



Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**  
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes  
informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja

**Trabajo de Integración Curricular  
previo a la obtención del título de Licenciada en  
Finanzas**

**AUTORA:**

Paola Lisbeth Carpio Encalada

**DIRECTORA:**

Econ. Germania del Pilar Sarmiento Castillo, Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2024

*Educamos para* **Transformar**



unl

Universidad  
Nacional  
de Loja

Sistema de Información Académico  
Administrativo y Financiero - SIAAF

## CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Sarmiento Castillo Germania del Pilar**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja**, perteneciente al estudiante **PAOLA LISBETH CARPIO ENCALADA**, con cédula de identidad N° **1150621983**.

### Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 29 de Febrero de 2024



Firmado electrónicamente por:  
GERMANIA DEL PILAR  
SARMIENTO CASTILLO

F) -----  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN  
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-000489

## **Autoría**

Yo, **Carpio Encalada Paola Lisbeth**, declaro ser autora del presente trabajo de integración curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

**Firma:**



Firmado electrónicamente por:  
**PAOLA LISBETH  
CARPIO ENCALADA**

**Cédula de Identidad:** 1150621983

**Fecha:** 22 de mayo de 2024

**Correo Electrónico:** [paola.carpio@unl.edu.ec](mailto:paola.carpio@unl.edu.ec)

**Teléfono:** 098 915 8626

**Carta de autorización por parte de la autora, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.**

Yo, **Carpio Encalada Paola Lisbeth**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular titulado “**Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja** ” como requisito para optar el título de **Licenciada en Finanzas** y autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los veintidós días del mes de mayo de dos mil veinticuatro, suscribe la autora.

**Firma:**



**Autor:** Paola Lisbeth Carpio Encalada

**Cédula de Identidad:** 1150621983

**Dirección:** Los Operadores

**Correo electrónico:** [paola.carpio@unl.edu.ec](mailto:paola.carpio@unl.edu.ec)

**Celular:** 098 915 8626

## **DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Directora del trabajo de integración curricular:**

Econ. Germania del Pilar Sarmiento Castillo, Mg. Sc

## **Dedicatoria**

A mi querida madre, cuya dedicación y amor han sido la base de mi vida y éxito académico. Gracias por ser mi guía, mi refugio y mi inspiración en cada paso del camino. A mis hermanas, quienes han compartido conmigo los momentos más memorables y las travesuras más divertidas. A mi querida amiga Lu, quien ha estado a mi lado en las buenas y en las malas. Gracias por ser inspiración y por creer en mí cuando yo no lo hacía. Y finalmente, a mi pareja, por su paciencia, comprensión y amor inquebrantable. Esta tesis es un reflejo de su apoyo constante y su fe en mí.

Agradezco profundamente que hayan creído en mí, me hayan apoyado y me hayan amado. Este logro no solo es mío, sino también suyo. ¡Gracias por ser parte de mi camino!”

***Paola Lisbeth Carpio Encalada***

## **Agradecimiento**

Deseo manifestar mi profundo agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, en particular a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, así como a la carrera de Finanzas, por otorgarme la invaluable oportunidad de formarme en esta destacada institución. Quiero expresar mi reconocimiento al cuerpo docente por impartirme su inestimable saber a lo largo de este recorrido académico. La entrega y el compromiso demostrados por parte del personal docente han desempeñado un papel fundamental en mi desarrollo profesional.

"Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Econ. Germania del Pilar Sarmiento Castillo, quien desempeñó el papel de directora en este arduo trabajo de investigación. Su vasto conocimiento, inmensa paciencia y continua motivación fueron pilares fundamentales que me guiaron de manera excepcional a lo largo de este proceso.

Sin embargo, su contribución trascendió más allá de su rol como directora. Como principal docente a cargo de los proyectos de TIC, su influencia fue crucial en mi trayectoria académica. En momentos en los que me enfrentaba a obstáculos, siempre estuvo dispuesta a brindarme soluciones efectivas y orientación experta.

Es importante destacar que, sin su apoyo incondicional y dedicación, no habría sido posible culminar esta tesis de manera exitosa. Agradezco profundamente su compromiso y guía, que han dejado una huella imborrable en mi formación profesional

*Paola Lisbeth Carpio Encalada*

## Índice de Contenidos

|   |            |
|---|------------|
| <b>Portada</b> .....  | <b>i</b>   |
| <b>Certificación</b> .....  | <b>ii</b>  |
| <b>Autoría</b> .....  | <b>iii</b> |
| <b>Carta de autorización</b> .....  | <b>iv</b>  |
| <b>Dedicatoria</b> .....  | <b>v</b>   |
| <b>Agradecimiento</b> .....   | <b>vi</b>  |
| <b>Índice de Contenidos</b> .....   | <b>vii</b> |
| Índice de Tablas .....  | ix         |
| Índice de Figuras.....  | x          |
| Índice de Anexos .....  | xi         |
| Índice de Ecuaciones .....  | xi         |
| <b>1. Título</b> .....  | <b>1</b>   |
| <b>2. Resumen</b> .....   | <b>2</b>   |
| 2.1. Abstract.....  | 3          |
| <b>3. Introducción</b> .....  | <b>4</b>   |
| <b>4. Marco Teórico</b> .....   | <b>7</b>   |
| 4.1. Evidencia Empírica.....  | 7          |
| 4.1.1. Evidencia Internacional.....   | 7          |
| 4.1.2. Evidencia Regional .....   | 8          |
| 4.1.3. Evidencia Nacional .....   | 8          |
| 4.2. Fundamentación Conceptual.....   | 9          |
| 4.2.1. Sistema Financiero Ecuatoriano.....                                    | 9          |
| 4.2.1.1 Estructura del Sistema Financiero.....                                | 10         |
| 4.2.1.1.1 Sector Financiero Público. ....                                     | 10         |
| 4.2.1.1.2 Sistema Financiero Privado.....                                     | 10         |
| 4.2.1.1.3 Sector financiero de la Economía Popular y Solidaria.....           | 10         |
| 4.2.2 Productos y Servicios Financieros Formales .....                        | 10         |
| 4.2.2.1 Productos Financieros.....  | 10         |
| 4.2.2.2 Servicios Financieros.....  | 11         |
| 4.2.3. Crédito Informal en el Ecuador .....                                   | 12         |
| 4.2.4. Inclusión Financiera .....   | 12         |
| 4.2.4.1 Dimensiones de la inclusión financiera: ¿qué es lo que se mide? ..... | 12         |
| 4.2.5. Perspectiva General del Comercio Informal .....                        | 13         |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.2.5.1 Factores.....  | 13        |
| 4.2.5.2 Tipos. ....  | 14        |
| 4.2.6. Herramienta para medir el nivel de acceso a los servicios y productos financieros.....  | 15        |
| 4.2.6.1 Escala de Likert y análisis de datos. ....   | 15        |
| 4.2.7 La econometría como técnica para determinar causa efecto entre variables .....   | 15        |
| 4.2.7.1 Tipos de Modelos Econométricos.....  | 16        |
| 4.2.7.2 Modelos econométricos no lineales.....   | 17        |
| 4.2.8. Modelo de respuesta ordenada.....   | 18        |
| 4.2.8.1 Prueba de hipótesis.....   | 18        |
| 4.2.8.2 Supuestos del Modelo Logit Ordenado. ....  | 18        |
| 4.2.8.3 Evaluación del Modelo.....   | 18        |
| 4.3. Marco Legal.....  | 19        |
| 4.3.1. Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Loja.....  | 19        |
| 4.3.2. Funciones del Policía Municipal.....  | 19        |
| 4.3.3. Norma General para la Apertura y Manejo de las Cuentas de Ahorros en las Entidades de los Sectores Financiero Público Y Privado ..... | 20        |
| <b>5. Metodología.....</b>   | <b>22</b> |
| 5.1. Área de Estudio.....  | 22        |
| 5.2. Enfoque de Investigación.....   | 22        |
| 5.2.1. Enfoque .....   | 22        |
| 5.3. Métodos de Investigación .....  | 22        |
| 5.4. Tipos y Alcances de investigación.....  | 23        |
| 5.5. Instrumentos y Técnicas de Investigación .....  | 23        |
| 5.5.1. Observación de Campo .....  | 23        |
| 5.5.2. Encuesta .....  | 23        |
| 5.5.3. Técnica Bibliográfica .....   | 24        |
| 5.5.4. Técnica Estadística.....  | 24        |
| 5.6. Diseño de la Investigación .....  | 24        |
| 5.7. Recursos y Materiales .....   | 24        |
| 5.8. Población y Muestra .....   | 24        |
| 5.9. Procesamiento de Datos .....  | 24        |
| 5.10. Operacionalización de variables .....  | 25        |
| <b>6. Resultados.....</b>  | <b>26</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| 6.1. Objetivo 1: Caracterizar el sector informal que se ubica alrededor del Mercado Centro Comercial Loja. ....   | 26        |
| 6.1.1. Sección I: Aspectos socioeconómicos .....  | 26        |
| 6.1.2. Sección II: Aspectos de nivel de acceso a servicios y productos financieros ....   | 32        |
| 6.2. Objetivo 2: Identificar los factores socioeconómicos que se relacionan en el acceso de los comerciantes informales a los servicios y productos financieros. .... | 42        |
| 6.2.1. Modelo Econométrico - Modelo Logit Ordenado.....   | 42        |
| 6.2.1.1 Especificación del Modelo Logit Ordenado. ....  | 42        |
| 6.2.1.2 Modelo Matemático y Econométrico. ....  | 43        |
| 6.2.1.3 Prueba de hipótesis de odds proporcionales. ....  | 47        |
| 6.3. Objetivo 3: Establecer políticas dirigidas a los comerciantes informales en mejorar su estatus y acceso a los productos y servicios financieros.....             | 48        |
| Plan de Acción para la Formalización y Mejora Socioeconómica de Comerciantes Informales.....  | 48        |
| Sección 1: Formalización y Mejora del Estatus Económico-Social .....  | 48        |
| Plan de Acción para mejorar el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales .....  | 52        |
| Sección 2: Mejora del Acceso a Servicios y Productos Financieros .....  | 52        |
| <b>7. Discusión.....</b>  | <b>55</b> |
| <b>8. Conclusiones.....</b>   | <b>57</b> |
| <b>9. Recomendaciones.....</b>  | <b>58</b> |
| <b>10. Bibliografía.....</b>  | <b>59</b> |
| <b>11. Anexos.....</b>  | <b>62</b> |

### Índice de Tablas

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 1.</b> Modelos econométricos no lineales .....   | 17 |
| <b>Tabla 2.</b> Operacionalización de variables .....   | 25 |
| <b>Tabla 3.</b> Acceso a Servicios y Productos Financieros .....  | 33 |
| <b>Tabla 4.</b> Estadísticos descriptivos .....   | 33 |
| <b>Tabla 5.</b> Barómetro de tres niveles.....  | 35 |
| <b>Tabla 6.</b> Puntajes alcanzados por los comerciantes informales .....   | 36 |
| <b>Tabla 7.</b> Nivel de acceso a servicios y productos financieros que se encuentran los comerciantes informales ..... | 36 |
| <b>Tabla 8.</b> Variables codificadas del modelo Logit Ordenado.....  | 42 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Tabla 9.</b> Información de ajuste de Modelo .....   | 43 |
| <b>Tabla 10.</b> Pseudo R- cuadrado .....   | 44 |
| <b>Tabla 11.</b> Significancia estadística de las variables independientes y efectos marginales .....                           | 46 |
| <b>Tabla 12.</b> Prueba de líneas paralelas .....   | 47 |
| <b>Tabla 13.</b> Plan de Acción para la formalización de negocios y mejora del estatus socio-económico.....                     | 50 |
| <b>Tabla 14.</b> Plan de Acción para mejorar el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales ..... | 53 |

### **Índice de Figuras**

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 1.</b> Componentes de un modelo econométrico .....  | 16 |
| <b>Figura 2.</b> Metodología de la Econometría .....  | 16 |
| <b>Figura 3.</b> Sexo del Comerciante Informal.....   | 26 |
| <b>Figura 4.</b> Edad del Comerciante Informal .....  | 26 |
| <b>Figura 5.</b> Formación académica del Comerciante Informal .....   | 27 |
| <b>Figura 6.</b> Estado Civil del Comerciante Informal.....   | 27 |
| <b>Figura 7.</b> Nacionalidad del Comerciante Informal .....  | 28 |
| <b>Figura 8.</b> Procedencia del Comerciante Informal .....   | 28 |
| <b>Figura 9.</b> Número de miembros que conforman la familia del Comerciante Informal .....                               | 29 |
| <b>Figura 10.</b> Miembros del hogar que dependen económicamente del Comerciante Informal .....                           | 29 |
| <b>Figura 11.</b> Tipo de producto de venta que ofrece el Comerciante Informal .....                                      | 30 |
| <b>Figura 12.</b> Años que lleva en la actividad el Comerciante Informal .....  | 30 |
| <b>Figura 13.</b> Ingresos mensual del Comerciante Informal.....  | 31 |
| <b>Figura 14.</b> Tipo de bien de mayor valor que posee el Comerciante Informal .....                                     | 31 |
| <b>Figura 15.</b> Otro tipo de ingreso generado por actividad o por aporte familiar del Comerciante Informal.....         | 32 |
| <b>Figura 16.</b> Ingreso por otro tipo de actividad que genera el Comerciante Informal.....                              | 32 |
| <b>Figura 17.</b> Escala de Estaninos .....   | 34 |
| <b>Figura 18.</b> Nivel de acceso a servicios y productos financieros que se encuentran los comerciantes informales ..... | 37 |
| <b>Figura 19.</b> Regulación en espacios Públicos.....  | 38 |
| <b>Figura 20.</b> Causas de la venta informal.....  | 38 |
| <b>Figura 21.</b> Víctimas de Autoridades Municipales .....   | 39 |
| <b>Figura 22.</b> Tipos de Agresiones recibidas por parte de los municipales.....   | 39 |

|   |    |
|---|----|
| <b>Figura 23.</b> Vendedores informales a ser vendedores regularizados.....                               | 40 |
| <b>Figura 24.</b> Adecuación de espacios.....   | 40 |
| <b>Figura 25.</b> Implementación de más ferias libres a la comercialización .....                         | 41 |
| <b>Figura 26.</b> Asistencia de algún organismo para gestionar y crear canastas básicas para ofertar..... | 41 |

### **Índice de Anexos**

|  |    |
|--|----|
| <b>Anexo 1.</b> Estudio exploratorio Catastro Primera parte (a la propuesta del Proyecto)..... | 62 |
| <b>Anexo 2.</b> Encuesta .....   | 64 |
| <b>Anexo 3.</b> Evidencia de la aplicación de Encuesta .....                                   | 70 |
| <b>Anexo 4.</b> Estudio exploratorio Catstro Segunda Parte .....                               | 71 |
| <b>Anexo 5.</b> Certificación de Traducción de resumen .....                                   | 74 |

### **Índice de Ecuaciones**

|   |    |
|---|----|
| <b>Ecuación 1.</b> Función de distribución acumulada logística estándar ..... | 17 |
| <b>Ecuación 2.</b> Función de distribución acumulada normal estándar .....    | 17 |
| <b>Ecuación 3.</b> Modelo Logit Ordenado .....                                | 18 |
| <b>Ecuación 4.</b> Media Aritmética .....                                     | 34 |
| <b>Ecuación 5.</b> Forma Funcional del Modelo Logit .....                     | 43 |
| <b>Ecuación 6.</b> Modelo Matemático y Econométrico.....                      | 43 |

## **1. Título**

Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja.

## 2. Resumen

El acceso a servicios y productos financieros es un aspecto fundamental dentro del marco de la Inclusión Financiera, ya que se relaciona con las personas y su condición, ya sea económica, social y por ende al tipo de actividad a la que se dedica. El comprender los factores que afectan a este tipo de acceso, permite diseñar políticas que fomenten la inclusión financiera, por ello esta investigación, desarrolla el objetivo de identificar los factores socioeconómicos que se relacionan en el acceso de los comerciantes informales a los servicios y productos financieros basados en las características particulares de este sector, que permitan establecer políticas que mejoren su situación económica y amplíen el acceso a productos y servicios financieros. La metodología de investigación tuvo un enfoque mixto de alcance exploratorio hasta llegar al explicativo, mediante la estimación de variables relacionadas al tema, utilizando un modelo econométrico Logit Ordenado cuya variable dependiente tiene un orden significativo y más de dos categorías. El estudio tiene un diseño de corte transversal, tipo de investigación no experimental, el cual se direcciona a los 62 comerciantes informales que se ubican alrededor del Mercado Centro Comercial Loja siendo esta la población de estudio. Los resultados revelan que el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales está relacionado con factores externos como el nivel de inclusión financiera e internos como su condición propia. Se concluye la necesidad de aplicar y direccionar políticas inclusivas para que mejoren.

**Palabras Claves:** Comerciantes Informales, Inclusión Financiera, Políticas Inclusivas, Productos Financieros, Servicios Financiero.

## **2.1. Abstract**

Access to financial services and products is a fundamental aspect within the framework of Financial Inclusion, since it is related to people and their condition, whether economic, social and therefore to the type of activity or activity they are engaged in. Understanding the factors that affect this type of access, allows designing policies that promote financial inclusion, therefore this research, develops the objective of identifying the socioeconomic factors that are related to the access of informal traders to financial services and products based on the particular characteristics of this sector, which allow establishing policies that improve their economic situation and expand access to financial products and services. The research methodology had a mixed approach of exploratory scope until reaching the explanatory one, through the estimation of variables related to the topic, using an Ordered Logit econometric model whose dependent variable has a significant order and more than two categories. The study has a cross-sectional design, non-experimental type of research, which is directed to the 62 informal traders located around the Loja Shopping Center Market, being this the study population. The results reveal that informal traders' access to financial services and products is related to external factors such as the level of financial inclusion and internal factors such as their own condition. It is concluded that there is a need to apply and direct inclusive policies to improve their access to financial services and products.

**Keywords:** Informal Traders, Financial Inclusion, Inclusive Policies, Financial Products, Financial Services.

### 3. Introducción

El Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF, 2018) destaca que el acceso a servicios y productos financieros es crucial para el desarrollo económico y social. La inclusión financiera, entendida en términos de calidad, uso y acceso equitativo a servicios financieros, es un componente esencial para garantizar que todos los miembros de una sociedad puedan participar plenamente en la economía y beneficiarse de sus oportunidades.

Además, la inclusión financiera promueve el crecimiento económico al facilitar el acceso al capital y a los recursos necesarios para emprender actividades productivas, invertir en educación y salud, y protegerse contra los riesgos financieros. Además, contribuye a reducir la pobreza y la desigualdad al permitir que las personas de bajos ingresos acumulen activos, accedan a servicios básicos y mejoren su bienestar general.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos por mejorar la inclusión financiera a nivel global, existe una población específica que sigue enfrentando barreras significativas en este aspecto: los comerciantes informales. Según los resultados realizados por el Banco Mundial (BM, 2022) alrededor de 2 500 millones de personas en todo el mundo no utilizan servicios financieros formales entre ellos los vendedores informales; estos individuos, que a menudo trabajan en sectores no regulados como el comercio ambulante o la venta callejera, se encuentran fuera del sistema financiero tradicional debido a diversas razones, como la falta de historial crediticio, documentación adecuada o ingresos estables.

De igual forma, las estadísticas recopiladas por la Corporación Financiera Internacional (CFI, 2023), indican que 27 % de comerciantes informales carecen de acceso a servicios y productos financieros enfrentando numerosos desafíos, limitando su capacidad para invertir, crecer y gestionar eficazmente su negocio.

Es así que la investigación buscó responder a la siguiente pregunta ¿Cuáles son los desafíos que enfrentan los comerciantes informales para acceder a los servicios y productos financieros? En este contexto, se determinan los factores que influyen en el acceso a servicios y productos financieros, con un enfoque particular en la importancia de abordarlos como desafíos para fomentar un desarrollo económico inclusivo.

A través de la investigación realizada se pudo evidenciar que, el nivel de acceso a servicios y productos financieros es primordial, ya que no solo les proporciona herramientas cruciales para gestionar sus finanzas de manera efectiva, sino que también constituye un factor determinante en la capacidad de estos comerciantes para consolidar y expandir sus operaciones comerciales. Por otro lado, se establece el deseo de los comerciantes informales en mejorar el estatus económico y social a través de la formalización de sus negocios es un paso crucial. La

formalización no solo brinda a estos comerciantes un marco legal y estructura empresarial sólidos, sino que también le otorga acceso a una gama más amplia de servicios financieros y oportunidades de desarrollo

El presente trabajo de investigación representa un aporte significativo para los comerciantes informales ubicados en los alrededores del Mercado Centro Comercial Loja; mediante la implementación de un plan de acción diseñado para formalizar estos negocios y mejorar su estatus socioeconómico, se busca facilitar su acceso a servicios y productos financieros.

Una limitación del estudio es el sesgo de la muestra, ya que la investigación se centra únicamente en los comerciantes informales que operan alrededor del Mercado Centro Comercial Loja, podría haber una falta de representatividad de la diversidad de comerciantes informales en la ciudad de Loja.

Para dar cumplimiento al objetivo de investigación se plantearon objetivos específicos: Objetivo Específico 1 “Caracterizar el sector informal que se ubica alrededor del Mercado Centro Comercial Loja.”. Objetivo Específico 2 “Identificar los factores socioeconómicos que se relacionan en el acceso de los comerciantes informales a los servicios y productos financieros.”. Finalmente, un Objetivo Específico 3 “Establecer políticas dirigidas a los comerciantes informales en mejorar su estatus y acceso a los productos y servicios financieros.”.

