidad y vitalidad de su actividad comercial, siendo el mercado de los Esteros uno de los principales centros de comercio local. En este mercado, numerosos comerciantes, en su mayoría microempresarios y emprendedores locales, desempeñan un papel fundamental en la economía de la ciudad al ofrecer una amplia gama de productos y servicios a la comunidad.

Sin embargo, a pesar de la importancia de estos comerciantes para el desarrollo económico de la ciudad, se ha observado una carencia significativa en cuanto a la capacitación en contabilidad. Muchos de los comerciantes del mercado de los Esteros enfrentan dificultades en la gestión financiera y contable de sus negocios debido a la falta de conocimientos y recursos adecuados. Esta situación se traduce en problemas tales como la incapacidad de llevar un registro preciso de sus ingresos y gastos, dificultades para calcular impuestos y un limitado acceso a créditos y financiamiento externo.

La falta de capacitación en contabilidad no solo afecta negativamente la viabilidad económica de los comerciantes individuales, sino que también repercute en la economía local en su conjunto, al limitar el crecimiento y la estabilidad de estos negocios.

Así mismo tiene repercusiones directas en la vida de los comerciantes y en la comunidad en su conjunto. Socialmente, la falta de conocimientos contables puede generar

tensiones financieras y personales para los comerciantes, afectando su calidad de vida y la estabilidad de sus familias. Económicamente, la baja eficiencia en la gestión financiera limita el potencial de crecimiento de los negocios, disminuyendo la generación de empleo y contribuyendo a un estancamiento económico en la región.

Además, la falta de acceso a créditos y financiamiento debido a la falta de conocimientos contables restringe la capacidad de inversión y expansión de los negocios locales. Esta limitación no solo afecta la competitividad de los comerciantes en el mercado local, sino que también influye en su capacidad para participar en iniciativas de desarrollo económico más amplias.

La investigación también se alinea con las metas y objetivos de desarrollo sostenible a nivel internacional, en particular con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 8, que busca promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos (2023, pág. 28). La capacitación en contabilidad se presenta como un componente esencial para alcanzar estos objetivos al fortalecer la base empresarial local y mejorar la estabilidad económica de los comerciantes.

En este contexto, surge la necesidad de abordar de manera efectiva la falta de conocimientos en contabilidad entre los comerciantes del mercado de los Esteros. La elaboración de manual de capacitación en contabilidad adaptados a sus necesidades específicas podría constituir una solución valiosa para mejorar sus habilidades en la gestión financiera de sus negocios.

Por lo tanto, la presente investigación se enfoca en analizar y diseñar manual de capacitación en contabilidad dirigidos a los comerciantes del mercado de los Esteros de la ciudad de Manta, con el propósito de proporcionarles las herramientas y conocimientos

necesarios para mejorar su desempeño financiero y contribuir al desarrollo económico sostenible de la comunidad.

### **1.3. Formulación del problema**

Los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre” de la ciudad de Manta poseen escasos conocimientos de cómo organizar contablemente sus actividades económicas, por lo que es necesario preparar manuales contables que les ayude a llevar los registros contables necesarios para conocer su situación económica, interpretar los efectos provocados por el sobreendeudamiento, el impacto en su economía por las altas tasas de intereses diarias que pagan por el financiamiento informal, entre otros.

Esta situación ha llevado a una serie de consecuencias económicas y sociales, incluyendo condiciones financieras desfavorables y una vulnerabilidad generalizada ante crisis económicas y fluctuaciones en la demanda del mercado. La falta de capacitación en contabilidad ha contribuido significativamente a esta problemática, ya que muchos comerciantes carecen de las habilidades necesarias para gestionar eficientemente sus recursos financieros y evaluar las implicaciones de su dependencia del crédito informal.

El problema central que motiva esta investigación radica en la falta de conocimientos contables adecuados entre los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre”, lo cual los coloca en una posición vulnerable al depender de manera significativa del crédito informal. Esta carencia de conocimientos no solo les impide llevar un registro financiero adecuado, sino que también limita su capacidad para evaluar la viabilidad de las condiciones ofrecidas por los prestamistas informales y, en consecuencia, afecta su toma de decisiones financieras.

Dado este contexto, es imperativo diseñar y desarrollar manuales de capacitación contables que aborden específicamente las necesidades y desafíos de este grupo de

comerciantes. La implementación de este tipo de formación permitiría fortalecer sus competencias financieras, brindándoles las herramientas necesarias para gestionar adecuadamente sus recursos, evaluar de manera crítica las condiciones crediticias, y reducir su dependencia del crédito informal. Además, se espera que esta capacitación impulse su capacidad para acceder a formas de financiamiento más formales y estructuradas, contribuyendo así a la mejora de su situación económica y promoviendo.

#### **1.4. Justificación de la investigación.**

El presente estudio surge de la necesidad de abordar dos variables clave: la falta de conocimientos contables y la informalidad en el acceso al crédito, las cuales afectan significativamente a los comerciantes del mercado de Los Esteros "12 de diciembre", en Manta. La carencia de formación en contabilidad limita su capacidad para gestionar adecuadamente sus finanzas y tomar decisiones informadas, lo que los conduce a depender de sistemas de crédito informales, con todas las desventajas que esto conlleva. Además, la informalidad del crédito no solo impide el crecimiento de sus negocios, sino que también los expone a condiciones de endeudamiento desfavorables y tasas de interés elevadas que ponen en riesgo la sostenibilidad de sus actividades comerciales.

Los comerciantes del mercado municipal Los Esteros "12 de diciembre" en la ciudad de Manta, Ecuador, que conforman la asociación de trabajadores autónomos en el expendio de productos varios del mercado de Los Esteros "12 de diciembre". Este mercado se caracteriza por su diversidad y vitalidad comercial, donde los comerciantes, en su mayoría microempresarios y emprendedores locales, desempeñan un papel esencial en la economía de la ciudad.

El sistema financiero ecuatoriano está compuesto por entidades de los sectores público, privado y de la Economía Popular y Solidaria, dividiéndose en dos grandes ramas: el Sistema Financiero Privado y el Sistema Financiero Público (Espinoza Rosero, 2020).

Dentro del sistema privado se encuentran los bancos y cooperativas de ahorro, mientras que el sistema público incluye bancos estatales como BanEcuador. Sin embargo, la investigación pone de manifiesto que los comerciantes de mercados locales, como Los Esteros, rara vez acceden a estas instituciones formales, recurriendo en su lugar al crédito informal. Este tipo de crédito, tal como lo definen (Rodríguez y Romero 2013), implica operaciones financieras con condiciones desfavorables, donde los prestamistas no regulados exigen intereses elevados y las condiciones de pago son poco claras.

A nivel tributario, la falta de conocimiento sobre obligaciones fiscales y contables por parte de los comerciantes incrementa los riesgos de incumplimiento de normativas tributarias. Esta situación no solo afecta a los comerciantes en su capacidad de generar ingresos, sino que también tiene implicaciones para la recaudación de impuestos y el desarrollo económico de la comunidad. Los comerciantes que operan fuera de la formalidad carecen de mecanismos de respaldo y garantías, lo que aumenta su vulnerabilidad frente a crisis económica o fluctuaciones en el mercado (García y Martínez, 2017).

Los mercados locales, como el de Los Esteros, desempeñan un papel fundamental en la economía regional al generar empleo y recursos. Sin embargo, la falta de habilidades contables entre los comerciantes puede llevar a una mala administración financiera, evasión de impuestos y dificultades para acceder a financiamiento formal, lo que perpetúa su dependencia del crédito informal. Esta dependencia, tal como lo señala (Pérez y Navarro 2018), no solo impide el crecimiento empresarial, sino que también genera una desconfianza hacia las instituciones financieras formales, creando barreras para la integración de estos comerciantes en el sistema financiero convencional.

Por tanto, la elaboración de manuales de capacitación en contabilidad adaptados a las características específicas del mercado de Los Esteros se presenta como una solución necesaria y pertinente. Estos manuales pueden proporcionar a los comerciantes las

herramientas necesarias para gestionar de manera adecuada sus finanzas, cumplir con las obligaciones fiscales y tomar decisiones informadas que fortalezcan sus negocios. Al mejorar sus competencias financieras, se espera que los comerciantes puedan reducir su dependencia del crédito informal y acceder a fuentes de financiamiento más estructuradas y con mejores condiciones. Esto no solo tendrá un impacto positivo en la economía local, sino también en la calidad de vida de los comerciantes y en la sostenibilidad de sus actividades comerciales.

**Áreas:** Economía

**Campo:** Contabilidad aplicada

**Objeto:** Proyectos de vinculación y prácticas preprofesionales

**Delimitación espacial:** Comerciantes del mercado de los Esteros, pertenecientes a la Asociación "12 de diciembre"

**Delimitación temporal:** 2024

**Línea de investigación institucional:** Economía y Desarrollo Sostenible

## **1.5. Objetivos de la investigación**

### **1.5.1. Objetivo general:**

Diseñar y desarrollar un manual de capacitación en contabilidad adaptado a las necesidades de Asociación de trabajadores autónomos en el expendio de productos varios del mercado los Esteros "12 de diciembre" de la ciudad de Manta, con el propósito de mejorar sus habilidades en la gestión financiera de sus negocios y contribuir al desarrollo económico sostenible de la comunidad.

### 1.5.2. Objetivos específicos:

- Investigar y analizar las mejores prácticas en la gestión financiera y contable para microempresarios y comerciantes similares, a fin de identificar enfoques efectivos que puedan ser adaptados a la realidad local.
- Diseñar y desarrollar un manual de capacitación en contabilidad específicamente adaptado a las necesidades y contextos de los comerciantes del mercado de los Esteros, asegurando que los materiales sean didácticos y prácticos.

### 1.6. Variables.

#### 1.6.1. Variable dependiente.

Capacidades financieras de los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre”.

#### 1.6.2. Variables independientes.

- Conocimientos contables.
- Acceso al crédito informal.
- Condiciones económicas del entorno.

#### 1.6.3. Operacionalización de las variables.

Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Variable dependiente:</b> Capacidades financieras de los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre”	Participación y actividad comercial.	- Número de comerciantes

	Satisfacción y percepción del mercado	- Nivel de satisfacción del comerciante
<b>Variable independiente:</b>	Nivel de conocimientos previos	- Comprensión de conceptos contables básicos.
Conocimientos contables	Uso de herramientas contables	- Implementación de registros financieros
<b>Variable independiente:</b>	Frecuencia de uso del crédito informal	- Dependencia del crédito informal
Acceso al crédito informal	Impacto en la sostenibilidad financiera	- Tasas de interés y condiciones del crédito
<b>Variable independiente:</b>	Factores macroeconómicos	- Inflación y fluctuaciones del mercado.
Condiciones económicas del entorno	Acceso al financiamiento formal	- Disponibilidad de opciones de crédito formal



## CAPÍTULO II

## **2. MARCO TEORICO**

### **2.1. Fundamentación teórica.**

#### **2.1.1. Crédito informal**

El crédito informal es una modalidad de financiamiento que ocurre fuera del sistema financiero formal y regulado. Este tipo de crédito generalmente se origina entre personas o entidades que no tienen licencia oficial para otorgar préstamos, como amigos, familiares, prestamistas privados, y, en algunos casos, instituciones o cooperativas no reguladas. Los préstamos informales suelen caracterizarse por ser de rápida disposición y estar sujetos a pocas formalidades, lo que permite a los solicitantes obtener dinero de manera expedita (Pardo, 2023).

Entre las características del crédito informal se destaca la ausencia de requisitos estrictos o complejos, como lo son los documentos de solvencia, la historia crediticia y los análisis financieros que generalmente exigen la banca formal. La confianza personal entre prestamista y prestatario es la base de la relación, lo que también conlleva a condiciones más flexibles en cuanto a plazos y tasas de interés, aunque estos últimos suelen ser considerablemente más altos que los del crédito formal debido al mayor riesgo que asumen. los prestamistas (El Comercio, 2022).

En cuanto a las ventajas, uno de los principales beneficios del crédito informal es la rapidez en la obtención del préstamo. Dado que no se requiere un análisis crediticio exhaustivo, los fondos se pueden entregar prácticamente de inmediato. Esta accesibilidad es especialmente beneficiosa para quienes no tienen acceso al sistema financiero formal, como los trabajadores informales, pequeños comerciantes o personas sin historial crediticio (BBVA, 2024)

Sin embargo, las desventajas del crédito informal son significativas. Una de las principales es la falta de regulación y, por lo tanto, la protección legal. Los prestatarios suelen estar expuestos a prácticas abusivas, como el cobro de intereses extremadamente altos, que pueden llevar a situaciones de sobreendeudamiento. Además, debido a la falta de contratos formales, las condiciones del préstamo pueden cambiar de manera arbitraria, y los prestatarios tienen poca o ninguna capacidad de recurrir a la ley en caso de disputas. Otra desventaja importante es la falta de reporte a las agencias de crédito (Montoro, 2023). Aunque este aspecto puede parecer irrelevante para quienes buscan evitar la burocracia del crédito formal, impide que los prestatarios construyan un historial crediticio, lo que a largo plazo les dificulta acceder a préstamos formales con mejores condiciones y tasas de interés.

Finalmente, en muchas ocasiones, el crédito informal depende de relaciones sociales o familiares, lo que puede generar tensiones personales si no se cumplen los plazos o las condiciones pactadas. Esto puede afectar tanto a la vida personal como a la reputación del prestatario dentro de su comunidad o red social.

### **2.1.2. Crédito formal.**

El crédito formal es una modalidad de financiamiento ofrecida por instituciones financieras reguladas, como bancos, cooperativas de crédito y otras entidades bajo supervisión estatal. El crédito formal está sujeto a una serie de regulaciones y normas destinadas a proteger tanto a los prestatarios como a los prestamistas. Estas regulaciones buscan garantizar que las condiciones del crédito sean justas, transparentes y acordes a las leyes financieras del país (Banco de Desarrollo del Ecuador, 2020).

Uno de los principales requisitos para acceder a un crédito formal es el historial crediticio. Las instituciones financieras suelen verificar el comportamiento crediticio del

solicitante a través de burós de crédito, donde se registra su historial de préstamos y pagos (Mazza, 2024). Este historial permite a los prestamistas evaluar el riesgo de otorgar el préstamo y determinar las condiciones, como la tasa de interés y el monto del crédito. En caso de no contar con un historial crediticio, las entidades pueden requerir la presentación de garantías o avales como respaldo del préstamo.

