



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Finanzas

Factores que participan en la dinámica entre el financiamiento y los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial de la Ciudad de Loja.

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

AUTORA:

Jessica Alejandra Ortiz Uchuari.

DIRECTORA:

Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2024

Certificación del Trabajo de Titulación

Loja, 23 de mayo de 2024

Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda Mg. Sc.
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del trabajo de Titulación denominado **“FACTORES QUE PARTICIPAN EN LA DINÁMICA ENTRE EL FINANCIAMIENTO Y LOS COMERCIANTES DE INDUMENTARIA DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”**, de autoría de la aspirante Jessica Alejandra Ortiz Uchuari con cédula de identidad Nro. 1728999036, previo a la obtención de **Licenciada en Finanzas**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda. Mg. Sc.
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Jessica Alejandra Ortiz Uchuari**, 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:

Cédula de Identidad: 1728999036
Fecha: 27 de mayo de 2024
Correo electrónico: jessica.a.ortiz@unl.edu.ec
Celular: 0959416222

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

Yo, **Jessica Alejandra Ortiz Uchuari**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Factores que participan en la dinámica entre el financiamiento y los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial en la ciudad de Loja”** como requisito para optar el título de **Licenciada en Finanzas**, 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 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 27 días de mayo de dos mil veinticuatro, suscribe el autor.

Firma:

Cédula de Identidad: 1728999036
Dirección: Loja, Av. Isidro Ayora
Correo electrónico: jessica.a.ortiz@unl.edu.ec
Celular: 0959416222

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Integración Curricular:

Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda, Mg. Sc.

Dedicatoria

Dedico este trabajo que es un ejemplo de responsabilidad y dedicación, en primer lugar, a Dios y a la Virgen por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por todos los éxitos y momentos difíciles que me han enseñado a ser perseverante y no darme por vencida.

A mi madre Luz Uchuari quien con sus sabios consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional, a mi padre Luis Ortiz por ser la persona que siempre me ha brindado su apoyo incondicional y haberme acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de mi vida, siendo ellos mi ejemplo y motivación para culminar con éxito mi carrera profesional.

A mis hermanos José y David, por brindarme en cada momento difícil su apoyo moral para cumplir una de las metas tan anheladas de mi vida.

A mis familiares por su acompañamiento e incentivo en el transcurso de cada año de mi carrera universitaria.

Jessica Alejandra Ortiz Uchuari

Agradecimiento

A la Universidad Nacional de Loja, por abrirme las puertas y permitirme formar parte de ella, así como también a los diferentes docentes que me impartieron sus conocimientos y experiencias para seguir adelante cada día.

Además, mi especial agradecimiento a la Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda Mg. Sc., directora del presente Trabajo de Integración Curricular, por haberme brindado la oportunidad de acudir a sus conocimientos, capacidades y colaboración, misma que fue un eje primordial para la realización del trabajo investigativo.

A las adjudicatarias del Centro Comercial Loja por brindarme la información y un espacio de su valioso tiempo para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Jessica Alejandra Ortiz Uchuari

Índice de Contenidos

Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras	xii
Índice de Anexos	xii
1. Título	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
4.1. Fundamentación empírica.....	6
4.2. Marco Conceptual.....	7
4.2.1. El Comercio.....	7
4.2.2. Importancia del Comercio.....	7
4.2.3. Tipos de Comercio	7
4.2.4. Indumentaria.....	8
4.2.5. Sistema Financiero	8
4.2.6. Importancia del Sistema Financiero	8
4.2.7. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano	9

4.2.8.	Clasificación del Sistema Financiero Ecuatoriano.....	9
4.2.9.	Productos y Servicios Financieros	10
➤	Cuenta de Ahorro.....	11
➤	Cuenta Corriente.....	11
➤	Depósitos a la vista.....	11
4.2.10.	Crédito	11
4.2.11.	Tipos de Crédito	11
4.2.12.	Las “5C” del crédito	13
4.2.13.	Financiamiento	13
4.2.14.	Importancia del Financiamiento	13
4.2.15.	Microfinanciamiento	14
4.2.16.	Tipos de Financiamiento	14
4.3.	Marco Legal	16
4.3.1.	Ley del Comerciante Minorista.....	16
4.3.2.	Código Civil	18
4.3.3.	Código Orgánico Integral Penal.....	19
4.3.4.	Marco Regulatorio del Sector de Comercialización	19
4.3.5.	La Ordenanza Reformatoria al Código Municipal de Higiene y Abasto	20
4.3.6.	Requisitos para ser Adjudicatario de un Local en el Centro Comercial Loja.	21
5.	Metodología	23
5.1.	Área de Estudio.....	23
5.2.	Enfoque y Métodos de Investigación.....	23
5.2.1.	Enfoque de Investigación	23
5.2.2.	Métodos de Investigación.....	24
5.3.	Tipos de Investigación	24

5.3.1.	De Campo.....	24
5.3.2.	Descriptivo	24
5.3.3.	Correlacional	24
5.4.	Técnicas de Investigación.....	25
5.4.1.	Bibliográficas	25
5.4.2.	Encuesta	25
5.5.	Tratamiento de Datos	25
5.5.1.	Población y Muestra.....	25
5.6.	Procesamiento y análisis de datos.....	26
5.6.1.	Presentación de las variables.....	28
6.	Resultados.....	29
6.1.	Objetivo 1: Identificar las características socioeconómicas de los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial Loja.	29
6.1.1.	Caracterización Socioeconómica de los Comerciantes de Indumentaria.....	29
6.2.	Objetivo 2: Establecer la relación existente en los factores que intervienen en el acceso al financiamiento de la unidad de análisis.	41
6.2.1.	Prueba de Normalidad.....	41
6.2.2.	Correlación de Spearman.	42
6.2.3.	Modelo Econométrico	45
6.3.	Objetivo 3: Elaboración de una propuesta que contribuya a una mejor toma de decisiones relacionadas al financiamiento.....	49
6.3.1.	Análisis de la Demanda.....	49
6.3.2.	Proyecciones de Aportes a la Caja de Ahorro.....	50
6.3.3.	Estimado de Créditos a ofrecer.	51
6.3.4.	Presupuesto anual de ingresos y gastos.....	53
6.3.5.	Proyección de Estados Financieros	54

6.3.6.	Modelo de Flujo de Caja	57
6.3.7.	Plan de Mercado.....	55
6.3.8.	Filosofía Empresarial.	57
6.3.9.	Órgano funcional.....	59
6.3.10.	Exposición de las políticas	61
6.3.11.	Cuentas por Cobrar a Socios	62
6.3.12.	Elaboración de Balances.....	62
6.3.13.	Responsabilidades	63
6.3.14.	Reglamento Interno de la Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN”	63
6.3.15.	Análisis financiero de los comerciantes de indumentaria	66
6.3.16.	El Crédito Interno de la Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN”	66
6.3.17.	Requisitos para acceder a Créditos.....	67
6.3.18.	Modelos de Documentación Financiera.	68
6.3.19.	Modelo de la Tabla de Amortización	72
7.	Discusión	74
8.	Conclusiones	76
9.	Recomendaciones	77
10.	Bibliografía	78
11.	Anexos	82

Índice de Tablas

Tabla 1.	Operalización de variables.....	26
Tabla 2.	Variables de forma intuitiva.....	27
Tabla 3.	Aspectos generales.....	28
Tabla 4.	Miembros dependiente e independiente.....	29
Tabla 5.	Tenencia de la vivienda.....	30

Tabla 6. Propiedades de bienes inmuebles.....	30
Tabla 7. Ingreso y gasto promedio mensual.....	30
Tabla 8. Productos comercializados.....	31
Tabla 9. Tiempo del negocio.....	31
Tabla 10. Tiempo de recuperación del capital.....	32
Tabla 11. Inversión y financiación.....	32
Tabla 12. Nivel de ventas mensual promedio.....	33
Tabla 13. Acceso al financiamiento.....	33
Tabla 14. Instituciones financieras con acceso al financiamiento.....	33
Tabla 15. Destino del financiamiento.....	34
Tabla 16. Monto del crédito bancario.....	34
Tabla 17. Frecuencia de realización de un crédito.....	35
Tabla 18. Dificultad del financiamiento formal.....	35
Tabla 19. Garantías para el pago del crédito bancario.....	35
Tabla 20. Créditos y motivos de acceso informal.....	36
Tabla 21. Tasa de interés para el financiamiento informal.....	36
Tabla 22. Garantías del préstamo informal.....	37
Tabla 23. Forma de pago de los crédito informles.....	37
Tabla 24. Incumplimiento de pago del crédito informal.....	37
Tabla 25. Facilidad de acceso al financiamiento formal.....	38
Tabla 26. Propuesta de creación de una caja de ahorro.....	38
Tabla 27. Aporte mensual de la caja de ahorro.....	38
Tabla 28. Correlación de Spearman.....	42
Tabla 29. Modelo econométrico de Logit.....	45
Tabla 30. Estadísticas del Modelo Logit.....	46
Tabla 31. Análisis de la demanda.....	50
Tabla 32. Promedio de aporte inicial.....	50
Tabla 33. Aporte mensual.....	51
Tabla 34. Proyección de Ahorros.....	51
Tabla 35. Estado de situación inicial.....	54
Tabla 36. Depreciaciones.....	55

Tabla 37. Balance de Situación Financiero 2025 y 2026.....	55
Tabla 38. Balance de Situación Económico año 2025 y 2026.....	56
Tabla 39. Flujo de caja.....	58
Tabla 40. Tipos de crédito.....	67
Tabla 41. Modelo de solicitud de apertura de cuenta.....	68
Tabla 42. Modelo de solicitud de crédito.....	69
Tabla 43. Modelo de libreta de ahorro.....	70
Tabla 44. Modelo de papeleta de retiro.....	71
Tabla 45. Modelo de papeleta de depósito.....	71
Tabla 46. Modelo de tabla de amortización.....	72

Índice de Figuras

Figura 1. Localización del área de estudio.....	23
Figura 2. Contraste de normalidad.....	41
Figura 3. Logotipo de la Caja de Ahorro.....	54

Índice de Anexos

Anexo 1. Encuesta.....	77
Anexo 2. Fotografías.....	81
Anexo 3. Tasas pasivas del Banco de Loja.....	82
Anexo 4. Certificado de traducción del resumen del TIC.....	89

1. Título

“Factores que participan en la dinámica entre el financiamiento y los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial en la ciudad de Loja.”

2. Resumen

El financiamiento es un mecanismo de provisión de fondos a personas naturales o jurídicas, es el principal factor de éxito en el cual incluye recursos necesarios para iniciar cualquier proyecto. Existen dos tipos de financiamiento el formal es el que brindan las instituciones financieras que están reguladas y supervisadas por los Organismos de Control como son las Super Intendencias de Bancos y de Economía Popular y Solidaria y por otro lado el financiamiento informal se refiere a los fondos obtenidos a través de canales no regulados proporcionados por prestamistas, familiares y amigos. Por lo tanto, se ha planteado el siguiente objetivo: determinar los factores que influyen en el acceso al financiamiento de los comerciantes de indumentaria en el Centro Comercial Loja. La investigación tuvo un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo mismo que se utilizó para la aplicación de la encuesta a los comerciantes y la tabulación de los resultados. Para complementar el trabajo investigativo se utilizó el método deductivo para el desarrollo del marco teórico, método inductivo para el análisis de las características de los comerciantes, método analítico permitió examinar la realidad del acceso al financiamiento y el método sintético ayudo a resumir el trabajo para extraer la información más relevante. Los resultados obtenidos muestran que el 65% de los comerciantes, acuden al financiamiento informal debido a las exigencias en los requisitos y tan solo el 35% acude al financiamiento formal; por lo tanto, se concluye que existe una mayor participación de la usura debido a la agilidad en la entrega del dinero y la facilidad de pago que otorgan a los comerciantes.

Palabras claves: Acceso, Adjudicatarios, Financiación, Formal, Informal.

2.1. Abstract

Financing is a mechanism for providing funds to natural or legal persons, it is the main factor of success in which includes resources needed to start any project. There are two types of financing: formal financing is provided by financial institutions that are regulated and supervised by the government, and informal financing refers to funds obtained through unregulated channels provided by moneylenders, family and friends. Therefore, the following objective has been set: to determine the factors that influence access to financing for apparel merchants in the Loja Shopping Center. The research had a mixed qualitative and quantitative approach, which was used for the application of the survey to the merchants and the tabulation of the results. To complement the research work, the deductive method was used to develop the theoretical framework, the inductive method was used to analyze the characteristics of the merchants, the analytical method was used to examine the reality of access to financing and the synthetic method helped to summarize the work to extract the most relevant information. The results obtained show that 65% of the merchants turn to informal financing due to the requirements and only 35% turn to formal financing; therefore, it is concluded that there is a greater participation of usury due to the agility in the delivery of the money and the ease of payment granted to the merchants.

Key words: Access, Borrowers, Financing, Formal, Informal.

3. Introducción

La financiación es un proceso mediante el cual una persona o entidad capta fondos, es decir, consigue recursos para realizar distintos tipos de inversiones.

Raffino (2000) menciona lo siguiente:

El financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto negocio o emprendimiento específico mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para él mismo. Dicho más fácilmente financiar es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada. (p. 301)

Por otro lado, Franco, et. al (2019) indica que:

La restricción al financiamiento es uno de los problemas que tiene que enfrentar la pyme ecuatoriana, la presencia de insuficientes mecanismos de financiamiento también provocan inmovilidad en su desarrollo y desencadenan un limitado desarrollo de proyectos innovadores, baja generación de puestos de trabajo especializado, disminución de la eficiencia financiera, y poca probabilidad de expansión a nuevos mercados. De esta manera, los innumerables requisitos y estándares que establecen las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos, es también un limitante a considerar. (p. 2)

“Los financiamientos formales e informales coexisten en mercados con instituciones legales débiles y bajos niveles de ingreso; los pequeños emprendedores obtienen crédito informal o préstamos de ambos sectores financieros al mismo tiempo” (Madestam, 2014, p. 157).

El Centro Comercial de la ciudad de Loja, como su nombre lo indica es un espacio destinado al comercio de víveres, comida, artesanías, indumentaria, etc. Uno de los principales giros de negocios que posee este centro comercial es la venta de indumentaria, donde gran parte de los propietarios tienen muchas dificultades al momento de financiarse para poder ampliar su negocio.

Las barreras que se presentan son diversas como la tramitación, garantías, el tiempo que se emplea en la aprobación del crédito, entre otras, el mismo que, conlleva en muchos casos a buscar financiamiento informal lo que implica problemas tales como tasas de interés altas, pagos diarios, cobros indebidos, etc. Por lo tanto, debido a esta problemática es necesario buscar alternativas de financiamiento que permita mejorar la rentabilidad de su negocio.

Ramos (2014), el comerciante es el ente más vulnerable a caer en las garras de la usura o financiamiento informal, por ser negocios que presentan utilidades diarias y de esta forma tienen como responder a sus compromisos crediticios con mayor solvencia; así mismo, el comercio tiene

las barreras de entrada más bajas, requiriendo pocos requisitos en términos de educación, habilidades o capital.

Para el cumplimiento de la investigación se planteó un objetivo general y tres objetivos específicos, el objetivo general es: Determinar los factores que influyen en el acceso al financiamiento de los comerciantes de indumentaria en el Centro Comercial de Loja, por consiguiente los objetivos específicos son: a) Identificar las características socioeconómicas de los comerciantes de indumentaria; b) Establecer la relación existente en los factores que intervienen en el acceso al financiamiento de la unidad de análisis y c) Elaboración de una propuesta que contribuyan a una mejor toma de decisiones relacionadas al financiamiento.

El propósito de este estudio es comprender la relación ente las fuentes de financiamiento y el desarrollo económico de las adjudicatarias del Centro Comercial Loja, siendo así que dicha información les permitirá tomar una mejor decisión en cómo financiarse, puesto que ayudará a mejorar el desarrollo económico. Frente a lo expuesto se sustenta la siguiente formulación: ¿Cuáles son los factores que participan en el financiamiento de los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial de la ciudad de Loja?

La presente investigación está estructurada de la siguiente manera: **Título** correspondiente al tema de investigación, **Resumen** contiene el objetivo general de la investigación, la metodología utilizada y los resultados obtenidos, **Introducción** donde se describe los antecedentes, el vacío de la investigación, los objetivos específicos planteados, la importancia y la pregunta de investigación, **Marco Teórico** demuestra a los temas relacionados a la temática del proyecto donde se relata aspectos que van desde lo general a lo particular, **Metodología** permite dar cumplimiento con el objetivo de la investigación, donde se emplearon métodos como el deductivo, inductivo, analítico y sintético, que mediante técnicas e instrumentos aplicados permitieron recabar, ordenar y a analizar los datos obtenidos, **Resultados** presentan los hallazgos de la investigación, **Discusión** muestra criterios del proyecto desarrollado, comparando con resultados de otros trabajos investigativos de la misma índole, **Conclusiones y Recomendaciones** son síntesis de mayor relevancia encontrados de cada uno de los objetivos desarrollados, **Bibliografía** que describe las fuentes de consulta utilizadas en el estudio y finalmente , **Anexos** donde se presentan las herramientas, técnicas complementarias y documentos de soporte.