Siguiendo la normativa del reglamento de régimen académico de la UNL la estructura de la investigación se desarrolla de la siguiente manera : **Título** el cual describe el tema y alcance de la investigación, **Resumen** de la investigación que se presenta en idioma español e inglés conjuntamente con las palabras claves que son las de mayor relevancia, la **Introducción** que busca familiarizar al lector con el desarrollo de la investigación, el **Marco Teórico** que incluye la fundamentación teórica que aborda los antecedentes del tema de estudio, la fundamentación conceptual más relevante y la fundamentación legal de la investigación, la **Metodología** en la que se describe el área de estudio, los métodos, tipos, técnicas, población de estudio, muestra a investigar, la recolección de información, el tratamiento de datos, operacionalización de variables de estudio y el proceso de la investigación, **Resultados** es el desarrollo y cumplimiento de los objetivos específicos, **Discusión** donde se contrasta los resultados con las teorías y resultados de otras investigaciones previas, **Conclusiones** que se fundamentan en los puntos más relevantes y resultados obtenidos de cada uno de los objetivos específicos, seguidamente se redactan las **Recomendaciones** en base a las conclusiones, **Bibliografía** que describe las fuentes de consultas utilizadas en el estudio y finalmente los

**Anexos** donde se presentan las herramientas, técnicas complementarias e información secundaria de la investigación.

## 4. Marco Teórico

### 4.1. Evidencia Empírica

#### 4.1.1. Evidencia Internacional

En el estudio realizado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI, 2023) se evidencia una fuerte correlación entre la inclusión financiera y el perfil social del comerciante informal. Se encontró que factores como el nivel de ingresos, la educación, el género, la edad y el origen tienen un impacto significativo tanto en la inclusión financiera como en el perfil social de estos comerciantes. Estos hallazgos sugieren que las características sociales de los comerciantes informales pueden influir en su acceso y participación en el sistema financiero. Por ejemplo, aquellos con ingresos más bajos pueden tener dificultades para acceder a productos financieros más complejos o para cumplir con los requisitos de apertura de cuentas bancarias. Además, la educación financiera puede jugar un papel importante en la comprensión y utilización efectiva de los servicios financieros disponibles.

Solano et al., (2020) resalta las diferencias entre el uso de los servicios financieros por parte de las empresas formales e informales, el artículo se basa en una encuesta realizada a más de 25 000 empresas en 122 países, que abarca tanto a las empresas registradas como a las no registradas, muestra que los informales tienen un acceso y uso limitados de los servicios financieros formales, lo que afecta negativamente a su productividad, crecimiento y formalización. Algunos de los hallazgos principales del artículo son: el 37 % de las empresas informales tiene una cuenta bancaria, frente al 89 % de las formales, el 20 % de las empresas informales utiliza algún tipo de financiamiento externo, frente al 34 % de las formales, 7 % de las empresas informales utiliza financiamiento bancario, frente al 23 % de las formales.

Según un nuevo estudio del Banco Mundial (BM, 2021) la informalidad se refiere a la actividad económica que se realiza fuera del alcance de los Gobiernos, ya sea por evasión fiscal, falta de regulación o ausencia de protección social. El estudio revela que la informalidad es muy extendida en las empresas de las economías de mercados emergentes y en desarrollo (EMED), donde representa más del 70 % del empleo total y casi un tercio del Producto Interno Bruto (PIB). La informalidad tiene implicaciones negativas para el desarrollo sostenible, ya que se asocia con una menor productividad, una mayor pobreza, una menor calidad de la educación, una peor gobernabilidad y una menor capacidad de respuesta ante las crisis. Ofrece un conjunto de políticas para abordar los desafíos de la informalidad, basadas en mejorar el acceso a la educación, los mercados y el financiamiento, mejorar el clima para los negocios, simplificar la normativa fiscal y fortalecer las redes de seguridad social.

#### ***4.1.2. Evidencia Regional***

En el contexto regional Enríquez (2023), tiene como objetivo principal analizar el sector informal a través de una visión política para 17 países de la región latinoamericana. Se destaca que el sector informal comenzó a recibir atención en la década de 1970, especialmente después de la publicación de un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1972, que se centró en el concepto de "los pobres que trabajan" en Kenia. El análisis del sector informal ha sido predominantemente llevado a cabo por economistas, utilizando un enfoque cuantitativo y estadístico inferencial. Se han explorado variables como el desempleo, la corrupción, la elección racional por parte de los individuos y el desarrollo económico en relación con el sector informal.

Por otra parte, Méndez (2022), presenta un panorama, perspectivas y tendencias de la inclusión financiera en América Latina, basado en un estudio realizado en la región, muestra los avances y los retos que enfrenta la región en materia de acceso, uso y calidad de los servicios financieros. El artículo revela que la región tiene un nivel medio-alto de inclusión financiera, con un 68 % de adultos que tienen una cuenta bancaria, un 50 % que usan algún tipo de crédito y un 44 % que ahorran formalmente. Sin embargo, también destaca que hay una gran heterogeneidad entre los países, y que existen brechas de género, edad, educación e ingresos que limitan el acceso y el uso de los servicios financieros por parte de algunos segmentos de la población.

El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020), explica que la economía informal se refiere a la actividad económica que se realiza fuera del alcance de los gobiernos, ya sea por evasión fiscal, falta de regulación o ausencia de protección social. Según el artículo, más del 60 % de los trabajadores activos de la región pertenecen al sector informal, lo que tiene implicaciones para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Además, analiza cómo la informalidad afecta a la relación entre las variaciones del producto y del desempleo, y cómo la flexibilidad del mercado laboral puede ayudar a los países a recuperarse más eficientemente durante las desaceleraciones económicas. También, propone algunas recomendaciones de política para promover la formalización, la inclusión y la protección social de los trabajadores informales.

#### ***4.1.3. Evidencia Nacional***

El BM (2021) analiza el impacto de la pandemia de COVID-19 en el sector informal y propone algunas medidas para facilitar su formalización y recuperación, cómo mejorar el acceso a la educación, los mercados laborales y el financiamiento, simplificar los trámites administrativos y fiscales, y fortalecer la protección social y la seguridad jurídica. La

investigación destaca el caso de Ecuador como uno de los países más afectados por la crisis sanitaria y económica, y resalta las acciones que ha tomado el gobierno para apoyar a los trabajadores informales, como la entrega de bonos de emergencia, la ampliación de la cobertura del seguro social y la creación de una plataforma digital para facilitar el registro y la formalización de las empresas.

Asimismo, Loja (2020) menciona que, el comercio informal en Cuenca representa el 23,60 % del total de comerciantes informales de la ciudad. El trabajo identifica algunos factores que influyen en la decisión de las personas de dedicarse al comercio informal, tales como: la falta de oportunidades de empleo formal, la necesidad de generar ingresos propios, la flexibilidad horaria, la autonomía, la facilidad de acceso al crédito informal, entre otros. Por ello, el trabajo propone algunas políticas públicas para regularizar y formalizar el comercio informal, tales como: brindar capacitación y asesoría a los comerciantes, facilitar el acceso al crédito formal, mejorar la infraestructura y los servicios del mercado, crear incentivos fiscales y laborales para la formalización, entre otras.

Finalmente, Astudillo (2023) se basa en las últimas cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), que muestran que el 53,50 % de las personas con empleo en Ecuador se encuentra en la informalidad. Este es el valor más alto registrado desde el IV trimestre de 2020. El artículo analiza la situación de la informalidad por sectores económicos y por ciudades principales, y destaca que la agricultura, la construcción y el comercio son las actividades que mayor tasa de informalidad registran, mientras que las industrias manufactureras son las que mayor empleo formal generan. El artículo también menciona las brechas palpables en el mercado laboral ecuatoriano, sobre todo en términos de calidad de la democracia, y propone construir propuestas que promuevan la formalización, la inclusión y la protección social de los trabajadores informales.

## **4.2. Fundamentación Conceptual**

### **4.2.1. Sistema Financiero Ecuatoriano**

El sistema financiero es un factor clave en la economía, ya que facilita el flujo de ahorro hacia la inversión, lo que lo convierte en el sustento principal para la creación de riqueza, por esta razón, los agentes económicos recurren a las distintas instituciones financieras para obtener financiamiento para su actividad productiva, su crecimiento y su infraestructura. El Sistema Financiero Nacional se define como el conjunto de instituciones financieras (bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y cooperativas de ahorro y crédito) que realizan intermediación financiera con el público. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se distinguen por

ser intermediarios en el mercado financiero, donde captan recursos del público mediante depósitos u otras formas de captación, con el fin de utilizar esos recursos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión. (Aguirre y Andrango, 2011)

**4.2.1.1 Estructura del Sistema Financiero** El sistema financiero nacional está compuesto por instituciones del sistema financiero público, instituciones del sistema financiero privado y por la economía popular y solidaria.

**4.2.1.1.1 Sector Financiero Público.** Tiene como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del plan de desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pp. 1,2)

**4.2.1.1.2 Sistema Financiero Privado.** Tiene objetivo el ejercicio de actividades financieras, las cuales podrán ejercerlas, previa autorización del Estado, preservando los depósitos y atendiendo los requerimientos de intermediación financiera de la ciudadanía (Código Orgánico Monetario y Financiero, 2014).

**4.2.1.1.3 Sector financiero de la Economía Popular y Solidaria.** Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), en el artículo 311 dispone que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado. (p. 1)

## **4.2.2 Productos y Servicios Financieros Formales**

Los productos y servicios financieros desempeñan un papel crucial en la economía al facilitar la gestión y el flujo de dinero. Estos productos y servicios son ofrecidos por instituciones financieras como bancos, compañías de seguros, firmas de inversión y otras entidades financieras.

**4.2.2.1 Productos Financieros.** Los productos financieros son instrumentos que sirven para ahorrar, invertir o financiar actividades económicas. Dependiendo del tipo de producto financiero, se puede obtener una rentabilidad mayor o menor, asumiendo un riesgo mayor o menor. Entre estos productos tenemos los siguientes:

**Cuentas Corrientes:** Cheques como forma de pago. Acumulación de dinero a través de depósitos por ventanilla y transferencias bancarias, al igual que cuentas de ahorro.

**Cuentas de Ahorro:** Es una forma de ahorrar con seguridad y rentabilidad. Ayuda a planificar las finanzas y a administrar los recursos. Permite alcanzar objetivos, y también es un respaldo para situaciones inesperadas, como accidentes o enfermedad como el depósito a la vista que permite disponer del dinero ahorrado de forma rápida, cuando la persona lo requiera o desee.

**Crédito de Consumo:** Son préstamos para comprar bienes o pagar servicios, que se pagan en cuotas periódicas y que dependen del ingreso neto mensual del deudor y su familia.

**Crédito Comercial:** Son préstamos para financiar actividades productivas, las operaciones de tarjetas de crédito corporativas y los créditos entre instituciones financieras.

**Crédito de Vivienda:** Conocido también como crédito hipotecario, crédito otorgado para la adquisición de una vivienda o para reparación, remodelación o mejoramiento de vivienda propia.

**Depósito a Plazo:** La entidad financiera recibe un monto de dinero del cliente por un plazo fijo y una tasa establecida. Al finalizar el plazo la institución le devuelve al cliente el monto recibido más los intereses correspondientes.

**Microcrédito:** Es un crédito otorgado a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de deudores que se respaldan entre sí. Financia actividades de pequeño tamaño, de producción, comercialización o servicios.

**Tarjetas de Crédito:** Es un instrumento que le permite al titular o usuario de un crédito, comprar bienes o pagar servicios ofrecidos o brindados en establecimientos asociados al sistema correspondiente.

**4.2.2.2 Servicios Financieros.** Son actividades que facilitan el manejo del dinero, el ahorro, la inversión, el crédito y el seguro. Los servicios financieros son importantes porque permiten a las personas y a las empresas acceder a recursos para financiar sus necesidades, proyectos y sueños. Los servicios financieros también contribuyen al desarrollo económico, social y ambiental, al promover el crecimiento, el empleo, la innovación y la inclusión. Entre estos tenemos los siguientes servicios:

**Banca Electrónica:** Es el servicio que permite a los clientes acceder a un sistema en línea para realizar operaciones bancarias de forma remota y en tiempo real. La banca electrónica se puede utilizar desde cualquier dispositivo con conexión a internet, como un celular, una tablet o un ordenador.

**Banca Telefónica:** Es el servicio que permite a los clientes realizar operaciones bancarias de forma remota y en tiempo real mediante llamadas o mensajes de texto desde su celular o teléfono fijo.

**Cajeros Automáticos:** Son máquinas que permiten a los clientes realizar operaciones financieras sin la necesidad de la presencia de un empleado del banco.

**Sucursales Bancarias:** Son puntos de contacto físico entre los bancos y sus clientes, donde se pueden realizar transacciones, recibir asesoramiento y contratar productos financieros.

**Tarjeta de Débito:** Es un instrumento financiero que permite al cliente acceder al saldo que tiene en su cuenta bancaria y realizar pagos o retiros de efectivo en comercios o cajeros automáticos.

#### **4.2.3. Crédito Informal en el Ecuador**

A lo largo de la historia de Ecuador, se ha evidenciado que las personas con recursos económicos limitados, impulsadas por la urgencia de obtener dinero de manera inmediata, recurren al crédito informal para satisfacer sus necesidades financieras o aspiraciones. Sin embargo, las ramificaciones de tales prácticas han generado una serie de efectos perjudiciales tanto para la economía popular como para la integridad de las unidades familiares.

La evolución del crédito informal a lo largo del tiempo ha estado marcada por prácticas usureras que benefician a los prestamistas y, en algunos casos, se vinculan con actividades delictivas y lavado de dinero, facilitando el acceso a sumas considerables en el menor tiempo posible. La mayoría de los prestamistas operan en entornos no convencionales, como mercados o tiendas, donde ofrecen cantidades significativas de dinero con tasas de interés elevadas, ya sea a diario, semanal o mensualmente, prometiendo la obtención rápida de fondos en cuestión de minutos.

#### **4.2.4. Inclusión Financiera**

El objetivo de la inclusión financiera es facilitar el acceso y el uso de productos y servicios financieros, logrando que personas marginadas por razones de comportamiento o de ingresos, puedan ingresar al sistema financiero y mejorar su calidad de vida.

El proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social. (Rivera y Guerra, 2019, p. 11)

**4.2.4.1 Dimensiones de la inclusión financiera: ¿qué es lo que se mide?** Para hablar de inclusión financiera, es necesario examinar si los procesos de inclusión financiera alcanzan a los sectores con mayor vulnerabilidad socio económica, como pobres, jóvenes, personas con

bajo nivel educativo, mujeres y hombres de manera equitativa, y empresas marginadas (microempresas y artesanos). Los procesos de inclusión financiera no se reducen a que las cooperativas de ahorro y crédito cuenten con más usuarios de tarjetas o más cuentas activas, estas variables nos ayudan a reconocer sectores excluidos de la población. También es relevante identificar algunos territorios, como cantones rurales, que no son sedes provinciales, o parroquias que están alejadas, que no reciben una adecuada atención de servicios financieros. A todos los sectores mencionados anteriormente, se debe verificar si se están realizando procesos verdaderos de inclusión financiera; para ello, se debe asegurar un acceso, uso, calidad:

I Acceso: Análisis de las barreras que dificultan la apertura de cuentas bancarias y su utilización para todo tipo de propósitos; barreras tales como por ejemplo aquellas relativas al costo y la proximidad física de los lugares en donde se ofrecen servicios bancarios (sucursales, cajeros automáticos, etc.).

II Calidad: Esta medición de la calidad sería utilizada para evaluar las características y la profundidad de la relación entre consumidores y prestadores de servicios financieros, así como también las alternativas disponibles y los niveles de comprensión de esas alternativas y sus implicaciones.

III Uso: Para poder determinar el uso es necesario contar con mayores detalles sobre la regularidad, frecuencia y duración de la utilización a lo largo del tiempo. El uso también involucra determinar qué tipo de combinación de productos financieros es utilizado. (Bankable Frontier Associates, 2010, p. 4)

#### ***4.2.5. Perspectiva General del Comercio Informal***

Es el conjunto de actividades económicas que se realizan sin el cumplimiento de las normas legales y tributarias vigentes en un país. El comercio informal puede adoptar diversas formas, como el autoempleo, los micronegocios, el ambulante, el trabajo a domicilio, entre otras. El comercio informal también puede carecer de estándares de calidad y seguridad, lo que puede poner en riesgo la salud y la seguridad de los consumidores. En este sentido, Westreicher (2020), señala que la economía informal es aquella donde las condiciones laborales no siguen un marco legal. Así, abarca una serie de actividades productivas donde los trabajadores no cuentan con derechos como vacaciones, compensación por tiempo de trabajo, indemnizaciones por despido, entre otros.

**4.2.5.1 Factores.** El comercio informal está influenciado por una serie de factores que contribuyen a su existencia y crecimiento. Loja (2020) afirmó lo siguiente:

Estos factores pueden variar según la ubicación geográfica y las condiciones socioeconómicas, pero algunos de los principales incluyen la falta de oportunidades

formales de empleo, la falta de acceso a crédito, la presión demográfica y la falta de educación. Las personas que no pueden acceder a préstamos formales pueden recurrir al comercio informal como una forma de autogenerar ingresos, la falta de acceso al crédito formal puede llevar a la creación de pequeños negocios informales que operan con recursos limitados. (p. 13)

La presión demográfica también desempeña un papel en el comercio informal. En áreas densamente pobladas, donde la competencia por empleos formales es feroz, las personas pueden recurrir al comercio informal como una opción para ganarse la vida. López (2020), argumenta que "la sobrepoblación en las áreas urbanas a menudo conduce a un aumento en el comercio informal, ya que las oportunidades de empleo formal son limitadas".

La falta de educación es otro factor determinante. Las personas con bajos niveles de educación formal pueden encontrar más difícil acceder a empleos formales y, por lo tanto, pueden optar por el comercio informal como una alternativa.

**4.2.5.2 Tipos.** Los vendedores informales son personas que se dedican voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia. El comercio informal es una actividad económica que se realiza sin el cumplimiento de las normas legales y tributarias vigentes en un país

***Comercio informal de subsistencia:*** Este tipo de comercialización se puede ver como una oportunidad para crear empleo que se considera un medio de supervivencia. Es importante destacar que la necesidad a menudo fuerza a las personas a buscar soluciones de empleo con ingresos inferiores a los estándares habituales. Esto es especialmente cierto para aquellos que carecen de recursos o acceso a crédito, lo que hace que la economía informal sea su única alternativa para sobrevivir y satisfacer sus necesidades básicas, a pesar de que sus ganancias e ingresos suelen ser extremadamente bajos.

***Comercio informal de rentabilidad:*** Este tipo de comercio se orienta hacia individuos que llevan a cabo actividades comerciales y cuentan con la capacidad de participar en el comercio formal. Esto implica que están en condiciones de cumplir con los pagos de patentes, cumplir con las normativas legales vigentes y tener acceso sin restricciones a los servicios públicos.

Toda esta situación es consecuencia de operar en la economía informal, lo cual se ha convertido en un incentivo para participar en ella, dado que estas actividades generan empleos rentables. Además, esta forma de comercialización podría ser apropiada para los comerciantes que tienen la capacidad de afrontar los costos de sus operaciones comerciales y que también

pueden aumentar sus ganancias, contribuyendo al crecimiento y desarrollo económico, al mismo tiempo que generan empleo. (Dehesa et al., 2018)

#### ***4.2.6. Herramienta para medir el nivel de acceso a los servicios y productos financieros***

Son una forma de medir las actitudes, opiniones o percepciones de las personas sobre un tema o una cuestión. Se basan en presentar una serie de afirmaciones y pedir a los encuestados que indiquen su grado de acuerdo o desacuerdo con cada una de ellas, usando una escala numérica o verbal.

**4.2.6.1 Escala de Likert y análisis de datos.** Las escalas Likert son un formato de clasificación común para las encuestas. Los encuestados clasifican la calidad de alto o mejor a peor utilizando cinco o siete niveles (Mugira, 2023). Los datos que se obtienen de estas encuestas se pueden clasificar en cuatro niveles de medición según sus características:

- ***Datos nominales:*** El nivel de medición más básico que representa categorías sin valor numérico.
- ***Datos ordinales:*** Datos en los que se puede establecer un orden o una jerarquía entre las respuestas, pero no se puede calcular la distancia.
- ***Datos de intervalo:*** Por lo general, datos enteros en los que se pueden realizar mediciones de orden y distancia.
- ***Datos de razón:*** Datos en los que se puede aplicar un ordenamiento significativo, distancia, decimales y fracciones entre variables.

#### ***4.2.7 La econometría como técnica para determinar causa efecto entre variables***

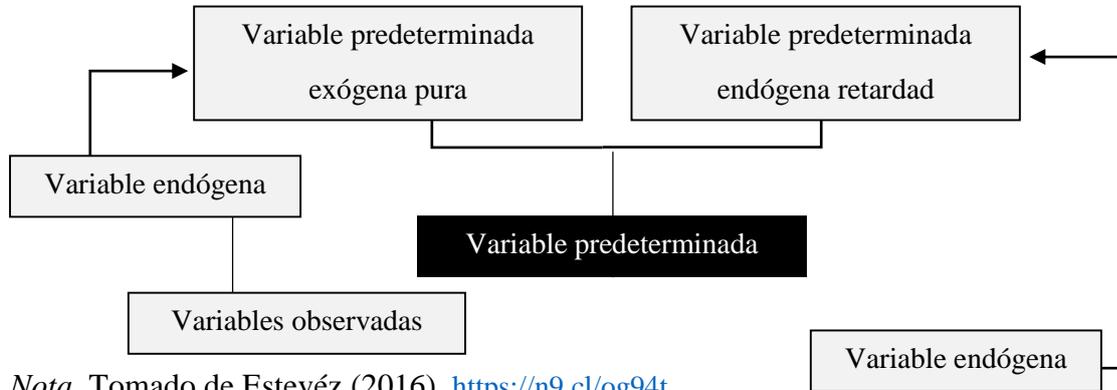
La econometría es una disciplina científica que fusiona los conceptos de economía y estadística para estudiar y modelar relaciones causa-efecto entre variables económicas. Su propósito principal es medir y comprender cómo se relacionan las variables económicas entre sí, e identificar vínculos de causa y efecto. Es la aplicación de métodos matemáticos y estadísticos al análisis de los datos económicos, con la finalidad de dotar de contenido empírico a las teorías económicas y verificarlas o refutarlas (Alatorre y Reyes, 2011).