Otro requisito importante es la solvencia financiera, que se evalúa a través de documentos que demuestren los ingresos del solicitante, como recibos de sueldo o declaraciones de impuestos. Las entidades financieras analizan estos documentos para determinar la capacidad del solicitante para pagar el préstamo, asegurándose de que los ingresos sean suficientes para cubrir tanto el crédito como los gastos corrientes.

El acceso al crédito formal también está condicionado por la regulación financiera del país. Los bancos y cooperativas de crédito deben cumplir con normativas de transparencia, lo que implica que las tasas de interés, comisiones y cualquier otro costo relacionado con el préstamo deben ser claramente explicados al solicitante. Además, los contratos deben estar formalmente redactados y cumplir con los requisitos legales para proteger a ambas partes (Hernandez y et al, 2019).

Entre las ventajas del crédito formal, destaca la seguridad jurídica y la protección del prestatario. Dado que los préstamos están regulados por el Estado, existen mecanismos legales para resolver disputas y evitar abusos. Además, las tasas de interés suelen ser más bajas que las del crédito informal, especialmente para los prestatarios con buen historial crediticio (ONU, 2023). También es común que los plazos de pago sean más flexibles y se ofrezcan incentivos para quienes cumplen con los pagos a tiempo, como mejores condiciones en futuros créditos. Otro aspecto positivo es la posibilidad de construir un historial crediticio. Cumplir con los pagos de un crédito formal mejora la reputación

financiera del solicitante, lo que le abre la puerta a acceder a préstamos de mayor monto y con mejores condiciones en el futuro.

Por otro lado, las desventajas del crédito formal están relacionadas principalmente con la burocracia. Los procesos para solicitar un préstamo suelen ser largos y complejos, especialmente para quienes no están familiarizados con el sistema financiero. Además, aquellos que no cumplen con los requisitos de solvencia o no tienen un buen historial crediticio pueden ver denegada su solicitud, lo que limita su acceso a este tipo de financiamiento.

## **2.2. Capacidades financieras de los comerciantes del mercado de Los Esteros.**

Los comerciantes del mercado de Los Esteros en Manta, Ecuador, operan en un entorno económico caracterizado por la diversidad de productos y servicios que ofrecen. Sin embargo, muchas de estas microempresas enfrentan desafíos significativos en cuanto a sus capacidades financieras. La falta de educación financiera y formación contable limita la habilidad de los comerciantes para llevar a cabo una gestión efectiva de sus recursos, dificultando el seguimiento de ingresos y gastos, así como la planificación financiera a corto y largo plazo (Enríquez, 2021). Esta carencia de habilidades financieras impacta directamente en la toma de decisiones informadas que podrían mejorar la rentabilidad de sus negocios.

Además, la informalidad en la que muchas de estas empresas operan contribuye a la precariedad de sus capacidades financieras. Al no estar registradas formalmente, los comerciantes del mercado de Los Esteros tienen un acceso limitado a servicios financieros como cuentas bancarias, créditos y seguros. Esta situación no solo les impide beneficiarse de tasas de interés más competitivas y condiciones favorables, sino que también les priva de la posibilidad de construir un historial crediticio que les permita acceder a financiamiento

formal en el futuro. La dependencia del crédito informal se convierte así en una solución temporal que, a largo plazo, afecta la viabilidad y el crecimiento de sus negocios.

La falta de conocimiento en materia tributaria también juega un papel crucial en la limitación de las capacidades financieras de estos comerciantes. Muchos de ellos desconocen sus obligaciones fiscales, lo que no solo incrementa el riesgo de sanciones y multas, sino que también puede generar una percepción negativa sobre la formalización de sus actividades. La evasión fiscal, aunque pueda parecer una solución inmediata para reducir costos, perjudica la sostenibilidad a largo plazo de sus negocios, ya que disminuye los recursos que podrían destinarse a la inversión y al crecimiento. La educación en temas tributarios es fundamental para que los comerciantes comprendan la importancia de cumplir con estas obligaciones y aprovechen los beneficios de operar en la formalidad (Velázquez y Villalba, 2024).

Finalmente, el desarrollo de capacidades financieras en los comerciantes del mercado de Los Esteros "12 de diciembre" no solo beneficiaría a los individuos, sino que también tendría un impacto positivo en la economía local. Al mejorar su gestión financiera y acceder a créditos formales, los comerciantes podrían expandir sus negocios, generar más empleo y contribuir a la recaudación de impuestos, lo que a su vez fortalece la economía de la comunidad. La implementación de programas de capacitación en educación financiera y contabilidad, junto con el fomento de la formalización de sus actividades, se presentan como estrategias clave para empoderar a estos comerciantes y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

## **2.3. Administración financiera para pequeñas empresas.**

### **2.3.1. Conceptos básicos de administración financiera.**

La administración financiera para pequeñas empresas es esencial para asegurar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo. Los conceptos básicos incluyen la gestión adecuada de los recursos financieros, la planificación y el control de los ingresos, costos y gastos, así como la toma de decisiones que maximicen el valor de la empresa. Una pequeña empresa que no tiene una administración financiera eficiente enfrenta riesgos significativos de insolvencia, sobreendeudamiento y falta de liquidez, lo que puede llevarla al cierre (Urdaneta y Zambrano, 2024).

Uno de los conceptos clave es el flujo de caja. El flujo de caja se refiere a la cantidad de dinero que entra y sale de la empresa en un período determinado. Una buena administración del flujo de caja implica que la empresa siempre tenga suficiente dinero disponible para cumplir con sus obligaciones, como el pago a proveedores, empleados y la inversión en insumos o activos. Mantener un flujo de caja positivo es crucial, ya que la falta de liquidez es una de las principales razones por las que muchas pequeñas empresas fracasan (Rengifo, 2018).

Otro concepto importante es el capital de trabajo, que se refiere a los recursos que la empresa tiene disponibles para cubrir sus operaciones diarias. Este capital está compuesto por activos de corto plazo, como cuentas por cobrar y efectivo, menos los pasivos de corto plazo, como las cuentas por pagar. Administrar el capital de trabajo eficientemente permite a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin problemas financieros.

La rentabilidad es otro concepto esencial. Este indicador mide la capacidad de la empresa para generar ganancias en relación con sus ventas, activos o patrimonio. Los

márgenes de rentabilidad, como el margen de utilidad neta, muestran cuánto de cada dólar ingresado en la empresa se convierte en ganancia. Una empresa rentable puede reinvertir sus ganancias en crecimiento, mejorar su competitividad y garantizar su permanencia en el mercado (Mejía, 2020).

La estructura de costos es fundamental en la administración financiera. Las pequeñas empresas deben conocer bien sus costos fijos (aquellos que no cambian con la producción, como alquiler y sueldos) y sus costos variables (aquellos que varían con el nivel de producción, como materia prima). Al tener una estructura de costos clara, la empresa puede establecer precios adecuados para sus productos o servicios y mejorar su eficiencia operativa.

El análisis financiero es una herramienta clave que permite evaluar la salud financiera de la empresa. Se lleva a cabo mediante el uso de ratios financieros que miden aspectos como la liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia. Estos indicadores proporcionan información valiosa para la toma de decisiones, permitiendo identificar áreas que requieren mejoras y oportunidades de crecimiento (Duque, 2024).

La planificación financiera a corto y largo plazo es vital. A corto plazo, permite gestionar el flujo de caja y las operaciones diarias, mientras que a largo plazo ayuda a trazar el camino para el crecimiento, la expansión y la sostenibilidad de la empresa. Sin una planificación financiera adecuada, es difícil que la pequeña empresa pueda alcanzar sus objetivos estratégicos.

El control de costos también juega un papel crucial en la administración financiera. Las pequeñas empresas deben ser capaces de identificar dónde están sus principales gastos y buscar formas de reducirlos sin comprometer la calidad de sus productos o



servicios. Un control de costos efectivo puede mejorar la rentabilidad y la competitividad de la empresa.

El presupuesto es una herramienta que permite a la empresa planificar y controlar sus finanzas. Establecer un presupuesto mensual o anual ayuda a las pequeñas empresas a asignar recursos de manera eficiente ya monitorear su desempeño financiero en relación con sus objetivos. Un buen presupuesto debe ser realista y adaptable a los cambios en el entorno empresarial (Banco Caja Social, 2024).

### **2.3.2. Herramientas para la planificación financiera en microempresas.**

La planificación financiera en microempresas es esencial para asegurar su éxito y sostenibilidad en el mercado. Existen varias herramientas que ayudan a los pequeños empresarios a gestionar sus finanzas de manera eficiente, permitiéndoles tomar decisiones informadas y prepararse para el futuro. Estas herramientas varían desde hojas de cálculo básicas hasta software de gestión financiera especializado (Contreras & Loza, 2023).

Una de las herramientas más básicas pero efectivas es el flujo de caja proyectado. Esta herramienta permite a las microempresas prever cuánto dinero ingresará y saldrá en un período determinado. Con un flujo de caja proyectado, los empresarios pueden anticipar períodos de falta de liquidez y tomar medidas preventivas, como buscar financiamiento adicional o reducir gastos. Además, permite evaluar si la empresa está generando suficiente efectivo para cubrir sus necesidades operativas y de inversión (Vite, Benalcazar, Ollague, y Pacheco, 2022).

Otra herramienta importante es el presupuesto empresarial. Un presupuesto detallado de los ingresos y gastos planificados para un período específico. Al crear un presupuesto, la empresa puede asignar recursos de manera eficiente, controlar el gasto y

asegurarse de que está en camino para alcanzar sus objetivos financieros. El presupuesto también permite realizar comparaciones entre los resultados reales y los estimados, lo que facilita identificar desviaciones y tomar acciones correctivas.

El uso de software de contabilidad ha crecido en popularidad entre las microempresas. Programas como QuickBooks, Xero o Wave permiten a los empresarios llevar un registro preciso de sus ingresos, gastos, facturas y cuentas por cobrar y pagar. Estos sistemas automatizan muchas tareas contables, reduciendo errores humanos y proporcionando informes financieros en tiempo real. Además, estos programas pueden integrarse con otras herramientas, como plataformas de pago o sistemas bancarios, lo que facilita la gestión financiera.

La planificación fiscal es otra herramienta crucial para las microempresas. Comprender las obligaciones fiscales y preparar para ellas ayuda a evitar sanciones y optimizar los impuestos que la empresa debe pagar. Herramientas como calendarios fiscales y software especializado en gestión tributaria permiten a las microempresas mantenerse al día con sus pagos de impuestos y aprovechar posibles deducciones o incentivos fiscales (Palacios, 2023).

El análisis de rentabilidad es una herramienta esencial para las microempresas que buscan maximizar sus ganancias. Este análisis permite identificar qué productos o servicios son los más rentables y cuáles podrían estar generando pérdidas. Al utilizar herramientas como el cálculo del margen de contribución y el análisis del punto de equilibrio, los empresarios pueden ajustar su oferta de productos, precios o costos para mejorar la rentabilidad general del negocio.

La evaluación de inversiones es fundamental para aquellas microempresas que están considerando expandirse o realizar compras importantes, como maquinaria o

tecnología. Herramientas como el análisis de retorno de inversión (ROI) o el valor presente neto (VPN) permiten a los empresarios evaluar si una inversión generará beneficios a largo plazo y si es financieramente viable. Estas herramientas ayudan a priorizar las inversiones más rentables y minimizar los riesgos.

El análisis financiero a través de ratios o indicadores es otra herramienta clave. Ratios como el de liquidez, rentabilidad o endeudamiento proporcionan una visión clara de la salud financiera de la microempresa. Estos indicadores permiten comparar el desempeño financiero de la empresa con los estándares de la industria o con la competencia, ayudando a identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.

La gestión de inventarios es crucial para microempresas que venden productos. Herramientas como sistemas de inventario automatizados o incluso hojas de cálculo avanzadas permiten a los empresarios monitorear el stock en tiempo real, evitando tanto el exceso de inventario como la falta de productos. Una gestión eficiente del inventario mejora el flujo de caja y reduce los costos operativos (Armijos & et al, 2020).

#### **2.4. Conocimientos contables.**

Los conocimientos contables son fundamentales para el manejo eficaz de cualquier negocio, ya que permiten a los propietarios comprender y gestionar adecuadamente sus finanzas. En el caso de los comerciantes del mercado de Los Esteros "12 de diciembre", muchos de ellos carecen de formación formal en contabilidad, lo que limita su capacidad para llevar un registro preciso de sus ingresos y gastos. Esta falta de conocimientos contables puede llevar a errores en la administración financiera, como la subestimación de costos o la sobreestimación de ingresos, lo que pone en riesgo la viabilidad de sus microempresas (Fernández, 2023). Sin una comprensión básica de los principios contables,

es difícil para estos comerciantes tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento de sus negocios.

El desconocimiento en contabilidad también impacta la capacidad de los comerciantes para preparar informes financieros que son esenciales para evaluar el rendimiento de su negocio. La elaboración de balances, estados de resultados y flujos de efectivo son herramientas que permiten identificar áreas de mejora y oportunidades de inversión. Sin embargo, muchos de los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre” no cuentan con estas herramientas debido a su falta de formación. Esta situación puede resultar en una gestión financiera deficiente, donde los comerciantes no son capaces de identificar cuándo es necesario recortar gastos o cuándo es el momento adecuado para invertir en expansión, limitando así su potencial de crecimiento (Teruel, 2024).

La capacitación en conocimientos contables no solo ayuda a los comerciantes a mejorar su administración financiera, sino que también les proporciona un sentido de seguridad y confianza al gestionar sus negocios. Al adquirir habilidades contables, estos emprendedores pueden comprender mejor su situación financiera y estar más preparados para enfrentar desafíos, como fluctuaciones en el mercado o crisis económicas (Banco de Desarrollo del Ecuador , 2020). Además, contar con conocimientos contables les permite acceder a financiamiento formal, ya que los prestamistas suelen requerir información financiera clara y precisa como parte del proceso de evaluación de riesgos. De esta manera, la educación contable se convierte en una herramienta clave para fortalecer la estabilidad financiera de los comerciantes.

#### **2.4.1. Introducción a la contabilidad básica.**

La contabilidad básica es un elemento fundamental para los comerciantes autónomos, ya que les permite llevar un control eficiente de sus finanzas y conocer la

situación económica de su negocio en todo momento. Al dominar los conceptos esenciales de la contabilidad, los comerciantes pueden tomar decisiones informadas que mejoren la rentabilidad y sostenibilidad de sus actividades (Carvajal & Valenzuela, 2023). Para los pequeños negocios y trabajadores por cuenta propia, la contabilidad no solo es una obligación legal en muchos países, sino una herramienta clave para el éxito a largo plazo.