4. Marco Teórico

4.1. Fundamentación empírica

Salinas, et. al (2017), señala que:

El financiamiento constituye en una organización la proveedora del dinero para el levantamiento de proyectos de inversión, en el caso de las microempresas son parte fundamental para la existencia de las mismas ya que proveen el flujo efectivo necesario para la adquisición de capital de trabajo como de activos de capital (activos fijos), y de esta manera se produzca el ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias; por eso es de vital importancia observar las perspectivas y el pensamiento del principal actor el microempresario sobre este esencial componente que es el financiamiento, donde se evidencia en ellos que sin el financiamiento por terceros sería imposible la existencia (p. 784).

Para el desarrollo de las diferentes actividades económicas uno de los elementos más La teoría del equilibrio de León guardas explica que el racionamiento de crédito es la intervención de una fuerza externa que evita que se alcance el equilibrio punto en el cual se vacía el mercado importante en todo el proceso constituye el financiamiento. Cuando el inversionista no cuenta con recursos propios como es el caso de la gran mayoría de microempresarios, éste debe buscarlos en las distintas fuentes a su alcance según la magnitud y condiciones de sus requerimientos. Por supuesto que esas fuentes se refieren o son de tipo familiar hasta las institucionales, sin descartar a los prestamistas particulares. (Salinas et al., 2017, pp 789-790)

“La teoría del equilibrio de León Warlas explica que el racionamiento de crédito es la intervención de una fuerza externa que evita que se alcance el equilibrio punto en el cual se vacía el mercado” (Jaffe y Stiglitz, 1990, p.1).

Este fenómeno ocurre debido a la existencia de factores que no permiten en el mercado crediticio funcione correctamente es decir el racionamiento de crédito ocurre cuando existe una regulación de tasas de interés por parte del gobierno y la oferta del mercado crediticio disminuye la cantidad ofertada hasta una cantidad máxima limitada por la tasa máxima. (Jaffe y Stiglitz, 1990, p.1)

Por otra parte, la teoría del racionamiento de crédito desarrollado por Stiglitz y Weiss (1982), expone que las asimetrías que muestran los mercados en cuanto al nivel de información no

permiten identificar a los buenos pagadores de los malos por lo que la oferta de crédito restringirá la cantidad de crédito en el mercado al no llegar a un nivel en donde se compense el nivel de riesgo con el rendimiento de mercado.

Montoya (2018) menciona que el financiamiento formal e informal como factor de éxito o fracaso en pequeños emprendedores de Guayaquil” menciona que a partir de los resultados se puede decir que aquellas empresas que se financiaron por medio de fuentes formales tuvieron un mejor desempeño en cuanto a adquisición de capital, ventas y costos en comparación de aquellas empresas que recurrieron a fuentes informales para obtener financiamiento.

Se debe mencionar que el empresario no dispone de fuentes de financiamiento. Los requerimientos en relación a las garantías, situación económica, ahorros y otros limitan las posibilidades de conseguir un crédito, pese a que el empresario puede tener una capacidad productiva. De este modo se considera que, para calificar a los beneficiarios, se debe analizar con un criterio global sobre el rol que cada uno de ellos tiene en la sociedad para establecer prioridades (Salinas et al., 2017, p. 790).

4.2. Marco Conceptual

4.2.1. *El Comercio*

Según Pérez (2020) “el comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones” (p.1). Este término también hace referencia al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.

4.2.2. *Importancia del Comercio*

Es una de las actividades económicas más relevantes del ser humano, el mismo que permite entrar en contacto con otras sociedades, conociendo elementos de su cultura y de sus tradiciones que luego pueden ser asimiladas de diferentes maneras (Comercio, 2022).

4.2.3. *Tipos de Comercio*

Existen distintos tipos de comercio, pero una primera distinción debe hacerse entre el comercio mayorista y el minorista que son los de mayor importancia:

- **Comercio mayorista.** Lo llevan a cabo comerciantes que compran bienes o servicios por cuenta propia y luego los venden a otros comerciantes (mayoristas o minoristas) o a fabricantes que los utilizan como materia prima en el proceso de producción. Por ejemplo, en publicidad, esto lo

hace un centro comercial que compra espacio publicitario a los medios y luego lo revende a agencias de publicidad.

- **Comercio minorista.** Esto lo hacen los comerciantes que venden bienes o servicios directamente a los consumidores finales. Por ejemplo, un tipo de negocio donde una dulcería o una mueblería vende sus productos a los consumidores (Iberinform, 2021).

4.2.4. *Indumentaria*

Posso (2013) señala que es el conjunto de prendas generalmente textiles, fabricadas con diversos materiales y usadas para vestirse, protegerse del clima adverso y en ocasiones por pudor (ropa interior), y para evitar daños en la piel por condiciones externas (entorno laboral).

La indumentaria comprende:

- **Ropa formal:** consiste a los vestidos de fiesta y los trajes.
- **Ropa Informal:** es utilizada en ámbitos cotidianos, es decir, la vestimenta que se da día a día.
- **Ropa deportiva:** se caracteriza por las propiedades relacionadas a la absorción de la transpiración se utiliza para practicar algún deporte.
- **Ropa infantil:** destinada a los bebés y a niños de corta edad.
- **Ropa de cama:** se refiere a las sábanas, los acolchados y las fundas de las almohadas, entre otros elementos.
- **Calzado:** es la parte de la indumentaria utilizada para protegerse los pies, adquiere muchas formas, como zapatos, sandalias, botas o deportivas.
- **Lencería:** es de uso personal y se destina a cubrir las partes íntimas de hombres y mujeres.
- **Accesorios:** llamado complemento o accesorio de moda, es un objeto que es secundario y se puede adoptar a la indumentaria de la persona (*Tipos de Ropa - Clases, Categorías y Clasificación*, 2017).

4.2.5. *Sistema Financiero*

Kiziryán (2022) señala que el sistema financiero es el conjunto de instituciones (entidades financieras y gubernamentales), medios (activos financieros) y mercados que hacen posible que el ahorro (dinero ocioso) de unos agentes económicos vaya a parar a manos de los demandantes de crédito.

4.2.6. *Importancia del Sistema Financiero*

El principal objetivo del Sistema Financiero nacional es canalizar el ahorro de las personas y contribuir de forma directa en el sano desarrollo económico del país, está conformado por

todas las instituciones bancarias públicas o privadas, mutualistas, o cooperativas, legalmente constituidas en el país. Es decir, el rol de las entidades financieras es transformar el ahorro de unas personas, en la inversión de otras, administrando adecuadamente los riesgos correspondientes (Banco Internacional del Ecuador, 2021, p. 2)

4.2.7. Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

Según el Código Monetario y Financiero, que entró en vigencia en septiembre 2014, las nueve sociedades financieras existentes en el país deberán convertirse en bancos en un plazo de 18 meses; y agrega como parte del sector de la economía popular y solidaria a las mutualistas de vivienda (Romero, 2015).

4.2.8. Clasificación del Sistema Financiero Ecuatoriano

Las instituciones financieras en Ecuador pueden ser de dos clases: públicas o privadas.

- **Instituciones financieras públicas**

Las instituciones financieras del sector público se rigen por sus propias leyes, básicamente en lo relacionado a su creación, actividades, funcionamiento y organización; más aún en lo referente al control de las mismas, le corresponde la aplicación de las disposiciones que constan en la ley de Instituciones financieras.

Las instituciones financieras públicas se clasifican en:

- ✓ **Banco Central del Ecuador:** entidad financiera encargado de regular la circulación de la moneda con poder liberatorio en el territorio ecuatoriano, ejecutar políticas crediticia y financiera también se ejercerá a través de la banca pública.
- ✓ **Banco del Estado:** es el banco público del Ecuador encargado de financiar los servicios públicos, proyectos de inversión, infraestructura, a través de préstamos a los diversos gobiernos seccionales.
- ✓ **Banco Nacional de Fomento:** entidad financiera de desarrollo autónoma, de derecho privado y finalidad social pública con personería jurídica y capacidad de ejercer derechos y contraer obligaciones.

✓ **Corporación Financiera Nacional:** es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

- **Instituciones financieras privadas**

Las instituciones privadas se clasifican en:

- **Bancos:** instituciones que realizan labores de intermediación financiera recibiendo dinero de unos agentes económicos (depósitos), para darlo en préstamo a otros agentes económicos (créditos).
- **Sociedades financieras:** son instituciones que tienen como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo las sociedades financieras están íntimamente vinculado al desarrollo y progreso económico.
- **Asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda:** instituciones financieras privadas, con la finalidad social, cuya actividad principal es la captación de recursos al público para destinarlos al financiamiento de vivienda, construcción y bienestar familiar de sus asociados.
- **Cooperativas de ahorro y crédito:** son asociaciones autónomas de personas que se reúnen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiración económicas, sociales y culturales mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática sin fines de lucro (*Clasificación del Sistema Financiero, 2014*).

4.2.9. Productos y Servicios Financieros

Se puede definir el producto financiero como el servicio que satisface la demanda de financiación externa de las empresas y que representa la oferta de las instituciones financieras. Es decir, un producto financiero es todo servicio de financiación que las entidades financieras ofrecen a sus clientes, las empresas, con la finalidad de proporcionarles los fondos precisos para el desarrollo de su actividad y la cobertura de sus necesidades de inversión. De la misma manera también serían productos financieros todos aquellos elementos que las entidades financieras pongan al servicio de las empresas para captar su ahorro y rentabilizarlo (Empresarial, 2008).

Rojas (2006) señala que “Los servicios financieros a los depositantes incluyen, principalmente, depósitos de ahorro y plazo, cuentas corrientes, tarjetas de débito y crédito, transferencias monetarias (envíos y recibos), pago de servicios y cobro de pensiones” (p. 9).

➤ **Cuenta de Ahorro.**

Una cuenta de ahorro es similar a una alcancía en que se utiliza para guardar el dinero, ya que es un producto que ofrecen las entidades financieras para que se pueda mantener los recursos seguros y acceder a él cuando se quiera, además una de sus ventajas es la rentabilidad (Revista Proteja su Dinero,2021).

➤ **Cuenta Corriente.**

"Una cuenta corriente es un tipo de cuenta bancaria que permite a los clientes depositar y retirar fondos de manera flexible, sin restricciones, y realizar transacciones financieras diarias como pagos y transferencias" (Nery, 2018).

➤ **Depósitos a la vista.**

Son contratos de depósito de dinero entre una entidad bancaria y un particular o empresa según el cual el titular realiza ingresos de fondos a la entidad bancaria se obliga a custodiarlos ponerlos a disposición del cliente y realizar en definitiva las operaciones que el cliente requiera con esos fondos (Carrasco, 2013, p. 31).

➤ **Depósitos a plazo fijo.**

Son contratos de depósito donde los clientes se comprometen a mantener unos fondos sin disponer de ellos hasta su vencimiento. A cambio, la entidad financiera les ofrece un interés superior al que obtendría en una cuenta corriente o de ahorro. Los depósitos a plazo suponen un efectivo entregado a la entidad financiera que no podrá utilizarse durante un plazo determinado de tiempo a cambio de recibir unos intereses pactados (Carrasco, 2013, p. 49).

4.2.10. Crédito

“Es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados seguros y costos asociados si los hubiere” (Castro & Castro, 2014, p. 23).

4.2.11. Tipos de Crédito

Según Córdova (2016), Carballo (2016), la Junta de Regulación Monetaria y Financiera (2015) y (Cardozo, 2016), los tipos de crédito son:

✓ **Microcrédito:** son aquellos otorgados a las personas naturales o jurídicas que registren ventas anuales iguales o menores a USD 100.000, 00, o a aquellos grupos de prestatarios que cuenten con garantía solidaria, con la finalidad de apoyar a la producción y comercialización en pequeña

escala, estableciendo que la principal fuente de pago se generará por la venta de sus productos, apoyando así al microempresario.

- ✓ **Productivo:** son los créditos otorgados a socios que tienen la capacidad de producir diversas actividades económicas.
- ✓ **Vivienda:** están destinados exclusivamente para adquirir, construir o remodelar un bien inmueble.
- ✓ **Consumo:** se consideran aquellos créditos concedidos para cubrir necesidades inmediatas como salud, alimentación, entre otros.

- **Créditos para el sector comercial**

- ✓ **Crédito Comercial Ordinario:** Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.
- ✓ **Crédito Comercial Prioritario:** Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario.

Se incluye en este segmento las operaciones de financiamiento de vehículos pesados, el financiamiento de capital de trabajo y los créditos entre entidades financieras. Para el Crédito Comercial Prioritario se establecen los siguientes subsegmentos:

- **Comercial Prioritario Corporativo:** operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00.
- **Comercial Prioritario Empresarial:** operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000,000.00.
- **Comercial Prioritario PYMES:** operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas cuyas ventas anuales sean superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1,000,000.00 (Nota Metodológica Sobre Las Estadísticas Monetarias y Financieras: Nueva Segmentación de Crédito, s.f. p. 3).

4.2.12. Las “5C” del crédito

De acuerdo con Wells Fargo, las cinco “C” del crédito se describen de la siguiente manera:

1. **Carácter:** Identifica el carácter del solicitante de acuerdo al tipo de crédito y su historial de crédito; es decir, los antecedentes que generó al administrar el crédito y efectuar pagos a lo largo del tiempo, en pocas palabras se investiga el comportamiento de pago en operaciones crediticias pasadas y presentes (Wells Fargo 2018, párr. 2).
2. **Capital:** Representa los ahorros, inversiones y otros activos que contribuyen a pagar el préstamo. Con la finalidad de definir las posibilidades de pago, se analiza el flujo de ingreso y egreso, flujo de liquidez, rotación de inventario, y otras razones financieras, esto permite también estimar la estabilidad financiera del solicitante (Wells Fargo 2018, párr. 5).
3. **Capacidad:** Determina la capacidad de pago del solicitante, es importante conocer cómo pagará el préstamo y para ello se necesita determinar el flujo de efectivo del negocio. Ya que existe la posibilidad que el patrón de ganancias del solicitante sea volátil, es decir que puede haber períodos en lo que disminuye la capacidad de pago, afectando el cumplimiento de la deuda (Wells Fargo 2018, párr. 3).
4. **Colateral:** Son los elementos o bienes que el deudor pignora a la entidad financiera como colateral para garantizar el cumplimiento del pago en el crédito, en pocas palabras, es la garantía para eventos de default. El valor del colateral se evaluará, y cualquier deuda existente garantizada por ese colateral se restará del valor (Wells Fargo 2018, párr. 4).
5. **Condiciones:** Se analiza los factores externos que pueden afectar la fuente de repago. Estos factores pueden ser las condiciones económicas y políticas del sector (Wells Fargo 2018, párr.

4.2.13. Financiamiento

Según Fernández (2017), el financiamiento es un mecanismo clave con el cual países, empresas y personas naturales pueden percibir capital económico para iniciar o ampliar un proyecto, o para suplir necesidades económicas de cualquier carácter.

Así mismo para Perdomo (1998), indica que el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

4.2.14. Importancia del Financiamiento

Según Salinas et al. (2017) en el ámbito financiero, las dos decisiones más importantes que debe realizar un administrador o empresario, sin importar el tamaño de su empresa son: la

inversión y el financiamiento; una entidad necesita adquirir bienes tangibles o intangibles destinados a la producción de bienes o servicios (p. 791).

Invertir y financiarse son acciones comunes de la empresa y determinantes para el éxito de la misma; por lo que es recomendable formular un procedimiento donde se establezcan:

- 1) La meta de maximizar las utilidades y con ello maximizar el rendimiento de los accionistas (sea un propietario o una sociedad).
- 2) La optimización de la relación entre rendimiento esperado y el riesgo.
- 3) Políticas administrativas que equilibren la liquidez y el endeudamiento. Para una correcta toma de decisión financiera, también deben existir planeación y control, es decir que, por lo tanto, la empresa debe proyectar continuamente sus inversiones futuras y su forma de cómo financiarlas, así como verificar continuamente la manera en que las decisiones tomadas estén impactando sus resultados financieros. (Salinas et al., 2017, pp 792-793)

4.2.15. Microfinanciamiento

Las microfinanzas son servicios financieros (crédito, ahorro, seguros, transferencias, etcétera) orientados a la población de bajos ingresos y sin acceso a la banca convencional, dada la falta de garantías, principalmente. Por lo regular, se trata de operaciones pequeñas, para lo cual se ha generado toda una gama de mecanismos y metodologías que compensen los costos de operación a través de la concentración de grandes volúmenes de clientes (Alpízar, et al., 2006).