Un modelo econométrico es una representación matemática que busca explicar el comportamiento de las variables económicas mediante el uso de datos estadísticos. Para identificar y conocer la estructura de un modelo lineal se plantea la Figura 1

**Figura 1**

*Componentes de un modelo econométrico*

$$Y_t = \beta_1 X_{1t} + \dots + B_{(m)t} + Y_{(t-1)} + \dots + \varepsilon_t$$

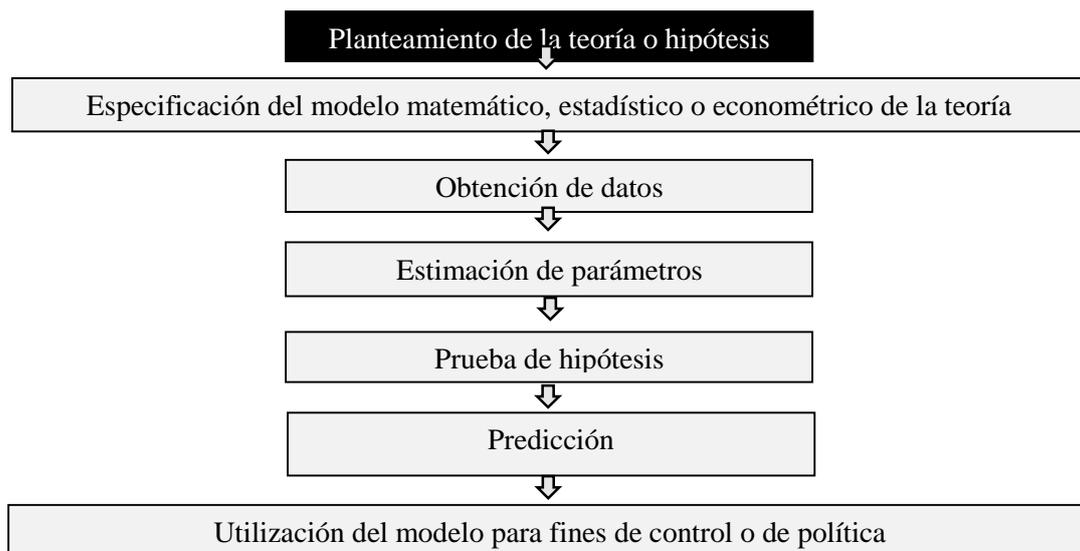


Nota. Tomado de Estevéz (2016). <https://n9.cl/og94t>

**4.2.7.1 Tipos de Modelos Econométricos.** Dependen del criterio que se use, según Estévez (2016), existen los siguientes: Según el número de ecuaciones; en la cual menciona dos modelos, el modelo uniecuacionales y modelos multiecuacionales. Según la forma de la relación; los modelos lineales y lo modelos no lineales. Según el periodo temporal de las variables; los modelos estáticos: todas las variables en el mismo momento t y los modelos dinámicos; variables en distintos momentos de tiempo. Para identificar y conocer la metodología de la econometría se plantea la Figura 2

**Figura 2**

*Metodología de la Econometría*



Nota. Paredes (2011). <https://n9.cl/4j4d5>

**4.2.7.2 Modelos econométricos no lineales.** Los modelos Logit y Probit son modelos econométricos no lineales que se utilizan cuando la variable dependiente es binaria o dummy, es decir que sólo puede tomar dos valores. El modelo más sencillo de elección binaria es el modelo de probabilidad lineal. (Padilla, 2020)

Para identificar y conocer los modelos econométricos no lineales y sus propiedades se plante la Tabla 1

**Tabla 1**

*Modelos econométricos no lineales*

| <b>Modelos</b>                             | <b>Propiedades</b>  |
|--|---|
| <b>Modelo Logit</b>                        | <p>En el Modelo Logit, la probabilidad del éxito se evalúa en la función</p> <p><b>Ecuación 1</b></p> <p><i>Función de distribución acumulada logística estándar</i></p> $G(z) = \Lambda(z), \text{ donde} \tag{1}$ $P(y = 1 x) = \Lambda(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k)$ $\Lambda(z) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)} \quad z = \beta_0 + \beta_1 + \dots$ <p>Esta es la la función de distribución acumulada logística estándar. La variable independiente es la probabilidad de éxito predicha. El <math>\beta_0</math> indica la probabilidad de éxito predicha cuando cada una de las x es igual a cero. El coeficiente <math>\beta_1</math> gorro de variación de la probabilidad de éxito predicha cuando la variable <math>x_1</math> aumenta en una unidad.</p> |
| <b>Modelo Probit</b>                       | <p>En el modelo Probit, la probabilidad de éxito se evalúa en la función</p> <p><b>Ecuación 2</b></p> <p><i>Función de distribución acumulada normal estándar</i></p> $G(z) = \phi(z), \text{ donde} \tag{2}$ $P(y = 1 x) = \phi(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k)$ $\phi(z) = \int_{-\infty}^z \left(\frac{1}{2\pi}\right)^{1/2} \exp\left\{-\frac{u^2}{2}\right\} du$ <p>Esta es la función de distribución acumulada normal estándar.</p>   |
| <b>Efectos parciales en Logit y Probit</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si <math>x_1</math> es un regresor continuo</li> <li>• Si <math>x_1</math> es un regresor discreto</li> <li>• Si <math>x_1</math> es un regresor binario</li> </ul>  |
| <b>Método para estimar Logit y Probit</b>  | <p style="text-align: center;"><b>Mínimos cuadrados no lineales</b></p> <p>El estimador de mínimos cuadrados no lineales selecciona los valores de que minimizan la suma de residuales al cuadrado. En muestras grandes, el estimador de mínimos cuadrados no lineales es consistente, se distribuye en forma normal.</p> <p style="text-align: center;"><b>Máxima verosimilitud</b></p> <p>El estimador de máxima verosimilitud selecciona los valores de que maximizan el logaritmo de la verosimilitud. En muestras grandes, el estimador de máxima verosimilitud es consistente, normalmente distribuido y es el más eficiente.</p>   |

*Nota.* Adaptado a Padilla (2020). <https://n9.cl/7lgbq>

#### 4.2.8. Modelo de respuesta ordenada

Es un tipo de modelo estadístico que se usa para analizar datos de variables categóricas que tienen un orden natural.

En términos matemáticos, el modelo logit ordenado se puede expresar como:

##### Ecuación 3

*Modelo Logit Ordenado*

$$P(Y \leq j|X) = \frac{1}{1+e^{-(\alpha_j+\beta^T X)}} \quad (3)$$

Estos modelos resultan muy apropiados cuando se manejan variables dependientes que tienen un orden, como valoraciones de actitudes o rangos de ingresos. (Caballero, 2023)

- y:
- 0 El acceso a productos y servicios es bajo (Nivel bajo)
  - 1 El acceso a productos y servicios es medio (Nivel medio)
  - 2 El acceso a productos y servicios es alto (Nivel alto)

**4.2.8.1 Prueba de hipótesis.** se centran principalmente en los coeficientes de las variables independientes. La hipótesis nula  $H_0$  en este caso es que el coeficiente asociado a una variable independiente particular es igual a cero, lo que implica que esa variable no tiene efecto sobre la probabilidad de pertenencia a una categoría específica. La hipótesis alternativa  $H_1$  sería que el coeficiente no es cero, lo que indica que la variable tiene un efecto significativo en la probabilidad de pertenencia a esa categoría. Estas pruebas de hipótesis se realizan utilizando estadísticas de prueba como el estadístico t o el estadístico Wald. (Sampieri, 2018)

**4.2.8.2 Supuestos del Modelo Logit Ordenado.** Este supuesto establece que la relación entre las probabilidades logarítmicas (odds) de pertenecer a una categoría en particular y las variables independientes es constante a lo largo de todas las categorías ordinales. En otras palabras, el efecto de una variable independiente en el logaritmo de las odds es constante para todas las categorías. Este supuesto puede ser evaluado mediante pruebas específicas como la prueba de proporcionalidad de odds.

**4.2.8.3 Evaluación del Modelo.** La bondad de ajuste se refiere a la capacidad del modelo para ajustarse a los datos observados. En el contexto del Modelo Logit Ordenado, se pueden utilizar diversas medidas de bondad de ajuste, como el coeficiente de determinación pseudo-R cuadrado de McFadden o el índice de concordancia de Somers-D, entre otros. Estas medidas proporcionan una indicación de cuánta variabilidad en la variable dependiente es explicada por el modelo.

### **4.3. Marco Legal**

#### ***4.3.1. Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Loja***

La policía municipal del gobierno autónomo descentralizado municipal de Loja se encarga de verificar que los establecimientos que venden o sirven productos de consumo inmediato cumplan con las normas y disposiciones municipales vigentes. Para ello, realiza visitas, inspecciones y auditorías periódicas a estos locales. Además, de acuerdo con la legislación municipal, la policía municipal tiene las siguientes funciones con respecto a las ventas ambulantes, según el libro tercero, sección 1, artículo 33:

3. Controlar y regular el ejercicio de las ventas ambulantes en el cantón Loja, de acuerdo con el ordenamiento territorial y el plan de desarrollo local.

4. Velar por el cumplimiento de las normas de higiene, salubridad, seguridad y calidad de los productos que se ofrecen al público en las ventas ambulantes.

5. Sancionar a los infractores de las disposiciones municipales sobre las ventas ambulantes, mediante la imposición de multas, decomiso de mercadería, clausura temporal o definitiva del puesto, entre otras medidas.

6. Coordinar con otras entidades públicas o privadas para el control y la regulación de las ventas ambulantes, así como para la capacitación y el fomento de las actividades productivas de los vendedores ambulantes. (Concejo Municipal Cantón Loja, 2023, p. 226)

En conclusión, las medidas propuestas para el control y regulación de las ventas ambulantes en el cantón Loja reflejan una preocupación por el ordenamiento territorial, el desarrollo local y la garantía de condiciones adecuadas para los consumidores. La iniciativa busca no solo establecer un marco legal para el ejercicio de estas actividades, sino también garantizar la higiene, salubridad y seguridad de los productos ofrecidos al público.

#### ***4.3.2. Funciones del Policía Municipal***

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loja a través de la Policía Municipal controla regularmente todos los establecimientos donde se expendan o consuman productos de consumo inmediato mediante visitas inspecciones y auditorías a fin de verificar el cumplimiento de las disposiciones y demás normas vigentes.

De acuerdo a la legislación municipal de Loja en su libro III sección uno artículo 34 la policía municipal tiene las siguientes funciones:

7. Controlar el ordenamiento y limpieza de los mercados municipales y centros de abasto.

8. Vigilar el expendio de productos se lo realiza en condiciones aptas para el consumo humano.

9. Participar junto con la comisaría de higiene municipal en el control de precios pesas y medidas de los productos de primera necesidad.

10. Impedir la utilización indebida de la vía pública por parte de vendedores ambulantes, vehículos, materiales de construcción, talleres mecánicos, lavadoras de vehículos, etc.

11. Realizar patrullajes permanentes por la ciudadanía para observar el cumplimiento de las disposiciones municipales en coordinación con las dos ramas que forman parte de la policía municipal como en tránsito. (Concejo Municipal Cantón Loja, 2023, p. 227)

En resumen, el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Loja, a través de la Policía Municipal, lleva a cabo un riguroso control en los establecimientos donde se expenden o consumen productos de consumo inmediato. Este control se realiza mediante visitas, inspecciones y auditorías para asegurar el cumplimiento de las disposiciones y normativas vigentes.

#### ***4.3.3. Norma General para la Apertura y Manejo de las Cuentas de Ahorros en las Entidades de los Sectores Financiero Público Y Privado***

Son directrices o normas establecidas para guiar el proceso de apertura de cuentas de ahorro, así como para el manejo y la operación de estas cuentas en el contexto de instituciones financieras o sectores relacionados.

**Art. 1.-** La cuenta de ahorros es un contrato de depósitos que permite, a una persona natural o jurídica hábil para contratar y acceder a varios servicios financieros como los siguientes:

- a. Depósitos, consultas y retiros;
- b. Débitos automáticos para pago de servicios básicos u otros;
- c. Compras o consumos en locales afiliados a través de la tarjeta de débito; y,
- d. Envío y recepción de transferencias y remesas nacionales, del exterior y giros locales.

**Art. 2.-** La apertura de la cuenta de ahorros se hará directamente en la entidad financiera, con un depósito voluntario inicial de la cuenta ahorrista.

**Art. 3.-** Los tipos de cuenta de ahorro que puedan abrirse son los siguientes:

- a. Cuenta individual, que es aquella abierta por una sola persona, cuya firma es la única autorizada para el manejo de esa cuenta;

b. Cuenta conjunta o solidaria que es aquella que se abre a nombre de dos o más personas cuyas firmas deben ser registradas y se necesita de todas o de una de ellas para el manejo de la cuenta;

c. Cuenta indistinta o colectiva a nombre de varios titulares; y.

d. Otro tipo de cuentas de ahorro que las entidades financieras podrán establecer con condiciones, características y beneficios particulares para sus clientes. (Junta de Política Monetaria y Financiera, 2024, p. 2)

Estas normas proporcionan un marco claro para la relación entre los titulares de cuentas y las instituciones financieras, garantizando la transparencia en el manejo de las cuentas y permitiendo la adaptación a diversas necesidades y preferencias. En última instancia, estas directrices buscan promover la confianza y la eficiencia en el sistema financiero al establecer reglas que protejan tanto a los usuarios como a las instituciones involucradas.

## **5. Metodología**

### **5.1. Área de Estudio**

La investigación se centró en los comerciantes informales que se encontraban ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja ubicado en las calles 18 de Noviembre entre 10 de Agosto y Vicente Rocafuerte.

### **5.2. Enfoque de Investigación**

#### **5.2.1. Enfoque**

El proyecto de titulación tiene un enfoque mixto por una parte cuantitativa en la que se tomaron datos de los factores socioeconómicos de los vendedores informales y se estableció el nivel en el acceso a servicios y productos financieros. El análisis cualitativo, se refiere a los datos recabados mediante la encuesta con una escala de Likert que se relacionan en el acceso a los servicios y productos financieros, para luego cuantificarlo y usarlo en el Modelo Logit Ordenado.

### **5.3. Métodos de Investigación**

En el campo de la investigación, la elección del método adecuado para recolectar y analizar datos es crucial para obtener resultados precisos y confiables. Entre ellos, destaca la perspectiva de Cutipa (2023), quien sostiene que los métodos de investigación parte primeramente del método deductivo el cual es un proceso de razonamiento que se utiliza para llegar a conclusiones específicas a partir de leyes o teorías generales. En este caso, se aplica partiendo con la premisa; los comerciantes informales enfrentan desafíos significativos en el acceso a servicios y productos financieros, permitiendo recopilar datos de una muestra específica y relacionarlos con la teoría, para demostrar resultados de forma empírica.

Además, menciona que el método sintético que es un proceso de investigación que se utiliza para integrar y combinar diferentes aspectos o elementos de un fenómeno para comprenderlo mejor, por lo tanto, ese utilizó para obtener, condensar y consolidar aspectos de gran importancia con respecto al acceso a servicios y productos financieros para los comerciantes informales, resumiendo así la información de mayor relevancia para la elaboración de conclusiones y toma de decisiones que admitan comprobar si se cumplirán los objetivos planteados.

Por otro lado, indica que el método inductivo es un proceso de razonamiento que se utilizó para llegar a conclusiones o leyes generales a partir de observaciones o datos específicos. De esta manera en proceso de investigación se recopiló datos de la muestra estudiada, para la elaboración de un catastro, donde la información fue orientada a sus

condiciones socio-económicas, luego se generalizó dichos resultados para poder establecer políticas e indicadores de mejora para dicho sector.

Y finalmente el analítico, alude que es un proceso de investigación que se utiliza para examinar y analizar un fenómeno o problema en detalle. En este caso, para la realización de este trabajo se llevó a cabo un análisis partiendo de las teorías de varios autores, con la información obtenida se delimitó un marco conceptual sobre los productos y servicios financieros, donde se analizó los distintos factores que influyen en la variable sector informal.

#### **5.4. Tipos y Alcances de investigación**

La presente investigación es de tipo no experimental, de campo, con un alcance exploratorio-descriptivo. Inicialmente, exploratorio; al estudiar un fenómeno poco conocido y, posteriormente, adopta un carácter descriptivo; para observar, registrar, analizar y presentar los hechos o fenómenos estudiados, sin manipulación ni intervención. Al finalizar el trabajo y luego de haber recolectado los datos de campo, la investigación adquiere carácter explicativo con enfoque cuantitativo ya que finalmente se dio respuesta a la causa efecto sobre el acceso a los servicios y productos financieros, es decir sobre la inclusión financiera y cuáles son sus determinantes.

#### **5.5. Instrumentos y Técnicas de Investigación**

##### **5.5.1. Observación de Campo**

La ficha observacional se implementó como parte de un estudio en el que se llevó a cabo el catastro y la aplicación de un cuestionario. Esto fue necesario debido a la ausencia de una base de datos previa sobre los comerciantes informales. Esta ficha permitió recopilar información detallada sobre el perfil del comerciante.

##### **5.5.2. Encuesta**

Se utilizó la técnica de la encuesta para la recolección de los datos necesarios para la investigación a través de un cuestionario mismo que fue aplicado a los comerciantes informales para determinar el nivel de acceso a servicios y productos financieros.

Por otro lado, como instrumento de investigación se utilizó un cuestionario compuesto por tres secciones y valorada en la escala de Likert. En la primera sección, se emplearon preguntas para identificar aspectos socioeconómicos En la segunda sección, el nivel de acceso a servicios y productos financieros (acceso, uso, calidad). Y la tercera sección el status del comerciante informal.

### **5.5.3. Técnica Bibliográfica**

Como base para la construcción del marco teórico, tomando en cuenta páginas web oficiales, repositorios, revistas como: Web of Science, Scopus, Scielo, Redalyc, Latindex, Scielo, entre otras.

### **5.5.4. Técnica Estadística**

El método estadístico utilizado en esta investigación es el modelo de regresión logística ordinal, ya que permite examinar cómo las variables independientes influyen en la probabilidad de que una observación pertenezca a una categoría específica.

### **5.6. Diseño de la Investigación**

La investigación tendrá un diseño con corte transversal dado que analizará los datos de la variable recopilada en un periodo de tiempo definido sobre la muestra de los comerciantes informales.

### **5.7. Recursos y Materiales**

Se utilizó softwares para tratamiento de datos, material de oficina, computador personal, el mismo que facilitó recolectar información. Páginas web oficiales, repositorios, revistas como: Web of Science, Scopus, Scielo, Redalyc, Latindex, Scielo, entre otras.

### **5.8. Población y Muestra**

Luego de establecer la problemática acerca de la informalidad el sector estudiado, se levantó un catastro sobre la unidad escogida, el cual arrojó como resultado la presencia de 62 comerciantes informales que se encuentran ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial, que son la población del presente estudio. Ver Anexo 1

### **5.9. Procesamiento de Datos**

En el primer objetivo, se realizó un levantamiento de un catastro del sector informal, ya que no existe un registro de ellos. Este catastro permitió identificar a los comerciantes informales y sus características. Para dar cumplimiento al segundo objetivo, se aplicó encuestas que permitieron describir los factores socioeconómicos que influyen en el acceso a los servicios y productos financieros, por lo cual se aplicó un Modelo Logit Ordenado. Estas encuestas sirvieron para analizar las necesidades y demandas de los comerciantes informales, así como las barreras que enfrentan para acceder al sistema financiero. Finalmente, el tercer objetivo se diseñaron políticas que favorezcan a los comerciantes informales en mejorar su estatus, para que puedan acceder a los servicios y productos financieros. Estas políticas se basaron en las mejores prácticas y experiencias de otros países que han logrado formalizar a este sector.

## 5.10. Operacionalización de variables

Tabla 2

### Operacionalización de variables

| Variable   | Definición  | Reactivo  | Ítem/Escala/respuesta  |
|--|---|---|--|
| <b>Variable dependiente</b>                                |   |   |  |
| <b>Nivel de acceso a servicios y productos financieros</b> | El acceso a servicios y productos financieros desempeña un papel crucial en el desarrollo económico y la inclusión financiera | ¿Cómo describirías tu nivel de acceso actual a servicios y productos financieros? | 0= Nivel bajo<br>1= Nivel Medio<br>2= Nivel alto                         |
| <b>Variables Independientes</b>                            |   |   |  |
| <b>Aspectos generales</b>                                  |   |   | <b>Alcance Explicativo</b>   |
| <b>Sexo</b>  | Características biológicas y fisiológicas que definen a hombres y mujeres.  | ¿Cuál es su sexo?   | 0= Masculino<br>1= Femenino  |
| <b>Edad</b>  | Lapso de tiempo que transcurre desde el nacimiento hasta el momento de referencia.  | ¿Cuál es su edad?   | 0= Entre 18 y 29 años.<br>1= Entre 30 y 44 años.                         |
| <b>Formación Académica</b>                                 | Grado más elevado de estudios realizados o curso.   | ¿Cuál es su educación?  | 0= Primaria<br>1= Secundaria   |
| <b>Estado civil</b>  | Condiciones de una persona física que determinan su situación jurídica y le otorgan un conjunto de derechos y obligaciones-   | ¿Cuál es su estado civil?   | 0= Casado y Unión de hecho<br>1= Divorciado<br>2= Viudo                  |
| <b>Cargas familiares</b>                                   | Personas que dependen del comerciante informal  | ¿Cuántas cargas familiares tiene?   | 0=hasta 2<br>1= 3 en adelante  |
| <b>Aspectos económicos</b>                                 |   |   | <b>Alcance Explicativo</b>   |
| <b>Ingreso Promedio Mensual</b>                            | Cantidad de dinero Ganada   | ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?   | 0= menos de \$ 225<br>1= más de \$ 225                                   |
| <b>Otros Ingresos</b>                                      | Personas que generan otros ingresos aparte de su actividad  | ¿Genera otros ingresos?   | 0= Si<br>1= No   |
| <b>Préstamos de Usura</b>                                  | Personas que tienen financiamiento informal   | ¿Algunas veces ha solicitado préstamos informales?                                | 0= Siempre he tenido<br>1= Algunas veces he tenido<br>2= Nunca he tenido |

*Nota.* \*En el trabajo de campo se observó que nadie ganaba más de un Salario Básico Unificado (SBU), por lo tanto, la variable Nivel de Ingresos se decidió hacerla al 50 % de un SBU. \*La variable Edad hace referencia a los rangos de Adulto Joven y Adultos de Media Edad

## 6. Resultados

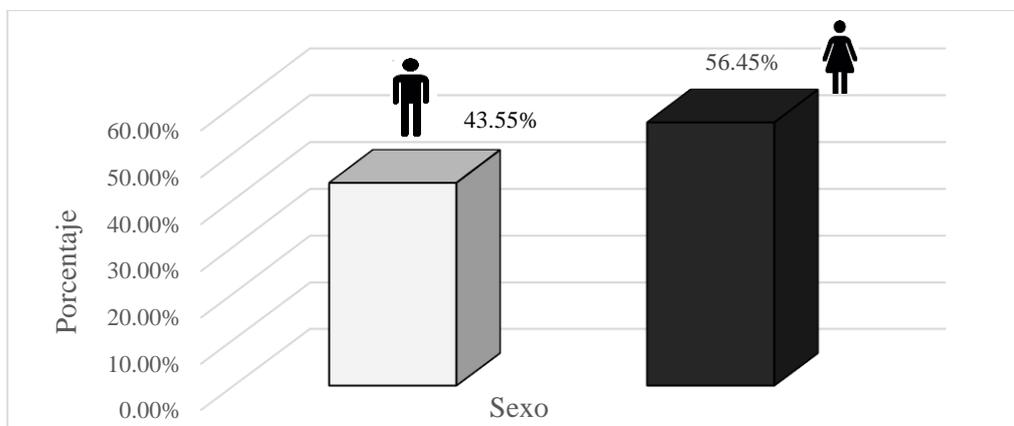
### 6.1. Objetivo 1: Caracterizar el sector informal que se ubica alrededor del Mercado Centro Comercial Loja.