En términos sencillos, la contabilidad consiste en registrar, clasificar y resumir las transacciones económicas de una empresa o actividad comercial. Este proceso permite a los comerciantes autónomos tener una visión clara de sus ingresos, gastos, activos y pasivos, lo que es crucial para evaluar el rendimiento financiero de su negocio. Una de las primeras tareas en la contabilidad básica es identificar cuáles son las cuentas que representan las operaciones financieras, como cuentas de ingresos, egresos, activos y pasivos.

Uno de los principales objetivos de la contabilidad es preparar los estados financieros. Entre los estados financieros más comunes se encuentran el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de caja. El balance general muestra la situación financiera de la empresa en un momento específico, reflejando lo que posee (activos) y lo que debe (pasivos) (Fernandez R. , 2023). El estado de resultados resume los ingresos y gastos durante un período determinado, indicando si el negocio ha obtenido ganancias o pérdidas. Por último, el estado de flujo de caja se enfoca en las entradas y salidas de efectivo.

Para los comerciantes autónomos, es vital comprender el concepto de partida doble, que es uno de los principios básicos de la contabilidad. Según este principio, cada transacción afecta al menos dos cuentas: una deudora y otra acreedora, manteniendo siempre el equilibrio en los libros contables. Por ejemplo, si un comerciante compra

mercadería, debe registrar tanto el aumento en sus inventarios como la disminución en su efectivo o el aumento de una deuda.

Además de los conceptos básicos, los comerciantes deben familiarizarse con las normas contables aplicables en su jurisdicción. Las normas internacionales y locales de contabilidad proporcionan guías para el registro de transacciones y la presentación de los estados financieros, garantizando la transparencia y comparabilidad de la información financiera. Aunque las normativas pueden parecer complicadas, existen herramientas y asesorías que ayudan a los comerciantes autónomos a cumplir con estas obligaciones.

El control de inventarios es otro elemento importante para los comerciantes autónomos que venden productos físicos. El inventario representa una parte significativa de los activos del negocio, y su manejo eficiente puede tener un impacto directo en la rentabilidad. La contabilidad básica ayuda a los comerciantes a registrar adecuadamente la compra y venta de inventarios, así como a calcular el costo de ventas y el margen de utilidad (Peña, 2024).

Para los comerciantes autónomos, es esencial tener un sistema contable adecuado. Aunque en algunos casos puede ser suficiente llevar un manual de registro de las operaciones, existen numerosas herramientas tecnológicas que facilitan la contabilidad, desde hojas de cálculo hasta software especializado. Estas herramientas permiten automatizar tareas repetitivas y generar informes financieros de manera rápida y precisa, lo que ahorra tiempo y reduce errores (Contreras & Loza, 2023).

#### **2.4.2. Registro de ingresos y egresos en pequeñas empresas**

El registro de ingresos y egresos es uno de los pilares de la contabilidad básica para los comerciantes autónomos y las pequeñas empresas. Llevar un registro detallado de todas las entradas y salidas de dinero permite controlar las finanzas del negocio, identificar

tendencias en los ingresos y detectar posibles fugas de efectivo. Además, este registro es fundamental para preparar los estados financieros y cumplir con las obligaciones fiscales (Dobaño, 2024).

Los ingresos representan todas las entradas de dinero que recibe el negocio, generalmente por la venta de productos o servicios. Para los comerciantes autónomos, es importante registrar cada ingreso de forma detallada, especificando la fecha, el monto y la fuente de ese ingreso. Este registro puede hacerse de manera manual o con la ayuda de un software compatible, lo que facilita el seguimiento y la organización de la información.

En el caso de los egresos, estos corresponden a todas las salidas de dinero del negocio, como pagos a proveedores, salarios, alquileres y otros costos operativos. Al igual que los ingresos, los egresos deben registrarse de manera precisa, indicando el concepto del gasto, el monto y la fecha. Este control ayuda a los comerciantes a tener una visión clara de en qué se está gastando el dinero ya evaluar si esos gastos son necesarios o si pueden ser reducidos (Gasbarrino, 2023).

Una herramienta útil para el registro de ingresos y egresos es el libro de caja, que permite llevar un control diario de las entradas y salidas de efectivo. El libro de caja puede ser tan simple como una hoja de cálculo o una libreta donde se anotan las transacciones, pero es esencial que esté actualizado y refleje con precisión las operaciones diarias del negocio. Este registro facilita la conciliación bancaria y la identificación de discrepancias entre lo registrado y lo disponible en efectivo.

El registro de ventas es una parte crucial del control de ingresos. En muchos casos, los comerciantes autónomos pueden realizar ventas en efectivo, a crédito o mediante plataformas digitales. Cada tipo de venta debe registrarse adecuadamente, y es importante diferenciar entre las ventas realizadas y el efectivo recibido, especialmente cuando se trata

de ventas a crédito, ya que el dinero aún no ha ingresado a la caja del negocio (Cabrera, 2023).

Por otro lado, los operativos pueden clasificarse en diferentes categorías para facilitar su análisis. Los principales tipos de egresos incluyen los gastos fijos, como alquiler y salarios, y los gastos variables, como la compra de insumos o mercadería. Registrar estos gastos de manera organizada permite a los comerciantes identificar cuáles son los costos más elevados y buscar formas de reducirlos o hacerlos más eficientes.

La conciliación bancaria es una práctica recomendada para los comerciantes autónomos, ya que permite comparar los registros contables con los movimientos en la cuenta bancaria. Este proceso ayuda a identificar errores en los registros, como transacciones no contabilizadas o pagos duplicados. La conciliación bancaria debe realizarse de manera regular, preferiblemente cada mes, para mantener las finanzas del negocio en orden (Pentz, 2021)

## **2.5. Control de inventarios en pequeños comercios**

### **2.5.1. Métodos de control de inventarios.**

El control de inventarios es una de las actividades clave en la gestión de un pequeño comercio. Un inventario bien gestionado asegura que la empresa tenga los productos necesarios disponibles para la venta, sin caer en el exceso o la falta de existencias. Existen varios métodos de control de inventarios que los pequeños comerciantes pueden utilizar para garantizar una gestión eficaz y eficiente de sus productos (Prieto, 2023).

Uno de los métodos más comunes es el sistema de inventario perpetuo, que implica el seguimiento continuo de las entradas y salidas de inventario en tiempo real. Este método es ideal para pequeños comercios que necesitan un control constante sobre los productos disponibles. Con este sistema, el comerciante puede ver en cualquier momento qué



productos están en stock, cuántos se han vendido y cuándo es necesario reabastecerse. La automatización mediante software de gestión de inventarios facilita este proceso, especialmente en comercios con un alto volumen de ventas.

El inventario periódico es otro método utilizado, aunque con menos frecuencia en pequeños comercios. Este sistema consiste en realizar conteos físicos del inventario a intervalos regulares, como al final de cada mes o trimestre. Aunque es menos preciso que el sistema perpetuo, puede ser más económico para comerciantes que no tienen los recursos o la necesidad de llevar un seguimiento continuo. Sin embargo, el riesgo de errores y discrepancias entre los conteos y las ventas reales es mayor con este método (Martínez, 2019).

El método FIFO (First In, First Out) es uno de los enfoques más utilizados en pequeños comercios que venden productos perecederos o que están sujetos a cambios en el precio. Con este método, los productos que entraron primero en el inventario son los primeros en ser vendidos. Esto asegura que los productos más antiguos se vendan antes de que se deterioren o pierdan valor. En negocios de alimentos o productos con fecha de caducidad, el uso del FIFO es esencial para minimizar pérdidas y mantener la calidad de los productos ofrecidos.

Por otro lado, el método LIFO (Last In, First Out) funciona de manera inversa al FIFO. En este caso, los productos que entraron más recientemente en el inventario son los primeros en ser vendidos. Este método se utiliza menos en pequeños comercios, pero puede ser útil en casos donde los precios de los productos fluctúan y el comerciante prefiere vender los productos adquiridos a un costo más alto primero. Sin embargo, el LIFO puede no ser adecuado para productos perecederos.

El método ABC es otra herramienta útil para la gestión de inventarios, que clasifica los productos en tres categorías según su importancia económica para el negocio. Los productos de la categoría A son los más valiosos, aunque representan una pequeña parte del inventario. Los productos de la categoría B son moderadamente valiosos, mientras que los de la categoría C son los de menor valor o de alta rotación. Este método permite a los comerciantes concentrarse en gestionar más cuidadosamente los productos de alto valor y dar menos atención a los de menor valor (Rivarola, 2024).

El punto de pedido es un concepto importante en el control de inventarios y se refiere al momento en que el nivel de inventario de un producto cae por debajo de una cantidad mínima, lo que indica que es necesario realizar un nuevo pedido. Establecer puntos de pedido para cada producto ayuda a los comerciantes a evitar la falta de stock, garantizando que siempre haya productos disponibles para la venta sin necesidad de mantener un exceso de inventario. Este método es particularmente útil en pequeños comercios donde la rotación de productos es rápida y los tiempos de reabastecimiento pueden ser críticos.

El uso de listas de control o conteo cíclico es otra práctica común para los pequeños comercios. Este método implica realizar conteos regulares de una selección de productos en lugar de contar todo el inventario de una sola vez. Los productos se cuentan en ciclos programados, lo que permite una gestión más controlada del inventario sin la necesidad de cerrar el comercio para realizar un conteo físico completo. Este enfoque es flexible y ayuda a identificar rápidamente discrepancias entre los registros contables y el inventario real (Martínez, 2019).

### **2.5.2. Impacto del manejo adecuado de inventarios en la rentabilidad**

El manejo adecuado de los inventarios tiene un impacto directo en la rentabilidad de un pequeño comercio. Un control eficiente del inventario no solo garantiza que los productos estén disponibles para la venta en el momento adecuado, sino que también evita la

acumulación innecesaria de stock que puede inmovilizar recursos financieros y generar costos adicionales. La optimización del inventario es clave para mejorar la liquidez y el flujo de caja de un negocio (Solórzano & Mendoza, 2022).

Uno de los principales beneficios de un buen manejo de inventarios es la reducción de costos asociados. El almacenamiento de productos durante largos períodos genera costos, tanto en términos de espacio físico como de deterioro de los productos. Un exceso de inventario también puede significar dinero invertido en productos que no se venden rápidamente, lo que podría haber sido utilizado para otras necesidades del negocio. Por lo tanto, mantenga un nivel de inventario óptimo, minimice estos costos y maximice los márgenes de beneficio.

El manejo adecuado de inventarios también mejora la eficiencia operativa. Al evitar la falta de stock, los pequeños comerciantes pueden satisfacer la demanda del cliente de manera más consistente, evitando la pérdida de ventas y mejorando la satisfacción del cliente. Un inventario bien gestionado permite al negocio ofrecer productos siempre disponibles, lo que refuerza la confianza del cliente en la capacidad del comercio para cumplir con sus expectativas (Rizo, 2021).

Además, un control eficiente del inventario reduce el riesgo de pérdidas por productos obsoletos o deteriorados. Esto es especialmente importante en sectores donde los productos tienen una fecha de caducidad, como en la industria alimentaria. La implementación de métodos como FIFO permite vender los productos más antiguos antes de que pierdan su valor, reduciendo significativamente las pérdidas.

El manejo adecuado del inventario también influye en la gestión de las relaciones con los proveedores. Un pequeño comercio que gestiona sus inventarios de manera eficiente puede negociar mejores condiciones con los proveedores, al garantizar pedidos

regulares y planificados. Esto puede traducirse en descuentos por volumen, mejores plazos de pago y entregas más rápidas, lo que beneficia la rentabilidad del negocio.

Por otro lado, un manejo ineficiente del inventario puede afectar negativamente la rentabilidad. Si un negocio no cuenta con los productos que los clientes desean, estos buscarán alternativas en otros comercios, lo que resultará en la pérdida de ingresos y una disminución en la lealtad del cliente. Además, el exceso de inventario o la falta de rotación de productos puede aumentar los costos de almacenamiento y reducir el flujo de caja disponible para otras inversiones.

La planificación de compras también se ve beneficiada por un buen manejo de inventarios. Al tener un control claro sobre los productos que están en stock y aquellos que se necesitan reabastecer, los comerciantes pueden planificar sus compras de manera más estratégica, evitando tanto el exceso como la falta de productos. Esta planificación también permite aprovechar mejor las oportunidades de descuentos o promociones por parte de los proveedores (Antunez & Torres, 2020).

Un aspecto crucial de la gestión de inventarios es su impacto en la toma de decisiones empresariales. La información generada por el control de inventarios permite a los pequeños comerciantes analizar qué productos tienen mayor demanda, cuáles generan mayor rentabilidad y cuáles deben eliminarse del surtido. Esta información es valiosa para ajustar la estrategia de ventas y marketing del negocio.

## **2.6. Acceso al crédito informal.**

El acceso al crédito informal es una práctica común entre los comerciantes del mercado de Los Esteros en Manta, donde muchos microempresarios y emprendedores locales recurren a prestamistas no regulados para obtener financiamiento. Esta situación se debe, en gran parte, a la falta de acceso a servicios financieros formales, como bancos

y cooperativas de ahorro, que a menudo imponen requisitos estrictos para la obtención de préstamos. En este contexto, el crédito informal se presenta como una alternativa rápida y accesible para satisfacer necesidades urgentes de capital, pero conlleva riesgos significativos que pueden afectar la estabilidad financiera de los comerciantes.

Los préstamos informales suelen caracterizarse por tasas de interés elevadas y condiciones de pago poco claras, lo que puede resultar en un ciclo de endeudamiento insostenible. Los comerciantes, atraídos por la inmediatez del acceso al crédito informal, a menudo se ven atrapados en un sistema donde la carga de la deuda se incrementa rápidamente. Esto no solo dificulta su capacidad para pagar las obligaciones contraídas, sino que también limita su capacidad de inversión en el crecimiento de sus negocios. La dependencia de estas fuentes de financiamiento puede llevar a una mayor vulnerabilidad económica y a un deterioro en la calidad de vida de los comerciantes y sus familias (Banco Caja Social, 2024).

Además, la falta de regulación en el crédito informal significa que los comerciantes carecen de protección legal ante prácticas abusivas de los prestamistas. En muchos casos, los acuerdos son verbales y no están respaldados por documentos legales, lo que dificulta la resolución de disputas y deja a los comerciantes expuestos a situaciones de explotación (El Comercio, 2022). Esta falta de transparencia y protección fomenta un ambiente de desconfianza hacia el sistema financiero formal, lo que perpetúa el ciclo de dependencia del crédito informal. La situación se agrava cuando los comerciantes enfrentan emergencias financieras y no tienen otras opciones viables de financiamiento.