4.2.16. Tipos de Financiamiento

4.2.16.1. Financiamiento Formal. Es el dinero que una institución financiera (banco, mutualista o cooperativa de ahorro y crédito) presta a una persona o empresa. Para su entrega, el cliente se compromete a pagarlo en cuotas a un plazo establecido y a un costo denominado interés, que depende del segmento de crédito al que aplicó: vivienda, educación, producción, etc., (Banco Central del Ecuador, 2024).

Este tipo de financiamiento lo otorgan las entidades financieras que están avaladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, por tal razón el cliente debe cumplir con el acuerdo establecido por ambas partes al momento de otorgar el crédito.

4.2.16.2. Financiamiento informal. Los préstamos informales son financiamientos muy concurrentes debido a su fácil acceso (trámite sin papeleo) y solucionan problemas económicos a personas de bajos recursos económicos, con la retención de un bien para tener accesibilidad al dinero (asegurar el capital del préstamo) (Ochoa y González, 2016).

Los préstamos informales son populares porque son fáciles de obtener, debido a que no requieren trámites complicados, y pueden ayudar a personas con bajos ingresos a resolver problemas financieros. A menudo, estos préstamos se otorgan a cambio de garantizar la devolución del dinero con la retención de un bien.

Según Banco Central del Ecuador (2024) el crédito informal son préstamos realizados entre otros por: grupos delincuenciales, chulqueros, cadenas piramidales. Las personas acuden a este tipo de préstamos porque que les ofrecen dar dinero de forma inmediata y sin pedir ningún requisito o garantía. Los prestamistas informales operan sin autorización legal, por lo general son recomendados por amigos, vecinos o familiares.

El financiamiento informal otorga préstamos ofrecidos por entidades como grupos criminales, prestamistas no regulados y esquemas piramidales. La gente se siente atraída por estos préstamos porque les brindan dinero de inmediato sin necesidad de cumplir con requisitos o algún aval bancario.

Las características de esta forma de financiamiento son: sus altas tasas de interés, la velocidad en la entrega de los créditos y la poca o algunas veces nula presencia de garantías crediticias. Además, la forma de cobro (diaria, semanal mensual, etcétera.), la existencia de un local comercial y la manera de financiamiento (efectivo o especies).

Los efectos económicos en el mediano y extenso plazo que poseen dichos préstamos sobre los individuos que los reciben, son negativos; la trampa de la pobreza es la figura que mejor ilustra este caso que viven millares de individuos, los cuales poseen necesidades apremiantes a corto plazo, que son resueltas con préstamos bastante costosos, que solucionan la necesidad rápida, sin embargo, que no permiten obtener un desarrollo óptimo en el extenso plazo.

El procedimiento para el acceso al crédito informal es:

1. Los prestamistas ofertan créditos a dueños de locales comerciales o personas deudoras.
2. Para recibir el dinero, las víctimas firman letras en blanco. Condición de los chulqueros.
3. El cobro generalmente se lo hace puerta a puerta en moto (intereses del 10 al 15% mensual).
4. Si no pagan las cantidades requeridas, los dueños de los negocios son amenazados o agredidos.
5. Al no pagar, el usurero puede demandarle y apropiarse de sus bienes.

- **Uso y riesgo de los créditos informales**

Es dinero en efectivo, que en su mayoría es utilizado para consumo inmediato o para necesidades urgentes. Hay pequeños comercios que acuden a estos créditos informales para mantener funcionando su negocio.

Los intereses son muy altos y los valores que se termina pagando pueden afectar drásticamente sus finanzas personales, arriesga tu integridad y la de tu familia. En ocasiones los prestamistas amenazan y usan prácticas peligrosas para cobrar los valores prestados.

En Ecuador, cinco de cada diez personas que acceden a un crédito informal son mujeres cabeza de hogar, convirtiéndose en el grupo más afectado por este delito (Banco Central del Ecuador, 2024).

En la presente investigación se identificó tres formas de financiamiento informal:

- **Usurero:** es la persona que presta dinero con un interés lucrativo excesivo, el mismo que se emplea en finanzas para determinar cuándo un crédito demanda un alto tipo de interés por el préstamo de dinero (Pedrosa, 2015).

- **Préstamos concedidos por amigos y familiares:** Se entiende que la transferencia de una determinada cantidad de dinero se produce entre dos personas físicas, normalmente de la misma familia, amigos o parientes. En esta situación ni siquiera un banco está involucrado. Un préstamo entre parientes debe ser reembolsado continuamente en un tiempo acordado, determinando el prestamista si se pagan intereses o no (BBVA ESPAÑA, 2021).

- **El ahorro:** es esa porción de su ingreso que se supone que una familia o sujeto no debe usar para su consumo hoy. Almacenan este dinero en activos de bajo riesgo para cubrir una necesidad o emergencia futura. Incluso se puede dejar como herencia (Lopez,2016).

4.3. Marco Legal

Los comerciantes están sujetos a normas, reglamentos, estatutos, bajo las cuales se desempeña la actividad para la cual les pertenece, entre ellas:

4.3.1. Ley del Comerciante Minorista

Según la Ley del Comerciante Minorista (2022) los derechos, obligaciones y sanciones se la estableció de la siguiente manera:

Artículo 4.- *Derechos* de las personas dedicadas al trabajo autónomo y/o al comercio minorista. Son derechos de las y los trabajadores autónomos y de las y los comerciantes minoristas, los siguientes:

- a. El trabajo, en todas sus formas e iniciativas, utilizando los espacios adecuados de conformidad con la normativa jurídica dictada por los gobiernos autónomos descentralizados, en el ámbito de su competencia;
- b. La obtención de líneas preferenciales de financiamiento de las entidades financieras del sector público, para el fomento y desarrollo de sus actividades;
- c. El acceso a planes y programas preferenciales de financiamiento para vivienda, a través de las entidades financieras del sector público, del sector financiero popular y solidario y de los ministerios respectivos.

Artículo 5.- *Obligaciones* de las personas dedicadas al trabajo autónomo y/o al comercio minorista. Son obligaciones de las y los trabajadoras autónomos y de las y los comerciantes minoristas:

- a. Desarrollar sus actividades bajo los criterios de ordenamiento del espacio público, de conformidad con normativa jurídica dictada por los gobiernos autónomos descentralizados, en el ámbito de su competencia;
- b. Comercializar y distribuir, en forma preferente, bienes y/o servicios generados por la producción nacional, destinados a fortalecer el desarrollo productivo del país;
- c. Sujetarse a los procesos de regulación y control establecidos por la ley o que fueren dictados por la autoridad competente;
- d. Respetar las normas de calidad, así como los pesos, medidas y precios, de los bienes y/o servicios que produzcan y/o comercialicen;
- e. Registrarse, ante la autoridad competente, en el Sistema Nacional de Información y Registro de las y los trabajadores autónomos y de las y los comerciantes minoristas, a fin de contar con una base de datos que permita determinar su condición y establecer e implementar políticas públicas en beneficio del sector; y,
- f. Las demás establecidas en la Constitución de la República, tratados e instrumentos internacionales vigentes y la ley.

Artículo 9.- *Acceso al crédito.* Las entidades financieras del sector público establecerán líneas de financiamiento preferenciales, hasta por el monto de veinte y cinco salarios básicos unificados del trabajador privado, a favor de las y los trabajadores autónomos y de las y los comerciantes minoristas. Estos créditos se otorgarán, en forma individual o colectiva, a quienes se encuentren debidamente registrados en el Sistema Nacional de

Información y Registro de las y los trabajadores autónomos y de las y los comerciantes minoristas establecido en esta Ley.

Las líneas de crédito para apoyar a estos sectores contemplarán condiciones favorables, plazos y tasas de interés preferenciales, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos en el reglamento respectivo. La Superintendencia de Bancos y Seguros, a través del órgano competente, vigilará el cumplimiento de esta disposición legal.

Artículo 11.- *Seguridad Social.* Las y los trabajadores autónomos y las y los comerciantes minoristas tendrán derecho a afiliarse al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y gozarán a través de un régimen especial y gozarán de todos los beneficios que éste otorgue.

Artículo 15.- *Sanciones* para las y los trabajadores autónomos y las y los comerciantes minoristas. Sin perjuicio de las acciones administrativas, civiles o penales a que hubiere lugar, el órgano competente de los gobiernos autónomos descentralizados que corresponda, establecerá las sanciones respectivas de conformidad con la reglamentación que se dicte para el efecto, observando el derecho al debido proceso y las disposiciones contenidas en la presente Ley.

4.3.2. Código Civil

De acuerdo al Código Civil (2015), el delito de usura podría tener consecuencias civiles y penales de acuerdo a la gravedad del problema. Desde el punto de vista civil se consideran los siguientes artículos mencionados en el código civil, los cuales son los siguientes:

- *Art.2111.-* Si se han pagado intereses no estipulados, podrán repetirse o imputarse al capital.
- *Art.2112.-* Si se han estipulado intereses, y el mutuante ha dado carta de pago por el capital, sin reservar expresamente los intereses, se presumirán pagados.
- *Art. 2113.-* Se prohíbe estipular intereses de intereses.
- *Art.2115.-* El acreedor que pactare o percibiere intereses superiores al máximo permitido con arreglo a la ley, aun cuando fuere en concepto de cláusula penal, perderá el veinte por ciento de su crédito que será entregado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para el Seguro Social Campesino, aparte de las demás sanciones a que hubiere lugar, sin perjuicio de lo establecido en el Art. 2111.

4.3.3. Código Orgánico Integral Penal

Desde el punto de vista penal, expuesto en el artículo 309 del código penal el cual se redacta como sigue:

Artículo 309.- Usura. - La persona que otorgue un préstamo directa o indirectamente y estipule un interés mayor que el permitido por ley, será sancionada con pena privativa de libertad de cinco a siete años. Cuando el perjuicio se extienda a más de cinco personas, será sancionada con pena privativa de libertad de siete a diez años. La persona que simule la existencia de un negocio jurídico y oculte un préstamo usurario, será sancionada con pena privativa de libertad de cinco a siete años. En estos casos se ordenará la devolución a la víctima de lo hipotecado o prendado y la restitución de todo lo pagado de manera ilegal.(Código Orgánico Integral Penal, 2014)

4.3.4. Marco Regulatorio del Sector de Comercialización

Municipio de Loja. El Municipio es la sociedad política autónoma subordinada al orden jurídico constitucional del Estado, cuya finalidad es el bien común local y, dentro de éste y en forma primordial, la atención de las necesidades de la ciudad, del área metropolitana y de las parroquias rurales de la respectiva jurisdicción.(Alcaldía de Loja, 2022)

Los departamentos que intervienen en el control, de la actividad que realizan los locales comerciales dedicados a la comercialización están:

Dirección de higiene municipal Loja. La Jefatura de Higiene es responsable de la inspección de locales comerciales, definición de políticas de salubridad ambiental, prevención y control sanitario del Cantón garantizando de este modo que sus habitantes se desenvuelvan en adecuadas condiciones de higiene, y adquieran los productos dentro de un ordenado sistema de abastos. (Alcaldía de Loja, 2022)

Cámara de comercio de Loja. La Cámara de Comercio de Loja, es una institución gremial independiente y democrática, que busca fortalecer, respaldar y gestionar múltiples actividades en favor de los grandes intereses de la clase comerciante lojana a todo nivel, partiendo del principio de que la unión hace la fuerza. (Cámara de Comercio de Loja, 2022)

Servicio de Rentas Internas (SRI). Contribuir a la construcción de la ciudadanía fiscal, mediante la concientización, la promoción, la persuasión y la exigencia del cumplimiento de las obligaciones 31 tributarias, en el marco de principios y valores, así

como de la Constitución y la Ley para garantizar una efectiva recaudación destinada al fomento de la cohesión social. (Servicio de Rentas Internas, 2022)

4.3.5. La Ordenanza Reformatoria al Código Municipal de Higiene y Abasto

Según lo que establece la Organización y Funcionamiento de los Mercados, Terminales Terrestres, parqueaderos municipales y otros, dentro de sus artículos:

Artículo 101.- “Los aspirantes a ocupar un local de arriendo en los edificios, terminales terrestres, parqueaderos y otros se inscribirán y solicitarán en la Dirección Administrativa Municipal; y, en el caso de los locales internos y externos de los mercados municipales lo harán en la Dirección de Higiene. Estas dependencias, serán las responsables de suministrar la información respecto de las inscripciones y demás novedades a la Junta de Remates, semanalmente.

Los adjudicatarios, previo a la suscripción del contrato de arriendo para ocupar un local municipal, deberán cumplir con los requisitos establecidos en la presente ordenanza reformatoria.

Los contratos a los que se hace referencia tendrán el carácter de administrativos”.

Artículo 102.- “Cuando existan dos o más personas interesadas en el arrendamiento de un mismo local vacante, la Junta de Remates resolverá en la forma más favorable, caso contrario procederá a la adjudicación, previa subasta o remate.

Podrá obviarse la subasta o remate de los locales de arrendamiento previo informes técnicos y económicos, elaborados por las respectivas direcciones municipales siendo de su exclusiva responsabilidad el velar por el interés municipal.

Los contratos de arrendamiento de los locales de los mercados, terminales terrestres, parqueaderos y otros cuya cuantía anual sea superior de la base para el procedimiento de cotización serán celebrados mediante escritura pública; exceptuándose los contratos de menor cuantía conforme lo establece el Artículo 460 del COOTAD”.

Artículo 104.- a. Requisitos para la adjudicación de locales comerciales

1. Solicitud dirigida a la Dirección de Higiene o Dirección Administrativa según corresponda.
2. Copia de la cédula de identidad y certificado de votación actualizado.
3. Certificado de solvencia Municipal.

4. Certificado de no poseer un local en los mercados, terminal terrestre, parqueamientos u otras actividades de orden económico, otorgado por la Jefatura de Rentas Municipales.
 5. Certificado de no poseer cargo público otorgado por el Ministerio de Relaciones Laborales.
 6. Las demás que establezcan las Direcciones correspondientes.
- b. Requisitos para la renovación de los contratos de arriendo de locales comerciales:
1. Solicitud dirigida a la Dirección de Higiene o Dirección Administrativa según corresponda.
 2. Certificado de solvencia municipal
 3. Permiso de funcionamiento actualizado.

Artículo 105.- “El plazo de arrendamiento de los bienes inmuebles municipales a personas particulares será mínimo de dos años y máximo cinco años, pudiendo renovarse el contrato por periodos iguales, mientras los arrendatarios cumplan con lo establecido en los contratos, respetando las leyes, ordenanzas, reglamentos y demás disposiciones de las autoridades municipales.

En el caso de los contratos cuyo plazo sea mayor a cinco años, el arrendatario cancelará el canon de arriendo fijado por la Junta de Remates correspondiente, con un nuevo canon arrendaticio a partir del tercer año en el valor que estableciere la Junta.

En el contrato se hará constar este procedimiento en concordancia con la Disposición Transitoria Tercera de la Ley de Inquilinato, esto es el incremento automático del 10% al canon establecido por cada año de vigencia”. (Ordenanza Reformatoria al Código Municipal de Higiene y Abasto Exposición de Motivos, s.f.)

4.3.6. Requisitos para ser Adjudicatario de un Local en el Centro Comercial Loja.

Los interesados en adquirir un local comercial en cualquiera de los centros de abasto o mercados deben cumplir con los requisitos que se mencionan a continuación:

1. Solicitud de adjudicación (Llenar formulario No.1 que se lo adquiere en Ventanilla 1 del Dpto. de Recaudaciones cuyo costo es de \$0.50)
2. Fotocopia de cédula y certificado de votación que se adjunta a la solicitud antes mencionada
3. Presentar estos documentos en el Dpto. de Archivo General

El departamento de Archivo General se encarga de pasar la documentación antes mencionada al Dpto. de Higiene y Abastos para que sea atendida a través de la Coordinación de Mercados. El plazo aproximado para atender este trámite es de 3 días a partir de la fecha de recibido en la Coordinación de Mercados (Adjudicación de Locales En Los Centros de Abasto de La Cuidad Y El Cantón | Municipio de Loja, 2019).

5. Metodología

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó diferentes tipos y técnicas investigativas que permitieron dar cumplimiento a cada uno de los objetivos específicos planteados.