#### 6.1.1. Sección I: Aspectos socioeconómicos

La Figura 3 muestra la distribución por sexo de los comerciantes informales situados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja. De acuerdo con los datos presentados, un 56,45 % corresponde a mujeres y un 43,55 % a hombres, evidenciando que los hombres poco a poco se han ido incluyendo en esta actividad, que por décadas las mujeres la han liderado.

**Figura 3**

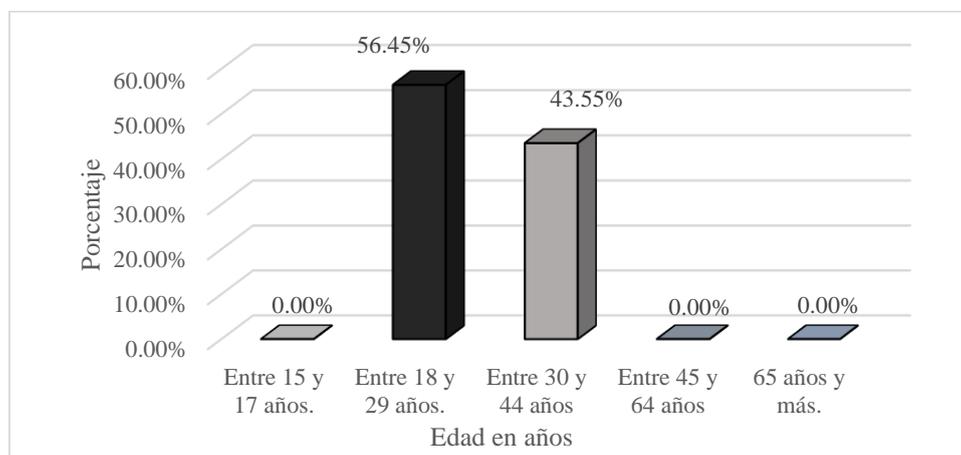
*Sexo del Comerciante Informal*



En la Figura 4 muestra la distribución de las edades de los comerciantes informales. No hay comerciantes informales entre 15 y 17 años, entre 45 y 64 años, ni de 65 años o más. La mayoría (56,45 %) tiene entre 18 y 29 años, según el INEC este rango se encuentra en la categoría de Adulto Joven, mientras que el resto (43,55 %) tiene entre 30 y 44 años, este grupo es considera Adulto de Media Edad según el INEC.

**Figura 4**

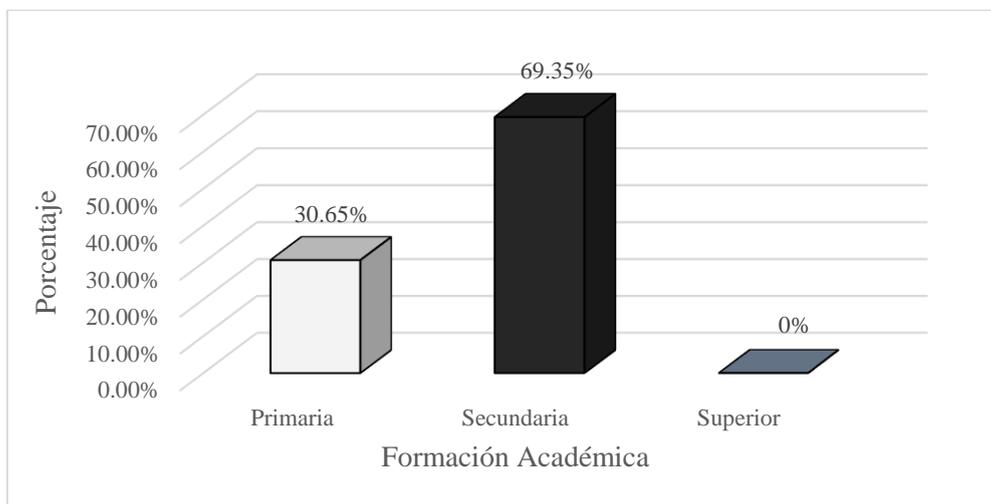
*Edad del Comerciante Informal*



La Figura 5 ilustra la formación académica de los comerciantes informales, estos datos indican que el 69,35 % de los comerciantes informales finalizaron su educación secundaria. Por otro lado, un 30,65 % culminó la educación primaria y finalmente el 0 % no tiene estudios de tercer nivel.

**Figura 5**

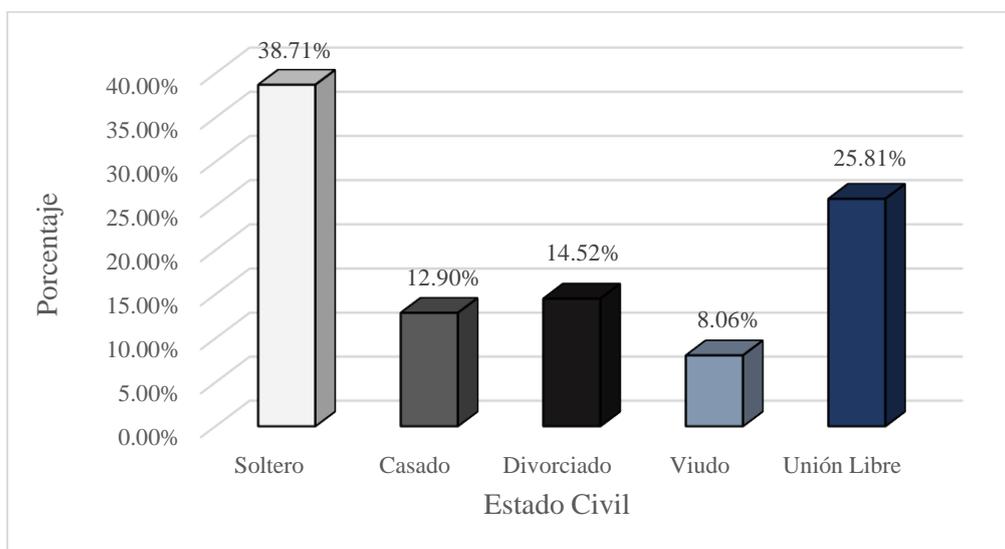
*Formación académica del Comerciante Informal*



La Figura 6 detalla el estado civil de los comerciantes informales, estos datos muestran que el 38,71 % de comerciantes informales que corresponde a la mayoría son solteros, seguidos por un 25,81 % que son aquellos que se encuentra en unión libre. Los casados, divorciados y viudos representan una menor fracción del total, lo que podría sugerir diferentes dinámicas sociales y económicas que influyen en la decisión de dedicarse al comercio informal.

**Figura 6**

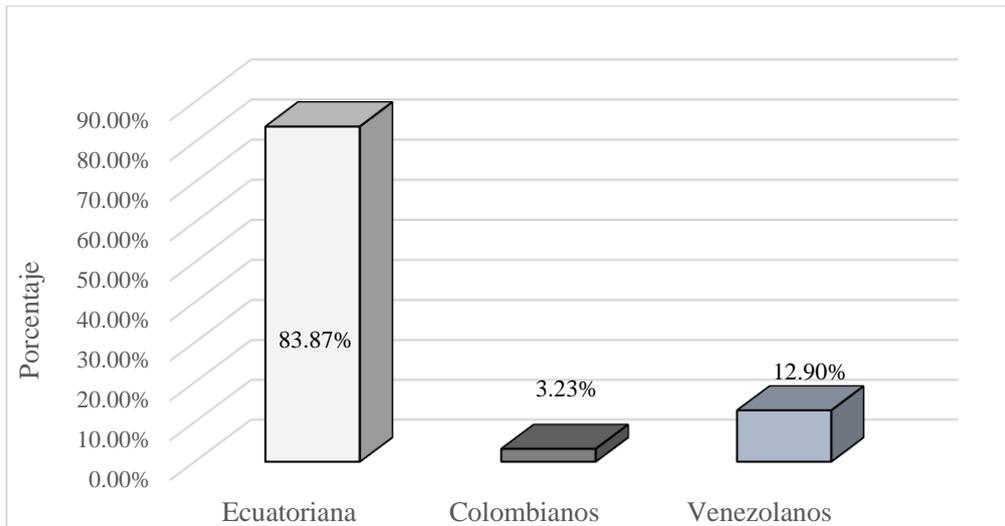
*Estado Civil del Comerciante Informal*



La Figura 7 refleja la nacionalidad de los comerciantes informales que laboran cerca del Mercado Centro Comercial Loja. Destaca de los datos recolectados que el 83,87 % de los encuestados son de nacionalidad ecuatoriana, lo cual demuestra la relevancia del comercio informal como actividad económica predominante entre los residentes de la provincia. Por otro lado, un 3,23 % de nacionalidad colombiana y un 12,90 % nacionalidad venezolana.

**Figura 7**

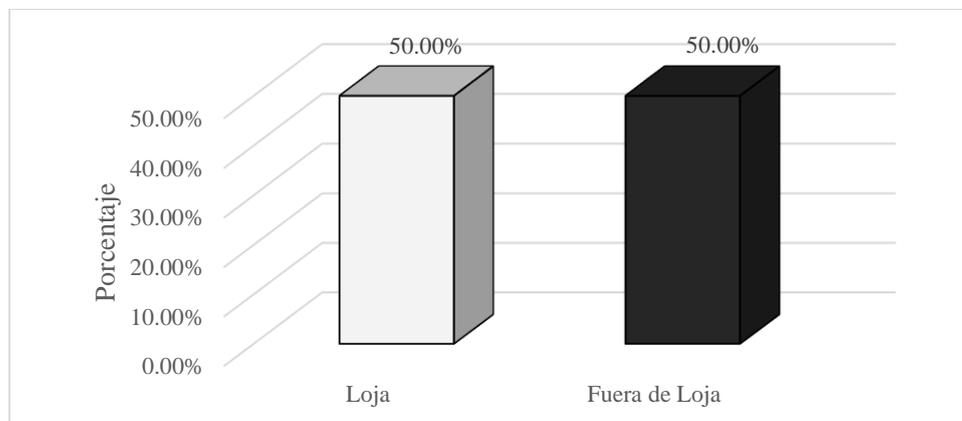
*Nacionalidad del Comerciante Informal*



La Figura 8 muestra la procedencia de los comerciantes informales, estos porcentajes se dividen equitativamente entre aquellas personas que son de Loja y aquellas que son de fuera de Loja (incluyendo extranjeros). Esto refleja la situación de movilidad y migración a la que se someten las personas en busca de oportunidades de trabajo en el comercio informal. Por otro lado, un número significativo de comerciantes son originarios de Loja, lo que demuestra que existe una participación notable en esta actividad económica.

**Figura 8**

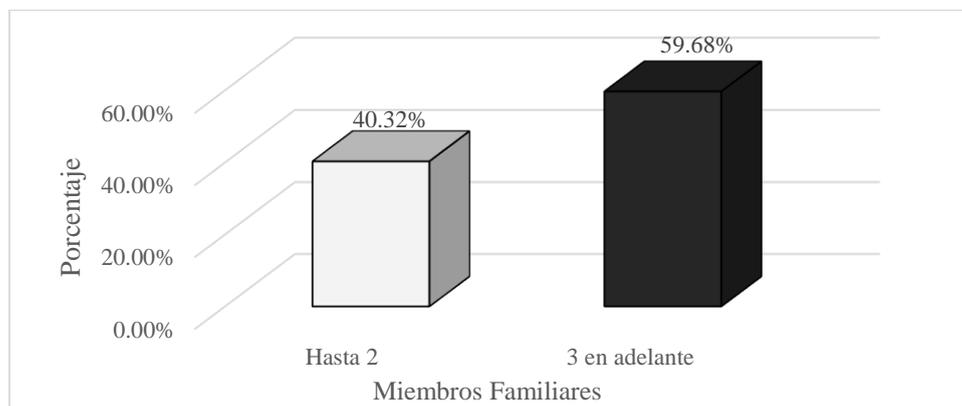
*Procedencia del Comerciante Informal*



La Figura 9 ilustra que la mayoría de las familias de los comerciantes informales están conformadas por más de 3 personas. Las familias de 1 a 2 miembros constituyen una proporción significativa. Esto indica que las familias con un rango de 3 en adelante son más propensas a participar en el comercio informal.

**Figura 9**

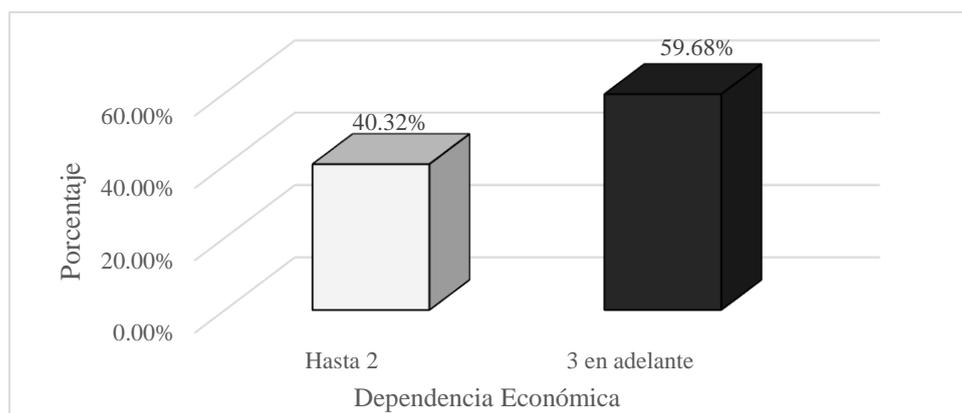
*Número de miembros que conforma la familia del Comerciante Informal*



La Figura 10 muestra la dependencia económica de los comerciantes informales, estos porcentajes indican que la mayoría de los comerciantes informales son responsables económicamente de 3 en adelante, lo cual constituye más de la mitad del total. Un número significativo de comerciantes sostiene económicamente a 1 o 2 personas. Esto refleja las diferentes estructuras familiares y las obligaciones económicas que enfrentan los comerciantes en el ámbito del comercio informal.

**Figura 10**

*Miembros del hogar que dependen económicamente del Comerciante Informal*

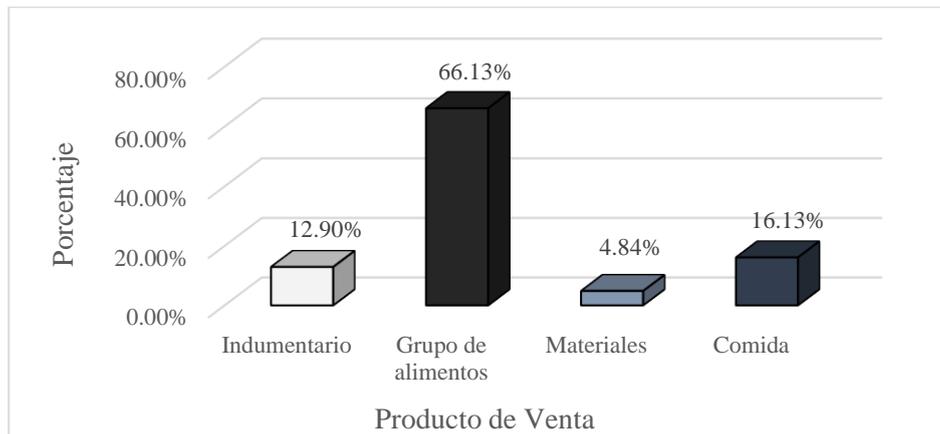


La Figura 11 refleja que la variedad de productos ofrecidos por los comerciantes informales es amplia. La categoría con mayor demanda es Alimentos (Carnes, Marisco, Verduras, Legumbres, Hortalizas, Frutas, Lácteos y Plantas Medicinales) con 66,13 %. En contraste, la categoría Materiales (Productos de Limpieza, Artículos plásticos, Utensilios de

Cocina) es atendida por 3 comerciantes que corresponde a un 4,84 %, sugiriendo que estos productos son menos solicitados o que hay una oferta limitada. Las categorías de Indumentario y Comida tienen una presencia moderada, con un 12,90 % y un 16,13 % respectivamente, lo que podría indicar una competencia equilibrada o una demanda constante.

**Figura 11**

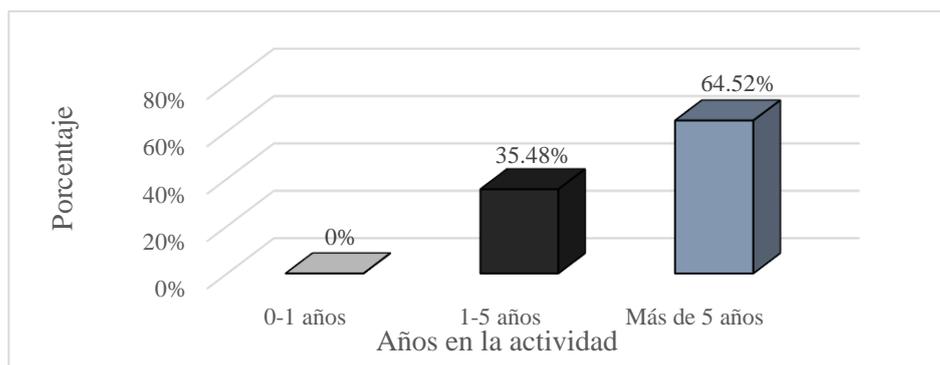
*Tipo de producto de venta que ofrece el Comerciante Informal*



La Figura 12 detalla la experiencia de los comerciantes informales en términos de años dedicados a la actividad, estos datos revelan que la gran mayoría de los comerciantes informales tienen una experiencia considerable, con más de 5 años en dicha actividad económica, lo que representa casi dos tercios del total. Por otro lado, una proporción significativa ha estado involucrada entre 1 y 5 años en el comercio informal.

**Figura 12**

*Años que lleva en la actividad el Comerciante Informal*

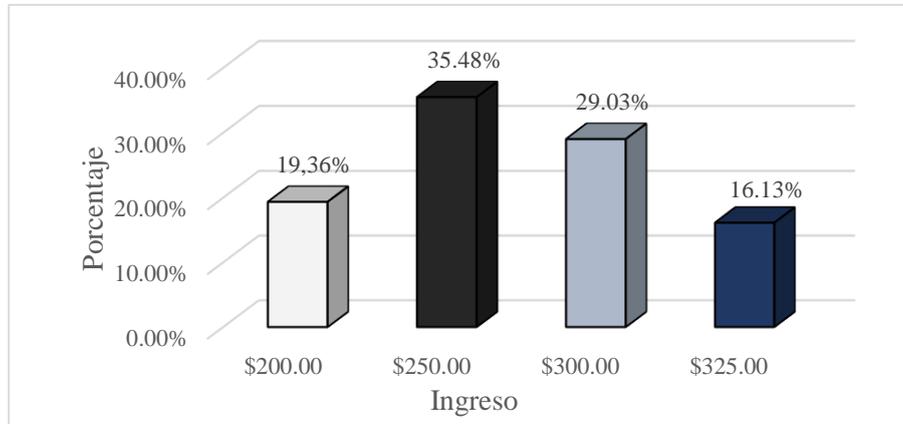


En la Figura 13 muestra que la mayoría de los comerciantes informales ganan \$ 250,00 al mes, lo que representa más de un tercio del total. El siguiente grupo grande gana \$ 300,00, seguido por aquellos que ganan \$ 200,00 y \$ 325,00 respectivamente. Esto evidencia una variación en los niveles de ingresos dentro del comercio informal, con una concentración de

comerciantes en el rango de \$ 250,00 a \$ 300,00 mensuales. Es decir, el 54,83 % están por debajo de la mitad del SBU de Ecuador.