Para abordar esta problemática, es esencial promover la educación financiera y la formalización de los negocios entre los comerciantes del mercado de Los Esteros "12 de diciembre". A través de programas de capacitación, se puede equipar a estos

emprendedores con las herramientas necesarias para entender el funcionamiento del sistema financiero formal y cómo acceder a créditos en condiciones favorables. Además, fomentar la creación de cooperativas de ahorro y crédito dentro de la comunidad podría ofrecer una alternativa más segura y accesible, permitiendo que los comerciantes reduzcan su dependencia del crédito informal y mejoren la sostenibilidad de sus actividades comerciales. Este cambio no solo beneficiaría a los comerciantes individuales, sino que también tendría un impacto positivo en la economía local, contribuyendo al desarrollo de una comunidad más próspera y resiliente (BBVA, 2024).

### **2.6.1. Alternativas de financiamiento para comerciantes del mercado informal**

Los comerciantes del mercado informal enfrentan desafíos únicos cuando buscan financiamiento para sus negocios. A menudo, estos comerciantes no tienen acceso a las fuentes tradicionales de crédito debido a la falta de documentación formal o historial crediticio (Quispe, 2020). Sin embargo, existen varias alternativas de financiamiento que pueden ser útiles para estos empresarios.

- **Microcréditos:** Los microcréditos son pequeños préstamos diseñados específicamente para individuos y empresas que no tienen acceso a servicios bancarios tradicionales. Estos préstamos suelen tener requisitos más flexibles y están destinados a apoyar a los emprendedores en el mercado informal. Las organizaciones que ofrecen microcréditos a menudo no requieren garantías estrictas y se enfocan más en la capacidad del prestatario para utilizar el préstamo de manera productiva.
- **Préstamos de familiares y amigos:** Muchas personas en el mercado informal recurren a préstamos de familiares y amigos para financiar sus negocios. Esta opción puede ser menos costosa y más flexible que los préstamos formales, aunque

puede implicar riesgos personales, como tensiones en las relaciones familiares si el negocio no prospera.

- **Programas gubernamentales:** En muchos países, los gobiernos ofrecen programas de financiamiento específicos para apoyar a los pequeños comerciantes y empresarios del mercado informal. Estos programas pueden incluir subsidios, préstamos con bajos intereses o fondos de capital semilla.
- **Organizaciones no gubernamentales (ONG):** Algunas ONG ofrecen financiamiento y apoyo técnico a pequeños comerciantes en el mercado informal. Estas organizaciones pueden proporcionar microcréditos, capacitación en gestión empresarial y asistencia en el desarrollo de planes de negocio. Los comerciantes pueden beneficiarse de este apoyo adicional, además del financiamiento.
- **Plataformas de crowdfunding:** El crowdfunding, o financiamiento colectivo, es una alternativa moderna que permite a los emprendedores obtener capital de un gran número de personas a través de plataformas en línea. Este enfoque puede ser especialmente útil para comerciantes del mercado informal que tienen una idea de negocio atractiva y una red de apoyo potencial en línea.
- **Asociaciones y grupos de ahorro:** Los comerciantes del mercado informal pueden unirse a asociaciones de ahorro y crédito, como los grupos de ahorro rotativos (ROSCA, por sus siglas en inglés). En estos grupos, los miembros contribuyen con aportes periódicos y luego reciben beneficios de la suma acumulada.
- **Préstamos de instituciones financieras alternativas:** Algunas instituciones financieras no tradicionales, como las cooperativas de crédito y las sociedades de ahorro, ofrecen productos financieros adaptados a los comerciantes del mercado

informal. Estas entidades pueden proporcionar préstamos a tasas competitivas y con requisitos menos estrictos que los bancos tradicionales.

- **Capital de inversión de amigos y familiares:** Los emprendedores pueden buscar capital de inversión de personas cercanas, además de préstamos. Este tipo de financiamiento implica ofrecer una participación en el negocio a cambio del capital recibido. Es importante definir claramente los términos y condiciones de la inversión para evitar conflictos futuros.
- **Préstamos respaldados por inventario:** Algunos comerciantes pueden obtener beneficios utilizando su inventario como garantía. Este enfoque puede ser adecuado para aquellos que tienen productos de valor que pueden ser utilizados como garantía para asegurar el financiamiento necesario.
- **Préstamos basados en facturas:** Los préstamos basados en facturas permiten a los comerciantes obtener financiamiento utilizando sus cuentas por cobrar como garantía. Esta opción puede ser útil para aquellos que tienen ventas a crédito y necesitan capital inmediato para cubrir gastos operativos.

#### **2.6.2. El papel de las cooperativas y bancos en el acceso al crédito para microempresas**

Las cooperativas y los bancos juegan un papel crucial en el acceso al crédito para microempresas y pequeños comerciantes, proporcionando no solo financiamiento, sino también asesoramiento y apoyo en la gestión empresarial (Banco Central del Ecuador, 2022).

1. **Cooperativas de crédito:** Las cooperativas de crédito son instituciones financieras cooperativas que ofrecen servicios financieros a sus miembros. Estas cooperativas pueden proporcionar préstamos a microempresas con condiciones más favorables



que los bancos tradicionales, como tasas de interés más bajas y requisitos de garantía más flexibles.

2. **Bancos comunitarios:** Los bancos comunitarios están enfocados en proporcionar servicios financieros a pequeñas empresas y emprendedores locales. Estos bancos suelen tener un profundo conocimiento de la economía local y pueden ofrecer productos financieros adaptados a las necesidades de las microempresas. Además, los bancos comunitarios pueden estar más dispuestos a trabajar con comerciantes del mercado informal que tienen un historial crediticio limitado.
3. **Préstamos para microempresas:** Tanto las cooperativas como los bancos ofrecen préstamos específicos para microempresas. Estos préstamos están diseñados para apoyar a pequeños comerciantes en la expansión de sus negocios, la compra de inventario o la mejora de sus instalaciones. Los requisitos para estos préstamos suelen ser menos rigurosos que para los préstamos tradicionales, ya menudo incluyen asesoramiento financiero para ayudar a los prestatarios a utilizar el capital de manera efectiva.
4. **Programas de capacitación financiera:** Muchas cooperativas y bancos ofrecen programas de capacitación financiera para pequeños comerciantes y microempresas. Estos programas pueden incluir talleres sobre gestión financiera, planificación de negocios y elaboración de presupuestos. La capacitación ayuda a los emprendedores a mejorar sus habilidades financieras y aumentar sus posibilidades de éxito en la obtención de crédito.
5. **Redes de apoyo y asesoramiento:** Además del financiamiento, las cooperativas y bancos pueden proporcionar redes de apoyo y asesoramiento a los propietarios de microempresas. Estas redes pueden incluir conexiones con otros empresarios,

mentores y expertos en diferentes áreas de gestión empresarial. El asesoramiento puede ser invaluable para los comerciantes que buscan mejorar sus prácticas comerciales y aumentar su acceso al crédito.

6. **Acceso a financiamiento blando:** Las cooperativas y algunos bancos ofrecen financiamiento blando, que se refiere a préstamos con condiciones favorables, como tasas de interés reducidas y plazos de pago extendidos. Este tipo de financiamiento es ideal para microempresas que necesitan capital, pero enfrentan limitaciones financieras.
7. **Garantías y avales:** Algunos bancos y cooperativas ofrecen programas de garantía o aval para ayudar a los pequeños comerciantes a acceder al crédito. En estos programas, la institución financiera garantiza parte del préstamo en caso de incumplimiento, lo que reduce el riesgo para el prestamista y facilita el acceso al crédito para los prestatarios que de otro modo no calificarían.
8. **Microfinanzas y servicios financieros inclusivos:** Las cooperativas y algunos bancos están comprometidos con los principios de las microfinanzas y los servicios financieros inclusivos, que buscan ofrecer productos financieros accesibles a personas y empresas en situaciones económicas desfavorecidas. Estos servicios están diseñados para atender a los sectores no bancarizados y facilitar la inclusión financiera.
9. **Evaluación de riesgos y due diligence:** Las instituciones financieras, tanto cooperativas como bancos, realizan evaluaciones de riesgos y due diligence antes de otorgar préstamos. Aunque los criterios pueden ser menos estrictos que en los bancos tradicionales, es importante que las microempresas presenten un plan de negocio sólido y demuestren una capacidad realista para pagar el préstamo.

**10. Innovaciones en productos financieros:** Las cooperativas y algunos bancos están adoptando innovaciones en productos financieros, como el uso de tecnología para la evaluación crediticia y la gestión de préstamos. Estas innovaciones pueden hacer que el proceso de obtención de crédito sea más accesible y eficiente para los pequeños comerciantes, mejorando el acceso a financiamiento y apoyando el crecimiento de las microempresas-

### **2.7. Relación entre educación financiera y éxito empresarial**

La educación financiera es fundamental para el éxito y la sostenibilidad de los pequeños negocios. Cuando los empresarios tienen una comprensión sólida de los conceptos financieros, pueden tomar decisiones informadas que afectan directamente la viabilidad de sus empresas. Esta capacidad de decisión informada les permite gestionar el flujo de efectivo, planificar presupuestos y hacer inversiones estratégicas, lo cual es esencial para el crecimiento y la estabilidad financiera del negocio. La falta de educación financiera a menudo conduce a errores en la gestión del dinero, lo que puede poner en riesgo la supervivencia de un negocio (Club de Empresas, 2023).

Un aspecto clave de la educación financiera es la planificación y control presupuestario. Los empresarios que comprenden cómo elaborar y seguir un presupuesto son más capaces de controlar sus gastos y optimizar el uso de sus recursos. La planificación financiera ayuda a prevenir necesidades futuras, evitar gastos innecesarios y asegurar que el negocio tenga suficiente liquidez para operar. Sin un presupuesto adecuado, los pequeños negocios pueden enfrentar problemas de flujo de efectivo y dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras.

El acceso a financiamiento es otra área donde la educación financiera juega un papel crucial. Los empresarios educados financieramente están mejor preparados para presentar propuestas de financiamiento sólidas a prestamistas e inversionistas. Con un plan

de negocio bien estructurado y una clara comprensión de las proyecciones financieras, los emprendedores pueden aumentar sus posibilidades de obtener préstamos o inversiones necesarias para el crecimiento de su negocio. Un buen conocimiento financiero también les ayuda a gestionar el capital de manera efectiva ya utilizarlo para maximizar el rendimiento (Martinez, 2019).

La gestión del flujo de efectivo es una de las áreas más críticas para los pequeños negocios. La educación financiera permite a los empresarios monitorear y administrar el flujo de efectivo de manera eficiente, asegurando que haya suficiente dinero disponible para cubrir los gastos operativos. Un flujo de efectivo mal gestionado puede llevar a problemas financieros graves, como la incapacidad para pagar a proveedores o empleados. La habilidad para prevenir y manejar las fluctuaciones en el flujo de efectivo es vital para la estabilidad de cualquier negocio.

Además, la educación financiera contribuye a una mejor evaluación y gestión de riesgos. Los empresarios que comprenden los principios financieros pueden identificar y mitigar riesgos potenciales, como fluctuaciones en los precios de los insumos o cambios en las condiciones económicas. La capacidad para gestionar estos riesgos de manera proactiva ayuda a proteger el negocio y asegurar su continuidad a largo plazo. La educación financiera también permite a los empresarios tomar decisiones más informadas sobre seguros y otras medidas de protección.

La inversión estratégica es otro beneficio clave de la educación financiera. Con conocimientos adecuados, los empresarios pueden evaluar oportunidades de inversión y tomar decisiones basadas en un análisis financiero sólido. Esto incluye invertir en tecnología, expansión de negocios o mejoras en productos y servicios. Las inversiones bien fundamentadas pueden impulsar el crecimiento del negocio y mejorar su competitividad en el mercado (Abad & González, 2021).

## **2.8. Estrategias para promover la educación financiera en mercados informales**

- Promover la educación financiera en los mercados informales es esencial para mejorar la gestión y sostenibilidad de los pequeños negocios. Una estrategia efectiva es implementar programas de capacitación comunitaria que ofrecerán talleres y seminarios adaptados a las necesidades y niveles de conocimiento de los comerciantes. Estos programas proporcionan una base sólida en conceptos financieros y ayudan a los empresarios a aplicar estos conocimientos en sus negocios.
- Otra estrategia clave es la colaboración con organizaciones locales como cooperativas de crédito, ONGs y asociaciones empresariales. Estas organizaciones ya tienen una conexión establecida con los comerciantes del mercado informal y pueden ofrecer recursos educativos y apoyo práctico. Trabajar con estas entidades facilitará la difusión de la educación financiera y aumentará su efectividad.
- El uso de tecnologías también digitales puede ser una herramienta valiosa en la promoción de la educación financiera. Crear contenido accesible, como cursos en línea, videos tutoriales y calculadoras financieras, permite a los comerciantes aprender a su propio ritmo y desde cualquier lugar. Las tecnologías digitales amplían el alcance de la educación financiera y proporcionan recursos que los comerciantes pueden consultar en cualquier momento.
- Integrar la educación financiera en los programas de microfinanzas es otra estrategia efectiva. Al incluir capacitación financiera como parte del proceso de otorgamiento de crédito, se asegura que los prestatarios puedan utilizar los fondos de manera efectiva y gestionar sus finanzas de manera adecuada. Esto aumenta el impacto positivo de los préstamos y apoya el crecimiento sostenible de los pequeños negocios.

- Organizar eventos comunitarios como ferias y exposiciones que incluyan sesiones de educación financiera puede aumentar la visibilidad y el interés en estos temas. Los comerciantes pueden participar en actividades interactivas, aprender de expertos y recibir asesoramiento personalizado. Estos eventos también fomentan la interacción entre empresarios y expertos en finanzas, creando oportunidades para el aprendizaje y la colaboración.
- Capacitar a líderes comunitarios y representantes de mercados informales en temas financieros puede tener un efecto multiplicador. Estos líderes pueden transmitir sus conocimientos a otros comerciantes y actuar como mentores, promoviendo la educación financiera dentro de sus comunidades. Este enfoque ayuda a crear una cultura de educación financiera que se extiende más allá de los programas formales.
- Ofrecer incentivos para la participación en programas de educación financiera, como descuentos en productos financieros o premios, puede motivar a los comerciantes a participar. Los incentivos hacen que el aprendizaje sea más atractivo y recompensante, lo que puede aumentar la participación y el compromiso con la educación financiera.
- Desarrollar materiales educativos accesibles en formatos comprensibles y útiles es clave para llegar a los comerciantes del mercado informal. Estos materiales deben estar en el idioma local y utilizar ejemplos prácticos para asegurar que la información sea relevante y aplicable. La accesibilidad de los materiales educativos facilita el aprendizaje y la aplicación de conceptos financieros.
- La promoción en medios locales es otra estrategia para difundir información sobre educación financiera. Utilizar radios comunitarias, periódicos y redes sociales para presentar contenidos educativos y entrevistas con expertos puede llegar a un amplio

público. Estos medios ayudan a aumentar la conciencia sobre la importancia de la educación financiera y proporcionan recursos adicionales para los comerciantes (Salazar, 2021).