5.1. Área de Estudio

La presente investigación se realizó en la ciudad de Loja, el área de estudio específico es en el Centro Comercial Loja, ubicada en el corazón de la ciudad en las calles 18 de noviembre entre 10 de agosto y Vicente Rocafuerte. La unidad de estudio fueron los comerciantes de indumentaria que expenden sus productos en este centro de abastos.

Figura 1

Localización del área de estudio.



Nota: Tomado de Twitter This is Ecuador, 2024. Fuente: <https://acortar.link/iGKK0v>

5.2. Enfoque y Métodos de Investigación

5.2.1. Enfoque de Investigación

El enfoque de la presente investigación fue carácter mixto, es decir, cualitativo el mismo que permitió realizar una caracterización de cada adjudicatario del Centro Comercial de Loja, con

la finalidad de conocer su nivel socioeconómico y acceso al financiamiento que adquieren cada uno de ellos y cuantitativo el mismo que se utilizó para la aplicación de la encuesta a los comerciantes del Centro Comercial Loja en la cual se abordó variables cuantitativas medibles, con la finalidad de obtener información que contribuyó con el cumplimiento de los objetivos planteados.

5.2.2. Métodos de Investigación

5.2.2.1. Método Deductivo. Se empleó exclusivamente para el desarrollo del marco teórico de la investigación, para con ello, determinar los fundamentos teóricos más relevantes para sustentar la investigación, y emitir las diferentes conclusiones y recomendaciones.

5.2.2.2. Método Inductivo. Se analizó las características de los comerciantes de indumentaria en forma particular, a través de la aplicación de una encuesta, la cual fue efectiva para la obtención de información esencial para el cumplimiento con cada uno de los objetivos específicos planteados.

5.2.2.3. Método Analítico. Permitió examinar la realidad del acceso al financiamiento, para conocer las causas y efectos que se producen en los adjudicatarios.

5.2.2.4. Método Sintético. Este método fué util para analizar y resumir el trabajo desarrollado, a fin de extraer lo esencial y sintetizado de una mejor manera, la información relevante de la investigación.

5.3. Tipos de Investigación

5.3.1. De Campo

La investigación de campo contribuyó con la recolección de información de forma directa donde se encuentra el problema planteado; permitiendo verificar si es factible realizar la investigación.

5.3.2. Descriptivo

Para el correcto desarrollo de la investigación se recurrió a la descripción para conocer los factores que intervinieron en el tipo de financiamiento tales como: aspectos generales (género, edad, estado civil, nivel de instrucción); características del negocio (tipos, nivel de ventas, acceso al financiamiento y limitantes del mismo).

5.3.3. Correlacional

Los estudios con este alcance tienen como propósito conocer las relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, variables, categorías o fenómenos en un contexto

en particular, el mismo que permiten cierto grado de predicción, en este caso ayudó a relacionar las principales variables de estudio (variable dependiente: acceso al financiamiento y variables independientes: género, tenencia de la vivienda, bienes inmuebles, ingresos, gastos, tiempo del negocio, inversión, nivel de ventas, dificultad en el acceso al financiamiento) en base a esta relación se plantearon hipótesis sobre la relación entre el financiamiento y las variables antes mencionadas.

5.4. Técnicas de Investigación

5.4.1. Bibliográficas

Para el desarrollo de la investigación, se utilizó información de libros, revistas, bibliotecas virtuales, etc., en mayor parte para fundamentar teóricamente la investigación.

5.4.2. Encuesta

La técnica de la encuesta se aplicó a los comerciantes de indumentaria que tienen un local adjudicado por parte del Municipio de Loja dentro del Centro Comercial. La encuesta contiene 22 preguntas de opción múltiple y con tres dimensiones: nivel socioeconómico, características del negocio y acceso al financiamiento (véase Anexo 1).

5.5. Tratamiento de Datos

Para el tratamiento de datos de la presente investigación se utilizó software especializados, para la respectiva tabulación y codificación de los datos obtenidos a partir de la aplicación de encuestas. Así también se utilizó el programa econométrico GRET, el cual permitió establecer la relación de dos variables: el acceso al financiamiento y los factores que intervienen en el mismo, mediante el coeficiente correlacional de Spearman.

5.5.1. Población y Muestra

5.5.1.1. Población. La población objeto de estudio fue constituida por personas que tienen legalmente adjudicado un local comercial y que su giro de negocio sea de tipo indumentaria, cuyo dato de acuerdo al Municipio de Loja es de 250 puestos en el año 2023.

5.5.1.2. Muestra. Para el desarrollo de la presente investigación se empleó la fórmula propuesta por Paul Newbold (2008), para proceder a calcular una muestra que sea representativa estadísticamente a la población objeto de estudio. La fórmula que se empleó para el cálculo será la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Donde:

Tamaño de la población total (N) =250

Nivel de confianza (Z) =1,96

Probabilidad de que ocurra el evento estudiado con éxito (p) =50%

Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado con éxito (q) = 50%

Límite aceptable de error muestral (e) =5%

$$n = \frac{1,96^2 \times 250 \times 0,5 \times 0,5}{0,05^2 \times (250 - 1) + (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{240,1}{0,6225 + 0,9604}$$

$$n = \frac{240,1}{1,5829}$$

$$n = 151,68$$

Por lo tanto, para el desarrollo de la investigación se necesitó aplicar 152 encuestas.

5.6. Procesamiento y análisis de datos

La factibilidad del proyecto se lo realizó mediante un análisis paramétrico a través del programa Questionpro el cual permitió proporcionar codificaciones a las variables de estudio, así mismo, se trabajó con el software de Microsoft Excel mediante el cual se realizó la tabulación de datos y presentación de tablas para dar a conocer de una forma más dinámica y clara la información derivada de la encuesta aplicada a la muestra y a su vez con el traspaso de datos en Microsoft Word donde a partir de los datos recopilados y los resultados obtenidos de las mismas se determinó el tipo de financiamiento al que acceden los adjudicatarios.

Tabla 1

Operacionalización de variables más destacadas dentro de la investigación.

Variable Dependiente	Dimensiones	Indicador	Ítem
Acceso al Financiamiento	Formal: Es aquel otorgado mediante el sistema financiero, el cual esta supervisado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, estos pueden ser a través de un crédito, mercado de valores. Informal: Son financiamientos muy concurrentes debido a su fácil acceso (trámite sin papeleo) y solucionan problemas económicos a personas de bajos recursos económicos, estos pueden ser a través de familiares o amigos.	¿A dónde acude Usted para obtener financiamiento para invertir en su negocio?	0= Financiamient o Informal 1= Financiamient o Formal
VARIABLES INDEPENDIENTES			
Género	Características biológicas y fisiológicas que definen a hombres y mujeres.	¿Cuál es su género?	1= Femenino 2= Masculino
Tenencia de la vivienda	Relación que existe entre los residentes y la propiedad de la vivienda, sin referencia al terreno en el cual está ubicada la misma.	¿Cuál es la tenencia de la vivienda donde habita usted?	1= Propia 2= Arrendada 3= Prestada 4= Vive con algún familiar
Bienes	Conjunto de propiedades o riquezas que pertenecen a una persona o grupo.	¿Posee usted otro tipo de bienes inmuebles?	1=Terreno 2=Departamen to 3=Casa 4=Finca 5=Local comercial
Ingresos	Es el dinero que recibe un agente económico debido a su actividad económica.	¿Cuál es el ingreso promedio que percibe mensualmente?	Rangos de cantidades
Gastos	Es un egreso o salida de dinero de alguna persona o empresa.	¿Cuál es el gasto mensual promedio que usted realiza?	Rangos de cantidades
Tiempo negocio	Lapso de tiempo que transcurre desde el momento que inicio el negocio hasta el momento de referencia.	¿Cuál es el tiempo que lleva en el negocio?	En años
Capital Inversión	Monto de dinero con el cual empezaron su actividad económica.	¿Cuál es el capital de inversión que usted posee en su negocio?	En cantidad

Variables	Dimensiones	Indicador	Ítem
Nivel de ventas	Es el número de unidades vendidas en un periodo de tiempo.	¿Cuál es el nivel de ventas mensual promedio que realiza usted?	En cantidad
Dificultad de financiamiento formal	Los requisitos que solicitan las entidades financieras son complejos y de cierta forma influye en su historial crediticio.	¿Considera que el trámite previo para acceder al financiamiento bancario es difícil?	1= Si 0= No

5.6.1. Presentación de las variables

Para la elaboración del modelo econométrico, se toma en cuenta la siguiente ecuación:

$$\text{Acceso Financiamiento}(Y) = \beta_1 + \beta_2 TV + \beta_3 GS + \beta_4 TN + \beta_5 NV + \beta_6 DFF + u$$

- **Acceso al Financiamiento.** Es la variable explicada o dependiente, en cual permite conocer si acceden al financiamiento formal e informal.

Variables que son explicativas o independientes:

- **TV: Tenencia de la Vivienda.** En donde se caracteriza si la propiedad donde reside es propia, arrendada, prestada o vive con algún familiar.
- **GS: Gastos.** Dinero que egresa de alguna persona o actividad económica.
- **TN: Tiempo del Negocio.** Transcurso de tiempo que llevan su actividad económica desde que ha iniciado hasta la fecha actual.
- **NV: Nivel de Ventas.** Medida en cual se registra las ventas de los distintos productos.
- **DF: Dificultad de Financiamiento Formal.** El trámite que solicitan es de forma compleja.

Tabla 2

Variables de forma intuitiva

Variable	Tipo	Unidades	Signo esperado
Acceso al Financiamiento	Dependiente-Cuantitativa	adjudicatarios	
Tenencia de la Vivienda	Independiente-Cuantitativa	Propiedad de la vivienda	Negativo
Gastos	Independiente-Cuantitativa	Cantidades	Positivo
Tiempo del Negocio	Independiente-Cuantitativa	Años	Negativo
Nivel de ventas	Independiente-Cuantitativa	Cantidades	Positivo
Dificultad de Finan. Formal	Independiente-Cuantitativa	adjudicatarios	Positivo

6. Resultados

6.1. Objetivo 1: Identificar las características socioeconómicas de los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Para identificar las características socioeconómicas de los comerciantes se empleó las encuestas las mismas que esta estructurada por tres secciones: información socioeconómica, características del negocio y el tipo de acceso financiero que poseen los mismos.

6.1.1. Caracterización Socioeconómica de los Comerciantes de Indumentaria.

Según los datos obtenidos en la Tabla 3 presenta información sobre la distribución de género, edad, estado civil y nivel de instrucción en una muestra de 152 personas. En cuanto al género, el 72% son mujeres y el 28% son hombres. Con respecto a la edad, la mayoría de las personas se encuentran en el rango de 33 a 43 años, seguido por el rango de 43 a 53 años. Por otro lado, el estado civil, la mayoría están casados. El nivel de instrucción, la mayoría tiene educación secundaria, seguido por el tercer nivel de instrucción. Esta información proporciona una visión general de las características demográficas y socioeconómicas de la muestra analizada.

Tabla 3

Aspectos generales.

VARIABLES	CATEGORÍA	Nº	%
Género	Femenino	110	72
	Masculino	42	28
Total		152	100
Edad	23 – 33	25	16
	33 – 43	58	38
	43 – 53	52	34
	53 – 63	13	9
	63 – 73	3	2
	73 – 83	1	1
Total		152	100
Estado civil	Soltero/a	14	9
	Casado/a	78	51
	Divorciado/a	28	18
	Viudo/a	20	13
	Unión libre	12	8
Total		152	100
Nivel de Instrucción	Primaria	26	17
	Secundaria	85	56
	Tercer nivel	41	27

Variable	Categoría	N°	%
Nivel de Instrucción	Cuarto nivel	0	0
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Según se detalla en la Tabla 4, la mayoría de los hogares tienen entre 2 y 4 miembros dependientes con un 57%, seguido de hogares con 4 a 7 dependientes en un 38% y una minoría con 7 a 10 dependientes con el 6%. Esto sugiere que la mayoría de los hogares en la muestra tienen una cantidad moderada de miembros que dependen económicamente de otros. En cuanto a los miembros independientes, la mayoría de los hogares tienen entre 1 y 2 miembros independientes en un 76%, seguido de hogares con 3 a 4 independientes representando un 22% y muy pocos con 5 a 6 independientes con un 2%. Esto indica que la mayoría de los hogares tienen un número relativamente bajo de miembros que no dependen económicamente de otros.

Tabla 4

Miembros dependientes e independientes.

VARIABLES	Categoría	N°	%
Miembros dependientes	2 – 4	86	57
	4 – 7	57	38
	7 – 10	9	6
	Total	152	100
Miembros independientes	1 – 2	116	76
	3 – 4	33	22
	5 – 6	3	2
	Total	152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En base a la Tabla 5 se evidencia la tenencia de la vivienda, el 66% indica que es vivienda propia, pudiendo ser esta una ventaja frente a los requisitos para el acceso al financiamiento formal frente a un 26% que indica que la vivienda es arrendada con lo cual no cumple con esta condición.

Tabla 5

Tenencia de la vivienda.

Variable	Categoría	N°	%
Tenencia de la vivienda	Vivienda propia	100	66
	Arrendada	40	26
	Prestada	5	3
	Vive con algún familiar	7	5
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Según la Tabla 6 de acuerdo a la posesión de otro tipo de inmuebles se obtiene que el 28% posee otro tipo de bien como terrenos, seguido de un 26% que tienen otra casa adicional. De la información recabada in situ se puede decir que esto es gracias a herencias obtenidas por los adjudicatarios.

Tabla 6

Propiedades de bienes inmuebles.

Variable	Categoría	N°	%
Bienes inmuebles	Terrenos	43	28
	Departamentos	16	11
	Casas	40	26
	Fincas	12	8
	Locales comerciales	29	19
	Ninguno	12	8
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En cuanto a la Tabla 7 indica que el ingreso promedio mensual de los comerciantes oscila en un rango de \$ 451 a \$ 900, representando un 82%, frente a un 64% que indica que los gastos promedios mensuales son de \$ 451 a \$900, es decir, que los comerciantes, así como obtienen ingresos también gastan.

Tabla 7

Ingreso y gasto promedio mensual

Variable	Categoría	N°	%
Ingresos	0 a \$450	18	12
	\$451 a \$900	125	82
	\$901 a \$1 350	9	6
Total		152	100
Variable	Categoría	N°	%
Gastos	0 a \$450	50	33
	\$451 a \$900	98	64
	\$901 a \$1 350	4	3
	\$1 351 a \$1 800	0	0
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 8 indica que en su mayor porcentaje el 41% pertenece a los comerciantes que se dedican a la venta de ropa, así mismo le sigue los comerciantes de zapatos con un porcentaje del 35% respectivamente. Por lo tanto, se puede deducir que estos son los artículos que generan mayor rentabilidad a los comerciantes.

Tabla 8*Productos comercializados.*

Variable	Categoría	N°	%
Productos	Ropa	63	41
	Calzado	53	35
	Ropa de cama	17	11
	Accesorios	19	13
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Se puede determinar en base a la Tabla 9 el tiempo que llevan en el negocio los comerciantes es de 9 años en adelante con un porcentaje del 37%, así mismo, con un 28% tienen una perdurabilidad en el negocio de 6 a 8 años y por otro lado en un 25% señalan que tienen un tiempo estimado de 3 a 5 años, ya que en su gran mayoría son adjudicatarios que llevan mucho tiempo en el negocio señalando que en su defecto han iniciado desde que ha empezado a funcionar el Centro Comercial Loja.

Tabla 9*Tiempo del negocio.*

Variable	Categoría	N°	%
Tiempo	De 0 a 2 años	15	10
	De 3 a 5 años	38	25
	De 6 a 8 años	43	28
	De 9 años en adelante	56	37
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 10 refleja que el tiempo promedio de recuperación del capital invertido es de tres meses en un 46% seguido del 34% con un periodo de 6 meses, esto se debe a la naturaleza de los productos que comercializan que requieren de una actualización constante.

Tabla 10*Tiempo de recuperación del capital.*

Variable	Categoría	N°	%
Tiempo	1 mes	16	11
	3 meses	70	46
	6 meses	51	34
	Más de 6 meses	15	10
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Como señala la Tabla 11 el capital de invertido es de \$11.000 a \$15.000 en un 41%, seguido de un 26% que indica que tiene una inversión de \$6.000 a \$10.000. De acuerdo los resultados obtenidos el 30% de personas encuestadas mencionan que su financiamiento ha sido 60% externo y 40% propio. Por otro lado, el 13% de encuestados se financian 70% externamente y 30% propio; y el 11% de encuestados se financia externamente 80% y 20 % propio.

Tabla 11

Inversión y Financiación.