**Figura 13**

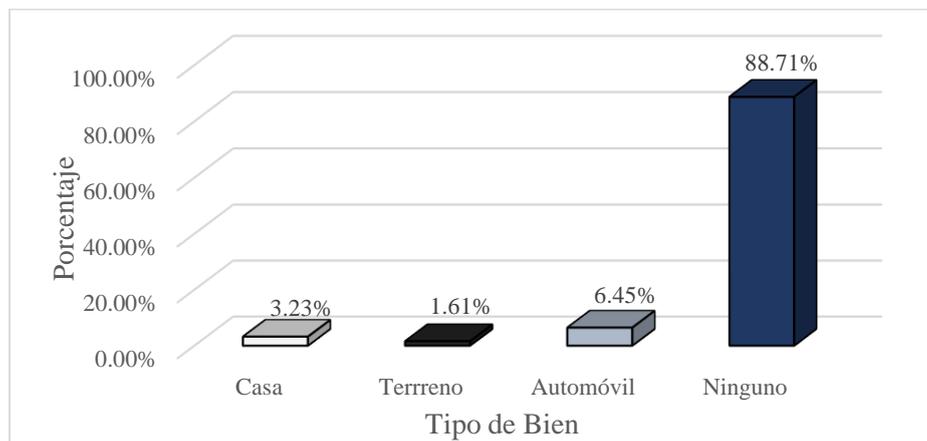
*Ingreso mensual del Comerciante Informal*



La Figura 14 desglosa los bienes que poseen los comerciantes informales, estos resultados indican que el 88,71 % de los encuestados no poseen bienes materiales como casas, terrenos o automóviles. Solo un pequeño porcentaje de las personas encuestadas reportaron tener alguno de estos bienes, lo que podría reflejar las condiciones económicas adquisitivas de los participantes o la naturaleza del comercio informal en el que se encuentran involucrados

**Figura 14**

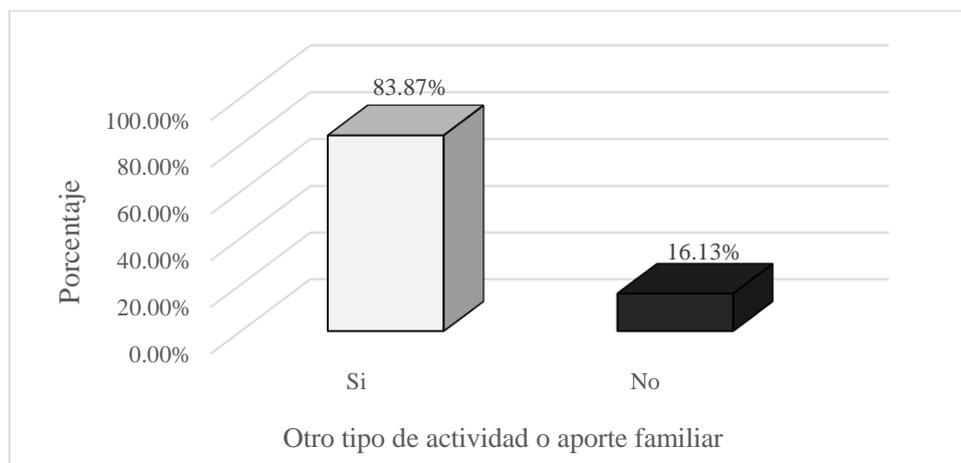
*Tipo de bien de mayor valor que posee el Comerciante Informal*



La Figura 15 indica que el 83,87 % (52 personas) participan en otra actividad económica para generar aportes adicionales, mientras que un 16,13 % (10 personas) no realizan alguna otra actividad o no contribuyen de manera adicional al sustento familiar.

**Figura 15**

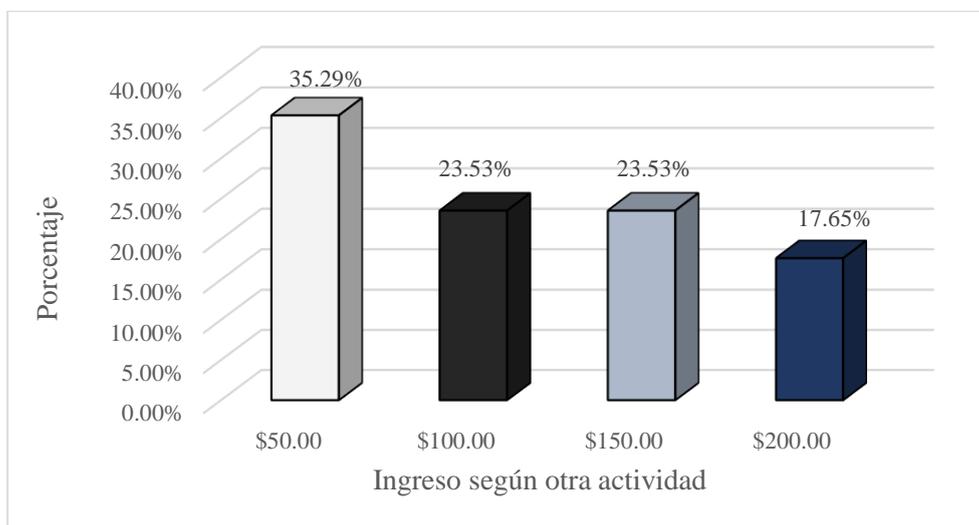
*Otro tipo de ingreso generado por actividad o por aporte familiar del Comerciante Informal*



La Figura 16 refleja los ingresos generados por otro tipo de actividad, además del comercio informal. Estos datos indican que un 23,53 % de las personas encuestadas obtienen \$ 100,00 adicionales a través de otras actividades. Un 35,29 % gana \$ 50,00, mientras que un 23,53 % logra \$150,00 extra. Solo un pequeño porcentaje, correspondiente al 17,65 %, consigue \$ 200,00 adicionales. Esto refleja la diversidad de ingresos secundarios que las personas involucradas en el comercio informal generan para apoyar su economía familiar.

**Figura 16**

*Ingreso por otro tipo de actividad que genera el Comerciante Informal*



### **6.1.2. Sección II: Aspectos de nivel de acceso a servicios y productos financieros**

Para medir el nivel del acceso de servicios y productos financieros se aplicó una escala de calificación que constará de tres criterios: Bajo, Medio y Alto. En esta sección el cuestionario contiene 26 preguntas.

Con el fin de evaluar los niveles del acceso, uso y calidad de servicios financieros se plantea la Tabla 3

**Tabla 3**

*Acceso a Servicios y Productos Financieros*

| <b>Dimensión</b> | <b>Pregunta</b>   |
|------------------|---|
| Acceso           | Pregunta 15 (se exploró 9 características que determinan el nivel de acceso) (sub. preguntas 15.1 a la 15.9)    |
| Uso              | Pregunta 16 (se exploró 10 características que determinan el nivel de uso) (sub. Preguntas 16.10 a la 16.20)    |
| Calidad          | Pregunta 17 (se exploró 6 características que determinan el nivel de calidad) (sub. Preguntas 17.21 a la 17.26) |

*Nota.* Determinado por medio de la encuesta aplicada (Ver Anexo 2)

Se procedió a la creación de la base de datos para la variable, utilizando los datos recopilados mediante la encuesta valorada en escala de Likert. De acuerdo con las dimensiones predefinidas, se calcularon los puntajes totales para las dimensiones; de acceso, uso y calidad. Posteriormente, con los resultados obtenidos a través de este instrumento, se llevó a cabo los Estadísticos Descriptivos, cuyos resultados se presentan en la Tabla 4

**Tabla 4**

*Estadísticos Descriptivos*

| <b>Estadísticos Descriptivos</b> |       |
|----------------------------------|-------|
| Media                            | 39.24 |
| Desv. estándar                   | 7.019 |
| Mínimo                           | 26    |
| Máximo                           | 52    |

*Nota.* La media toma valor de X

De acuerdo con las dimensiones predeterminadas, se calculó el promedio aritmético de los puntajes totales, así como la desviación estándar para la aplicación de la escala de Stanones. Esto se realizó utilizando una constante de 0.75 y determinando los límites de los valores agrupados mediante el establecimiento de valores "a" y "b", donde:

#### Ecuación 4

Media Aritmética

$$a = X - 0.75 \text{ (DS)} \qquad b = X + 0.75 \text{ (DS)} \qquad (4)$$

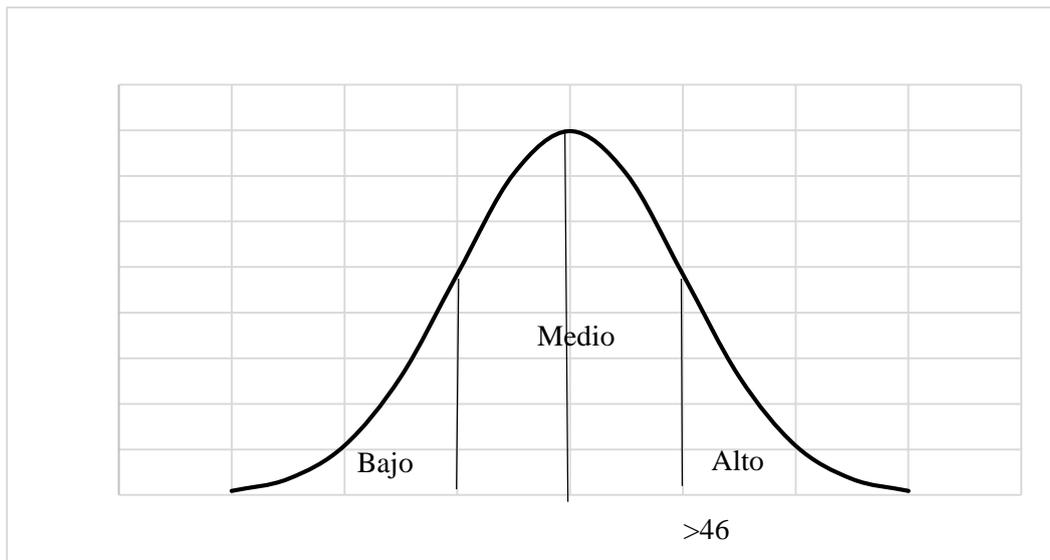
De esta forma el coeficiente permitirá conocer los intervalos por puntajes alcanzados en la variable:

$$\begin{aligned} a &= X - 0.75 \text{ (DS)} & b &= X + 0.75 \text{ (DS)} \\ a &= 39.24 - 0.75(7.019) & b &= 39.24 + 0.75(7.019) \\ a &= 33.97 = 34 & b &= 44.50 = 45 \end{aligned}$$

Los resultados se plasman de manera gráfica en la Figura 17, dentro de la población de estudio se estableció una medida de bajo, medio y alto en cuanto a acceso, uso y calidad de los servicios y productos financieros.

#### Figura 17

Escala de Estaninos



Nota. La gráfica muestra la distribución de niveles mediante la escala de Stanones

Para evaluar estas dimensiones, se emplea el "Barómetro de tres niveles", el cual asigna un puntaje a cada comerciante informal en función de su nivel de acceso, uso y calidad de los productos y servicios financieros. Este instrumento se fundamenta en los siguientes intervalos de puntaje, como se observa en la Tabla 5

**Tabla 5**

*Barómetro de tres niveles*

| <b>Categoría</b> | <b>Intervalo</b>  |
|------------------|---|
| Nivel Bajo       | Al obtener un puntaje menor a 34 punto la persona tiene un nivel bajo de acceso a servicios y productos financieros   |
| Nivel Medio      | Al obtener un puntaje de 35 a 45 puntos la persona tiene un nivel medio de acceso a servicios y productos financieros |
| Nivel Alto       | Al obtener un puntaje mayor a 46 puntos la persona tiene un nivel medio de acceso a servicios y productos financieros |

A continuación, se presentarán los resultados de la evaluación realizada a los 62 comerciantes informales en relación con su nivel de acceso a productos y servicios financieros. Como se puede observar los puntajes obtenidos por parte de los vendedores informales en la siguiente Tabla 6

**Tabla 6***Puntajes alcanzados por los comerciantes informales*

| <b>Nivel</b> | <b>Personas que se encuentran en ese nivel</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------|--|-------------------|
|              | 2  | 3,2               |
|              | 1  | 1,6               |
| Bajo         | 3  | 4,8               |
|              | 1  | 1,6               |
|              | 3  | 4,8               |
|              | 1  | 1,6               |
|              | 1  | 1,6               |
| Medio        | 6  | 9,7               |
|              | 2  | 3,2               |
|              | 3  | 4,8               |
|              | 3  | 4,8               |
|              | 7  | 11,3              |
|              | 2  | 3,2               |
|              | 2  | 3,2               |
|              | 3  | 4,8               |
|              | 1  | 1,6               |
| Alto         | 2  | 3,2               |
|              | 3  | 4,8               |
|              | 1  | 1,6               |
|              | 5  | 8,1               |
|              | 2  | 3,2               |
|              | 4  | 6,5               |
|              | 1  | 1,6               |
|              | 1  | 1,6               |
|              | 2  | 3,2               |

A partir de la información contenida en esta tabla, se procede a categorizar a las personas de acuerdo a sus niveles de acceso a servicios y productos financieros, considerando los puntajes obtenidos. Como se lo puede visualizar en la Tabla 7

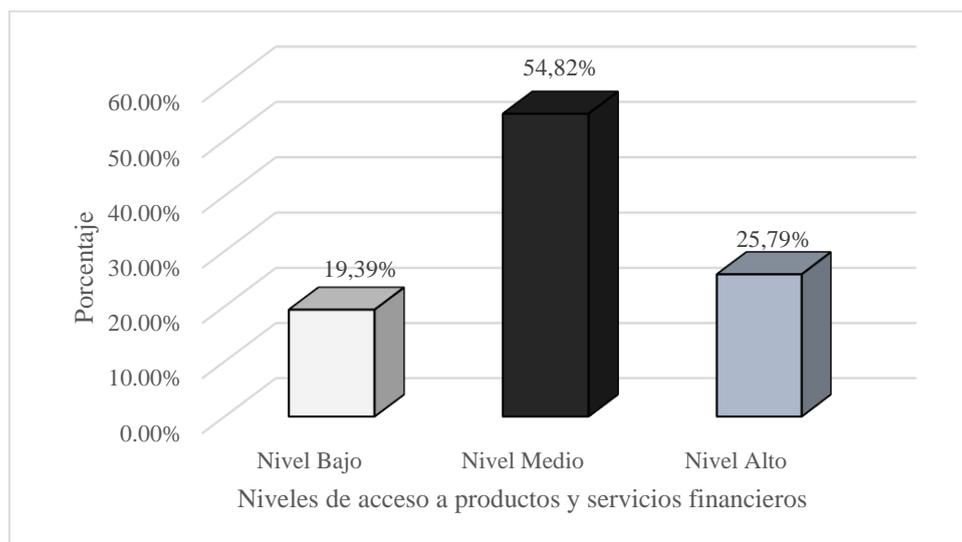
**Tabla 7***Nivel de acceso a servicios y productos financieros que se encuentran los comerciantes informales*

| <b>Niveles</b> | <b>Personas que se encuentran en ese nivel</b> | <b>Porcentaje</b> |
|----------------|--|-------------------|
| Nivel Bajo     | 12   | 19,39             |
| Nivel Medio    | 34   | 54,82             |
| Nivel Alto     | 16   | 25,79             |

La Figura 18 ilustra que el nivel de acceso financiero más prevalente entre los comerciantes informales es el Nivel Medio, con un 54,82 % de las personas ubicadas en ese segmento. En contraste, el Nivel Bajo de acceso financiero es menos frecuente, comprendiendo solo el 19,39 % de los participantes. El acceso financiero intermedio, identificado como Nivel Alto, abarca al 25,79 % de las personas evaluadas. Aquellos comerciantes informales clasificados en el nivel bajo enfrentan mayores barreras y desafíos al intentar acceder a productos y servicios financieros. Por otro lado, el nivel medio refleja una cobertura moderada para estos servicios y productos. Finalmente, el nivel alto indica que los vendedores informales disfrutan de una experiencia más satisfactoria en términos de acceso, uso y calidad en los servicios y productos financieros proporcionados por sus instituciones financieras.

**Figura 18**

*Nivel de acceso a servicios y productos financieros que se encuentran los comerciantes informales*

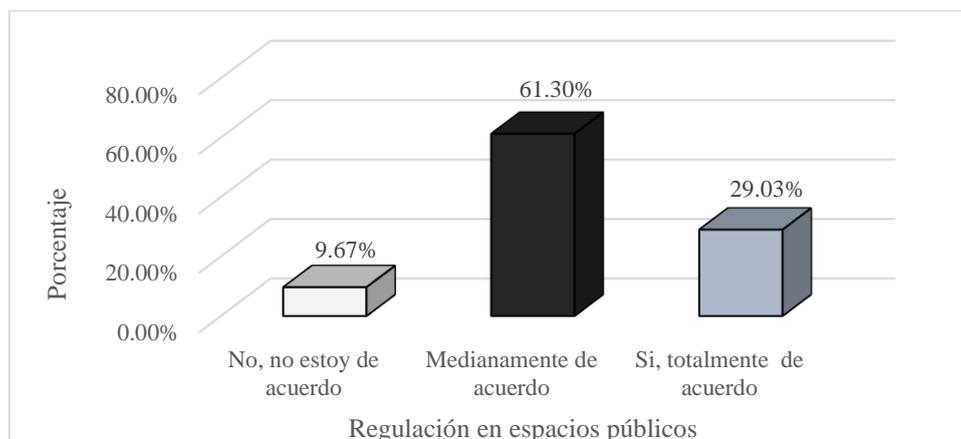


### **6.1.3 Sección III: Aspectos de Status del comerciante informal**

La Figura 19 detalla el grado de satisfacción de los comerciantes informales ante la normativa de regulación del espacio público establecido en las ordenanzas municipales, se puede evidenciar que el 61,30 % correspondiente a 38 encuestados esta medianamente de acuerdo, seguidos por un 29,03 % que representan a 18 encuestados que respondieron estar totalmente de acuerdo y finalmente un 9,67 % que corresponde a 6 encuestados manifestaron no estar de acuerdo, debido a que la regulación del espacio público no permite el desarrollo de sus actividades.

**Figura 19**

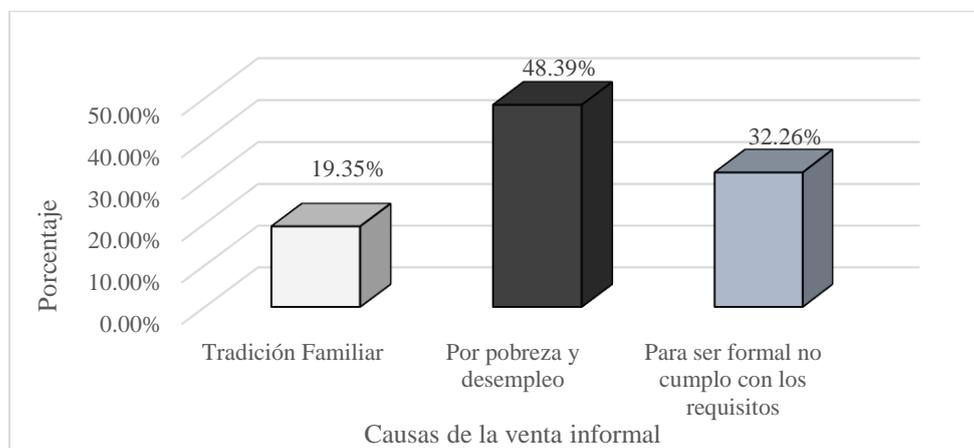
*Regulación en espacios Públicos*



La Figura 20 refleja las causas por las cuales los encuestados decidieron dedicarse a la venta informal, el 48,39 % de los encuestados que corresponde a 30 personas respondieron que la pobreza y falta de empleo los llevo a tomar dicha decisión, el 32,26 % que representa a 20 encuestados señalaron que no cumplen los requisitos necesarios para dedicarse a la venta formal y el 19,35 % que corresponde a 12 encuestados señalan que su actividad se debe a una tradición familiar.

**Figura 20**

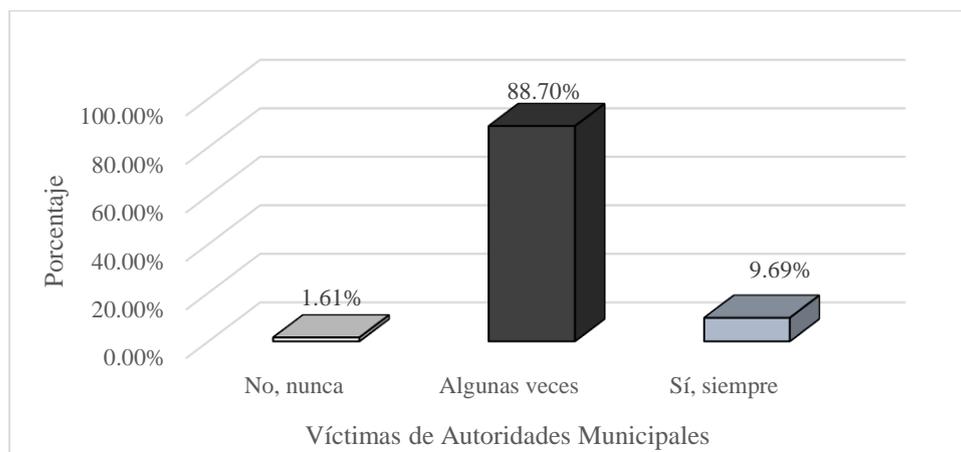
*Causas de la venta informal*



La Figura 21 muestra el porcentaje de vendedores informales que han señalado ser víctimas de Autoridades Municipales, los datos reflejan que el 88,70 % que corresponde a 55 encuestados han señalado ser víctimas algunas veces de las Autoridades Municipales, siendo este el porcentaje más alto, el 9,69 % que representa a 6 encuestados mencionan que siempre han sido víctimas de las Autoridades Municipales y el 1,61 % que corresponde a un encuestado señala nunca haber sido víctima de las Autoridades de Control Municipal.

**Figura 21**

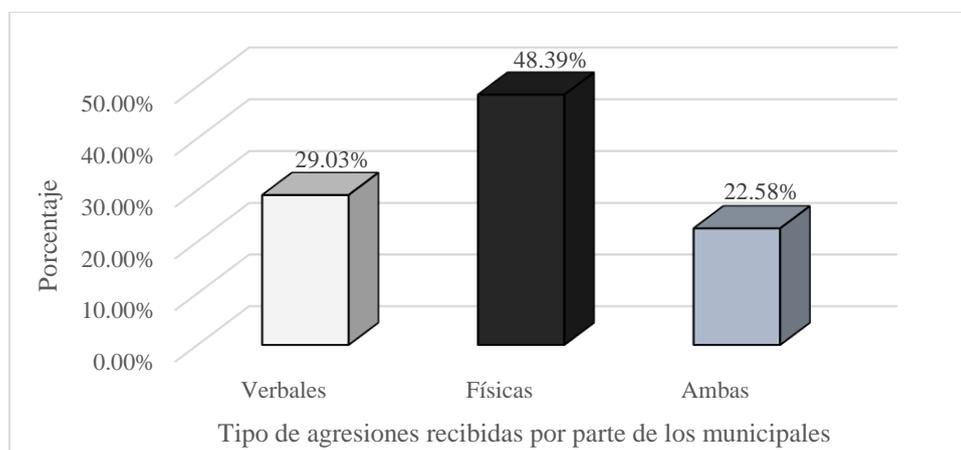
*Víctimas de Autoridades Municipales*



La Figura 22 muestra los tipos de agresiones que los vendedores informales han recibido por parte de las Autoridades Municipales, estos porcentajes indican que 30 encuestados que representan al 48,39 % han sido víctimas de agresiones físicas, mientras que 18 encuestados que equivale a un 29,03 % señalan haber recibido agresiones verbales y 14 de los encuestados correspondiente al 9,69 % mencionan haber sido víctimas de ambas agresiones es decir tanto físicas como verbales por parte de las Autoridades Municipales.