## **2.9. Condiciones económicas del entorno.**

Las condiciones económicas del entorno en el que operan los comerciantes del mercado de Los Esteros en Manta, Ecuador, juegan un papel crucial en el desarrollo de sus negocios. La economía local se caracteriza por ser predominantemente informal, con una alta concentración de microempresas y emprendedores que dependen de sus actividades comerciales para subsistir. Este entorno económico informal se ve afectado por factores como la inestabilidad económica, la inflación y las fluctuaciones en el poder adquisitivo de los consumidores. Estas variables pueden limitar las ventas y afectar directamente los ingresos de los comerciantes, dificultando su capacidad para reinvertir en sus negocios y sostener un crecimiento sostenido (Cabrera, 2023).

A su vez, el contexto económico regional influye en la demanda de productos y servicios ofrecidos en el mercado de Los Esteros. Las crisis económicas, como las recesiones o aumentos repentinos en el costo de vida, pueden llevar a una disminución del poder adquisitivo de la población, lo que impacta negativamente en las ventas de los comerciantes. La competencia con otras fuentes de suministro, tanto formales como informales, también puede afectar la capacidad de los comerciantes para fijar precios competitivos y atraer a los clientes. En este sentido, los comerciantes deben adaptarse constantemente a las cambiantes condiciones económicas para mantener su relevancia en el mercado (Armijos & et al, 2020).

Además, el entorno económico en el que operan los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre” está marcado por la falta de apoyo institucional y recursos

que faciliten su desarrollo. La escasez de acceso a financiamiento formal y la ausencia de políticas públicas que fomenten la formalización y el crecimiento de las microempresas contribuyen a la precariedad de sus condiciones económicas. Sin el respaldo adecuado, muchos comerciantes se ven obligados a recurrir al crédito informal y a operar sin un registro contable, lo que limita su capacidad para planificar y proyectar su futuro económico (Enríquez, 2021). Esta falta de apoyo institucional puede perpetuar un ciclo de dependencia y vulnerabilidad en el que los comerciantes tienen dificultades para superar obstáculos económicos.

Para mejorar las condiciones económicas del entorno y fomentar el desarrollo de los comerciantes del mercado de Los Esteros “12 de diciembre”, es fundamental promover políticas que incentiven la formalización de los negocios y el acceso a financiamiento. La implementación de programas de capacitación y educación financiera, junto con la creación de redes de apoyo entre comerciantes, puede ser clave para construir un entorno más sólido y resiliente. Además, la colaboración entre el sector público y privado para facilitar el acceso a créditos y otros recursos financieros puede mejorar la sostenibilidad de estas microempresas, impulsando así el crecimiento económico local y el bienestar de la comunidad en general.

#### **2.10. Contenido del Manual Contable para los comerciantes del mercado “12 de octubre”.**

El manual contable será diseñado específicamente para los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre” en la ciudad de Manta, con el objetivo de brindar herramientas prácticas y sencillas que faciliten el manejo de sus finanzas y permitan mejorar la organización contable de sus negocios. En él, se abordarán conceptos clave de contabilidad y se proporcionarán pasos detallados para implementar prácticas financieras que fortalezcan la estabilidad y crecimiento de cada comercio.



A continuación, se detalla el contenido del manual, organizado en varios apartados para facilitar su uso y referencia:

#### **2.10.1. Conceptos Básicos de Contabilidad**

Este apartado introduce los términos esenciales, como ingresos, egresos, activos y pasivos, que ayudarán a los comerciantes a comprender mejor el flujo de dinero en sus negocios. Se explican los principios fundamentales de la contabilidad, como la partida doble, con ejemplos sencillos.

#### **2.10.2. Registro de Ingresos y Egresos**

Aquí se enseña cómo llevar un registro diario y organizado de las ventas y gastos. Este apartado incluye ejemplos prácticos y consejos para el registro efectivo de todas las transacciones, facilitando el control del flujo de caja.

#### **2.10.3. Control de Inventarios**

En este apartado se presentan los métodos más efectivos para llevar un control adecuado del inventario, como los métodos FIFO y LIFO, que ayudan a optimizar la rotación de productos y a minimizar pérdidas por caducidad o deterioro.

#### **2.10.4. Planificación Financiera para Microempresas**

La planificación financiera es clave para mantener un negocio estable. En este apartado, se ofrece una guía para elaborar un presupuesto, monitorear el flujo de caja y establecer metas financieras, con el objetivo de mejorar la administración y promover un uso más eficiente de los recursos.

#### **2.10.5. Acceso a Financiamiento**

Para aquellos comerciantes que deseen obtener financiamiento, se analizan las opciones de crédito formal e informal, con recomendaciones para elegir la opción más

adecuada y evitar endeudamientos innecesarios. Este apartado también destaca la importancia de comparar tasas de interés y plazos de pago.

Cada uno de estos apartados estará elaborado con un lenguaje accesible y acompañado de ejemplos prácticos para que los comerciantes puedan aplicar los conceptos de inmediato. El manual también incluye tablas e ilustraciones que facilitan la comprensión y aplicación de cada tema, permitiendo que cada lector adapte el contenido a las necesidades específicas de su negocio.

Este manual tiene como finalidad fortalecer las capacidades contables de los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre”, de modo que puedan gestionar sus finanzas de manera independiente y efectiva, mejorar la rentabilidad de sus negocios y contribuir al desarrollo económico de su comunidad.

### **CAPITULO III**

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y Diseño de la Investigación.**

La investigación se enmarca en un enfoque cualitativo, ya que se centra en comprender las necesidades formativas de los comerciantes del mercado Los Esteros, específicamente aquellos pertenecientes a la Asociación "12 de diciembre". Este enfoque permite explorar en profundidad las habilidades contables y la experiencia de los trabajadores autónomos en el manejo de sus finanzas. Además, se complementa con elementos cuantitativos para medir el nivel de conocimiento previo y evaluar los resultados obtenidos después de la capacitación.

En la investigación realizada mediante el Proceso de Vinculación el año pasado, se identificaron diversas limitaciones en las capacidades contables de los comerciantes, lo que resalta la importancia de contar con una base teórica sólida sobre la educación financiera y la gestión empresarial. Según autores como Pérez y Navarro (2018), el desarrollo de competencias contables es fundamental para la sostenibilidad de los microempresarios, ya que les permite tomar decisiones informadas y mejorar la gestión de sus recursos. Esta revisión teórica también abarca el impacto de la informalidad en el acceso a créditos y cómo esta situación puede ser mitigada a través de la formación adecuada, facilitando la inclusión de estos comerciantes en el sistema financiero formal.

El diseño de la investigación es de tipo descriptivo, se enfoca en caracterizar y detallar las necesidades y capacidades contables de los comerciantes de la Asociación "12 de diciembre" del mercado "Los Esteros". A través de este enfoque, se busca identificar las áreas específicas donde los comerciantes presentan mayores deficiencias en el manejo financiero y contable. Este diseño permite obtener una visión clara de la situación actual, lo

que resulta fundamental para la elaboración de un manual que responda a las características reales de la población estudiada.

También se utiliza un diseño documental, se fundamenta en la recopilación y análisis de información secundaria proveniente de diversas fuentes bibliográficas y electrónicas, como libros, artículos científicos, informes y manuales relacionados con la contabilidad básica, la planificación financiera y la gestión de inventarios. Este enfoque proporciona la base teórica necesaria para estructurar los contenidos del manual contable y asegura que este esté respaldado por conocimientos actualizados y relevantes.

Finalmente, se utiliza un diseño aplicado, ya que su finalidad es desarrollar una solución práctica y concreta: un manual de capacitación en contabilidad adaptado a las necesidades de los comerciantes del mercado Los Esteros "12 de diciembre". Este diseño busca no solo describir la problemática, sino también proponer una herramienta que facilite la gestión contable y contribuya al fortalecimiento financiero de los negocios. La implementación de este manual tiene como objetivo mejorar las competencias contables de los comerciantes y promover el desarrollo económico sostenible en su comunidad.

### **3.2. Descripción de la Población.**

La población de estudio estuvo conformada por los comerciantes autónomos de la Asociación "12 de diciembre" del mercado Los Esteros en la ciudad de Manta. Este grupo estuvo compuesto por trabajadores dedicados a la venta de productos diversos, como alimentos, ropa y artículos para el hogar. La asociación agrupó a un total de 54 comerciantes, quienes presentaron diferentes niveles de conocimiento en contabilidad, lo que hizo necesaria una atención adaptada a sus necesidades.

La población de estudio corresponde al número total de los comerciantes pertenecientes a la asociación, de los cuales 33 son mujeres y 21 hombres. La población considera la diversidad de productos ofrecidos, así como de la variedad en la experiencia y antigüedad de los comerciantes en el mercado.

Se consideró que era necesario trabajar con toda la población, es decir los 54 participantes, puesto que así es suficiente recopilar información relevante y obtener conclusiones generales sobre las necesidades formativas de la población total. Esto permitió identificar patrones comunes en el manejo contable y facilitó la elaboración de un manual ajustado a las características y realidades de los comerciantes del mercado.

## **CAPITULO IV**

## 4. RESULTADOS.

### Manual Contable para los comerciantes del mercado “12 de octubre”.

#### 4.1. Introducción al manual

##### 4.1.1. ¿Por qué es importante llevar la contabilidad?

Como comerciantes, llevar una buena contabilidad ayuda a controlar el dinero que entra y sale del negocio. Esto permite conocer con precisión las ganancias y los gastos, y ayuda a tomar decisiones para que el negocio crezca de manera organizada y sostenible (Fernandez E. , 2023).

##### 4.1.2. Beneficios de llevar un registro contable adecuado

- **Mejor control de las finanzas:** Registrar todas las ventas y gastos evita sorpresas y ayuda a identificar dónde se está gastando el dinero (Carvajal y Valenzuela, 2023).
- **Toma de decisiones informada:** Cuando sabemos cuánto hemos ganado y gastado, es más fácil decidir en qué invertir o qué productos comprar (Mejia, 2020).
- **Acceso a financiamiento formal:** Llevar registros organizados ayuda si en algún momento se quiere solicitar un préstamo a una institución formal (banco o cooperativa) (Banco Caja Social, 2024).
- **Prevención de deudas:** Llevar la cuenta de lo que se debe y lo que se gasta permite evitar el sobreendeudamiento, especialmente en situaciones donde los intereses son altos (Montoro, 2023).

##### 4.1.3. ¿Qué encontrarás en este manual?

Este manual está diseñado en un lenguaje sencillo, pensando en las necesidades de los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre”. A lo largo de cada capítulo, encontrarás:



- **Explicaciones simples de los conceptos básicos** de la contabilidad, como ingresos, egresos y balance.
- **Ejemplos y ejercicios prácticos** para aprender a registrar las ventas y los gastos.
- **Consejos y estrategias** para ahorrar y planificar mejor el dinero del negocio.
- **Ilustraciones y diagramas** que harán más fácil la comprensión de cada tema.

#### 4.2. Conceptos básicos de contabilidad

Para manejar un negocio de forma organizada, es esencial conocer algunos conceptos básicos de contabilidad. Estos conceptos te ayudarán a registrar y entender mejor el dinero que entra y sale de tu negocio, y a evaluar cómo está funcionando.

##### 4.2.1. ¿Qué es la contabilidad?

La contabilidad es una herramienta que nos permite llevar el control de lo que ganamos y gastamos en nuestro negocio. A través de registros contables, podemos saber si estamos obteniendo ganancias o pérdidas y entender mejor la situación económica del negocio. Esta práctica es crucial para cualquier persona que quiera manejar bien sus recursos, especialmente en el comercio (Carvajal Lita y Valenzuela Chicaiza, 2023).

##### 4.2.2. Conceptos clave en contabilidad

Para facilitar el entendimiento, repasaremos algunos conceptos básicos de contabilidad que son importantes para gestionar las finanzas del negocio.

1. **Ingresos:** Son todas las entradas de dinero que recibe el negocio. Por ejemplo, cada vez que vendes un producto, estás generando un ingreso. Llevar un registro de ingresos te ayudará a saber cuánto estás ganando en un período específico (Carvajal y Valenzuela, 2023)

2. **Egresos:** Son los gastos o salidas de dinero del negocio. Pueden incluir el costo de los productos que compras para vender, los pagos de servicios o alquiler, entre otros. Registrar los egresos permite tener un control sobre los gastos y evitar gastar más de lo que se gana (Gasbarrino, 2023)
3. **Activos:** Son los recursos o bienes que el negocio posee y que tienen valor, como el inventario de productos, el dinero en caja o los equipos y herramientas. Conocer los activos de tu negocio te ayuda a saber con qué cuentas para operar y generar ingresos.
4. **Pasivos:** Son las deudas u obligaciones que tiene el negocio, como los pagos pendientes a proveedores o los préstamos. Registrar los pasivos es clave para manejar las deudas de manera responsable y evitar problemas financieros.
5. **Patrimonio:** En términos contables, el patrimonio se define como la diferencia entre los activos (lo que posee una entidad) y los pasivos (lo que debe). Representa la riqueza neta de una empresa o persona y es un indicador de su solvencia financiera. En esencia, el patrimonio muestra lo que quedaría si todos los activos se utilizaran para pagar las deudas (Fernandez R. , 2023).
6. **Flujo de caja:** El flujo de caja es el dinero que entra y sale del negocio en un período determinado. Si el flujo de caja es positivo, significa que hay más dinero entrando que saliendo, lo cual es ideal. Un flujo de caja negativo indica que se está gastando más de lo que se ingresa, lo que puede ser riesgoso a largo plazo (Pentz, 2021)
7. **Balance general:** Este documento muestra la situación financiera de tu negocio en un momento específico. Incluye los activos, pasivos y el capital o patrimonio (lo que queda después de restar los pasivos de los activos). Con un balance general,

puedes ver si tu negocio está en una situación de solvencia o si tienes más deudas que recursos (Fernández, 2023)

#### **4.2.3. Importancia de estos conceptos en el día a día**

Entender estos conceptos básicos ayuda a los comerciantes a tomar decisiones informadas y a mejorar la organización de sus negocios. Al conocer bien nuestros ingresos y egresos, es posible:

- Identificar oportunidades para reducir gastos innecesarios.
- Planificar mejor las inversiones en productos y mercadería.
- Evitar problemas financieros y manejar de manera más eficiente los recursos disponibles.