Variable	Categoría	N°	%
Inversión	1 000-5 000	21	14
	6 000-10 000	40	26
	11 000-15 000	63	41
	16 000-20 000	28	18
Total		152	100
Financiación	100% propio	4	3
	10% externo y 90% propio	9	6
	20% externo y 80% propio	3	2
	30% externo y 70% propio	10	7
	40% externo y 60% propio	8	5
	50% externo y 50% propio	14	9
	60% externo y 40% propio	45	30
	70% externo y 30% propio	20	13
	80% externo y 20% propio	17	11
	90% externo y 10% propio	6	4
	100% externo	16	10
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

De acuerdo a la Tabla 12 el nivel de ventas mensuales promedio que realizan los comerciantes en un 74% es de \$500 a \$1.000, es decir, que la mercadería tiene una rotación alta.

Tabla 12

Nivel de ventas mensual promedio

Variable	Categoría	N°	%
Ventas	500 - 1 000	112	74
	1 100 - 1 500	34	22
	1 600 – 2 000	6	4
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Mediante estos resultados de la Tabla 13 señala que tan solo un 35% de la población encuestada acude al financiamiento en bancos y cooperativas para solicitar préstamos, mientras un 32% acude al sector informal, para obtener un financiamiento.

Tabla 13

Acceso al financiamiento

Variable	Categoría	N°	%
Financiamiento	Bancos y cooperativas	97	35
	Reinversión del capital	9	3
	Préstamo directo de proveedores	47	17
	Préstamo de amigos y familiares	35	13
	Créditos informales	90	32
Total		278	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 14 refleja que al momento de obtener financiamiento el 61% es proveniente de la banca privada, seguido de un 39% que lo ha obtenido en cooperativas.

Tabla 14

Instituciones financieras con acceso al financiamiento

Variable	Categoría	N°	%
Instituciones financieras	Banca pública	0	0
	Banca privada	93	61
	Cooperativas	59	39
	Nunca ha utilizado	0	0
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 15 refleja el destino del financiamiento que han obtenido los comerciantes de indumentaria dando como resultado en su mayoría con un 74% que lo destinan para adquisición de mercadería, los mismos que utilizan para surtir y ampliar el negocio.

Tabla 15

Destino del financiamiento

Variable	Categoría	N°	%
Destino	Para empezar su negocio	26	17
	Compra o renovación del mobiliario	0	0
	Deudas a proveedores	13	9
	Adquisición de mercadería	113	74
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Los valores que solicitan los comerciantes de indumentaria a las entidades financieras oscila desde un rango de \$3.000 a \$6.000 con un 48% según se demuestra en la Tabla 16 que los comerciantes se financian con pequeñas cantidades para solventar los gastos que presenten los locales comerciales.

Tabla 16

Monto del crédito bancario.

Variable	Categoría	N°	%
Monto	3 000 – 6 000	73	48
	7 000 - 10 000	66	43
	11 000 – 13 000	13	9
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En la Tabla 17 el 59% de la población encuestada indican que la frecuencia con la que realizan un crédito bancario es una vez al año, mientras que el 24% realiza un crédito cada dos años; debido a que los créditos solicitados son de montos considerables.

Tabla 17

Frecuencia de realización de un crédito.

Variable	Categoría	N°	%
Tiempo	Una vez al año	89	59
	Cada dos años	37	24
	Cada cinco años	26	17
	Ninguno	0	0
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Según la Tabla 18 de acuerdo a los datos obtenidos de los encuestados el 84% considera que si es difícil el acceso al financiamiento formal, por motivos tales como garantías personales, garantías hipotecarias, en cambio con una menor participación indican el que 16% no tienen dificultad para acceder al financiamiento formal.

Tabla 18

Dificultad del financiamiento formal.

Variable	Categoría	N°	%
Difícil acceso	SI	127	84
	NO	25	16
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En la Tabla 19, los comerciantes de indumentaria manifiestan que para acceder a un crédito financiero en su mayor parte lo que solicitan estas instituciones son las garantías personales con el 65%, este tipo de garantías incluye estabilidad en el trabajo o solvencias del garante – deudor; por otro lado el 35% indica que lo que solicitan es el aval hipotecario.

Tabla 19

Garantías para el pago del crédito bancario.

Variable	Categoría	N°	%
Garantías	Garantías personales	99	65
	Garantía hipotecaria	53	35
	Garantía vehicular	0	0
	Prendaria de joyas	0	0
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En la Tabla 20, cerca del 59% de los comerciantes de indumentaria indican que si mantienen actualmente créditos con prestamistas informales, frente al 41% que no mantiene este tipo de créditos. Por otro lado, acuden a estos prestamistas cerca de un 86% manifiestan que por la urgencia de la necesidad del dinero acuden al sector informal por la agilidad en la entrega del dinero y por su fácil acceso.

Tabla 20

Créditos y motivos de acceso informal.

Variabes	Categoría	N°	%
Crédito Informal	SI	90	59
	NO	62	41
Total		152	100
Acceso Informal	Agilidad en la entrega de dinero	77	86
	Fácil acceso	13	14
	Forma de pago	0	0
Total		90	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En cuanto a la Tabla 21, el 77% indica que la tasa de interés que utilizan los usureros para este tipo de prestamos es del 20% mensual del capital concedido, mientras que el 13% indica que la tasa de interés es del 25% mensual y el 10% menciona que la tasa de interés es del 15%; valores que sobrepasan lo establecido por la ley.

Tabla 21*Tasa de interés para el financiamiento informal.*

Variable	Categoría	N°	%
Tasa de interés	10%	0	0
	15%	9	10
	20%	69	77
	25%	12	13
Total		90	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En la Tabla 22 los comerciantes encuestados dan a conocer que como garantía del dinero recibido por el financiamiento informal les solicitan documentos de fácil y rápido logro como es la letra de cambio en blanco con un porcentaje del 84% y con un 16% solicitan las escrituras de bienes inmuebles.

Tabla 22*Garantías del préstamo informal.*

Variable	Categoría	N°	%
Garantías	Letra de cambio en blanco	76	84
	Cheque post fechado	0	0
	Escrituras de bienes inmuebles	14	16
Total		90	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Los resultados obtenidos en la Tabla 23 indican que para lo comerciantes es muy conveniente cancelar las cuotas de sus préstamos de manera diaria con una participación del 68% los mismo que se realizan sus ventas diarias para poder pagar sus cuotas pactadas.

Tabla 23*Forma de pago de los créditos informales.*

Variable	Categoría	N°	%
Forma de pago	Diaria	61	68
	Semanal	16	18
	Mensual	13	14
	Trimestral	0	0
	Anual	0	0
Total		90	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 24 muestra que el interés por mora corresponde al 61% como respuesta de los usureros al incumplimiento de pago, el 20% menciona que hacen uso de la efectivización de las garantías, mientras que el 16% manifiesta que los usureros les hacen el embargo de la mercadería y un 3% mencionan que los intimidan.

Tabla 24

Retribuciones en incumplimiento de pago del crédito informal.

Variable	Categoría	N°	%
Retribuciones	Embargo de mercaderia	14	16
	Intereses por mora	55	61
	Efectivizacion de garantias	18	20
	Intimidacion	3	3
Total		90	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

En la Tabla 25 todos los comerciantes de indumentaria que corresponden al 100% de los encuestados les parece que es una buena idea adoptar mejores condiciones para que puedan acceder la financiamiento formal, en el cual sea beneficioso y productivo para los mismos.

Tabla 25

Facilidad de acceso al financiamiento formal.

Variable	Categoría	N°	%
Facilidad	SI	152	100
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 26 muestra que del total de la población encuestada el 100% de los comerciantes les resulta muy conveniente la propuesta de la creación de una caja de ahorros propia en donde obtendrían créditos, a bajos intereses pudiendo brindar mayores beneficios a sus socios.

Tabla 26

Propuesta de creación de una Caja de Ahorro.

Variable	Categoría	N°	%
Propuesta	Si	152	100
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

La Tabla 27 muestra que comerciantes de indumentaria que pertenecen al Centro Comercial de Loja señalan que con una participación del 57% podrían aportar con el valor de \$25, ya que aportando con este valor les permitirá acceder a préstamos a bajos intereses, ayudándoles a que sus

utilidades se queden en sus manos y no la depositen en manos de la usura, y así poder obtener un beneficio para los mismos.

Tabla 27

Aporte mensual de la Caja de Ahorro.

Variable	Categoría	N°	%
Aporte mensual	\$10	6	4
	\$15	21	14
	\$25	87	57
	\$30	38	25
Total		152	100

Nota. Aplicación de encuestas en los adjudicatarios de indumentaria del Centro Comercial Loja.

A continuación, de la información obtenida se sintetiza los aspectos más relevantes la mayoría de adjudicatarios son de sexo femenino, en una edad comprendida de 33 a 43 años, de estado civil casadas y con un nivel de educación secundaria.

Por otro lado, se encuentran los miembros que conforman el núcleo familiar y que a su vez son dependientes dando como resultado que se conforman de 2 a 4 miembros y de los cuales 1 a 2 son dependientes. La tenencia de la vivienda de los comerciantes es casa propia con un 66% del total de los encuestados y con una menor participación del 26% indican que arriendan, así también, señalan que tienen otro tipo de bienes inmuebles con un 28% en lo que concierne a terrenos, seguidos de un 26% que tienen una segunda casa. Los ingresos y gastos promedios que perciben mensualmente van de un rango de \$451 a \$900, es decir que, así como obtienen ingresos en la misma proporción gastan.

En relación a los datos del negocio la gran mayoría comercializan productos de ropa y calzado y tienen un tiempo promedio en el negocio de 9 años en adelante; el plazo promedio que tarda en la recuperación del capital invertido es de tres meses. El capital que han empleado en su negocio está entre \$11.000 a \$15.000 entre capital interno y externo, con unas ventas mensuales promedio de \$500 a \$1.000.

Consecuentemente a ello, se pudo denotar que la mayoría de adjudicatarios al momento de acceder a un crédito formal para invertir en el negocio acuden a la banca privada, el porcentaje es menor de los comerciantes que acuden a créditos informales con interés y sin interés, diferenciándose que el crédito informal con interés hace hincapié a los usureros y sin interés a préstamos de amigos y familiares.

Posterior a ello, se puede decir que en su gran mayoría el destino del financiamiento que han obtenido para su negocio lo han realizado para la adquisición de mercadería, el monto que han solicitado va desde \$3.000 a \$6.000, con una frecuencia de solicitud de préstamos anual.

En su gran mayoría presentan dificultad al momento de acceder al financiamiento formal, puesto que tarda algunos días y solicitan garantías personales o garantías hipotecarias.

Actualmente, los comerciantes de indumentaria dan a conocer que mantienen créditos con prestamistas informales, el acceso lo realizan debido a la agilidad en la entrega del dinero, a pesar de la tasa de interés del 20% mensual mayoritariamente; las garantías para este tipo de créditos es una letra de cambio en blanco para asegurar el pago de la deuda. La forma de pago convenida al cual acceden es diaria, y en caso de incumplimiento de pago suele ser la retribución de cobrar intereses por mora. Los comerciantes acceden a este financiamiento por la facilidad de pago, no son sumas fuertes de dinero las que tienen que pagar acumuladas, sin embargo los pagos lo realizan en cortos periodos de tiempo, los adjudicatarios toman como un gran beneficio la “oportunidad” de pagar de esta manera, ya que al finalizar su jornada tienen como hacer frente su deuda a diferencia de lo que tendrían que cancelar acumulado al final de un mes. Lo que permite interpretar que el acceso para el financiamiento informal es “fácil” pues no requieren mayores garantías. Cabe indicar que el 100% de los comerciantes encuestados al cual acceden a los créditos con los usureros coinciden que es mejor cumplir con el pago de forma puntual ya que de no hacerlo las consecuencias son desfavorables.

6.2. Objetivo 2: Establecer la relación existente en los factores que intervienen en el acceso al financiamiento de la unidad de análisis.

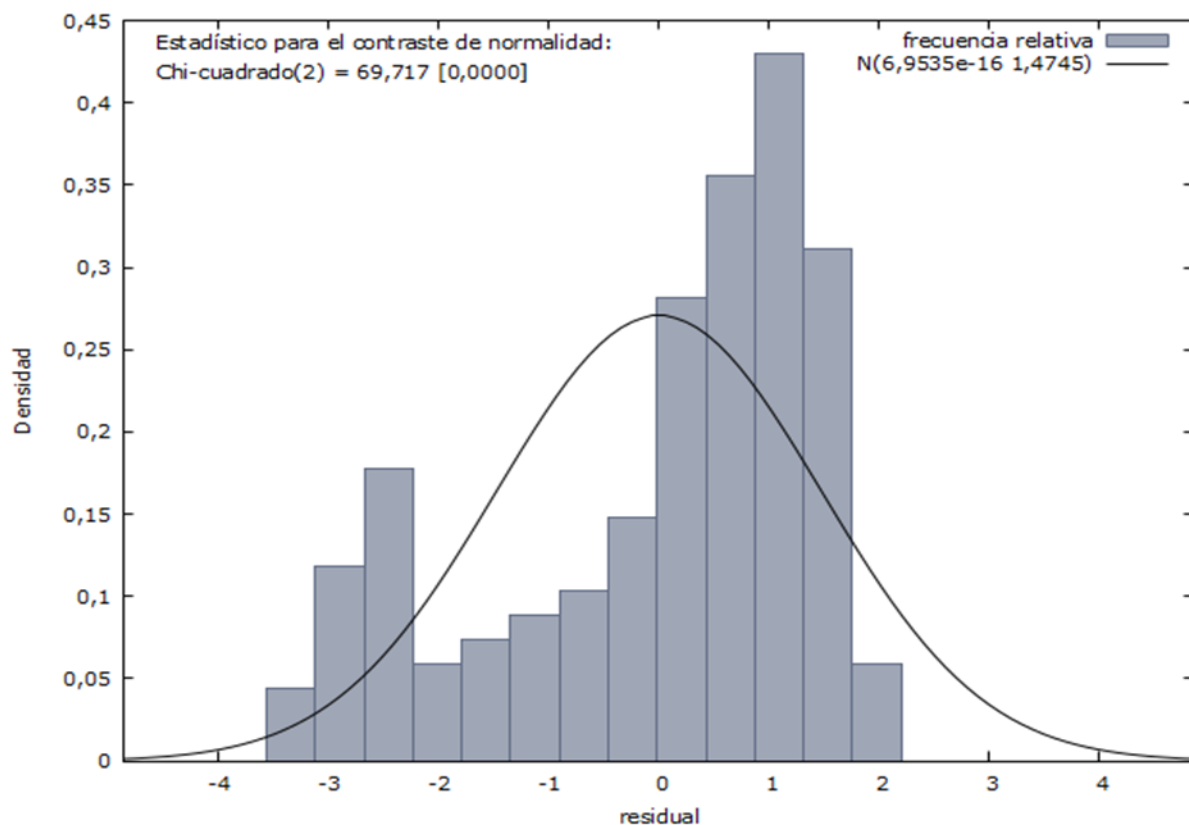
El acceso al financiamiento es crucial para el desarrollo y la operación de las unidades de análisis, ya sean empresas, proyectos o individuos. Por lo tanto, analizar y comprender cómo estos factores interactúan y se entrelazan puede ofrecer una visión clara de los desafíos y oportunidades que enfrenta la unidad de análisis en su búsqueda de recursos financieros.

6.2.1. Prueba de Normalidad.

La prueba de normalidad se utiliza para determinar si un conjunto de datos está bien modelado por una distribución normal y para calcular la probabilidad de que una variable aleatoria subyacente al conjunto de datos tenga una distribución normal.

Figura 2

Contraste de normalidad



Nota: R-cuadrado se mide en una escala de 0 a 1 (0 – 100%)

En la presente figura, los residuos son las diferencias entre los valores predichos por el modelo y los valores reales observados. La gráfica muestra que los residuos están distribuidos de

manera aproximadamente normal, lo que sugiere que el modelo es un buen ajuste para los datos, es decir los factores como la tenencia de bienes, gastos, ingresos, tiempo del negocio, dificultad de acceso a financiamiento inciden de manera significativa en el acceso al financiamiento formal e informal. De igual forma el estadístico de chi-cuadrado es una medida de la bondad de ajuste del modelo, y un valor alto sugiere que el modelo es un buen ajuste.

6.2.2. Correlación de Spearman.

Hipótesis

H_0 = La tenencia de la vivienda no es significativa para el acceso al financiamiento.

H_1 = La tenencia de la vivienda es un factor significante para el acceso al financiamiento.

H_0 = Los gastos no son significativos para el acceso al financiamiento.

H_1 = Los gastos son un factor significante para el acceso al financiamiento.

H_0 = El tiempo del negocio no es significativo para el acceso al financiamiento.

H_1 = El tiempo del negocio es un factor significante para el acceso al financiamiento.

H_0 = El nivel de ventas no es significativo para el acceso al financiamiento.