**Figura 22**

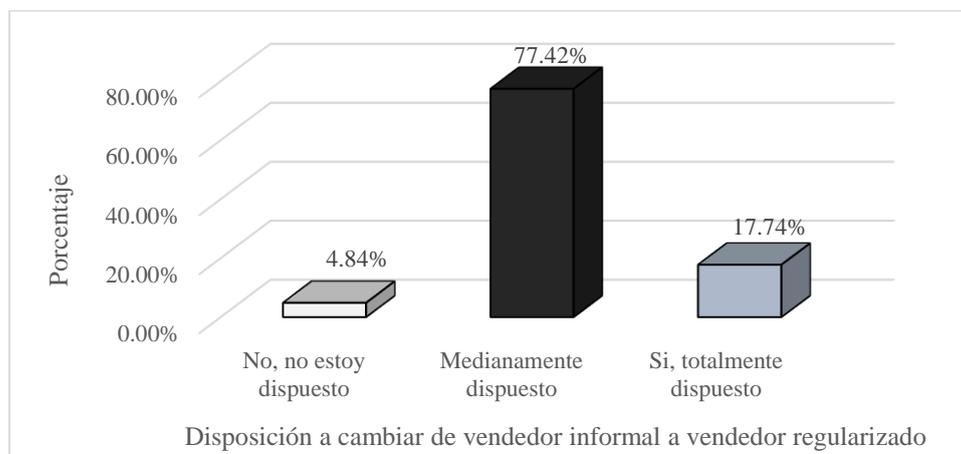
*Tipos de Agresiones recibidas por parte de los municipales*



En la Figura 23 se muestra el grado de aceptación de los vendedores informales con respecto a la disposición de ser vendedores regularizados, 48 encuestados que representan al 77,42 % mencionan estar medianamente dispuestos a ser vendedores regularizados, 11 encuestados que son el 17,17 % mencionan estar totalmente dispuestos a ser vendedores regularizados y 3 encuestados que son el 4,84 % manifiestan no estar dispuestos a ser vendedores regularizados.

**Figura 23**

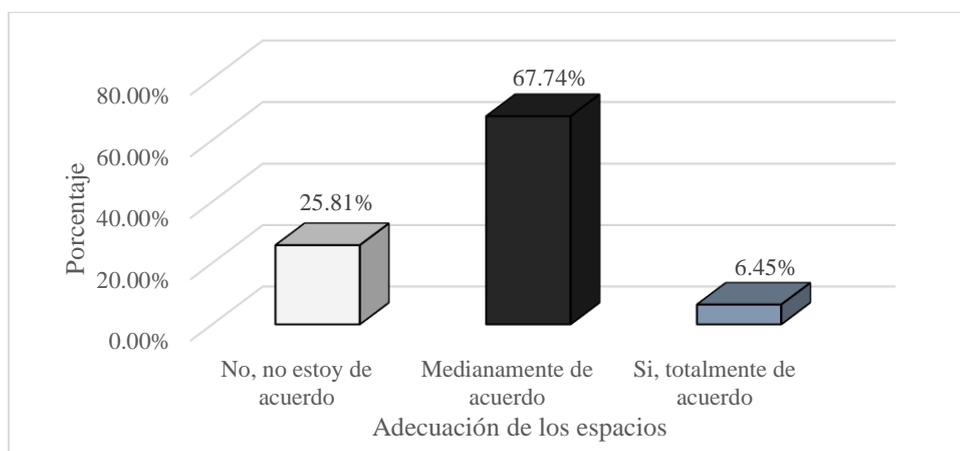
*Vendedores informales a ser vendedores regularizados*



La Figura 24 detalla la opinión de los vendedores informales con respecto a la adecuación de espacios para la venta de sus productos, 42 encuestados que representan el 67,74 % mencionan estar medianamente de acuerdo con el espacio que ocupan para la realización de sus actividades, 16 de los encuestados que son el 25,81 % mencionan no estar de acuerdo y 4 de los encuestados que son el 6,45 % manifiestan si estar de acuerdo con los espacios que usan para la venta y comercialización de sus productos.

**Figura 24**

*Adecuación de espacios*

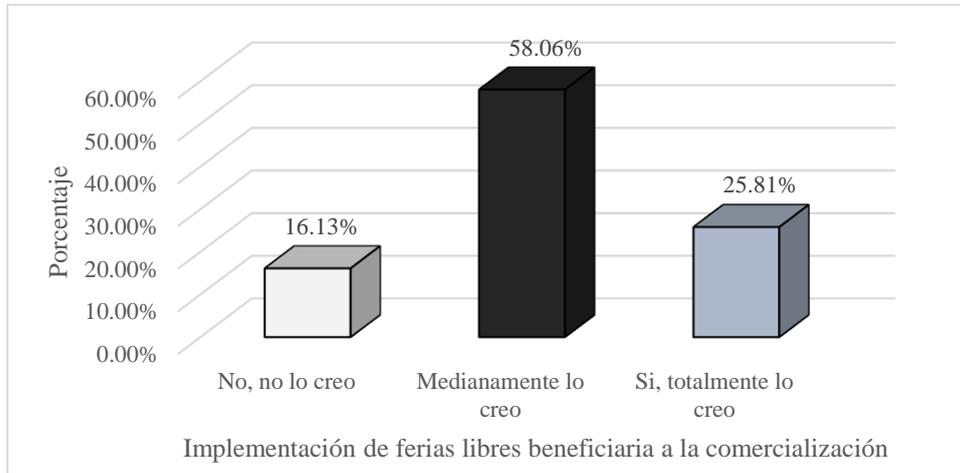


La Figura 25 refleja la opinión que tienen los comerciantes informales en relación a la implementación de más ferias libres para la comercialización de sus productos, de esta manera 36 encuestados que equivalen al 58,06 % medianamente creen que implementar ferias libres aportarían a la comercialización de sus productos, 16 de los encuestados equivalente a 25,81 % manifiestan estar totalmente de acuerdo con la implementación de ferias libres para

comercializar sus productos y 10 encuestados que corresponde al 16,13 % no creen que las ferias libres beneficiarían al comercio de sus productos.

**Figura 25**

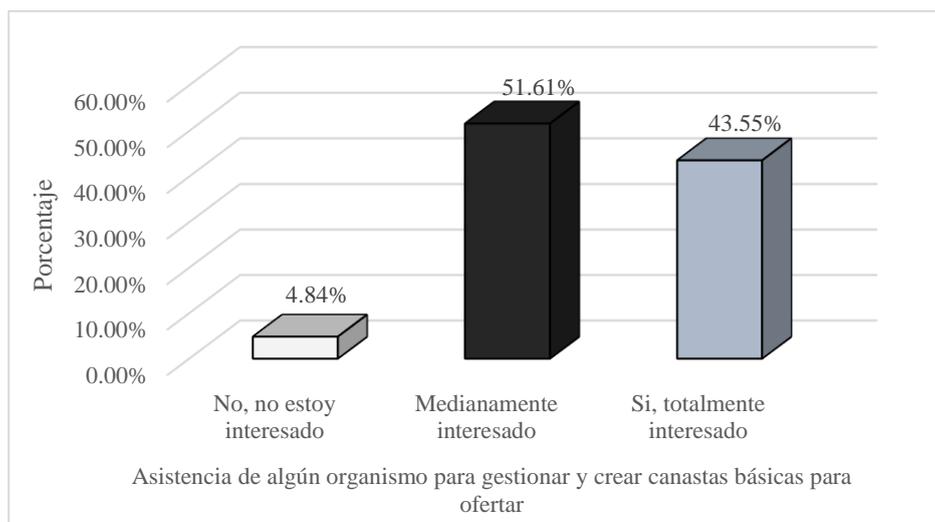
*Implementación de más ferias libres a la comercialización*



La Figura 26 muestra el interés de recibir asistencia de algún organismo para gestionar y crear canastas básicas de víveres que puedan comercializar para apoyar su actividad como vendedor ambulante informal, siendo así que 32 encuestados que representa el 51,61 % están medianamente interesados en recibir el apoyo y asistencia para fomentar su labor como vendedor ambulante informal, 27 de los encuestados que corresponde al 43,55 % mencionan estar totalmente de acuerdo y 3 de los encuestados que son 4,84 % manifiestan no estar interesados en ese tipo de ayudas o aportes porque solo quedan en ofertas y no se cumplen.

**Figura 26**

*Asistencia de algún organismo para gestionar y crear canastas básicas para ofertar*



**6.2. Objetivo 2: Identificar los factores socioeconómicos que se relacionan en el acceso de los comerciantes informales a los servicios y productos financieros.**

**6.2.1. Modelo Econométrico - Modelo Logit Ordenado**

En esta sección se examina los factores que influyen en los diferentes niveles de variables de interés. Para este propósito cómo se han agrupado las variables socioeconómicas (consulte la Tabla 8) en categorías de bajo, medio y alto nivel. Debido a la naturaleza de las variables dependiente, se ha optado por utilizar el Modelo Logit Ordenado, que permite prever la probabilidad de transitar de una categoría a la siguiente, (por ejemplo, de nivel bajo a nivel medio) en el orden establecido por las variables. En otras palabras, este modelo ayuda a estimar cómo influye las variables independientes  $X$  en la probabilidad de avanzar hacia la siguiente categoría. Lo más interesante en este modelo es entender cómo el comportamiento de las variables  $X$  altera las probabilidades de ocurrencia de los eventos de  $Y$  (Gómez, 2011).

**Tabla 8**

*Variables codificadas del modelo Logit Ordenado*

| <b>Categoría</b>                                    | <b>Variables</b>        | <b>Valores</b> | <b>Tipo de Variable</b> |
|---|-------------------------|----------------|-------------------------|
| Nivel de acceso a servicios y productos financieros | Bajo                    | 0              | Dependiente             |
|   | Medio                   | 1              |                         |
|   | Alto                    | 2              |                         |
| Sexo  | Masculino               | 0              | Independiente           |
|   | Femenino                | 1              |                         |
| Edad  | 18 y 29 años            | 0              | Independiente           |
|   | 30 y 44 años            | 1              |                         |
| Formación Académica                                 | Primaria                | 0              | Independiente           |
|   | Secundaria              | 1              |                         |
| Estado Civil  | Soltero                 | 0              | Independiente           |
|   | Casado y Unión de Hecho | 0              |                         |
|   | Divorciado              | 1              |                         |
| Cargas Familiares                                   | Viudo                   | 2              | Independiente           |
|   | Hasta 2                 | 0              |                         |
| Ingreso Promedio Mensual                            | 3 en adelante           | 1              | Independiente           |
|   | menos de \$ 225         | 0              |                         |
| Otros Ingresos                                      | más de \$ 225           | 1              | Independiente           |
|   | Si                      | 0              |                         |
| Préstamos Usura                                     | No                      | 1              | Independiente           |
|   | Siempre he tenido       | 0              |                         |
|   | Algunas veces he tenido | 1              |                         |
|   | Nunca he tenido         | 2              |                         |

**6.2.1.1 Especificación del Modelo Logit Ordenado.** Como se ha mencionado anteriormente, en la regresión logística ordenada se examinan los signos que indican la relación

entre cada variable independiente y la variable dependiente. La metodología de la regresión logística ordinal parte del supuesto de una variable cualitativa  $Y$  con sus categorías ordenadas  $Y_1, Y_2, \dots, Y_k$ . Uno de los objetivos de este enfoque es explicar el comportamiento de la variable  $Y$  utilizando las variables independientes  $X_1, X_2, \dots, X_k$ . La forma funcional del modelo en la cual se relaciona estas variables se expresa en la siguiente fórmula (Juárez et al., 2016):

### Ecuación 5

*Forma Funcional del Modelo Logit*

$$f(y_j(X)) = \log \left[ \frac{y_j(X)}{1-y_j(X)} \right] = \log \left[ \frac{P(Y \leq y_j: X)}{P(Y > y_j: X)} \right] = \alpha_j + \beta X, j = 1, 2, \dots, k - 1 \quad (5)$$

donde  $y_j(X) = P[(Y \leq y_j: X)] = \frac{e^{\alpha_j + \beta X}}{1 + e^{\alpha_j + \beta X}}$ . Es llamada la función de enlace Logit. Los parámetros del modelo a estimar son  $\alpha_j$  y  $\beta = (\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_m)$ .

**6.2.1.2 Modelo Matemático y Econométrico.** A continuación, se presentan el modelo matemático donde da a conocer las variables independientes del nivel de acceso a servicios y productos financieros en el caso de estudio. Se asume que los aspectos socioeconómicos tienen una influencia en el acceso al sistema financiero

### Ecuación 6

*Modelo Matemático y Econométrico*

*Nivel de acceso a serv. y product. financieros*

$$\begin{aligned} &= \beta_0 + \beta_1 \text{Sexo} + \beta_2 \text{Edad} + \beta_3 \text{Formación Académica} + \beta_4 \text{Estado Civil} \\ &+ \beta_5 \text{Cargas Familiares} + \beta_6 \text{Ingreso Promedio Mensual} + \beta_7 \text{Otros Ingreso} \\ &+ \beta_8 \text{Préstamos de Usura} \end{aligned} \quad (6)$$

Se rechaza la hipótesis nula, es decir se rechaza que el modelo es nulo y que no tiene predictores o el efecto de todas las variables es 0, es decir se acepta que la predicción del resultado es buena debido al efecto combinado de todas las variables, en otras palabras, el modelo describe correctamente los datos o que es lo mismo. La Tabla 9 muestra la información de ajuste de los modelos, en donde este tiene un p-valor de 0,000., es decir, es menor al nivel de significancia de 5 %, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa, esto muestra que hay una mejora significativa en ajuste en comparación con el modelo nulo, así mismo es beneficioso utilizar dentro de esta investigación las variables explicativas seleccionadas, ya que mejoran el ajuste de los datos.

**Tabla 9**

*Información de ajuste de Modelo*

| Modelo            | Verosimilitud | Chi-cuadrado | gl | p-valor |
|-------------------|---------------|--------------|----|---------|
| Sólo intersección | 122,225       |              |    |         |
| Final             | 68,362        | 53,864       | 12 | 0,000   |

*Nota.* Los grados de libertad (gl) representan la cantidad de datos u observaciones disponibles que pueden cambiar sin restricciones al estimar parámetros estadísticos.

$$H_0 = \text{El efecto combinado de las variables es } = 0$$

$$H_1 = \text{El efecto combinado de todas las variables es diferentes de } 0$$

En síntesis, las variables utilizadas (Sexo, Edad, Formación Académica, Estado Civil, Cargas Familiares, Ingreso promedio Mensual Posee algún bien, otros Ingreso y Préstamos de Usura) predice los niveles bajo, medio y alto de acceso a los servicios y productos financieros de los comerciantes informales que se ubican alrededor del Mercado Centro Comercial.

La Tabla 10 presenta mediciones para el ajuste global que tiene los estadísticos Pseudo  $R^2$ . Los valores de pseudo  $R^2$  de Cox y Snell, Nagelkerke son muy similares que en un modelo Logit Ordinal, se espera: 0,581 y 0,672; en lo que se refiere y McFadden = 0,436, se interpreta que el 43,6 % de la mejora en la predicción del resultado del modelo se debe a las variables explicativas en comparación con el resultado que se obtuviera sin estas variables. En los tres estadísticos del  $R^2$  se obtienen resultados mayores a 0.

**Tabla 10**

*Pseudo R- cuadrado*

| <b>Estadísticos</b> | <b>Explicación</b> |
|---------------------|--------------------|
| Cox y Snell         | 0,581              |
| Nagelkerke          | 0,672              |
| McFadden            | 0,436              |

La información de la Tabla 11 es muy importante ya que en el modelo general se muestra la información de los coeficientes del modelo y los efectos marginales se presentan en el modelo 1, 2 y 3 cuyo signo indica la relación entre las variables que hace aumentar o disminuir las probabilidades de que al corresponder a una categoría o a otra las variables independientes hacen que por ejemplo que un signo positivo sea relacione con un aumento de la probabilidad de que la variable dependiente caiga en una categoría mayor y el signo negativo haga que la probabilidad sea mayor de que la variable dependiente caiga en una categoría más baja. De esta forma se indica que:

El **estado civil** es significativo al 0,10, y de acuerdo con la codificación se evidencia que los hombres tienen mayor probabilidad de acceder a los servicios y productos financieros que las mujeres ya que tiene un coeficiente positivo de 2,21; del mismo modo los comerciantes que tengan **otros ingresos** aparte del que recaudan por las actividades informales, hace que la probabilidad de acceder a los servicios y productos financieros sea mayor con una significancia de  $p < 0,05$ .

En lo que respecta al hecho de **tener préstamos de usura**, la variable es significativa en el modelo y señala que el **poseer siempre y adquirir algunas veces préstamos de usura** reduce en ambos casos la posibilidad de que los comerciantes informales tengan un mayor nivel de acceso a los servicios y productos financieros en relación con las personas que nunca han tenido un préstamo de usura o informal. Este dato es interesante ya que los oficiales o personal de crédito podrían hacer un análisis cualitativo y concluir también que por otro lado si los comerciantes acceden a este tipo de créditos, es porque están en la capacidad de asumir el costo y bien podrían acceder más bien a un crédito bancario con un costo o interés legal.

En lo que respecta a los modelos (1), (2) y (3) que se traducen en los efectos marginales de cada categoría, se establece las probabilidades de que los comerciantes informales pasen de un nivel bajo a un medio o un nivel alto, de esta forma se muestra que:

El **que no tengan ingresos** reduce la probabilidad de que su nivel de acceso a los servicios sea más alto a diferencia de los que sí tienen ingresos hace que se encuentren en el nivel alto de acceso de servicios financieros, los resultados se muestran en los coeficientes del modelo (1) = -0,3415449; modelo (2) = -0,1126348 y modelo (3) = 0,4541797.

Los efectos marginales en lo que respecta al **tener préstamos de usura**, que es una variable nominal, hace que: a medida que la variable predictora, sea el siempre tener este tipo de préstamos coeficiente = -0,2769229 o tenerlos algunas veces coeficiente = -0,3136046 en los comerciantes que tienen un nivel alto de acceso a los servicios financieros, disminuye la posibilidad de continuar en este nivel de acceso a los productos y servicios financieros. En cambio, en los comerciantes de nivel bajo cuyo coeficiente es = 0,1589884 y que de pasar de tener siempre préstamos de usura a pasar a tenerlos algunas veces coeficiente = 0,2015257 o a nunca tenerlos, aumenta la posibilidad de estar en un nivel alto de acceso a servicios y productos financieros.

**Tabla 11**

*Significancia estadística de las variables independientes y efectos marginales*

| VARIABLES                       | Modelo General          |                 | (Modelo 1) <sup>a</sup>               |                 | (Modelo 2) <sup>a</sup>                |                 | (Modelo 3) <sup>a</sup>               |                 |
|---------------------------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------------|-----------------|--|-----------------|---------------------------------------|-----------------|
|                                 | Coeficientes del modelo |                 | Efectos Marginales para el nivel bajo |                 | Efectos marginales para el nivel medio |                 | Efectos marginales para el nivel alto |                 |
|                                 | Coef                    | p-valor         | dy/dx                                 | p-valor         | dy/dx                                  | p-valor         | dy/dx                                 | p-valor         |
| <b>Sexo</b>                     | 0,001911                | 0,998           | -0,0001481                            | 0,998           | -0,0000488                             | 0,998           | 0,000197                              | 0,998           |
| <b>Edad</b>                     | 0,9525099               | 0,247           | -0,0738309                            | 0,259           | -0,024348                              | 0,272           | 0,0981789                             | 0,222           |
| <b>Formación Académica</b>      | 0,7395327               | 0,409           | -0,0573226                            | 0,414           | -0,0189039                             | 0,425           | 0,0762265                             | 0,396           |
| <b>Estado Civil</b>             |                         |                 |                                       |                 |  |                 |                                       |                 |
| Soltero                         | 0,8951553               | 0,331           | -0,0578854                            | 0,345           | -0,0452734                             | 0,307           | 0,1031587                             | 0,313           |
| Casado y unión de hecho         | 2,211797                | <b>0,092*</b>   | -0,139055                             | <b>0,048**</b>  | -0,1235773                             | 0,154           | 0,2626323                             | <b>0,084*</b>   |
| Divorciado                      | 0,6193117               | 0,651           | -0,0403531                            | 0,647           | -0,0297166                             | 0,678           | 0,0700697                             | 0,658           |
| Viudo (Ref)                     | 0,1683428               | 0,822           | -0,0130486                            | 0,822           | -0,0043032                             | 0,826           | 0,0173517                             | 0,822           |
| <b>Cargas Familiares</b>        |                         |                 |                                       |                 |  |                 |                                       |                 |
| <b>Ingreso Promedio Mensual</b> | 0,033997                | 0,972           | -0,0026352                            | 0,972           | -0,000869                              | 0,972           | 0,0035042                             | 0,972           |
| <b>Posee algún bien</b>         | 0,5188221               | 0,668           | -0,0402149                            | 0,672           | -0,0132621                             | 0,668           | 0,053477                              | 0,666           |
| <b>Otros Ingresos</b>           | 4,406352                | <b>0,000***</b> | -0,3415449                            | <b>0,000***</b> | -0,1126348                             | 0,253           | 0,4541797                             | <b>0,001***</b> |
| <b>Préstamos de Usura</b>       |                         |                 |                                       |                 |  |                 |                                       |                 |
| Siempre ha tenido               | -2,160384               | <b>0,011***</b> | 0,1589884                             | <b>0,012***</b> | 0,1179345                              | <b>0,015***</b> | -0,2769229                            | <b>0,003***</b> |
| Algunas veces                   | -2,692358               | <b>0,006***</b> | 0,2015257                             | <b>0,004***</b> | 0,1120789                              | 0,054           | -0,3136046                            | <b>0,000***</b> |
| Nunca ha tenido (Ref)           |                         |                 |                                       |                 |  |                 |                                       |                 |

*Nota.* Para realizar el análisis de los efectos marginales se han tomado en cuenta la significancia  $p < 0,05$  de las variables

**6.2.1.3 Prueba de hipótesis de odds proporcionales.** Una de las evaluaciones fundamentales para el modelo de regresión ordinal (Logit Ordenado) es la comprobación de la igualdad de los efectos multiplicativos de las variables independientes en las diferentes categorías de la variable dependiente. Al referirse a la proporción, esto implica que al emplear el modelo Logit Ordenado, solo se requiere prever un coeficiente para cada variable independiente (Silva, 2021).