#### **4.2.4. Ejemplo práctico**

Imaginemos que en un día vendemos productos por un total de \$100 (esto es un ingreso), pero gastamos \$40 en comprar mercadería y \$10 en transporte (estos son egresos). Al final del día, tenemos un balance de \$50 en ganancias. Al llevar estos registros diariamente, podemos conocer con exactitud cuánto ganamos y en qué estamos gastando el dinero, evitando sorpresas y mejorando la estabilidad del negocio.

### Resumen:

En esta parte aprendiste los términos clave:

- **Ingresos:** Lo que ganas.
- **Egresos:** Lo que gastas.
- **Activos:** Lo que tienes (dinero, productos, herramientas).
- **Pasivos:** Lo que debes.

Además, hablamos del método de partida doble, que asegura que cada transacción tenga dos registros para mantener todo balanceado.

**Recuerda:** Conocer estos conceptos es el primer paso para manejar bien tus finanzas.

### 4.3. Registro de ingresos y egresos

Llevar un registro detallado de los ingresos y egresos es fundamental para saber cuánto dinero entra y sale de tu negocio. Este registro te ayudará a identificar cuáles son tus principales fuentes de ingresos, en qué estás gastando y cómo puedes mejorar la administración de tu dinero. A continuación, veremos cómo registrar estas transacciones de manera simple y efectiva.

#### 4.3.1. ¿Qué son los ingresos y los egresos?

- **Ingresos:** Todo el dinero que entra al negocio por las ventas de productos o servicios. También se pueden incluir otros ingresos, como descuentos recibidos o ganancias de alguna promoción.
- **Egresos:** Todo el dinero que sale del negocio, incluyendo gastos en mercadería, pagos de servicios, alquiler, sueldos, entre otros.

#### 4.3.2. Cómo llevar un registro de ingresos y egresos

Para facilitar el registro, puedes usar una libreta de cuentas, una hoja de cálculo, o algún software de contabilidad básica. Aquí te damos algunos pasos prácticos:

1. **Registrar ingresos:** Anota cada venta que realizas, especificando la fecha, el monto y el tipo de venta (en efectivo, a crédito, etc.). Esto permite ver cuántas ventas haces al día y cuánto dinero recibes.
2. **Registrar egresos:** Anota cada gasto en el momento que ocurre. Indica la fecha, el monto y la razón del gasto (por ejemplo: compra de inventario, pago de servicios, etc.). Así podrás ver en qué se está gastando el dinero y hacer ajustes si es necesario.
3. **Resumen diario o semanal:** Al final del día o de la semana, suma los ingresos y los egresos para tener una idea de cómo fue el rendimiento del negocio en ese período. Esto te permitirá ver si el negocio está generando ganancias o si necesitas reducir gastos.

#### 4.3.3. Ejemplo práctico de registro de ingresos y egresos

Supongamos que en un día realizas las siguientes transacciones:

- Vendiste productos por \$100 en efectivo.
- Compraste inventario por \$30.
- Pagaste el alquiler del local, que es de \$20.

A continuación, te mostramos cómo registrar estas operaciones:

Fecha	Descripción	Tipo	Monto
01/11/2024	Venta de productos	Ingreso	\$100
01/11/2024	Compra inventario	Egreso	\$30
01/11/2024	Pago de alquiler	Egreso	\$20

En el resumen de este día, el cálculo sería:

- **Ingresos totales:** \$100
- **Egresos totales:** \$50
- **Balance diario:** \$50 (Ingresos – Egresos)

Este balance te permite saber cuánto ganaste en total después de cubrir los gastos del día.

#### 4.3.4. Consejos prácticos para el registro de ingresos y egresos

- **Anota cada transacción en el momento:** No dejes las anotaciones para después, ya que es fácil olvidarse de ciertos detalles.
- **Categoriza los gastos:** Agrupa los egresos por categorías (mercadería, servicios, alquiler, etc.) para que sea más fácil identificar en qué estás gastando más.
- **Haz revisiones periódicas:** Al final de cada mes, revisa los registros para ver si cumples con los objetivos financieros y hacer ajustes si es necesario.
- **Usa herramientas sencillas:** Puedes optar por una libreta, una hoja de cálculo en Excel o aplicaciones sencillas para registrar las operaciones. Lo importante es que sea práctico y fácil de usar para ti.

### Resumen:

Aquí viste cómo registrar tus ventas y gastos diariamente.

- Anota cada ingreso y egreso con su fecha y monto.
- Usa un formato simple o una libreta.
- Haz un resumen semanal para ver cuánto ganaste o gastaste.

**Recuerda:** Llevar un registro diario evita que olvides cosas importantes y te ayuda a ver cómo va tu negocio.

#### 4.4. Métodos de control de inventarios

Llevar un control adecuado del inventario es esencial para los comerciantes. El inventario representa los productos que tienes para la venta, y administrarlo correctamente te ayuda a evitar problemas como la falta de stock o el exceso de mercancía que puede volverse obsoleta o perder valor. Un buen manejo de inventarios mejora la rentabilidad de tu negocio y asegura que siempre tengas lo necesario para atender a tus clientes.

##### 4.4.1. ¿Por qué es importante el control de inventarios?

- **Evita pérdidas:** Controlar el inventario ayuda a reducir pérdidas por caducidad, daños o robo, especialmente en negocios que manejan productos perecederos.
- **Aumenta la rentabilidad:** Con un inventario optimizado, puedes invertir mejor tu dinero en los productos que más se venden, mejorando las ganancias.

- **Satisface la demanda:** Tener control sobre el inventario asegura que siempre dispongas de los productos que tus clientes buscan, mejorando así la satisfacción y lealtad de tus clientes.

#### 4.4.2. Métodos de control de inventarios

Existen diferentes métodos que puedes usar para llevar el control de inventarios. A continuación, te presentamos algunos de los más comunes:

- **Inventario perpetuo:** Este método consiste en registrar cada entrada y salida de productos en el momento en que ocurren. Es ideal para comercios con un alto volumen de ventas o con productos de valor. Con el inventario perpetuo, siempre sabes cuántos productos tienes en stock sin necesidad de hacer conteos físicos frecuentes (Martínez, 2019)
- **Inventario periódico:** Con este método, realizas conteos físicos de los productos cada cierto tiempo (por ejemplo, semanal o mensualmente). Aunque puede ser menos preciso que el inventario perpetuo, es útil si tienes pocos productos o si no realizas ventas todos los días.
- **Método FIFO (First In, First Out):** En español, "Primero en Entrar, Primero en Salir". Este método se usa para vender primero los productos más antiguos en el inventario, lo cual es muy útil en negocios con productos perecederos. De esta forma, se evita que los productos pierdan valor o se dañen antes de ser vendidos.
- **Método LIFO (Last In, First Out):** En español, "Último en Entrar, Primero en Salir". En este método, se venden primero los productos que entraron más recientemente. Aunque se utiliza menos en pequeños comercios, puede ser útil cuando los precios de los productos fluctúan, permitiéndote vender los productos adquiridos a un costo más alto antes.



#### 4.4.3. Ejemplo práctico de control de inventarios

Supongamos que manejas una pequeña tienda de abarrotes y quieres implementar un control de inventario sencillo usando el método FIFO. A continuación, te muestro cómo registrar las entradas y salidas de productos.

##### 1. Registro de entrada de productos:

- Fecha: 01/11/2024
- Producto: Lata de atún
- Cantidad recibida: 50 unidades
- Precio de compra por unidad: \$1.00
- Total: \$50.00

##### 2. Registro de salida de productos (venta):

- Fecha: 02/11/2024
- Producto: Lata de atún
- Cantidad vendida: 10 unidades
- Precio de venta por unidad: \$1.50
- Total: \$15.00

#### 4.4.4. Consejos para mantener un buen control de inventarios

- **Realiza conteos periódicos:** Si no puedes mantener un inventario perpetuo, asegúrate de hacer revisiones periódicas para saber cuántos productos tienes en stock.

## 4. RESULTADOS.

### Manual Contable para los comerciantes del mercado “12 de octubre”.

#### 4.1. Introducción al manual

##### 4.1.1. ¿Por qué es importante llevar la contabilidad?

Como comerciantes, llevar una buena contabilidad ayuda a controlar el dinero que entra y sale del negocio. Esto permite conocer con precisión las ganancias y los gastos, y ayuda a tomar decisiones para que el negocio crezca de manera organizada y sostenible (Fernandez E. , 2023).

##### 4.1.2. Beneficios de llevar un registro contable adecuado

- **Mejor control de las finanzas:** Registrar todas las ventas y gastos evita sorpresas y ayuda a identificar dónde se está gastando el dinero (Carvajal y Valenzuela, 2023).
- **Toma de decisiones informada:** Cuando sabemos cuánto hemos ganado y gastado, es más fácil decidir en qué invertir o qué productos comprar (Mejía, 2020).
- **Acceso a financiamiento formal:** Llevar registros organizados ayuda si en algún momento se quiere solicitar un préstamo a una institución formal (banco o cooperativa) (Banco Caja Social, 2024).
- **Prevención de deudas:** Llevar la cuenta de lo que se debe y lo que se gasta permite evitar el sobreendeudamiento, especialmente en situaciones donde los intereses son altos (Montoro, 2023).

##### 4.1.3. ¿Qué encontrarás en este manual?

Este manual está diseñado en un lenguaje sencillo, pensando en las necesidades de los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre”. A lo largo de cada capítulo, encontrarás:

- **Explicaciones simples de los conceptos básicos** de la contabilidad, como ingresos, egresos y balance.
- **Ejemplos y ejercicios prácticos** para aprender a registrar las ventas y los gastos.
- **Consejos y estrategias** para ahorrar y planificar mejor el dinero del negocio.
- **Ilustraciones y diagramas** que harán más fácil la comprensión de cada tema.

#### 4.2. Conceptos básicos de contabilidad

Para manejar un negocio de forma organizada, es esencial conocer algunos conceptos básicos de contabilidad. Estos conceptos te ayudarán a registrar y entender mejor el dinero que entra y sale de tu negocio, y a evaluar cómo está funcionando.

##### 4.2.1. ¿Qué es la contabilidad?

La contabilidad es una herramienta que nos permite llevar el control de lo que ganamos y gastamos en nuestro negocio. A través de registros contables, podemos saber si estamos obteniendo ganancias o pérdidas y entender mejor la situación económica del negocio. Esta práctica es crucial para cualquier persona que quiera manejar bien sus recursos, especialmente en el comercio (Carvajal Lita y Valenzuela Chicaiza, 2023).

##### 4.2.2. Conceptos clave en contabilidad

Para facilitar el entendimiento, repasaremos algunos conceptos básicos de contabilidad que son importantes para gestionar las finanzas del negocio.

1. **Ingresos:** Son todas las entradas de dinero que recibe el negocio. Por ejemplo, cada vez que vendes un producto, estás generando un ingreso. Llevar un registro de ingresos te ayudará a saber cuánto estás ganando en un período específico (Carvajal y Valenzuela, 2023)

2. **Egresos:** Son los gastos o salidas de dinero del negocio. Pueden incluir el costo de los productos que compras para vender, los pagos de servicios o alquiler, entre otros. Registrar los egresos permite tener un control sobre los gastos y evitar gastar más de lo que se gana (Gasbarrino, 2023)
3. **Activos:** Son los recursos o bienes que el negocio posee y que tienen valor, como el inventario de productos, el dinero en caja o los equipos y herramientas. Conocer los activos de tu negocio te ayuda a saber con qué cuentas para operar y generar ingresos.
4. **Pasivos:** Son las deudas u obligaciones que tiene el negocio, como los pagos pendientes a proveedores o los préstamos. Registrar los pasivos es clave para manejar las deudas de manera responsable y evitar problemas financieros.
5. **Patrimonio:** En términos contables, el patrimonio se define como la diferencia entre los activos (lo que posee una entidad) y los pasivos (lo que debe). Representa la riqueza neta de una empresa o persona y es un indicador de su solvencia financiera. En esencia, el patrimonio muestra lo que quedaría si todos los activos se utilizaran para pagar las deudas (Fernandez R. , 2023).
6. **Flujo de caja:** El flujo de caja es el dinero que entra y sale del negocio en un período determinado. Si el flujo de caja es positivo, significa que hay más dinero entrando que saliendo, lo cual es ideal. Un flujo de caja negativo indica que se está gastando más de lo que se ingresa, lo que puede ser riesgoso a largo plazo (Pentz, 2021)
7. **Balance general:** Este documento muestra la situación financiera de tu negocio en un momento específico. Incluye los activos, pasivos y el capital o patrimonio (lo que queda después de restar los pasivos de los activos). Con un balance general,

puedes ver si tu negocio está en una situación de solvencia o si tienes más deudas que recursos (Fernández, 2023)

#### **4.2.3. Importancia de estos conceptos en el día a día**

Entender estos conceptos básicos ayuda a los comerciantes a tomar decisiones informadas y a mejorar la organización de sus negocios. Al conocer bien nuestros ingresos y egresos, es posible:

- Identificar oportunidades para reducir gastos innecesarios.
- Planificar mejor las inversiones en productos y mercadería.
- Evitar problemas financieros y manejar de manera más eficiente los recursos disponibles.

#### **4.2.4. Ejemplo práctico**

Imaginemos que en un día vendemos productos por un total de \$100 (esto es un ingreso), pero gastamos \$40 en comprar mercadería y \$10 en transporte (estos son egresos). Al final del día, tenemos un balance de \$50 en ganancias. Al llevar estos registros diariamente, podemos conocer con exactitud cuánto ganamos y en qué estamos gastando el dinero, evitando sorpresas y mejorando la estabilidad del negocio.

### Resumen:

En esta parte aprendiste los términos clave:

- **Ingresos:** Lo que ganas.
- **Egresos:** Lo que gastas.
- **Activos:** Lo que tienes (dinero, productos, herramientas).
- **Pasivos:** Lo que debes.