H_1 = El nivel de ventas es un factor significante para el acceso al financiamiento.

H_0 = El trámite es difícil no es significativa para el acceso al financiamiento.

H_1 = El trámite es difícil es un factor significante para el acceso al financiamiento.

La Tabla 28 muestra los resultados de la correlación de Spearman entre una variable dependiente no especificada y varias variables independientes (género, tenencia de la vivienda, otro tipo de bienes, ingresos, gastos, tiempo del negocio, capital de inversión, nivel de ventas y dificultad de la gestión).

Tabla 28

Correlación de Spearman.

Variab les	P s	P valor
Género	-0,02440663	0,7653
Tenencia de la vivienda	0,16745306	0,0392
Otro tipo de bienes	0,14245845	0,0800
Ingresos	-0,01268344	0,8768
Gastos	-0,22240612	0,0059
Tiempo del negocio	-0,18724189	0,0209
Capital de inversión	-0,02128833	0,7946
Nivel de ventas	-0,16921251	0,0372
Dificultad de la gestión	-0,57371551	0,0000

Nota: Nivel de significancia (α) de 0.05; valor p < 0.05; Beta (β) >1.

A continuación, se proporciona una interpretación detallada de los resultados:

1. Género:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,0244
- Valor p: 0,7653 (no significativo)
- *Interpretación:* No hay una correlación significativa entre el género y el acceso al financiamiento. El coeficiente cercano a cero y el valor p alto sugieren que el género no está relacionado de manera monotónica con el acceso al financiamiento, por lo que el valor p es mayor que el nivel de significancia de 0,05.

2. Tenencia de la vivienda:

- Coeficiente de correlación (Ps): 0,1675
- Valor p: 0,0392 (significativo)
- *Interpretación:* Existe una correlación positiva y significativa entre la tenencia de la vivienda y el acceso al financiamiento. Esto indica que aquellos con mayor tenencia de vivienda tienden a tener un acceso mejorado al financiamiento, por lo tanto, el valor p es menor que 0,05. La relación es positiva, aunque débil.

3. Otro tipo de bienes:

- Coeficiente de correlación (Ps): 0,1425
- Valor p: 0,0800 (no significativo)
- *Interpretación:* No hay una correlación estadísticamente significativa entre la posesión de otros bienes y el acceso al financiamiento, ya que el valor p es mayor que 0,05, aunque el coeficiente es positivo, sugiriendo una tendencia positiva, pero débil.

4. Ingresos:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,0127
- Valor p: 0,8768 (no significativo)
- *Interpretación:* No hay una correlación significativa entre los ingresos y el acceso al financiamiento, de tal manera que el valor p es mayor que 0,05.

5. Gastos:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,2224
- Valor p: 0,0059 (significativo)

- *Interpretación:* Existe una correlación negativa y significativa entre los gastos y el acceso al financiamiento, ya que el valor p es menor que 0,05. La relación es negativa y débil, esto sugiere que mayores gastos están asociados con un acceso más limitado al financiamiento.

6. Tiempo del negocio:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,1872
- Valor p: 0,0209 (significativo)
- *Interpretación:* Existe una correlación negativa y significativa entre el tiempo del negocio y el acceso al financiamiento, esto indica que a medida que aumenta el tiempo del negocio, el acceso al financiamiento tiende a disminuir, por lo que el valor p es menor que 0,05. La relación es negativa y débil.

7. Capital de inversión:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,0213
- Valor p: 0,7946 (no significativo)
- *Interpretación:* No hay una correlación significativa entre el capital de inversión y el acceso al financiamiento. El coeficiente cercano a cero y el valor p alto sugieren que el capital de inversión no tiene monotónica clara con el acceso al financiamiento.

8. Nivel de ventas:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,1692
- Valor p: 0,0372 (significativo)
- *Interpretación:* Existe una correlación negativa y significativa entre el nivel de ventas y el acceso al financiamiento, esto sugiere que mayores niveles de ventas están asociados con un acceso más limitado al financiamiento, es por ello que el valor p es menor que 0,05. La relación es negativa y débil.

9. Dificultad de la gestión:

- Coeficiente de correlación (Ps): -0,5737
- Valor p: 0,0000 (muy significativo)
- *Interpretación:* Existe una correlación negativa y altamente significativa entre la dificultad de la gestión y el acceso al financiamiento, esto quiere decir que, a mayor dificultad de gestión, menor es el acceso al financiamiento, por tal motivo que el valor p es menor que 0,05. La relación es negativa y fuerte.

Las variables que tienen una correlación significativa con la variable dependiente son la tenencia de la vivienda, los gastos, el tiempo del negocio, el nivel de ventas y la dificultad de la gestión. La variable con la correlación más fuerte es la dificultad de la gestión, que presenta una relación negativa considerable con la variable dependiente.

6.2.3. Modelo Econométrico

En la Tabla 29 el modelo sugiere que la dificultad de acceso al financiamiento tiene el mayor efecto negativo en el acceso al financiamiento, seguido por los gastos, que también tienen un efecto significativo, aunque menor. La tenencia de la vivienda, el tiempo del negocio y el nivel de ventas no parecen tener efectos significativos en el acceso al financiamiento según los resultados del modelo. Es importante considerar la significancia estadística (valor p) y los coeficientes de cada variable para interpretar cómo afectan estas variables al acceso al financiamiento en este contexto específico.

Tabla 29.

Modelo Econométrico de Logit

Modelo 1: Logit, usando las observaciones 1-152

Variable dependiente: ACCESOALFINANCIAMIENTO

	(1)	(2)	(3)	(4)
VARIABLES	coef	se	pval	odds ratio
dependiente
vivienda_bi	0.422	0.254	0.097	1.525
gastos	0.411	0.236	0.081	1.509
antig_2_joven	-0.463	0.327	0.158	0.629
1.ventas_	0.156	0.278	0.574	1.169
3.ventas_cat	0.260	0.289	0.368	1.297
dif cat _tramite	-1.485	0.285	0.000	0.227
Constant	0.113	0.354	0.749	1.120
Observations	152			152
Test Wald	37.95		0.000	
Pseudo R2	0.224			
Área ROC	0.809			

VARIABLES INDEPENDIENTES Y COEFICIENTES

1. Tenencia de Vivienda:

- **Coefficiente:** 0.422
- **Error estándar:** 0.254
- **Valor p:** 0.097
- **Odds ratio:** 1.525

Interpretación: La variable "tenencia de vivienda" tiene un coeficiente positivo, lo que sugiere que un aumento en "tenencia de vivienda" está asociado con una mayor probabilidad de acceso al financiamiento. El odds ratio de 1.525 indica que, manteniendo todo lo demás constante, un aumento en "tenencia de vivienda" incrementa las probabilidades de acceso al financiamiento en aproximadamente un 52.5%. El valor p de 0.097 sugiere que este efecto es marginalmente significativo (al 90% de confianza, pero no al 95%).

2. Gastos:

- **Coefficiente:** 0.411
- **Error estándar:** 0.236
- **Valor p:** 0.081
- **Odds ratio:** 1.509

Interpretación: "gastos" también tiene un coeficiente positivo, indicando que mayores gastos están asociados con una mayor probabilidad de acceso al financiamiento. El odds ratio de 1.509 implica que un incremento en "gastos" aumenta las probabilidades de acceso al financiamiento en un 50.9%. Este efecto es marginalmente significativo (valor p de 0.081).

3. Antig_2_joven:

- **Coefficiente:** -0.463
- **Error estándar:** 0.327
- **Valor p:** 0.158
- **Odds ratio:** 0.629

Interpretación: La variable "antig_2_joven" tiene un coeficiente negativo, lo que sugiere que ser "joven" (menos experiencia) reduce la probabilidad de acceso al financiamiento. El odds ratio de 0.629 indica que un aumento en "antig_2_joven" reduce las probabilidades de

acceso al financiamiento en un 37.1%. Sin embargo, este efecto no es estadísticamente significativo (valor p de 0.158).

4. **1.ventas_cat:**

- **Coefficiente:** 0.156
- **Error estándar:** 0.278
- **Valor p:** 0.574
- **Odds ratio:** 1.169

Interpretación: "1.ventas_cat" muestra un coeficiente positivo pero pequeño, con un odds ratio de 1.169, sugiriendo que el efecto sobre la probabilidad de acceso al financiamiento es pequeño y no estadísticamente significativo (valor p de 0.574).

5. **3.ventas_cat:**

- **Coefficiente:** 0.260
- **Error estándar:** 0.289
- **Valor p:** 0.368
- **Odds ratio:** 1.297

Interpretación: Similar a "1.ventas_cat", "3.ventas_cat" tiene un coeficiente positivo con un odds ratio de 1.297, sugiriendo un pequeño incremento en la probabilidad de acceso al financiamiento. El valor p de 0.368 indica que este efecto no es estadísticamente significativo.

6. **Dif_trámite:**

- **Coefficiente:** -1.485
- **Error estándar:** 0.285
- **Valor p:** 0.000
- **Odds ratio:** 0.227

Interpretación: La variable "dif_trámite" tiene un coeficiente negativo significativo, con un odds ratio de 0.227, lo que implica que mayores dificultades en el acceso reducen significativamente la probabilidad de acceso al financiamiento. El valor p de 0.000 indica que este efecto es altamente significativo.

Estadísticas del Modelo

- **Observaciones:** 152
- **Test Wald:** 37.95 (valor p 0.000)

Interpretación: El test de Wald sugiere que al menos una de las variables en el modelo es significativa. El valor p de 0.000 indica que el modelo en su conjunto es significativo.

- **Pseudo R2:** 0.224

Interpretación: El Pseudo R2 de 0.224 indica que el modelo explica aproximadamente el 22.4% de la variabilidad en la variable dependiente (acceso al financiamiento), lo cual es moderado para un modelo de logit.

- **Área bajo la curva (ROC):** 0.809

Interpretación: Un área bajo la curva ROC de 0.809 sugiere que el modelo tiene una buena capacidad de discriminación entre quienes tienen acceso al financiamiento y quienes no.

Se concluye, que el modelo presenta algunas variables con efectos significativos y no significativos sobre la probabilidad de acceso al financiamiento. Las variables "vivienda_bi" y "gastos" tienen efectos positivos significativos, mientras que "dif_trámite" tiene un efecto negativo altamente significativo. La capacidad predictiva del modelo, indicada por el área bajo la curva ROC, es buena, lo que sugiere que el modelo puede discriminar efectivamente entre las diferentes probabilidades de acceso al financiamiento.

6.3. Objetivo 3: Elaboración de una propuesta que contribuya a una mejor toma de decisiones relacionadas al financiamiento.

La presente investigación está dirigida a los adjudicatarios del Centro Comercial Loja, en el cual es necesario presentar una propuesta de solución para mejorar el acceso al financiamiento formal, mismo por el cual se conformaría partiendo del porcentaje de aceptación para la creación de una Caja de Ahorro, con la finalidad de que se forme con aporte económico de los socios, en calidad de ahorristas y con el objetivo de otorgar créditos a sus miembros de manera accesible, eficiente y oportuna, suscitando así el avance y desarrollo de sus asociados.

El sector comercial de indumentaria enfrenta desafíos únicos en términos de financiamiento y gestión de flujo de caja debido a la estacionalidad, los ciclos de moda y la necesidad constante de inversión en inventario. La propuesta de la creación de una caja de ahorros especializada para este sector puede proporcionar una solución financiera eficiente, permitiendo a los comerciantes gestionar mejor sus recursos, fomentar el ahorro y acceder a servicios crediticios adaptados a sus necesidades.

Los producto y servicios que brindará la Caja de Ahorro son los siguientes:

- Apertura de cuentas de ahorro
- Depósitos y créditos

6.3.1. *Análisis de la Demanda*

La demanda hace referencia a la cantidad de personas que estarán dispuestas a participar y hacer uso de los productos y servicios que ofrecerá la Caja de Ahorro, seguidamente, se detalla cada uno de ellos:

6.3.1.1. Demanda Potencial. La demanda potencial es todos nuestros posibles demandantes, es por ello que se considera el 100% de los adjudicatarios que fueron partícipes de la encuesta, que en este caso sería los 152 comerciantes que poseen un local en el Centro Comercial Loja.

6.3.1.2. Demanda Real. Este segmento pertenece a las personas que dieron respuesta afirmativa a la siguiente pregunta: ¿A dónde acude usted para obtener financiamiento para invertir en su negocio?. Donde 55 adjudicatarios afirmaron que acuden al financiamiento formal, mismos que representan el 36%.

6.3.1.3. Demanda Efectiva. Son aquellas personas que dieron respuesta positiva a la siguiente pregunta: ¿Considera importante la creación de una Caja de Ahorro propia de los

adjudicatarios dentro del Centro Comercial Loja?, en el cual 152 adjudicatarios estuvieron de acuerdo con la propuesta de creación de la caja de ahorro, mismos que están dispuestos y tienen el compromiso de ser partícipes de la misma. A continuación, se detalla cada una de las demandas en la Tabla 31.

Tabla 31

Análisis de la demanda

Demanda	N° de socios	%
Demanda potencial	152	100
Demanda real	55	36
Demanda Efectiva	152	100

6.3.2. Proyecciones de Aportes a la Caja de Ahorro.

6.3.2.1. Aporte Inicial. Esta sección se constituirá por el aporte inicial de cada uno de los socios, se procederá a sacar un promedio debido a que los valores que no son fijos, dando como resultado \$27, mismo que será requisito indispensable para el ingreso y funcionamiento de la caja de ahorro.

Tabla 32

Promedio de aporte inicial.

Aporte inicial	N° de socios	Porcentaje (%)	Punto medio	Promedio de aporte inicial
De \$10 a \$14	6	4	12	\$72
De \$15 a \$24	21	14	20	\$420
De \$25 a \$29	87	57	27	\$2 349
De \$30 a \$40	38	25	35	\$1 330
Total	152	100		\$4 171
Promedio de aporte inicial				27,44=27,00

6.3.2.2. Total de Aporte Inicial. A partir del aporte inicial se procede a sacar el monto total a recaudar, mediante el producto del número de socios por el valor de aporte dando un total de \$4 104. Se apertura una cuenta de ahorros en el Banco de Loja, en donde se depositará los aportes iniciales y los aportes mensuales.

6.3.2.3. Aporte Mensual. Las cajas de ahorro se constituyen como una entidad cerrada puesto que las actividades y servicios que se brindaran son para los socios, es por ello que se realizará ahorros de manera obligatoria, donde se tomará de guía la Tabla 27 para conocer el aporte de cada uno de los asociados, datos que en lo posterior permitirá sacar un valor donde se determine

la cuota que se deberá aportar de manera individual, dando como resultado el valor de \$24 por socio.

Tabla 33

Aporte mensual.

Aporte Mensual	N° de socios	Porcentaje (%)	Promedio de Aporte Mensual
\$10	6	4	\$60
\$15	21	14	\$315
\$25	87	57	\$2 175
\$30	38	25	\$1 140
Total	152	100	\$3 690
Promedio de aporte mensual			24,27=24,00

Nota: Datos obtenidos de la tabla 27.

6.3.2.4. Proyección Potencial del Ahorro. Para determinar la proyección de los ahorros se considera pertinente realizarlo para 5 años; considerando que el número estimado de socios tendrá un incremento del 5% anual, esto con el objetivo de que la propuesta tenga éxito y genere los recursos necesarios para su sostenibilidad a lo largo del tiempo, y los socios puedan disfrutar de los beneficios económicos.

En la Tabla 34 se puede constatar los recursos disponibles para la concesión de créditos, así también, se realiza una proyección de 5 años, que tiene un aumento del 5% anual donde para el primer año se recaudará \$43 776 y para el quinto año \$68 882,38.

Tabla 34

Proyección de ahorros.

Año	Porcentaje de crecimiento (%)	Monto de ahorro individual	N° de Socios	Ahorro Mensual	Ahorro Anual
1		\$ 24,00	152	\$ 3 648,00	\$ 43 776,00
2	5%	\$ 24,00	160	\$ 3 840,00	\$ 46 080,00
3	5%	\$ 24,00	168	\$ 4 032,00	\$ 48 384,00
4	5%	\$ 24,00	176	\$ 4 224,00	\$ 50 688,00
5	5%	\$ 24,00	185	\$ 4 440,00	\$ 53 280,00

Nota: Datos obtenidos de la tabla 33.