El p-valor=0,05 de la prueba de líneas paralelas muestra la validez del supuesto de proporcionalidad lo que implica que, si hay N categorías en la respuesta, solo hay un parámetro ( $\beta$ ) para cada una de las variables predictoras o explicativas. Sin embargo, sigue habiendo constantes separadas ( $\alpha_g$ ) para cada una de las N-1 comparaciones. Esto contradice a lo señalado en los modelos logit politómica o multinomial, donde hay N-1 parámetros para cada variable predictora. De esta forma se plantea las hipótesis de proporcionalidad de los Odds Ratios.

$$H_0 = \text{No existen Odds Proporcionales}$$

$$H_1 = \text{Existen Odds Proporcionales}$$

La Tabla 12 muestra un valor significativo p-valor<0,05 rechazando la hipótesis nula donde se evidencia que el modelo es mejor o predice mejor que un modelo multinomial, ya que mediante este modelo el odds ratio que valora el efecto de cada variable explicativa sobre las categorizaciones originales es el mismo independientemente donde se establezca el punto de corte en los niveles bajo, medio o alto de acceso a los servicios y productos financieros de los comerciantes informales del mercado centro comercial de Loja

**Tabla 12**

*Prueba de líneas paralelas*

| <b>Modelo</b>  | <b>Verosimilitud -2</b> | <b>Chi-cuadrado</b> | <b>gl</b> | <b>p-valor</b> |
|----------------|-------------------------|---------------------|-----------|----------------|
| Hipótesis nula | 68,362                  |                     |           |                |
| General        | 0,000                   | 68,362              | 12        | 0,000          |

### 6.3. Objetivo 3: Establecer políticas dirigidas a los comerciantes informales en mejorar su estatus y acceso a los productos y servicios financieros.



La informalidad comercial es una realidad en muchas sociedades, donde los comerciantes informales juegan un papel importante, estos individuos operan sus negocios y realizan sus actividades económicas fuera del marco legal y regulatorio establecido. Esta situación se debe en gran medida a los desafíos que enfrentan, entre los cuales destacan la formalización y el acceso a servicios y productos financieros.

El proceso de formalización representa un obstáculo para mejorar su estatus económico-social ya que impide el proceso de formalidad de sus negocios, esto se debe principalmente a una serie de requisitos legales y regulatorios para operar dentro del marco legal establecido. Desde obtener licencias comerciales hasta registrarse ante las autoridades, este proceso puede ser complejo, costoso y, a menudo, intimidante para aquellos que están acostumbrados a operar en la economía informal.

Por otro lado, el acceso a servicios y productos financieros es otro desafío significativo para los comerciantes informales. Muchos de ellos carecen de acceso a cuentas bancarias, créditos formales, seguros y otros servicios financieros básicos. Esta falta de acceso restringe su capacidad para ahorrar, invertir y protegerse contra riesgos financieros, lo que a su vez perpetúa su situación de vulnerabilidad económica.

Por tanto, resulta imperativo la implementación de un plan de acción integral para enfrentar estos desafíos. Dicho plan se estructura en dos partes fundamentales: la primera, dirigida a formalizar los negocios informales con el fin de elevar su estatus socioeconómico; y la segunda, destinada a mejorar el acceso de los comerciantes a servicios y productos financieros.

#### **Plan de Acción para la Formalización y Mejora Socioeconómica de Comerciantes Informales**

##### *Sección 1: Formalización y Mejora del Estatus Económico-Social*

Es fundamental implementar una estrategia integral para formalizar los negocios informales, con el objetivo de mejorar el estatus socioeconómico de los comerciantes. En este sentido, muchos de estos comerciantes están dispuestos a dar el paso hacia la formalización. Sin embargo, es importante considerar opciones que les brinden oportunidades equitativas y efectivas.

Una alternativa viable podría ser la creación de más ferias libres o la reubicación de los comerciantes dentro del Centro Comercial Loja. Sin embargo, al tomar esta medida, es esencial que se preste especial atención a la mejora de la infraestructura del centro comercial. En particular, se debe enfatizar la necesidad construir un nuevo estacionamiento con sistema de iluminación inteligente, pantallas digitales informativas garantizando, aplicación móvil de estacionamiento, así que los clientes puedan acceder cómodamente al lugar y moverse con facilidad. Además de un ascensor inteligente para hacer que el centro comercial sea más innovador y atractivo, con navegación y orientación interactivas y experiencias multimedia y publicidad interactiva.

En resumen, mejora de la experiencia del cliente, un estacionamiento mejorado con tecnología moderna y un ascensor inteligente proporcionarían una experiencia más conveniente y agradable para los visitantes del centro comercial. Esto podría incluir tiempos de espera reducidos, navegación más sencilla y acceso rápido a las tiendas y servicios del centro comercial.

Además de una mayor comodidad y accesibilidad, los ascensores inteligentes facilitarían el acceso a diferentes niveles del centro comercial para personas con movilidad reducida, familias con carritos de bebé o compradores con muchas bolsas. Esto haría que el centro comercial fuera más accesible para una amplia variedad de personas y aumentaría la comodidad de todos los visitantes.

Por lo cual se plantea la Tabla 13

**Tabla 13**

*Plan de Acción para la formalización de negocios y mejora del estatus socio-económico*

| <b>Plan de acción para la formalización de negocios y mejora del estatus socio-económico</b>   |  |  |   |   |  |
|--|--|--|---|---|--|
| <b>Objetivo:</b> Promover la formalización de los negocios informales y mejorar el estatus socioeconómico de los comerciantes, mediante la creación de más ferias libres o la reubicación dentro del Centro Comercial Loja, asegurando al mismo tiempo la mejora de la infraestructura del centro, especialmente en lo referente al estacionamiento, con el fin de incrementar la movilidad, brindar comodidad a los clientes y comerciantes |  |  |   |   |  |
| <b>Estrategia</b>  | <b>Acciones</b>  | <b>Alcance</b>   | <b>Indicadores</b>  | <b>Meta</b>   | <b>Responsable</b>   |
| <b>Sesiones de información y consulta</b>  | Organizar sesiones informativas para sensibilizar a los comerciantes informales sobre los beneficios de la formalización                               | Conocimiento Detallado   | Acuerdos suscritos con los comerciantes informales  | 80% de los comerciantes informales se suscriben a acuerdos con el GAD Municipal en el primer año      | GAD MUNICIPAL  |
|  | Aspectos relacionados con la seguridad social, protección legal y mejora en la imagen y confianza del cliente  | Resolución de Dudas  |   |   |  |
|  | Simplificación de procesos administrativos para la obtención de permisos municipales   | Facilitación de Procesos   |   |   |  |
| <b>Integración a espacios Formales</b>   | Ubicación es espacios adecuados, considerando la creación de más ferias libres o áreas específicas en el Mercado Centro Comercial Loja como la terraza | Reubicación a espacios formales  | Vendedores ambulantes se reubican en espacios formales  | 70% de los vendedores informales se encuentran reubicados en espacios formales en el primer año       | GAD MUNICIPAL  |
|  | Establecer normativas para la gestión de espacios formales, garantizando seguridad y la competencia justa  |  |   |   |  |
| <b>Infraestructura del estacionamiento y gestión de un ascensor inteligente en el Centro Comercial Loja</b>  | Sistema de iluminación inteligente y pantallas digitales informativas y Aplicación móvil de estacionamiento  | Un estacionamiento y ascensor inteligente para un mejor servicio y comodidad a los usuarios. | Incremento en la satisfacción de los clientes y comerciantes con respecto a la comodidad y seguridad del estacionamiento. | Un 30% de construcción de nuevos espacios y la optimización del diseño dentro de un plazo de 12 meses | DEPARTAMENTO DE INFRAESTRUCTURA DELMERCADO CENTRO COMERCIAL LOJA |
|  | Estacionamiento automatizado para el reconocimiento de matrículas y sensores para identificar y asignar espacios de estacionamiento                    |  |   |   |  |
|  | Los ascensores inteligentes cuenten con sistema de entretenimiento integrado   |  |   |   |  |

|   |  |  |  |   |               |
|---|--|--|--|---|---------------|
| <b>Capacitación y formación empresarial</b> | <p>Asesorar a los comerciantes informales para un mejor desempeño ocupacional y empresarial que posibilite la competitividad de su actividad.</p> <hr/> <p>Identificar las necesidades de la capacitación; temas a abordar, preferencias y aptitudes de los comerciantes informales</p> <hr/> <p>Talleres de planificación de negocios; aspectos claves como la oferta de productos, precios y marketing</p> | Desarrollo de competencias en negocios para el fortalecimiento de su actividad | Comerciantes Informales capacitados en estrategias empresariales | 70% de comerciantes informales capacitados en el primer año | GAD MUNICIPAL |
|---|--|--|--|---|---------------|

## **Plan de Acción para mejorar el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales**

### *Sección 2: Mejora del Acceso a Servicios y Productos Financieros*

El acceso a servicios financieros desempeña un papel fundamental en el crecimiento y la estabilidad de los comerciantes informales. Estos servicios les permiten gestionar sus ingresos de manera más efectiva, acceder a créditos para invertir en sus negocios, protegerse contra riesgos financieros y planificar para el futuro.

Por lo tanto, mejorar el acceso a servicios financieros para los comerciantes informales no solo les brinda oportunidades de crecimiento y desarrollo económico personal, sino que también contribuye al fortalecimiento de la economía en su conjunto.

Sin embargo, para hacer realidad este acceso a través de las instituciones financieras, el gobierno necesita adquirir recursos sin costo adicional. Esto se lograría presentando proyectos a organizaciones internacionales, con el fin de obtener financiamiento que permita desarrollar programas y servicios financieros adaptados a las necesidades de este sector.

Una vez obtenidos los recursos necesarios, se implementaría una estrategia integral que comienza con la provisión de educación financiera específica para mejorar el acceso a productos financieros. Esta educación se centraría en temas clave, como la apertura de cuentas bancarias, el uso responsable del crédito y la comprensión de los seguros. Esta formación sería proporcionada por las Instituciones de Educación Superior (IES), que juegan un papel crucial en la capacitación y desarrollo de habilidades financieras en la población. Las IES no solo imparten conocimientos teóricos, sino que también promueven prácticas aplicadas y talleres que facilitan una mejor comprensión de los productos y servicios financieros, contribuyendo así a una inclusión financiera más efectiva y sostenible para este grupo de estudio.

Además, se establecerían convenios y alianzas estratégicas con instituciones financieras para facilitar el acceso de los comerciantes informales a servicios financieros. Estos convenios podrían incluir la apertura de cuentas bancarias simplificadas, la oferta de microcréditos con términos favorables y la expansión de servicios financieros móviles para llegar a comunidades marginadas.

Tal como se indica en la Tabla 14

**Tabla 14**

*Plan de Acción para mejorar el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales*

| <b>Plan de acción para mejorar el acceso a servicios y productos financieros de los comerciantes informales</b>  |   |   |  |  |  |
|--|---|---|--|--|--|
| <b>Objetivo:</b> Se centrará en abordar las necesidades financieras específicas de los comerciantes informales, promoviendo su inclusión en el sistema financiero formal y contribuyendo a su desarrollo económico sostenible. |   |   |  |  |  |
| <b>Estrategia</b>  | <b>Acciones</b>   | <b>Alcance</b>  | <b>Indicadores</b>   | <b>Meta</b>  | <b>Responsable</b>   |
| <b>Gestionar recursos sin costo adicional a través de la presentación de un proyecto a organizaciones internacionales</b>  | Elaborar un proyecto detallado que describa los programas y servicios financieros que se planean implementar  | Gestión de recursos externos sin costo adicional para financiar programas y servicios financieros | Incremento en la estabilidad económica y el crecimiento de los negocios de los comerciantes informales | Obtener financiamiento externo con costo cero para implementar programas y servicios financieros           | Gobierno   |
|  | Investigar y seleccionar organizaciones internacionales adecuadas que puedan estar interesadas en financiar proyectos relacionados con la inclusión financiera y el desarrollo económico. |   |  |  |  |
|  | Establecer un plan de seguimiento y evaluación para monitorear el progreso del proyecto y garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos.                                       |   |  |  |  |
| <b>Implementar un programa de educación financiera</b>   | Evaluar el nivel de conocimiento financiero   | Determinar el conocimiento financiero   | Aumento de participación en productos y servicios financieros  | 80% de los comerciantes informales han adquirido conocimientos sobre los servicios y productos financieros | Instituciones de Educación Superior (IES)/ Instituciones Financieras |
|  | Desarrollar el programa, sobre temas específicos como presupuesto, ahorro, crédito responsable y manejo adecuado de los servicios y productos financieros                                 | Temas financieros   |  |  |  |
|  | Capacitar en base al programa desarrollado y evaluar la eficiencia del mismo  | Habilidades y destrezas financieras   |  |  |  |
|  | Establecer un sistema de seguimiento para monitorizar el progreso de los comerciantes que participaron en el programa.  | Seguimiento   |  |  |  |
|  | Ofrecer soporte continuo y actualizaciones educativas periódicas.   |   |  |  |  |

|  |  |                                  |  |  |                           |
|--|--|----------------------------------|--|--|---------------------------|
| <b>Programa de gestión de recursos y financiación de proyectos</b> | Identificar instituciones públicas y privadas dispuestas a participar para ofertar financiamiento a los comerciantes informales  | Financiar actividades económicas | Convenios y Acuerdos para financiamiento de actividades económicas | 12% de los vendedores informales accedan a créditos a partir de los acuerdos y convenios | Instituciones Financieras |
|  | Establecer convenios con el Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria para facilitar a los comerciantes informales suscritos a la GAD Municipal de Loja el acceso directo a créditos que fortalezcan su actividad. |                                  |  |  |                           |
|  | Establecer acuerdos de financiamiento con BanEcuador para que los créditos sean accesibles para este grupo de estudio.   |                                  |  |  |                           |

## 7. Discusión

Según el análisis llevado a cabo por Loja (2020), varios factores inciden en la elección de las personas a dedicarse al comercio informal. Entre estos factores se destacan la falta de oportunidades de empleo formal, la necesidad de generar ingresos propios, la pobreza, la influencia de tradiciones familiares, entre otros. Esos resultados son similares a los encontrados en la presente investigación, donde se determinó que factores como la escasez de oportunidades de empleo, pobreza, la influencia de tradiciones familiares arraigadas y los requisitos para formalizar un negocio, son desafíos significativos que dificultan la transición de ser vendedor informal a formal.

En cuanto al modelo econométrico, el estudio realizado por (FEI, 2023) destaca la importancia de los aspectos socioeconómicos que están relacionados en el acceso a servicios y productos financieros, donde revela una correlación significativa entre la inclusión financiera y variables como; el nivel de ingresos, el género, la edad y entre otros. Estos resultados reflejan descubrimientos similares a los obtenidos en la presente investigación, donde se evidencia que el perfil socioeconómico del comerciante como es; el género, el estado civil, el nivel de ingresos influyen en el acceso al sistema financiero.

Según la investigación de Astudillo (2023), el 53,50 %, de las personas empleadas en Ecuador laboran en la economía informal. Este fenómeno puede atribuirse a diversas causas, como la falta de oportunidades laborales formales, la carencia de políticas de protección social y la limitada disponibilidad de servicios financieros adecuados. Es imperativo, por tanto, desarrollar propuestas que aborden estos problemas y promuevan la formalización, la inclusión y la protección social de los trabajadores informales. En respuesta a estos hallazgos en la presente investigación, se ha elaborado un plan de acción para mejorar la situación de los vendedores informales y facilitar su acceso a servicios financieros y productos. El objetivo principal de este plan es promover la formalización de negocios y mejorar la accesibilidad de servicios financieros, contribuyendo así a una mayor inclusión económica y social en el país.

Por consiguiente, con base en lo expuesto anteriormente, promover la inclusión de los trabajadores informales en la economía formal implica eliminar las barreras que enfrentan para acceder a oportunidades económicas y recursos. Esto puede implicar la simplificación de los trámites y requisitos para la formalización, el desarrollo de programas de capacitación y asesoramiento empresarial, y la creación de incentivos financieros para aquellos que decidan formalizar sus negocios.

Una limitación inicial de la investigación fue la escasa colaboración por parte de los comerciantes informales, en parte debido a temores o reticencias iniciales. Sin embargo, a

medida que se clarificaron los objetivos y propósitos de la investigación, se observó una progresiva integración y participación por parte de los comerciantes. Este cambio gradual se debió en gran medida a la comprensión por parte de los participantes de la importancia y relevancia de la investigación para su comunidad y sus propios negocios.

Para futuras investigaciones, se recomienda ampliar la población de comerciantes informales en el casco urbano de Loja, abarcando así un espectro más amplio de la ciudad y mejorando la representatividad de los datos recopilados. Al incluir una muestra más diversa y representativa de comerciantes informales de diferentes áreas de la ciudad, se puede obtener una comprensión más completa de las dinámicas económicas y sociales que influyen en su actividad comercial. Además, al aumentar la cantidad de participantes en el estudio, se mejora la validez y confiabilidad de los resultados, lo que permite realizar inferencias más sólidas y generalizables sobre la población de comerciantes informales en Loja.

## 8. Conclusiones

De los resultados obtenidos con respecto a Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja, se concluye:

- Es relevante mencionar que la muestra de los vendedores puede o no haber sido lo suficientemente grande como para generalizar los resultados a toda la población de comerciantes informales en la ciudad de Loja.
- El Modelo Logit Ordenado reveló hallazgos claves para la investigación, simplificando la evaluación de las condiciones socioeconómicas de los comerciantes informales y su acceso a servicios y productos financieros. Entre los resultados destacados se observa que los hombres tienen una mayor probabilidad de acceso a servicios financieros en comparación con las mujeres. Asimismo, aquellos comerciantes que cuentan con ingresos adicionales aparte de los generados por actividades informales tienden a tener una mayor probabilidad de acceder a estos servicios. Respecto a la presencia de préstamos informales, esta variable es relevante en el modelo y muestra que tanto tener préstamos informales de forma habitual como ocasional, reduce la posibilidad de acceder a un crédito.
- Se plantea un plan de acción que incluye fomentar la formalización de los negocios informales y mejorar su situación económico-social, con el fin de facilitar el acceso de los comerciantes a servicios y productos financieros. Además, para mejorar el acceso al sistema financiero, se propone realizar convenios con instituciones financieras que brinden el apoyo a créditos formales.

## **9. Recomendaciones**

- Involucrar activamente a la academia en investigaciones continuas sobre los comerciantes informales del casco céntrico de Loja. Esto permitiría obtener una perspectiva más completa y representativa de la situación de los vendedores en relación con el acceso a servicios y productos financieros.
- Se sugiere a las instituciones financieras desarrollar un producto financiero específico diseñado para abordar las necesidades y circunstancias únicas de los comerciantes informales. Este producto podría ser un tipo de microcrédito o préstamo dirigido exclusivamente a este segmento de la población.
- Mediante una colaboración estrecha entre el GAD Municipal de Loja y las Instituciones Financieras, es posible implementar un plan de acción efectivo que promueva la formalización de los negocios informales, mejore la situación económico-social de los comerciantes y facilite su acceso a servicios financieros, contribuyendo así al desarrollo económico y social sostenible de la comunidad local.