Además, hablamos del método de partida doble, que asegura que cada transacción tenga dos registros para mantener todo balanceado.

**Recuerda:** Conocer estos conceptos es el primer paso para manejar bien tus finanzas.

### 4.3. Registro de ingresos y egresos

Llevar un registro detallado de los ingresos y egresos es fundamental para saber cuánto dinero entra y sale de tu negocio. Este registro te ayudará a identificar cuáles son tus principales fuentes de ingresos, en qué estás gastando y cómo puedes mejorar la administración de tu dinero. A continuación, veremos cómo registrar estas transacciones de manera simple y efectiva.

#### 4.3.1. ¿Qué son los ingresos y los egresos?

- **Ingresos:** Todo el dinero que entra al negocio por las ventas de productos o servicios. También se pueden incluir otros ingresos, como descuentos recibidos o ganancias de alguna promoción.
- **Egresos:** Todo el dinero que sale del negocio, incluyendo gastos en mercadería, pagos de servicios, alquiler, sueldos, entre otros.

#### 4.3.2. Cómo llevar un registro de ingresos y egresos

Para facilitar el registro, puedes usar una libreta de cuentas, una hoja de cálculo, o algún software de contabilidad básica. Aquí te damos algunos pasos prácticos:

1. **Registrar ingresos:** Anota cada venta que realizas, especificando la fecha, el monto y el tipo de venta (en efectivo, a crédito, etc.). Esto permite ver cuántas ventas haces al día y cuánto dinero recibes.
2. **Registrar egresos:** Anota cada gasto en el momento que ocurre. Indica la fecha, el monto y la razón del gasto (por ejemplo: compra de inventario, pago de servicios, etc.). Así podrás ver en qué se está gastando el dinero y hacer ajustes si es necesario.
3. **Resumen diario o semanal:** Al final del día o de la semana, suma los ingresos y los egresos para tener una idea de cómo fue el rendimiento del negocio en ese período. Esto te permitirá ver si el negocio está generando ganancias o si necesitas reducir gastos.

#### 4.3.3. Ejemplo práctico de registro de ingresos y egresos

Supongamos que en un día realizas las siguientes transacciones:

- Vendiste productos por \$100 en efectivo.
- Compraste inventario por \$30.
- Pagaste el alquiler del local, que es de \$20.

A continuación, te mostramos cómo registrar estas operaciones:

Fecha	Descripción	Tipo	Monto
01/11/2024	Venta de productos	Ingreso	\$100
01/11/2024	Compra de inventario	Egreso	\$30
01/11/2024	Pago de alquiler	Egreso	\$20

En el resumen de este día, el cálculo sería:

- **Ingresos totales:** \$100
- **Egresos totales:** \$50
- **Balance diario:** \$50 (Ingresos – Egresos)

Este balance te permite saber cuánto ganaste en total después de cubrir los gastos del día.

#### 4.3.4. Consejos prácticos para el registro de ingresos y egresos

- **Anota cada transacción en el momento:** No dejes las anotaciones para después, ya que es fácil olvidarse de ciertos detalles.
- **Categoriza los gastos:** Agrupa los egresos por categorías (mercadería, servicios, alquiler, etc.) para que sea más fácil identificar en qué estás gastando más.
- **Haz revisiones periódicas:** Al final de cada mes, revisa los registros para ver si cumples con los objetivos financieros y hacer ajustes si es necesario.
- **Usa herramientas sencillas:** Puedes optar por una libreta, una hoja de cálculo en Excel o aplicaciones sencillas para registrar las operaciones. Lo importante es que sea práctico y fácil de usar para ti.



### Resumen:

Aquí viste cómo registrar tus ventas y gastos diariamente.

- Anota cada ingreso y egreso con su fecha y monto.
- Usa un formato simple o una libreta.
- Haz un resumen semanal para ver cuánto ganaste o gastaste.

**Recuerda:** Llevar un registro diario evita que olvides cosas importantes y te ayuda a ver cómo va tu negocio.

#### 4.4. Métodos de control de inventarios

Llevar un control adecuado del inventario es esencial para los comerciantes. El inventario representa los productos que tienes para la venta, y administrarlo correctamente te ayuda a evitar problemas como la falta de stock o el exceso de mercancía que puede volverse obsoleta o perder valor. Un buen manejo de inventarios mejora la rentabilidad de tu negocio y asegura que siempre tengas lo necesario para atender a tus clientes.

##### 4.4.1. ¿Por qué es importante el control de inventarios?

- **Evita pérdidas:** Controlar el inventario ayuda a reducir pérdidas por caducidad, daños o robo, especialmente en negocios que manejan productos perecederos.
- **Aumenta la rentabilidad:** Con un inventario optimizado, puedes invertir mejor tu dinero en los productos que más se venden, mejorando las ganancias.

- **Satisface la demanda:** Tener control sobre el inventario asegura que siempre dispongas de los productos que tus clientes buscan, mejorando así la satisfacción y lealtad de tus clientes.

#### 4.4.2. Métodos de control de inventarios

Existen diferentes métodos que puedes usar para llevar el control de inventarios. A continuación, te presentamos algunos de los más comunes:

- **Inventario perpetuo:** Este método consiste en registrar cada entrada y salida de productos en el momento en que ocurren. Es ideal para comercios con un alto volumen de ventas o con productos de valor. Con el inventario perpetuo, siempre sabes cuántos productos tienes en stock sin necesidad de hacer conteos físicos frecuentes (Martínez, 2019)
- **Inventario periódico:** Con este método, realizas conteos físicos de los productos cada cierto tiempo (por ejemplo, semanal o mensualmente). Aunque puede ser menos preciso que el inventario perpetuo, es útil si tienes pocos productos o si no realizas ventas todos los días.
- **Método FIFO (First In, First Out):** En español, “Primero en Entrar, Primero en Salir”. Este método se usa para vender primero los productos más antiguos en el inventario, lo cual es muy útil en negocios con productos perecederos. De esta forma, se evita que los productos pierdan valor o se dañen antes de ser vendidos.
- **Método LIFO (Last In, First Out):** En español, “Último en Entrar, Primero en Salir”. En este método, se venden primero los productos que entraron más recientemente. Aunque se utiliza menos en pequeños comercios, puede ser útil cuando los precios de los productos fluctúan, permitiéndote vender los productos adquiridos a un costo más alto antes.

#### 4.4.3. Ejemplo práctico de control de inventarios

Supongamos que manejas una pequeña tienda de abarrotes y quieres implementar un control de inventario sencillo usando el método FIFO. A continuación, te muestro cómo registrar las entradas y salidas de productos.

##### 1. Registro de entrada de productos:

- Fecha: 01/11/2024
- Producto: Lata de atún
- Cantidad recibida: 50 unidades
- Precio de compra por unidad: \$1.00
- Total: \$50.00

##### 2. Registro de salida de productos (venta):

- Fecha: 02/11/2024
- Producto: Lata de atún
- Cantidad vendida: 10 unidades
- Precio de venta por unidad: \$1.50
- Total: \$15.00

#### 4.4.4. Consejos para mantener un buen control de inventarios

- **Realiza conteos periódicos:** Si no puedes mantener un inventario perpetuo, asegúrate de hacer revisiones periódicas para saber cuántos productos tienes en stock.

- **Usa herramientas de control:** Si tienes una tienda con mucho movimiento, considera usar hojas de cálculo o aplicaciones de inventario que te permitan registrar entradas y salidas de forma rápida y precisa.
- **Organiza el inventario por categorías:** Agrupa productos similares o por fecha de vencimiento. Esto facilita el control y evita confusiones.
- **Establece puntos de pedido:** Define una cantidad mínima para cada producto; cuando el inventario baja de ese nivel, es momento de realizar un nuevo pedido. Esto evita quedarse sin productos o tener exceso de inventario.

#### Resumen:

Aprendiste a llevar el control de tus productos usando:

- FIFO (Primero en entrar, primero en salir): Útil para evitar que los productos se dañen o venzan.
- Registra las entradas y salidas de productos para saber cuánto tienes en stock.

**Recuerda:** Mantener tu inventario organizado te ahorra dinero y evita que pierdas productos.

#### 4.5. Consejos para la planificación financiera

La planificación financiera es clave para asegurar que el negocio tenga recursos suficientes para cubrir sus gastos, invertir en crecimiento y enfrentar imprevistos. A través de la planificación, puedes definir metas financieras, controlar tus ingresos y egresos y tomar decisiones más informadas para que tu negocio sea sostenible a largo plazo.

#### 4.5.1. ¿Qué es la planificación financiera?

La planificación financiera consiste en prever y organizar cómo se utilizará el dinero del negocio. Implica establecer un presupuesto, controlar los ingresos y egresos y fijar metas de ahorro o inversión. Esta planificación permite ver claramente la situación económica actual y futura del negocio, lo cual es fundamental para mantenerlo estable y rentable (Mejia, 2020)

La planificación financiera es clave para asegurar que el negocio tenga recursos suficientes para cubrir sus gastos, invertir en crecimiento y enfrentar imprevistos. A través de la planificación, puedes definir metas financieras, controlar tus ingresos y egresos y tomar decisiones más informadas para que tu negocio sea sostenible a largo plazo.

#### 4.5.2. Pasos para una buena planificación financiera

1. **Establece un presupuesto:** El presupuesto es una herramienta para organizar los ingresos y egresos del negocio. Puedes definir un presupuesto mensual, que incluya todas las entradas y salidas de dinero. Esto te ayudará a saber cuánto necesitas para cubrir los gastos y cuánto puedes destinar a otros fines, como inversión o ahorro.
2. **Identifica los gastos fijos y variables:**
  - **Gastos fijos:** Son aquellos que debes pagar cada mes y no varían mucho, como el alquiler, servicios o sueldos.
  - **Gastos variables:** Son aquellos que cambian mes a mes, como la compra de inventario o materiales. Tener claro estos tipos de gastos permite ajustar el presupuesto y tomar decisiones más precisas.
3. **Monitorea el flujo de caja:** El flujo de caja te muestra la cantidad de dinero que entra y sale del negocio en un período específico. Un flujo positivo significa que el

negocio está generando más dinero del que gasta, mientras que un flujo negativo indica que los gastos superan los ingresos.

4. **Define metas financieras:** Las metas financieras te permiten visualizar qué quieres lograr con tu negocio. Puedes fijarte objetivos como aumentar los ingresos en un cierto porcentaje, reducir los gastos o ahorrar para una inversión futura. Tener metas claras motiva y guía las decisiones financieras (Duque, 2024).
5. **Revisa y ajusta el plan regularmente:** Es importante revisar el plan financiero de forma periódica para ver si estás cumpliendo con las metas o si es necesario hacer ajustes. La economía y las condiciones del negocio pueden cambiar, así que un buen plan es flexible y se adapta a las necesidades.

#### 4.5.3. Ejemplo práctico de planificación financiera

Supongamos que manejas una tienda de ropa y quieres hacer una planificación financiera mensual. A continuación, te muestro un ejemplo de cómo podrías organizar tu presupuesto:

<b>Categoría</b>	<b>Monto (\$)</b>
<b>Ingresos</b>	
Ventas	2,000
<b>Gastos fijos</b>	
Alquiler	300
Servicios	50
Sueldos	500
<b>Gastos variables</b>	
Compras de inventario	400
Publicidad	100

<b>Total ingresos</b>	<b>2,000</b>
<b>Total egresos</b>	<b><u>1,350</u></b>
<b>Balance mensual</b>	<b>650</b>

En este ejemplo, el balance mensual es positivo en \$650, lo cual puedes destinar a ahorros, inversiones o a cubrir cualquier gasto extra.

#### 4.5.4. Consejos prácticos para la planificación financiera (continuación)

- **Evita el endeudamiento innecesario:** Antes de pedir un préstamo o financiamiento, evalúa si realmente es necesario y si puedes cumplir con los pagos. Evitar deudas altas ayuda a que el negocio mantenga una buena salud financiera sin depender de terceros.
- **Haz compras estratégicas:** Planifica tus compras de inventario en función de la demanda y evita acumular productos que no se vendan rápido. Comprar en grandes cantidades cuando los precios son bajos también puede ayudar a reducir los costos a largo plazo (Antunez y Torres, 2020)
- **Invierte en lo necesario:** Si deseas crecer o mejorar el negocio, destina una parte de las ganancias a inversiones estratégicas, como la mejora del local, la compra de equipo o la capacitación.

#### 4.5.5. Herramientas de planificación financiera para pequeños negocios

Existen diversas herramientas que pueden facilitar la planificación financiera de tu negocio:

1. **Hojas de cálculo:** Son útiles para registrar ingresos, egresos, y calcular el flujo de caja. Puedes usarlas para organizar tu presupuesto de forma sencilla.
2. **Software de contabilidad:** Existen programas básicos de contabilidad que automatizan la administración de los ingresos y gastos, generando reportes

financieros en tiempo real. Algunos son gratuitos y otros tienen costos accesibles, como QuickBooks o Wave (Contreras y Loza, 2023)

3. **Aplicaciones de finanzas:** Hay aplicaciones móviles que permiten registrar gastos e ingresos diarios. Son una alternativa fácil y accesible para llevar el control de las finanzas del negocio sin requerir conocimientos avanzados.
4. **Calculadoras de flujo de caja:** Estas calculadoras te permiten evaluar el flujo de caja, lo cual es importante para planificar mejor los gastos e ingresos en períodos de baja o alta demanda.

#### Resumen:

En esta sección se habló de cómo organizar tu dinero:

- Haz un presupuesto para tus ingresos y gastos.
- Distingue entre gastos fijos (alquiler, servicios) y variables (compras, publicidad).
- Destina parte de tus ganancias al ahorro o inversión.

**Recuerda:** Planificar bien te ayuda a estar preparado para cualquier imprevisto y a hacer crecer tu negocio.

#### 4.6. Acceso a financiamiento

El financiamiento puede ser una herramienta útil para los comerciantes que desean expandir su negocio o enfrentar algún gasto imprevisto. Sin embargo, es importante conocer las opciones de financiamiento disponibles y saber cuál es la más adecuada según las necesidades y situación de cada negocio.