6.3.3. Estimado de Créditos a ofrecer.

Para estimar los créditos a otorgar en la propuesta de creación de una caja de ahorro y crédito con 152 socios aportando mensualmente \$24 cada uno, se puede calcular de la siguiente forma:

1. Cálculo del Fondo de Ahorro Mensual:

- Aporte mensual por socio: \$24,00

- Número de socios: 152
 - Fondo de ahorro mensual total: $\$24 \times 152 = \$3.648,00$
- 2. Cálculo del Fondo de Ahorro Anual:**
- Fondo de ahorro mensual total: $\$3.648,00$
 - Fondo de ahorro anual total: $\$3.648,00 \times 12 = \$43.776,00$
- 3. Determinación del Monto Disponible para Préstamos:**
- Supongamos que se utiliza el 90% del fondo de ahorro anual para otorgar préstamos y se dejará un 10% como fondo de ahorro.
 - Monto disponible para préstamos: $\$43,776 \times 90\% = \$39.398,40$
- 4. Cálculo del Monto de Préstamos Ofrecidos:**
- Se asumirá una tasa de interés anual del 8%.
 - Para simplificar, se considera préstamos con un plazo de 1 año.
 - Con una tasa de interés anual del 8%, el monto total a cobrar por los préstamos otorgados sería:
- | | |
|--------------------------|-------------|
| Recuperación de capital: | \$39 398,40 |
| Total interés: | \$ 3 151,87 |
| Total capital e interés: | \$42 550,27 |
- 5. Estimación de montos de Préstamos Posibles:**
- Se asume diferentes montos de préstamo según las necesidades de los socios:
 - Préstamos pequeños: \$1 000,00
 - Préstamos medianos: \$2 000,00
 - Préstamos grandes: \$5 000,00

Estimado Final de Créditos a Ofertar:

- Con los fondos disponibles, se podrían ofertar aproximadamente:
 - 39 préstamos pequeños de \$1 000,00 cada uno,
 - 19 préstamos medianos de \$2 000,00 cada uno,
 - 7 préstamos grandes de \$5 000,00 cada uno,
 - Una combinación de estos montos, según las necesidades de los socios.

Este estimado proporciona una idea general de los créditos que se pueden ofrecer. La distribución final puede variar según las solicitudes y necesidades específicas de los socios comerciales.

6.3.4. *Presupuesto anual de ingresos y gastos.*

Se debe considerar los ingresos provenientes de los aportes de los socios y los gastos operativos necesarios para establecer y mantener la caja de ahorro. Es por ello, que se estima un presupuesto para el primer año:

➤ *Ingresos*

1. **Aportes Mensuales de los Socios:**

Número de socios: 152

Aporte mensual por socio: \$24,00

Ingreso mensual total: $152 * \$24,00 = \$3.648,00$

Ingreso anual total: $\$3.648,00 * 12 = \$43.776,00$

Fondo de ahorro: 10% de los ingresos anuales: $0.10 * \$43.776,00 = \$4.377,60$; dinero de los socios.

➤ *Gastos*

✓ **Gastos Administrativos:**

Salarios y Beneficios del Personal: \$1.800,00 anuales (ej. 1 empleado)

Arriendo del Local: \$ 1 200,00 anuales

Servicios Básicos: \$ 240,00 anuales

Suministros de Oficina: \$ 120,00 anuales

Otros Gastos Operativos: \$ 100,00 anuales

✓ **Adquisición de activos:**

Equipo de Cómputo: \$ 500,00 anuales

Muebles de oficina: \$ 144,00

➤ **Resumen del Presupuesto**

Ingresos Anuales Totales: \$43.776,00

Gastos Anuales Totales:

	Mensual	Anual
Salario (pago con factura)	\$150,00	\$1 800,00
Arriendo	\$100,00	\$1 200,00
Servicios Básicos	\$ 20,00	\$ 240,00
Suministros de Oficina	\$ 10,00	\$ 120,00
Otros gastos Operativos	\$ 8,33	\$ 100,00
TOTAL GASTOS		\$3 460,00

➤ *Cuota inicial de aportación de socios*

Aporte de socios	\$ 4 104,00
Gastos Anuales	\$ 3 641,07
SALDO	\$ 462,93

La cuota inicial de \$27,00 es la aportación de los socios en donde se lo considera para gastos iniciales del primer año de funcionamiento. El mismo que es un presupuesto estimado y que los valores reales pueden variar dependiendo de los costos específicos de la región y las necesidades particulares de la caja de ahorro y crédito.

6.3.5. Proyección de Estados Financieros

En la Tabla 35 indica el estado de situación inicial con el cual iniciaría la Caja de Ahorro y Crédito, en donde se recibió un aporte inicial de \$27,00 por cada socio (152).

Tabla 35

Estado de situación inicial

Estado de Situación Inicial			
Al 05 de enero de 2025			
Activos		Patrimonio	
Banco	\$ 4 104,00	Aporte inicial de Socios	\$ 4 104,00
Total Activos	\$ 4 104,00	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 4 104,00
Firma Presidente		Firma Contador/a	

Tabla 36

Depreciaciones

Muebles, enseres y equipo de oficina			Equipos de computación		
Dep=	Costo de adquisición	\$ 144,00	Dep=	Costo de adquisición	\$ 500,00
	Vida útil en años	10		Vida útil en años	3
	Dep anual	14,40		Dep anual	166,67
	En días	0,04		En días	0,46
	Tiempo	337		Tiempo	337
	Dep =	13,48		Dep =	156,02

Tabla 37*Balance de Situación Financiero del año 2025 y 2026*

Estado de Situación Financiero
Caja de Ahorro y Crédito "COMERFIN"

Al 30 de diciembre de 2025

En dólares americanos

Activos			Pasivos	
Activo Corriente				
Banco		\$44.251,15	Depósitos de los socios	\$ 43.776,00
Activo no Corriente			Total Pasivo	\$ 43.776,00
Muebles y enseres	\$144,00	\$ 129,60	Patrimonio	
(-)Depreciación acumulada muebles y enseres	\$ 14,40		Cuota de ingreso	\$ 462,93
Equipo de computo	\$500,00	\$ 333,33	Excedente del ejercicio	\$ 475,15
(-)Depreciación acumulada equipo de computo	\$166,67		Total Patrimonio	\$ 938,08
Total Activos		\$44.714,08	Total Pas y Patrimonio	\$ 44.714,08
Firma Presidente			Firma Contador/a	

Estado de Situación Financiero
Caja de Ahorro y Crédito "COMERFIN"

Al 30 de diciembre de 2026

En dólares americanos

Activos			Pasivos	
Activo Corriente				
Banco		\$84.285,93	Captación socios 2025	\$43.776,00
Cartera de crédito		\$ 3.283,20	Captación socios 2026	\$46.080,00
Inversión		\$ 4.377,60	Total Pasivo	\$89.856,00
Activo no Corriente			Patrimonio	
Muebles y enseres	\$144,00	\$ 115,20	Cuota de ingreso	\$ 678,93
(-) Depreciación acumulada muebles y enseres	\$ 28,80		Excedente del ejercicio 2025	\$ 475,15
Equipo de computo	\$500,00	\$ 166,66	Excedente del ejercicio 2026	\$ 1.218,51
(-) Depreciación acumulada equipo de computo	\$333,34		Total Patrimonio	\$ 2.372,59
Total Activos		\$92.228,59	Total Pasivo y Patrimonio	\$92.228,59
Firma Presidente			Firma Contador/a	

Tabla 38*Balance de Situación Económico del año 2025 y 2026*

Balance de Situación Económico
Caja de Ahorro y Crédito "COMERFIN"

Al 30 de diciembre de 2025

En dólares americanos

Ingresos	Debe	Haber	Saldo
Cuota de ingreso (\$27*152)		\$ 4.104,00	
Intereses por depósitos Bco. Loja		\$ 475,15	
Total Ingresos			\$ 4.579,15
Gastos			
Salario	\$ 1.800,00		
Arriendo	\$ 1.200,00		
Servicios Básicos	\$ 240,00		
Suministros de oficina	\$ 120,00		
Otros gastos operativos	\$ 100,00		
Gasto depreciación acumulada Equi. Computo	\$ 166,67		
Gasto depreciación acumulada Muebles y enseres	\$ 14,40		
Total Gastos			\$ 3.641,07
Excedente del período			\$ 938,08

Estado de Situación Económico
Caja de Ahorro y Crédito "COMERFIN"

Del 03 de enero al 30 de diciembre de 2026

En dólares americanos

Ingresos	Debe	Haber	Saldo
Intereses de cartera de crédito (2026)		\$ 3.151,87	
Intereses por depósitos (2%)		\$ 1.321,60	
Intereses por depósito a plazo fijo (9%)		\$ 386,10	
Total Ingresos			\$ 4.859,58
Gastos			
Salario	\$ 1.800,00		
Arriendo	\$ 1.200,00		
Servicios Básicos	\$ 240,00		
Suministros de oficina	\$ 120,00		
Otros gastos operativos	\$ 100,00		
Gasto depreciación acumulada Equi. Computo	\$ 166,67		
Gasto depreciación acumulada Muebles y enseres	\$ 14,40		
Total Gastos			\$ 3.641,07
Excedente del período			\$ 1.218,51

Este balance económico muestra los ingresos y gastos de la Caja de Ahorro y Crédito durante el período especificado, resultando en un saldo neto positivo para el año 2025 de \$ 938,08 y para el año 2026 con un excedente del periodo de \$ 1.218,51.

6.3.6. Modelo de Flujo de Caja

Este modelo de flujo de caja está diseñado para ayudar a proyectar y gestionar las finanzas de una caja de ahorros especializada para el sector comercial que comenzará con 152 socios. El flujo de caja incluye ingresos, gastos y otros elementos financieros clave para asegurar la viabilidad y sostenibilidad de la caja de ahorros.

- **Supuestos Básicos**

Aporte inicial: Se proyectó que iniciarían con un aporte inicial por cada socio de \$27,00; en cual este aporte está destinado a la cuenta del Banco de Loja.

Clientes Iniciales: 152 socios.

Crecimiento de Clientes: Se espera un crecimiento mensual del 5%.

Aportación Mensual: Cada socio aporta \$24 mensualmente.

Tasa de interés: Se estima que el 10% de los depósitos se colocaran en la apertura de la cuenta bancaria del Banco de Loja, en donde se colocara en plazo fijo con una tasa del 9% anual.

Créditos Otorgados: Se proyecta que el 90% de los depósitos se utilizarán para otorgar créditos a una tasa de interés del 8% anual.

Gastos Operativos: Incluyen salarios, alquiler de locales, tecnología, mantenimiento y otros costos fijos y variables.

- **Análisis y Consideraciones**

Crecimiento Sostenido: El crecimiento en el número de socios y las aportaciones mensuales proyectadas asegura un incremento sostenido en los ingresos por intereses.

Costos Controlados: Los gastos operativos se mantienen constantes, lo cual es fundamental para asegurar la rentabilidad en las primeras etapas.

Margen de Beneficio: La diferencia entre los ingresos por intereses generados por los depósitos y los créditos otorgados proporciona un margen de beneficio suficiente para cubrir los gastos operativos y generar utilidades.

Reinversión: Parte de las utilidades pueden ser reinvertidas en marketing, tecnología y expansión de para atraer más socios y mejorar la oferta de productos.

- **Beneficios Esperados**

Estabilidad Financiera: La caja de ahorros generará ingresos suficientes para cubrir sus costos operativos y obtener servicios ganancias, asegurando su sostenibilidad a largo plazo.

Crecimiento del Sector: Al proporcionar servicios financieros accesibles y adaptados, se fomentará el crecimiento y la estabilidad del sector comercial.

Mejora en la Gestión Financiera: Los comerciantes tendrán acceso a herramientas y productos financieros que les permitirán gestionar mejor su flujo de caja y planificar para el futuro.

Fortalecimiento de la Comunidad: El éxito de la caja de ahorros contribuirá al desarrollo económico local, beneficiando a toda la comunidad comercial.

- **Proyección de Flujo de Caja.**

Tabla 39

Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA					
Caja de Ahorro y Crédito "COMERFIN"					
En dólares americanos					
Concepto	2025	2026	2027	2028	2029
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Flujo de caja del año anterior		\$ 36.594,62	\$ 76.364,07	\$ 122.478,27	\$ 171.533,91
Socios	152	160	168	176	185
Aportación Mensual (\$24,00)	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Aportación mensual total	\$ 3.648,00	\$ 3.840,00	\$ 4.032,00	\$ 4.224,00	\$ 4.440,00
Aportaciones Anuales	\$ 43.776,00	\$ 46.080,00	\$ 48.384,00	\$ 50.688,00	\$ 53.280,00
Interés por depósitos (2%)	\$ 475,15	\$ 1.321,60	\$ 2.296,14	\$ 3.144,44	\$ 4.116,14
Intéres Depósito a plazo fijo (9%)	\$ -	\$ 386,10	\$ 406,43	\$ 426,75	\$ 447,07
Intereses por créditos anual	\$ -	\$ 3.151,87	\$ 3.317,76	\$ 3.483,65	\$ 3.649,54
Recuperacion de capital e interes	\$ -	\$ 36.115,20	\$ 41.299,20	\$ 43.372,80	\$ 45.446,40
Total Ingresos	\$ 44.251,15	\$ 123.649,40	\$ 172.067,60	\$ 223.593,91	\$ 278.473,06
EGRESOS					
Depósitos (10%)	\$ 4.377,60	\$ 4.608,00	\$ 4.838,40	\$ 5.068,80	\$ 5.328,00
Créditos Otorgados	\$ -	\$ 39.398,40	\$ 41.472,00	\$ 43.545,60	\$ 45.619,20
Salarios	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Arriendo	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Servicios Básicos	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Suministros de oficina	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Otros Gastos Operativos	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Total Egresos	\$ 7.837,60	\$ 47.466,40	\$ 49.770,40	\$ 52.074,40	\$ 54.407,20
(+) Utilidad Bruta	\$ 36.413,55	\$ 76.183,00	\$ 122.297,20	\$ 171.519,51	\$ 224.065,86
(+) Depreciaciones	\$ 181,07	\$ 181,07	\$ 181,07	\$ 14,40	\$ 14,40
Flujo Neto de Caja	\$ 36.594,62	\$ 76.364,07	\$ 122.478,27	\$ 171.533,91	\$ 224.080,26

Este modelo de flujo de caja proporciona una base sólida para la creación y operación de una caja de ahorros especializada para el sector comercial que comienza con 152 socios. A través de una gestión cuidadosa y la implementación de productos financieros adaptados, la caja de ahorros podrá ofrecer un servicio valioso a los comerciantes, promoviendo la inclusión financiera y contribuyendo al desarrollo económico del sector.

6.3.7. Plan de Mercado

El plan de mercado permitirá a la caja de ahorro organizar y definir los objetivos, estrategias y tácticas a aplicar, es necesario realizar un plan efectivo en el cual permita crear propuestas de valor para la entidad y con ella brindar una buena imagen y reputación de la organización que se desea crear. La Caja de Ahorro y Crédito se encontrará ubicada dentro de las instalaciones del Centro Comercial Loja.

- Marca: Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN”
- Slogan: “Ahorrar no es solo guardar, sino saber gastar”
- Logotipo:

Figura 3.

Logotipo de la Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN”



○ *Objetivos.*

Fomentar el ahorro de los comerciantes: Promover prácticas de ahorro para asegurar fondos disponibles para necesidades ahorro futuras y contingencias.

Proveer servicios financieros adaptados: Ofrecer productos financieros y servicios crediticios específicamente diseñados para el sector de indumentaria.

Facilitar la gestión de flujo de caja: Mejorar la capacidad de los comerciantes para manejar sus flujos de caja, especialmente durante los períodos de baja actividad.

Desarrollar competencias financieras: Fortalecer las habilidades de gestión financiera de los comerciantes a través de programas educativos.

○ *Metodología*

1. *Investigación y Análisis de Mercado:*

1. **Estudio de Necesidades:** Realizar encuestas y entrevistas con comerciantes del sector de indumentaria para identificar sus necesidades financieras específicas.
2. **Análisis Competitivo:** Evaluar las ofertas de otras instituciones financieras y cajas de ahorros para identificar brechas y oportunidades en el mercado.

2. *Desarrollo de Productos y Servicios:*

- **Cuentas de Ahorro Especializadas:** Diseñar cuentas de ahorro con características adaptadas a las necesidades de los comerciantes, como cuentas de ahorro para inventario y cuentas para gastos estacionales.
- **Programas de Ahorro a Plazo Fijo:** Implementar programas de ahorro a plazo fijo con intereses competitivos para alentar el ahorro a largo plazo.
- **Líneas de Crédito Flexibles:** Ofrecer líneas de crédito y microcréditos con condiciones favorables, adaptadas a los ciclos de ventas y necesidades de inventario.
- **Servicios de Gestión de Flujo de Caja:** Proveer herramientas y servicios para ayudar a los comerciantes a gestionar su flujo de caja, incluyendo servicios de factoring y anticipos de cuentas por cobrar.