## 10. Bibliografía

- Aguirre, D., y Andrango, S. (2011). *Proyecto de Investigación Académica: “Preferencias en el uso de productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones del Sistema Financiero Regulado ecuatoriano”* [Tesis de de Ingeniero en Administración en Banca y Finanzas, Universidad Técnica Particular de Loja]. <http://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/5532>
- Alatorre, J., y Reyes, O. (2011). *Métodos y técnicas del análisis. Métodos y técnicas del análisis del cambio climático*. [Archivo PDF]. <https://n9.cl/o4kz2>
- Arias, E. (2022). *Producto Financiero*. Economipedia. <https://n9.cl/bg9ef>
- Astudillo, E. (2023). *El trabajo informal alcanza su cifra más alta desde el IV trimestre de 2020 - CIP - Cámara de Industrias y Producción*. CIP - Cámara de Industrias y Producción. <https://n9.cl/bezxi>
- Banco Mundial. (2021). *La informalidad generalizada puede retrasar la recuperación de la COVID19 en las economías en desarrollo*. World Bank. <https://n9.cl/ogke4>
- Banco Mundial. (2021). *Resumen del año 2021 en 11 gráficos: la pandemia de la desigualdad*. World Bank. <https://n9.cl/t8zto>
- Banco Mundial. (2022). *Formalizar la informalidad tras la pandemia en américa Latina*. World Bank. <https://n9.cl/nv8sf>
- Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2018). *5 características del acceso a los servicios financieros*. CAF. <https://n9.cl/sswlt>
- Bankable Frontier Associates. (2010). *La medición de la inclusión financiera para entes reguladores: Diseño e implementación de encuestas*. [Archivo PDF]. <https://n9.cl/2vedz>
- Consejo Municipal del Cantón Loja. [Const.] Art. 34-35. Legislación Municipal de Loja. 28 de 11 de febrero de 2018. (Ecuador). <https://n9.cl/73mlf>
- Constitución de la República del Ecuador. [Const.] Art. 9.1. Sistema Monetario y Financiero. Registro Oficial 226 de 13 de octubre de 2008. (Ecuador). <https://n9.cl/73mlf>
- Código Orgánico Monetario y Financiero [COMF]. Ley 332 de 2014. 05 de septiembre de 2014 (Ecuador). <https://bit.ly/3iTY7H8>
- Comisión Financiera Internacional. (2023). *Nuevo estudio revela que los techos a tasas de interés y otras barreras estructurales dificultan el acceso a financiamiento de los migrantes y refugiados en Ecuador*. [Archivo PDF]. <https://n9.cl/x60e8>
- Cutipa, G. (2023). *Tipos de métodos de investigación: diferencias y ejemplos*. Investigación Científica. <https://n9.cl/w48kf>

- Dehesa, Teran, y Octavio, O. (2018). *Estudio comparativo del comercio formal vs comercio informal en el estado de México*. Mexico: UAEM.. <https://n9.cl/ehkz1>
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2018). *La base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera*. En Washington, DC: World Bank eBooks. <https://n9.cl/dl6t2>
- Enríquez, B. (2023). *Análisis político del sector informal en América Latina 2002-2016*. [Trabajo de Tesis de maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador]. <https://n9.cl/alzrc4>
- Estévez, M. (2016). *Modelos Económicos*. Inteligencia Analítica. <https://n9.cl/og94t>
- Fondo Europeo de Inversiones. (2023). *Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas*. Consejo Europeo Consejo de la Unión Europea. <https://n9.cl/ch2qu>
- Fondo Monetario Internacional. (2020). *El dilema de la economía informal en América Latina*. FMI. <https://n9.cl/4btrks>
- Gómez, A. (2011). Liberalización económica y crecimiento económico. Modelo Logit Multinomial aplicado a la metodología de “Doing Business.” *Revista Unilibre*, 7(1), 32-49. <https://n9.cl/qo46hk>
- Juárez, P., Cañedo, R., Barragán, M. del C. y Juárez, O. (2016). Un modelo de regresión logística ordinal para la determinación de los principales factores que influyen en la percepción de cuadros la calidad de vida en dos comunidades de Acapulco, Guerrero, México. *Denarius Revista de Economía y Administración*, 1(1), 171–200. <https://n9.cl/7ekae>
- Loja, D. (2020). *Comercio informal, factores y políticas para su sostenibilidad. Caso de estudio, ropa mercado feria libre ciudad de Cuenca*. [Trabajo de Tesis de maestría, Universidad de Cuenca]. <https://n9.cl/6q3mt>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011, 11 de noviembre). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. *Registro Oficial del Gobierno del Ecuador* N° 6. <https://n9.cl/3uyzm>
- Méndez, G. (2022). *Inclusión financiera: panorama, perspectivas y tendencias*. Deloitte. <https://n9.cl/vx0wx>
- Muguirra, A. (2023). *¿Qué es la escala de Likert y cómo utilizarla?*. QuestionPro. <https://n9.cl/dv591>
- Padilla, S. (2020). *Modelos Logit y Probit*. Economipedia. <https://n9.cl/7lgbq>
- Paredes, J. (2011). *La econometría y el aporte de las matemáticas para entender cómo satisfacemos nuestras necesidades*. MarketDatta. <https://n9.cl/4j4d5>

- Rivera, J., y Guerra, P. (2019). *¿Qué es la inclusión financiera? Un análisis desde la teoría y la práctica*. [Archivo PDF]. <https://n9.cl/micrwb>
- Sampieri, R. (2018). *Formulación de hipótesis*. Economipedia. <https://n9.cl/b0qh2>
- Solano Ruth, R. M. (2020). *Inclusión Financiera y Desarrollo Situación actual, Retos y desafíos de la banca*. Superintendencia de Bancos. [Archivo PDF]. <https://n9.cl/m69vo>
- Westreicher, G. (2020). *Economía informal*. Economipedia. <https://n9.cl/1pugk>

## 11. Anexos

### Anexo 1

*Estudio exploratorio Catastro Primera parte (a la propuesta del Proyecto)*

| <b>N.</b> | <b>Apellido y Nombre</b> | <b>Procedencia</b> | <b>Nacionalidad</b> | <b>Producto de venta</b> | <b>Años en el trabajo</b> |
|-----------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1         | Ambuldi Olga             | Cuenca             | Ecuatoriana         | Frutas                   | 6                         |
| 2         | Ambuldi Vicenta          | Cuenca             | Ecuatoriana         | Vegetales                | 7                         |
| 3         | Armijos Richard          | Vilcabamba         | Ecuatoriana         | Vendedor de Calzado      | 6                         |
| 4         | Balcazar Servio          | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 5                         |
| 5         | Balcazas Briggtte        | Guayaquil          | Ecuatoriana         | Verduras                 | 5                         |
| 6         | Beltran Maria            | Olmedo             | Ecuatoriana         | Vegetales                | 7                         |
| 7         | Bustamante Patricio      | Machala            | Ecuatoriana         | Bisutería/<br>Relojes    | 6                         |
| 8         | Cango Ana                | Loja               | Ecuatoriana         | Vestimenta               | 6                         |
| 9         | Cango Carlos             | Manabí             | Ecuatoriana         | Mariscos                 | 5                         |
| 10        | Carrascal Jhon           | Venezolana         | Extranjera          | Comida                   | 4                         |
| 11        | Castro Gabriela          | Gonzanamá          | Ecuatoriana         | Frutas                   | 3                         |
| 12        | Castro Monica            | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 6                         |
| 13        | Chancon Jhon             | Venezolano         | Extranjera          | Comida rápida            | 4                         |
| 14        | Crigeya Caro             | Venezolano         | Extranjera          | Comida                   | 6                         |
| 15        | Diaz Jhimmy              | Loja               | Ecuatoriana         | Artículos<br>Plásticos   | 5                         |
| 16        | Durazno Fanny            | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 8                         |
| 17        | Durazno Mercy            | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 8                         |
| 18        | Durazno Olga             | Loja               | Ecuatoriana         | Calzado                  | 7                         |
| 19        | Durazno Ruth             | Loja               | Ecuatoriana         | Vegetales                | 5                         |
| 20        | Durazno Vicenta          | Loja               | Ecuatoriana         | Frutas                   | 7                         |
| 21        | Eras Cristhian           | Alamor             | Ecuatoriana         | Frutas                   | 6                         |
| 22        | Esparza Andrea           | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 7                         |
| 23        | Esparza Carmen           | Loja               | Ecuatoriana         | Legumbres                | 15                        |
| 24        | Esparza Dayana           | Loja               | Ecuatoriana         | Fruta                    | 4                         |
| 25        | Esparza Gisela           | Loja               | Ecuatoriana         | Frutas                   | 7                         |
| 26        | Esparza Maria            | Loja               | Ecuatoriana         | Legumbres                | 6                         |
| 27        | Esparza Paola            | Loja               | Ecuatoriana         | Vestimenta               | 7                         |
| 28        | Garrido Deiby            | Colombiano         | Extranjera          | Comida                   | 5                         |
| 29        | Granda Maria             | Loja               | Ecuatoriana         | Legumbres                | 5                         |
| 30        | Guerra Eglis             | Colombiana         | Extranjera          | Comida                   | 4                         |
| 31        | Herrera Piedad           | Loja               | Ecuatoriana         | Comida                   | 7                         |
| 32        | Jaimez Yualid            | Venezolano         | Extranjera          | Comida                   | 3                         |
| 33        | Jaramillo Roberth        | Loja               | Ecuatoriana         | Verduras                 | 5                         |
| 34        | León Aida                | Sta. Rosa          | Ecuatoriana         | Vestimenta               | 7                         |
| 35        | León Analis              | Sta. Rosa          | Ecuatoriana         | Utensilios de<br>Cocina  | 6                         |
| 36        | León Edyy                | Guayaquil          | Ecuatoriana         | Frutas                   | 7                         |

| <b>N.</b> | <b>Apellido y Nombre</b> | <b>Procedencia</b> | <b>Nacionalidad</b> | <b>Producto de venta</b> | <b>Años en el trabajo</b> |
|-----------|--------------------------|--------------------|---------------------|--------------------------|---------------------------|
| 37        | León Yeny                | Sta. Rosa          | Ecuatoriana         | Legumbres                | 8                         |
| 38        | Luzón Carmen             | Saraguro           | Ecuatoriana         | Lácteos                  | 7                         |
| 39        | Luzón Isabel             | Saraguro           | Ecuatoriana         | Lácteos                  | 7                         |
| 40        | Macas Marlene            | Catacocha          | Ecuatoriana         | Mariscos                 | 9                         |
| 41        | Maza Liver               | Loja               | Ecuatoriana         | Vegetales                | 8                         |
| 42        | Moreno Mauricio          | Machala            | Ecuatoriana         | Artículos de Limpieza    | 6                         |
| 43        | Obedelencio Maria        | Loja               | Ecuatoriana         | Hortalizas               | 5                         |
| 44        | Patiño Andy              | Loja               | Ecuatoriana         | Legumbres                | 5                         |
| 45        | Paz Angelito             | Loja               | Ecuatoriana         | Plantas Medicinales      | 8                         |
| 46        | Pedraza Kleiver          | Venezolano         | Extranjera          | Comida rápida            | 4                         |
| 47        | Poma Ángel               | Catacocha          | Ecuatoriana         | Legumbres                | 7                         |
| 48        | Quintero Floryhelit      | Venezolano         | Extranjera          | Comida                   | 4                         |
| 49        | Ramírez Kleidy           | Venezuela          | Extranjera          | Comida                   | 6                         |
| 50        | Ríos Fernando            | Loja               | Ecuatoriana         | Carnes                   | 6                         |
| 51        | Robles Lucia             | Loja               | Ecuatoriana         | Legumbres                | 5                         |
| 52        | Romero Maria             | Alamor             | Ecuatoriana         | Verduras                 | 6                         |
| 53        | Sanchez Fanny            | Loja               | Ecuatoriana         | Frutas                   | 7                         |
| 54        | Tipan Xavier             | Cuenca             | Ecuatoriana         | Verduras                 | 7                         |
| 55        | Uruzunga Johanna         | Ambato             | Ecuatoriana         | Mariscos                 | 6                         |
| 56        | Vargas Nairim            | Venezolano         | Extranjera          | Bisutería                | 5                         |
| 57        | Varrozalto Jorge         | Loja               | Ecuatoriana         | Vestimenta               | 6                         |
| 58        | Villao Freddy            | Ambato             | Ecuatoriana         | Legumbres                | 5                         |
| 59        | Vitery Bolivar           | Catamayo           | Ecuatoriana         | Vegetales                | 6                         |
| 60        | Vitery Israel            | Catamayo           | Ecuatoriana         | Mariscos                 | 6                         |
| 61        | Yunga Arturo             | Loja               | Ecuatoriana         | Hortalizas               | 5                         |
| 62        | Zaruma Olga              | Pindal             | Ecuatoriana         | Vegetales                | 7                         |

## Anexo 2

### Encuesta



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE FINANZAS**

La presente encuesta tiene como objetivo determinar “Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja”. Toda información será manejada de manera confidencial sin revelar en ningún aspecto su identidad. Agradezco la colaboración en sus respuestas.

### **PRIMERA SECCIÓN:**

#### SECCIÓN 1: Aspectos Socioeconómicos

##### **1. Sexo**

Masculino

Femenino

##### **2. Edad:**

.....

##### **3. Formación Académica**

Primaria

Secundaria

Superior

Otro

Especifique.....

##### **4. Estado Civil**

Soltero

Casado

Divorciado

Viudo

Unión de Hecho

##### **5. Nacionalidad**

Ecuatoriana ( )

Extranjera ( )

**6. ¿Cuántos miembros conforman su hogar (incluido usted)?**

1-2 personas ( )

3-4 personas ( )

5 a más personas ( )

**7. ¿Cuántos dependen económicamente de usted?**

1-2 personas ( )

3-4 personas ( )

5 a más personas ( )

**8. ¿En su actividad de comercio informal que productos venden?**

Ropa ( )

Comida ( )

Productos de Limpieza ( )

Verduras Legumbres, Hortalizas y Frutas ( )

Bisutería ( )

Otro ( )

Especifique.....

**9. ¿Cuántos años lleva actualmente en su actividad?**

0-1 año ( )

1-5 años ( )

Más de 5 años ( )

**10. ¿Cuál es su ingreso mensual promedio?**

.....

**11. ¿Qué tipo de bienes tiene?**

Casa ( )

Terreno ( )

Automóvil ( )

Ninguno ( )

Otro ( )

Especifique.....

**12. Tiene algún otro ingreso ya sea por actividad o por aporte familiar**

Si ( )

No ( )

**13. ¿Cuál?**

.....

**14. Indique en promedio cuánto le ingresa en referencia a la pregunta anterior**

.....

**SEGUNDA SECCIÓN:**

**SECCIÓN 2: Acceso, Uso, Calidad de servicios y productos financieros**

**15. Acceso**

| <b>Preguntas</b>  | <b>SI</b> | <b>NO</b> |
|---|-----------|-----------|
| 15.1 Tiene cuenta de ahorros                                      | ( )       | ( )       |
| 15.2 Tiene cuenta de ahorros programados                          | ( )       | ( )       |
| 15.3 Tiene cuenta corriente                                       | ( )       | ( )       |
| 15.4 Tiene certificado de depósito                                | ( )       | ( )       |
| 15.5 Tiene tarjeta de débito                                      | ( )       | ( )       |
| 15.6 Tiene tarjeta de crédito                                     | ( )       | ( )       |
| 15.7 Tiene banca virtual o web                                    | ( )       | ( )       |
| 15.8 Tiene préstamo bancario                                      | ( )       | ( )       |
| 15.9 Tiene cerca cajeros automáticos de su Institución Financiera | ( )       | ( )       |

**16. Uso**

**16.10 Utiliza la cuenta de ahorros**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.11 Utiliza la cuenta de ahorros programados**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.12 Utiliza la cuenta corriente**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.13 Utiliza el certificado de depósito**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.14 Utiliza la tarjeta de débito para retirar su dinero**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.15 Utiliza Cajeros automáticos que le preste sus servicios de depósito**

Nunca ( )      Algunas veces ( )      Siempre ( )

**16.16 Utiliza Cajeros automáticos que le preste sus servicios de retiro**

Nunca ( ) Algunas veces ( ) Siempre ( )

**16.17 Utiliza la Banca Virtual o Web**

Nunca ( ) Algunas veces ( ) Siempre ( )

**16.18 Utiliza la Banca Telefónica**

Nunca ( ) Algunas veces ( ) Siempre ( )

**16.19 Deposita sus ingresos en cuenta de ahorros o cuenta corriente**

1 vez a la semana ( ) cada 15 días ( ) En promedio una vez al mes ( )

**16.20 En caso de solicitar un préstamo lo hace**

Nunca ( ) Cada año ( ) Cada dos años ( )

**17. Calidad**

**17.21 ¿Cómo calificaría la calidad de su cuenta de ahorros, programada y corriente en términos de facilidad, beneficios y servicio al cliente?**

Mala ( )

Buena ( )

Excelente ( )

**17.22 Cuando pidió un crédito le aprobaron o no**

No, no me aprobaron ( )

Algunas veces me han aprobado ( )

Siempre que he solicitado me han aprobado ( )

**17.23 Cuando usa los cajeros automáticos funcionan**

Nunca funcionan y no me dan el servicio ( )

Algunas veces funcionan y me dan el servicio ( )

Siempre funcionan y me dan el servicio ( )

**17.24 Cuando usa los banca móvil o web funcionan**

Nunca funcionan y no me dan el servicio ( )

Algunas veces funcionan y me dan el servicio ( )

Siempre funcionan y me dan el servicio ( )

**17.25 Cuando usa la banca telefónica para atender cualquier inquietud**

Nunca me contestan y no me dan el servicio ( )

Algunas veces contestan y me dan el servicio ( )

Siempre contestan y me dan el servicio ( )

**17.26 Tiene préstamos de usura (chulqueros, amigos)**

Siempre he solicitado ( )

Algunas veces he tenido ( )

No, no tengo ( )

### **TERCERA SECCIÓN:**

#### **SECCIÓN 3: Status**

**18. ¿Considera Usted que la regulación del espacio público establecidas en las Ordenanzas Municipales permite el desarrollo de su actividad comercial?**

No, no estoy de acuerdo ( )

Medianamente de acuerdo ( )

Si, totalmente de acuerdo ( )

**19. ¿Cuáles son las causas para que Usted haya decidido ser comerciante informal?**

Tradición Familiar ( )

Por pobreza y está desempleado ( )

Para ser formal no cumplo con los requisitos ( )

**20. ¿Ha sido víctima por parte de las Autoridades Municipales?**

No, nunca ( )

Algunas veces ( )

Sí, siempre ( )

**21. ¿Qué tipo de agresiones ha recibido por parte de las Autoridades Municipales?**

Verbales ( )

Físicas ( )

Ambas ( )

**22. ¿Estaría dispuesto a cambiar su condición de vendedor informal a vendedor regularizado?**

No, no estoy dispuesto ( )

Medianamente dispuesto ( )

Si, totalmente dispuesto ( )

**23. ¿Considera que los espacios están adecuadamente diseñados para que los compradores puedan realizar sus compras cómodamente?**

No, no estoy de acuerdo ( )

Medianamente de acuerdo ( )

Si, totalmente de acuerdo ( )

**24. ¿Cree que la implementación de más ferias libres lo beneficiaría para comercializar sus productos?**

No, no lo creo ( )

Medianamente lo creo ( )

Si, totalmente lo creo ( )

**25. ¿Estaría interesado/a en recibir asistencia de algún organismo para gestionar y crear canastas básicas de víveres que usted oferte y de esta manera apoye a su actividad como vendedor/a ambulante informal?**

No, no estoy interesado ( )

Medianamente interesado ( )

Si, totalmente interesado ( )

### Anexo 3

#### *Evidencia de la aplicación de Encuesta*



#### Anexo 4

##### Estudio exploratorio Catastro Segunda Parte

**Tabla 15**

*Sexo*

| <b>Sexo</b>  | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------|-----------------|-------------------|
| Masculino    | 27              | 43,55             |
| Femenino     | 35              | 56,45             |
| <b>Total</b> | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 16**

*Edad en años*

| <b>Edad</b>         | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| Entre 15 y 17 años. | 0               | 0,00              |
| Entre 18 y 29 años. | 35              | 56,45             |
| Entre 30 y 44 años  | 27              | 43,55             |
| Entre 45 y 64 años  | 0               | 0,00              |
| 65 años y más.      | 0               | 0,00              |
| <b>Total</b>        | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 17**

*Formación Académica*

| <b>Formación Académica</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|----------------------------|-----------------|-------------------|
| Primaria                   | 19              | 30,65             |
| Secundaria                 | 43              | 69,35             |
| Superior                   | 0               | 0,00              |
| <b>Total</b>               | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 18**

*Estado Civil*

| <b>Estado Civil</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| Soltero             | 24              | 38,71             |
| Casado              | 8               | 12,90             |
| Divorciado          | 9               | 14,52             |
| Viudo               | 5               | 8,06              |
| Unión Libre         | 16              | 25,81             |
| <b>Total</b>        | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 19***Nacionalidad*

| <b>Nacionalidad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| Ecuatoriana         | 52              | 83,87             |
| Colombiana          | 3               | 3,23              |
| Venezolana          | 7               | 12,90             |
| <b>Total</b>        | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 20***Procedencia*

| <b>Procedencia</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|-----------------|-------------------|
| Loja               | 31              | 50,00             |
| Fuera de Loja      | 31              | 50,00             |
| <b>Total</b>       | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 21***Miembros en la familia*

| <b>Miembros en la Familia</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-------------------------------|-----------------|-------------------|
| Hasta 2                       | 25              | 40,32             |
| 3 en adelante                 | 37              | 59,68             |
| <b>Total</b>                  | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 22***Dependencia económica*

| <b>Dependencia económica</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|------------------------------|-----------------|-------------------|
| Hasta 2                      | 25              | 40,32             |
| 3 en adelante                | 37              | 59,68             |
| <b>Total</b>                 | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 23***Producto de venta*

| <b>Producto de Venta</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------------|-----------------|-------------------|
| Indumentario             | 8               | 12,90             |
| Grupo de alimentos       | 41              | 66,13             |
| Materiales               | 3               | 4,84              |
| Comida                   | 10              | 16,13             |
| <b>Total</b>             | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 24***Años en la actividad*

| <b>Años en la actividad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|-----------------------------|-----------------|-------------------|
| 0-1 años                    | 0               | 0,00              |
| 1-5 años                    | 22              | 35,48             |
| Más de 5 años               | 40              | 64,52             |
| <b>Total</b>                | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 25***Ingreso mensual*

| <b>Ingreso mensual</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|------------------------|-----------------|-------------------|
| \$ 200,00              | 12              | 19,36             |
| \$ 250,00              | 22              | 35,48             |
| \$ 300,00              | 18              | 29,03             |
| \$ 325,00              | 10              | 16,13             |
| <b>Total</b>           | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 26***Tipo de bien*

| <b>Tipo de Bien</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| Casa                | 2               | 3,23              |
| Terreno             | 1               | 1,61              |
| Automóvil           | 4               | 6,45              |
| Ninguno             | 55              | 88,71             |
| <b>Total</b>        | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 27***Otro tipo de actividad o aporte familiar*

| <b>Otro tipo de actividad o aporte familiar</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---|-----------------|-------------------|
| Si  | 52              | 83,87             |
| No  | 10              | 16,13             |
| <b>Total</b>                                    | <b>62</b>       | <b>100</b>        |

**Tabla 28***Ingreso por otro tipo de actividad*

| <b>Ingreso por otro tipo de actividad</b> | <b>Cantidad</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---|-----------------|-------------------|
| \$ 50,00                                  | 14              | 26,92             |
| \$ 100,00                                 | 24              | 46,15             |
| \$ 150,00                                 | 12              | 23,08             |
| \$ 200,00                                 | 2               | 3,85              |
| <b>Total</b>                              | <b>52</b>       | <b>100</b>        |

## **Anexo 5**

### *Certificación de Traducción de resumen*

*Loja, 01 de abril del 2024*

Yo, **Andrea Ivanova Carrión Jaramillo**, con cédula de identidad **1104691108**, con el “**Certificate of Proficiency in English**” otorgado por Fine Tuned English; por medio del presente tengo el bien de **CERTIFICAR**: Que he revisado la traducción del trabajo de titulación denominado: **Desafíos en el acceso a los servicios y productos financieros para los comerciantes informales ubicados alrededor del Mercado Centro Comercial Loja**, cuya autoría es la estudiante **Paola Lisbeth Carpio Encalada**, con cédula **1150621983**, aspirante al título de Licenciada en Finanzas, por lo que a mi mejor saber y entender es correcto.



firmado electrónicamente por:  
**ANDREA IVANOVA  
CARRION JARAMILLO**

**ATENTAMENTE**

Lic. Andrea Ivanova Carrión Jaramillo

**CI: 1104691108**