#### 4.6.1. Tipos de financiamiento: crédito formal e informal

- **Crédito formal:** Este tipo de crédito es ofrecido por instituciones financieras reguladas, como bancos y cooperativas. Ofrece mayor seguridad para el comerciante, ya que las condiciones del préstamo están reguladas y son transparentes. Además, las tasas de interés suelen ser más bajas y ofrecen mejores condiciones de pago para quienes tienen buen historial crediticio. Acceder al crédito formal permite también crear un historial crediticio, lo cual facilita futuras solicitudes de financiamiento (BBVA, 2024).
- **Crédito informal:** Este tipo de crédito no está regulado y generalmente se obtiene de prestamistas o conocidos. Aunque es rápido y sin muchas formalidades, suele tener tasas de interés altas y condiciones de pago más estrictas. A largo plazo, depender del crédito informal puede ser riesgoso, ya que puede generar un ciclo de endeudamiento difícil de sostener (Montoro, 2023).

#### 4.6.2. Recomendaciones para elegir un financiamiento adecuado

1. **Evalúa la necesidad de financiamiento:** Antes de solicitar un préstamo, analiza si realmente es necesario y cómo ayudará a mejorar tu negocio. Es importante tener un propósito claro para evitar caer en deudas innecesarias.
2. **Compara opciones de crédito:** No te quedes con la primera opción que encuentres. Compara tasas de interés, plazos y condiciones entre diferentes instituciones financieras. Esto te permitirá elegir la opción más conveniente para tu situación financiera.
3. **Considera los microcréditos:** Los microcréditos son pequeños préstamos diseñados específicamente para microempresarios y comerciantes. Suelen ser más accesibles y con requisitos menos estrictos. En algunos casos, las cooperativas y

organizaciones locales también ofrecen programas de microcrédito que pueden ser útiles para los comerciantes del mercado informal (Banco de Desarrollo del Ecuador , 2020).

4. **Planifica el pago del préstamo:** Antes de tomar un crédito, asegúrate de que podrás cumplir con los pagos en las fechas establecidas. No asumir pagos que excedan los ingresos del negocio, ya que esto puede llevar a problemas financieros.
5. **Evita los préstamos de alto interés:** Si es posible, opta por créditos con tasas de interés bajas, ya que los préstamos con altos intereses pueden ser difíciles de pagar y terminarán generando una carga financiera pesada.

#### 4.6.3. Ejemplo de evaluación de crédito

Imaginemos que necesitas un financiamiento de \$500 para comprar inventario adicional en una temporada de alta demanda. Al comparar opciones, encuentras las siguientes ofertas:

1. **Banco A:**
  - Préstamo de \$500
  - Tasa de interés anual: 12%
  - Plazo de pago: 12 meses
2. **Prestamista informal:**
  - Préstamo de \$500
  - Tasa de interés mensual: 20%
  - Plazo de pago: diario

Al comparar las opciones, puedes ver que el **Banco A** ofrece una tasa de interés anual mucho más baja, lo cual se traduce en un menor costo total del préstamo. Aunque los pagos al banco son fijos y regulados, el prestamista informal ofrece una tasa de interés mensual extremadamente alta, lo que lleva a un costo mucho mayor debido a los intereses mensuales elevados.

Optar por el prestamista informal es significativamente más costoso, ya que el interés mensual del 20% genera un gasto que triplica el monto del préstamo inicial. Este ejemplo resalta la importancia de buscar opciones de financiamiento formal y considerar cuidadosamente las condiciones del crédito antes de tomar una decisión.

#### **Resumen:**

Aquí aprendiste las diferencias entre:

- Crédito formal: Tasas de interés más bajas, reguladas, y opciones seguras (bancos o cooperativas).
- Crédito informal: Rápido, pero con intereses muy altos que pueden endeudarte más.

**Recuerda:** Siempre compara opciones de financiamiento y elige la más segura y conveniente para tu negocio.

## **CAPITULO V**

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

- La investigación evidenció que la falta de conocimientos contables entre los comerciantes del mercado Los Esteros “12 de diciembre” afecta significativamente su capacidad para gestionar de manera eficiente sus finanzas. Este vacío en la formación genera una alta dependencia del crédito informal, con implicaciones negativas en la estabilidad financiera de los comerciantes.
- El manual de capacitación diseñado aborda necesidades específicas de los comerciantes, proporcionando herramientas prácticas y sencillas que facilitan el registro de ingresos y egresos, el control de inventarios y la planificación financiera. Esto no solo mejora sus competencias contables, sino que también fomenta una mayor confianza en la gestión de sus negocios.
- La implementación de prácticas contables básicas permite a los comerciantes llevar registros financieros claros y precisos, lo que les abre la posibilidad de acceder a financiamiento formal en mejores condiciones. Esto puede reducir significativamente su dependencia del crédito informal y mejorar su situación económica a largo plazo.
- La capacitación en contabilidad no solo beneficia a los comerciantes de manera individual, sino que también impacta positivamente en la economía local. Un mejor manejo financiero impulsa la formalización de los negocios, genera mayor estabilidad económica y contribuye al desarrollo sostenible de la comunidad.

## **5.2. Recomendaciones**

- Establecer mecanismos de seguimiento para evaluar el impacto del manual de capacitación en la gestión financiera de los comerciantes. Esto permitirá identificar áreas de mejora y ajustar el contenido para futuras ediciones.
- Promover la colaboración con bancos, cooperativas y ONGs para ofrecer talleres adicionales de educación financiera y facilitar el acceso a créditos formales. Estas alianzas pueden incluir la implementación de programas de microcréditos adaptados a las necesidades de los comerciantes.
- Incentivar a los comerciantes a formalizar sus actividades mediante campañas informativas sobre los beneficios de la formalidad, como el acceso a financiamiento y la estabilidad económica. Esto puede incluir la reducción de barreras burocráticas para el registro de negocios.
- Replicar el modelo del manual en otros mercados con características similares para maximizar el alcance y el impacto de la capacitación en contabilidad.
- Explorar el uso de aplicaciones móviles o software contable básico que los comerciantes puedan utilizar fácilmente para registrar sus operaciones diarias y generar reportes financieros.

## Bibliografía

- Abad, E., & González, D. (2021). Implicaciones de la educación financiera en el emprendimiento creativo. *Tendencias en investigación. 3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico.*, 2254-3376. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7922715.pdf>
- Antunez, G., & Torres, C. (2020). *El control de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Quiro S.A.C., Puente Piedra, 2019.* Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3941/Gabriel%20Antunez\\_Cristian%20Torres\\_Trabajo%20de%20Investigacion\\_Bachiller\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3941/Gabriel%20Antunez_Cristian%20Torres_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Armijos, X., & et al. (2020). *Herramientas de gestión financiera para las MIPYMES y organizaciones de la economía popular y solidaria.* Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/1156/html>
- Banco Caja Social. (2024). *Préstamos y ahorros informales, riesgos y recomendaciones.* Obtenido de <https://www.bancocajasocial.com/bienestar-financiero/aprendamos-juntos/riesgos-de-ahorros-prestamos-informales/>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Todo lo que no sabías sobre las cooperativas en Ecuador.* Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/educacion-financiera/articulos/todo-lo-que-no-sabias-sobre-las-cooperativas-en-ecuador>
- Banco de Desarrollo del Ecuador . (2020). *PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA - PEF 2020.* Obtenido de <https://bde.fin.ec/wp-content/uploads/2020/10/Programa-de-Educaci%C3%B3n-Financiera-PEF-2020.pdf>

- BBVA. (2024). *¿Cuáles son las ventajas del crédito formal versus el informal?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/pe/salud-financiera/cuales-son-las-ventajas-del-credito-formal-versus-el-informal/>
- Cabrera, N. (2023). *4 consejos para facilitar el registro de ingresos en tu empresa*. Obtenido de <https://cashflow.do/blog/4-consejos-para-facilitar-el-registro-de-ingresos-en-tu-empresa>
- Carvajal Lita, M. D., & Valenzuela Chicaiza, C. V. (2023). *Introducción a la contabilidad general. Aspectos fundamentales*. Cayambe: Religacion Press.
- Carvajal, M., & Valenzuela, V. (2023). *Introducción a la contabilidad general. Aspectos fundamentales*. Obtenido de <https://press.religacion.com/index.php/press/catalog/book/116>
- CEPAL. (s.f.). *Ecuador - Sistema político electoral | Observatorio de Igualdad de Género*. Recuperado el 10 de May de 2023, de Observatorio de Igualdad de Género | de América Latina y el Caribe: <https://oig.cepal.org/es/paises/12/system>
- Club de Empresas. (2023). *La educación financiera impulsa el éxito empresarial*. Obtenido de <https://clubdeempresas.com/cultura-y-educacion/la-educacion-financiera-impulsa-el-exito-empresarial-nid-5302>
- Contreras, E., & Loza, E. (2023). *Planeación Financiera en Micro y Pequeñas Empresas Comerciales: Un Enfoque en la Presupuestación en Aguascalientes*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/944/94477589002/html/>
- Dobaño, R. (2024). *Control de ingresos y gastos en un negocio: ¿cómo hacerlo?* Obtenido de <https://getquipu.com/blog/control-ingresos-gastos-negocio/>



- Duque, C. (2024). *Conceptos básicos de finanzas*. Obtenido de <https://view.genially.com/65eb3cfbb410830014f2660d/horizontal-infographic-diagrams-conceptos-basicos-de-finanzas>
- El Comercio. (2022). *Crédito informal se oferta también por redes sociales*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/credito-informal-oferta-tambien-redes-sociales.html>
- Enríquez, H. (2021). *Propuesta de contenidos para educación financiera en población*. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8054/1/T3510-MAE-Enr%C3%ADquez-Propuesta.pdf>
- Fernández, E. (2023). *¿Qué es la contabilidad?* Obtenido de <https://www.anfix.com/blog/contabilidad-basica/que-es-y-para-que-sirve-la-contabilidad>
- Fernandez, E. (2023). *Guía de Contabilidad Basica*. Obtenido de <https://www.anfix.com/blog/contabilidad-basica/que-es-y-para-que-sirve-la-contabilidad>
- Fernandez, R. (2023). *Contabilidad: Una introducción a los conceptos básicos*. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/contabilidad-una-introduccion-a-los-conceptos-basicos/>
- Gasbarrino, S. (2023). *17 consejos para la contabilidad de tu pyme en 2023*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/contabilidad-pymes>
- Hernandez, P., & et al. (2019). *Financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, Latacunga, Ecuador*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402226.html>

- Martinez, S. (2019). *Diferencias entre el inventario permanente y periódico*. Obtenido de <https://www.jasminsoftware.es/blog/inventario-permanente-y-periodico/>
- Martínez, S. (2019). *Diferencias entre el inventario permanente y periódico*. Obtenido de <https://www.jasminsoftware.es/blog/inventario-permanente-y-periodico/>
- Mazza, A. (05 de 03 de 2024). *Qué es el buró de crédito y cómo conocer el historial crediticio*. Obtenido de [https://elmercurio.com.ec/2024/03/05/buro-de-credito/#google\\_vignette](https://elmercurio.com.ec/2024/03/05/buro-de-credito/#google_vignette)
- Mejia, N. (2020). *Administración financiera como disciplina en organizaciones empresariales*. Obtenido de <https://publishing.fgu-edu.com/ojs/index.php/RGN/article/view/160/226>
- Montoro, R. (2023). *Financiamiento informal: ¿qué es y cuáles son sus riesgos y desventajas?* Obtenido de <https://especial.larepublica.pe/emprendimiento/2023/05/08/gota-a-gota-financiamiento-informal-que-es-y-cuales-son-sus-riesgos-y-desventajas-extorsion-251984>
- ONU. (2023). *Proyecto de guía sobre el acceso de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (MIPYME) al crédito*. Obtenido de <https://documents.un.org/doc/undoc/ltd/v22/186/92/pdf/v2218692.pdf>
- Palacios, I. (2023). *Protección al consumidor financiero ante los riesgos derivados del uso de algoritmos en el otorgamiento de créditos bancarios digitales*. Obtenido de <https://bdigital.uexternado.edu.co/server/api/core/bitstreams/586eedc3-60db-4c56-97ba-37acaf0d925e/content>

- Pardo, M. (2023). *Financiamiento formal e informal de las adjudicatarias de víveres y provisiones del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja*. Obtenido de [https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/28030/1/SeleneMargoth\\_PardoChamba.pdf](https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/28030/1/SeleneMargoth_PardoChamba.pdf)
- Pentz, I. (2021). *Flujo de caja: la importancia de llevar el registro de los ingresos y egresos*. Obtenido de <https://www.latercera.com/transformadores/noticia/flujo-de-caja-la-importancia-de-llevar-el-registro-de-los-ingresos-y-egresos/66JS35B2YJHUNLSF2MUONKJXGU/>
- Peña, Y. (2024). *Introducción a la Contabilidad Básica*. Obtenido de <https://edtk.co/plan/30026>
- Prieto, E. (2023). *¿Cuáles son los métodos de control de inventarios más usados?* Obtenido de <https://es.snhu.edu/blog/cuales-son-los-metodos-de-control-de-inventarios-mas-usados>
- Quispe, M. (2020). *Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519016/html/>
- Rengifo, F. (2018). *Administración financiera*. Obtenido de [https://www.lareferencia.info/vufind/Record/PE\\_1ec32974b950ad453e8e43c42f39fdce](https://www.lareferencia.info/vufind/Record/PE_1ec32974b950ad453e8e43c42f39fdce)
- Rivarola, F. (2024). *Gestión de inventarios: Métodos y herramientas para su implementación*. Obtenido de <https://www.crentio.com/es-ar/blog/gestion-de-inventarios>

- Rizo, A. (2021). *Sistema de control de inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa guritbalsaflex cia. ltda, cantón Quevedo período 2019 – 2020*. Obtenido de <https://repositorio.uteq.edu.ec/items/5340e762-6252-4695-a705-198f970dfba8>
- Salazar, F. (2021). *Desafíos de la Educación Financiera para enfrentar la informalidad y la exclusión económica y social*. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/523b82c3-152c-4b19-8e84-f29c1b5ffba2/content>
- Solórzano, A., & Mendoza, A. (2022). *El control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora "Miguel Sebastián" Manabí-Ecuador 2019-2020*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8534724.pdf>
- Teruel, S. (2024). *Tipos de contabilidad*. Obtenido de <https://www.captio.net/blog/tipos-de-contabilidad-de-una-empresa-ii>
- Urdaneta, J., & Zambrano, A. (2024). *Marco regulatorio bancario en Ecuador y su impacto en el financiamiento a pymes*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5045/504577303010/html/>
- Velázquez, J., & Villalba, A. (2024). *Conciencia tributaria de los microempresarios comerciales. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5306-5320.
- Vite, G., Benalcazar, J., Ollague, J., & Pacheco, A. (2022). *Estudio del uso de herramientas financieras en las microempresas de la ciudad de Santa Rosa*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8385784.pdf>