3. *Infraestructura y Tecnología:*

- **Plataforma Digital:** Desarrollar una plataforma en línea y una aplicación móvil para la gestión de cuentas y transacciones, adaptada a las necesidades de los comerciantes de indumentaria.
- **Seguridad:** Implementar medidas de seguridad robustas para proteger los fondos y datos de los usuarios.
- **Puntos de Servicio Físicos:** Establecer sucursales o puntos de servicio en áreas comerciales clave para brindar atención personalizada.

4. *Regulación y Cumplimiento:*

- **Licencias y Permisos:** Obtener todas las licencias y cumplir con las regulaciones locales y nacionales para operar una caja de ahorros.
- **Políticas de Cumplimiento:** Implementar políticas de cumplimiento para prevenir el lavado de dinero y garantizar la transparencia financiera.

5. *Marketing y Promoción:*

- **Campañas de Sensibilización:** Realizar campañas dirigidas específicamente a comerciantes de indumentaria para educar sobre la importancia del ahorro y los servicios ofrecidos por la caja de ahorros.
- **Promociones y Incentivos:** Ofrecer promociones especiales e incentivos para nuevos ahorradores (por ejemplo, tasas de interés más altas para los primeros meses).

6. *Capacitación y Desarrollo:*

- **Programas de Capacitación:** Organizar talleres y cursos sobre técnicas de financiamiento, gestión de inventarios y flujo de caja, y gestión financiera adaptada al sector de indumentaria.
- **Certificaciones Profesionales:** Fomentar la obtención de certificaciones relevantes (por ejemplo, cursos de gestión financiera para pequeñas empresas).

○ Beneficios Esperados.

Incremento en el hábito del ahorro: Más comerciantes adoptarán el hábito del ahorro, mejorando su seguridad financiera.

Mayor inclusión financiera: Facilitar el acceso a servicios financieros a comerciantes que tradicionalmente no han tenido acceso.

Mejora en la gestión financiera: Los comerciantes podrán gestionar mejor su flujo de caja y planificar para el futuro.

Desarrollo económico local: Los ahorros acumulados pueden ser utilizados para financiar proyectos y expansiones en el sector de indumentaria, mejorando la economía local.

Fortalecimiento del sector comercial de indumentaria: A través de mejores prácticas financieras y acceso a crédito, el sector puede crecer de manera más sostenible y competitiva.

6.3.8. *Filosofía Empresarial.*

La Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN” se basa en promover hábitos de ahorros con un enfoque de desarrollo social, con el fin de cubrir sus necesidades y brindar servicios de calidad.

6.3.8.1. Propósito: El propósito de la Caja de Ahorro y Crédito tiene como fin permitir el acceso a préstamos con tasas de interés bajas en donde se demuestre transparencia y seguridad en el manejo de recursos de los comerciantes.

6.3.8.2. Misión: Somos una institución financiera sin fines de lucro, dedicada a brindar servicios de financiamiento y a fomentar la cultura de ahorro en los usuarios de la misma, creando entre los asociados seguridad y solidaridad social que contribuya con su bienestar y el de su familia.

6.3.8.3. Visión: Ser la caja de ahorro preferida por los usuarios, creando sucursales para abastecerse no solamente a los comerciantes del Centro Comercial Loja, sino también obteniendo socios de la ciudadanía lojana, esto se logrará dentro de 5 o 6 años de haber puesto en marcha el proyecto.

6.3.8.4. Valores.

- Compromiso: Con los adjudicatarios, trabajando de manera activa para satisfacer sus necesidades y cumplir con sus expectativas.
- Solidaridad: Se basa en brindar apoyo financiero acorde a las necesidades por las que atraviesa cada uno de los socios, fomentando el espíritu de cooperación y bienestar genera.
- Honestidad: Comprende a proporcionar información transparente, precisa y todas las políticas que implica ser parte de la asociación, evitando prácticas engañosas y asegurando la confianza de los beneficiarios.
- Honradez: Implica manejar los recursos con ética, evitar cualquier tipo de corrupción o intervención en los fondos, manteniendo altos índices de integridad en todas las operaciones a ejecutarse.
- Igualdad: Se traduce en brindar servicios financieros de forma equitativa y accesibles por igual, sin importar su origen, género o nivel socioeconómico.
- Respeto: Este aspecto promueve el trato justo a cada uno de los socios con cortesía, consideración y empatía, enfatizando lazos sociales saludables y respetuosos.

6.3.8.5. Estrategias: Para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados, es necesario fijar ciertas estrategias que encaminen a cumplir la meta, entre estas tenemos:

- Capacitaciones constantes al personal responsable del funcionamiento de la caja de ahorro.

- Generar una publicidad correcta y creativa que atraiga la atención de los usuarios reales y potenciales.
- Mantener las tasas de interés activas y pasivas en un promedio aceptable que incentiven a los comerciantes a hacer uso de la caja de ahorro.
- Mantener la transparencia rindiendo cuentas constantes a los comerciantes.

6.3.9. Órgano funcional

Asamblea general de delegados.

Es la máxima autoridad de la caja de ahorro y crédito, pues sus decisiones son captadas obligatoriamente para todas sus socias/os.

- *Perfil:* socias/os activos, trabajo en equipo, liderazgo, capacidad para coordinar grupos de trabajo, capacidad de enfrentar problemas, tomar las mejores decisiones.
- *Funciones:* capacidad de reformar el estatuto de la organización, fijar políticas generales e internas, conocer los informes presentados por el presidente y tesorería, resolver conflictos y reclamos de los socios, buscar la mejor solución para manejar el problema de clientes morosos.

Consejo de Administración

Ejerce las funciones de dirección, mando, representación y gestión de las mismas. Está compuesto por varios miembros o consejeros (más de dos personas), que son nombrados por la junta general de accionistas, ostentando uno de ellos la condición de presidente.

- *Perfil:* socias/os activos, actitudes que demuestren liderazgo, ser responsable y amable, poseedor de altos valores morales y éticos, trabajar en equipo.
- *Funciones:* contratar al personal necesario para el cumplimiento de los fines de la asociación, crear comités de trabajo y las comisiones, designar miembros entre sus asociados, presentar a la Superintendencia de cajas de ahorro y crédito el proyecto de presupuesto de ingresos y gastos, ejecutar el presupuesto de ingresos, gastos y de inversión cuando este sea aprobado.

Consejo de Vigilancia

Es el encargado de supervisar las actividades administrativas y dar seguimiento a los clientes que han obtenido un crédito en la caja de ahorro y crédito. El comité está diseñado por tres personas responsables nombradas y elegidas por la asamblea general.

- *Perfil:* socias/os activos, actitudes que demuestren liderazgo, ser responsable y amable, poseedor de altos valores morales y éticos, saber trabajar en equipo.
- *Funciones:* comprobar la exactitud de los balances emitidos mediante informes mensuales por parte de la tesorera, dar seguimiento a los clientes que obtuvieron un crédito, aprueba el crédito solicitado por los socios, dar visto bueno a las solicitudes de préstamos solicitado por diferentes personas y clientes, dar opiniones de cómo recuperar el capital en clientes que caen en mora.

Presidente

Es el representante legal de la institución ya que es el que está al frente y al mando de la misma, es quien dirige a quienes conforman la caja de ahorro.

- *Perfil:* socias/os activos, actitudes que demuestren liderazgo, ser responsable y amable, poseedor de altos valores morales y éticos, capacidad en la toma de decisiones, capacidad de representar a la institución, saber trabajar en equipo.
- *Funciones:* cumplir y hacer cumplir con la ley o reglamentos y políticas establecidas en los estatutos de la organización, aceptar o rechazar solicitudes presentadas por nuevas socias, sancionar a las socias/os quienes faltan a las políticas de la CAC, autorizar con la firma en la solicitud de algún crédito, legalizar con su firma actas y demás documentos conjuntamente con la secretaria, dar a conocer las últimas noticias que relacionen a la CAC, supervisar el control de entradas y salidas de dinero.

Secretaria/o

Deberá ser nombrada por la asamblea general entre las socio/as presentes.

- *Perfil:* socias/os activos, actitudes que demuestren liderazgo, ser responsable y amable, poseedor de altos valores morales y éticos, capacidad de representar a la institución, saber trabajar en equipo, poseer habilidades comunicativas y de escucha activa.
- *Funciones:* llevar los libros de acta en orden y dar lectura de la lista de socios en cada asamblea, tomar apuntes de los puntos tratados en la asamblea general, dar lectura en la siguiente asamblea de los puntos importantes tratados en la reunión anterior, dar la instalación de la asamblea, firmar conjuntamente con el presidente/a documentos relacionados con la CAC, mantener un debido cuidado de todos los documentos que reposan en la CAC para conferir alguna copia u original, elaborar oficios o peticiones importantes a beneficio de la institución.

Tesorero/a

Persona designada por la asamblea general para que lleven un control de las actividades monetarias que se realizan dentro de la caja solidaria.

- *Perfil:* socios/os activos, poseer conocimientos básicos en el área contable, persona responsable y honesta, disponibilidad de tiempo, tener conocimiento de la responsabilidad del cargo, poseedor de valores morales y éticos, capacidad de analizar los movimientos de ingresos y egresos, tener iniciativa propia, conocimiento de computación básica.

6.3.10. Exposición de las políticas

○ **Aportes y ahorros de los socios**

El ahorro mínimo mensual será de \$24 dólares, cabe indicar que si en tal caso se encuentran con un ahorro inferior a lo indicado tienen un plazo de un año desde la aprobación de estas políticas para igualar el ahorro mínimo mensual.

- **Cuenta de ahorro.** Para formar parte de la Caja de Ahorro y Crédito cada uno de los socios deberá pertenecer al Centro Comercial de Loja, aperturar una cuenta y presentar los requisitos que se soliciten a continuación:

- Copia de cédula
- Papela de votación
- Llenar un formulario de ingresos y gastos
- Copia del último pago de cualquier servicio básico (Agua, luz o teléfono)
- Aporte inicial de \$27
- Comprometerse en realizar un aporte mensual de manera obligatoria de \$24

○ **Políticas contables**

- Los intereses sobre los ahorros serán calculados y provisionados mensualmente.
- Deberá existir un detalle de cada socio sobre valores acumulados de ahorros más intereses, el resumen de estos valores debe cruzarse a fin de mes con el balance de la caja de ahorro y crédito

○ **Control Bancos**

- ✓ **Ingresos:** Todo ingreso o depósito a la cuenta deberá tener su comprobante de ingreso de caja pre numerado y preimpreso, se acompañará el depósito legalizado por el banco y

deberá contener la firma de la persona responsable de realizar dichos debe analizarse en todo momento la disponibilidad para realizar inversiones.

- ✓ **Egresos:** Toda salida de dinero deberá ser emitido con el comprobante de egreso pre numerado y preimpreso, tener los documentos de respaldo y estar debidamente autorizados por el presidente de CAC.

6.3.11. Cuentas por Cobrar a Socios

6.3.11.1. Políticas Administrativas. Todo préstamo concedido deberá ser autorizado por el presidente de la caja de ahorros, lo que determinará su capacidad de endeudamiento. Si tiene un préstamo vigente deberá primero cancelar este para realizar uno nuevo, o realizar un pre cancelación del préstamo anterior por las cuotas finales. Todo préstamo de 600 USD, en adelante será respaldado con una letra de cambio con la cantidad adeudada, además deberá contar con la firma de garantía de un socio de la caja de ahorro y crédito.

6.3.11.2. Políticas contables. Mensualmente el tesorero registrara en las cuentas personales de los socios y los préstamos para enviarlos a la contabilidad para el correspondiente registro. El tesorero deberá mantener un auxiliar de cada socio con su saldo actualizado, indicando aportes, la sumatoria de estos auxiliares serán los que constan en el balance. El cobro de intereses deberá ser registrado mensualmente, en el caso de retiro de un empleado debe informarse de inmediato a contabilidad para agilizar los descuentos.

6.3.12. Elaboración de Balances

○ Políticas Administrativas

Dentro de las políticas corporativas se establece la entrega mensual de documentos en general del manejo de la caja de ahorros por parte de los socios máximo hasta el 5 de cada mes.

Es responsabilidad del presidente, tesorero y contador de la Caja de Ahorros y Crédito analizar la razonabilidad de dicho balance y poner su firma de responsabilidad.

○ Políticas Contables

Se registrará tanto ingresos como egresos, verificando la secuencia numérica y se llevará un control de las cuentas personales extra contablemente, el mismo que deberá ser cruzado con el balance mensual.

Deben presentarse Estados Financieros mensuales adjuntándose un resumen ejecutivo en que se incluya un análisis de liquidez créditos otorgados en el periodo nuevos aportes de los socios,

inversiones de todas las partidas y análisis del balance. Los informes deben entregarse la presidente de CAC y enviar una copia al Supervisor de Cajas de Ahorro.

6.3.13. Responsabilidades

- **Proceso de Caja de Ahorros**
 - Responsable de la Administración, gestión de los fondos de la Caja de Ahorro (presidente y Tesorero)
- **Proceso Contraloría**
 - Responsable de llevar el control de la caja de ahorros en cuanto al cumplimiento de la Política de Cajas de Ahorro.
- **Procesos de desarrollo organizacional**
 - Responsable de realizar los descuentos al personal en función de los listados que envían cada caja de ahorro. Administradores de las Cajas, director, presidente de la Caja de Ahorro. Responsable del manejo de los fondos de la caja de ahorro.

6.3.14. Reglamento Interno de la CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “COMERFIN”

Este reglamento interno tiene como finalidad normar los pasos necesarios para el correcto funcionamiento interno administrativo y gerencial, en base a la captación de ahorros y a la concesión de créditos y de esta manera lograr una sostenibilidad económica y social en beneficio los comerciantes de indumentaria.

Capítulo I

De los Objetivos

- Art. 1.- Ser una Institución Financiera que brinde servicios de ahorro y crédito a todos sus socios.
- b) Promover y fomentar la cultura del ahorro
- c) Impulsar actividades de solidaridad, trabajo y desarrollo permanentes mediante el ahorro, cultivando hábitos de convivencia social, ayuda mutua y sano compañerismo.

Capítulo II

De los Derechos y Obligaciones de los Socios

Art. 2.- Para ser socio de la Caja de Ahorro y Crédito en el presente reglamento se requiere que la persona sea comerciante del Centro Comercial Loja.

De los Socios

Art. 3.- Son considerados socios todo habitante que al momento de constituirse la Caja de Ahorro pertenezca al Centro Comercial Loja.

Art. 4.- Antes de retirarse el socio tendrá que cumplir con todas las obligaciones a favor de la caja, en caso de no concretarse estas obligaciones, el socio permitirá a los directivos de la Caja que dispongan de sus ahorros y disponer de las aportaciones realizadas.

De las Aportaciones

Art. 6.- Las aportaciones se suscribirán al momento de ingresar como socio y el aporte inicial será de \$27.

Art. 7.- Si el socio decide retirarse voluntaria o definitivamente de la Caja se le devolverá el 80% del valor de sus certificados de aportación.

Art. 8.- En caso que la o el socia/o falleciera, se devolverá a sus herederos legales la totalidad de sus aportaciones.

Capitulo III

De los Productos Financieros

Art. 9.- Cada socio, debe tener un ahorro promedio de \$24 mensuales según lo acordado en la Asamblea General, para la capitalización. Este dinero podrá ser retirado en los siguientes casos:

- a) Retiro voluntario definitivo
- b) Fallecimiento del socio.

Art.10.- En caso de fallecimiento del socio sus herederos podrán retirar el saldo que exista en su cuenta.

Capitulo IV

Del Crédito, Monto e Interés

Art. 11.- Los créditos en dinero que otorgue la Caja serán ordinarios de acuerdo a la liquidez de los socios, las formas y montos que establezca el Consejo de Administración. El monto de un primer crédito no podrá exceder de su capacidad de ahorro y para empezar el monto crediticio será de \$600.

Art. 12.- En caso de créditos individuales será decisión del Comité de Crédito, el mismo que establecerá el monto final aprobado y estará en función del dinero que cuente la Caja.

Art. 13.- La tasa de interés que la Caja cobrará sobre sus operaciones de crédito podrán ser diferenciales, pero en ningún caso superiores al máximo fijado por el Banco Central del Ecuador, para este caso se fija la tasa de interés del 8% anual debido a que la REFSE es una entidad que actualmente está rigiendo el control de las cajas de ahorro.

Art. 14.-Para acceder a un crédito él socio debe estar al día en sus obligaciones económicas y compromisos con la caja.

Art. 15.- Para acceder al crédito no se realizará el encaje respectivo del crédito, el fondo de garantía serán sus depósitos de ahorro y sus aportaciones.

De las Solicitudes de Crédito

Art. 16.- Todo crédito una vez aprobado el solicitante deberá firmar la solicitud de crédito, convenio y pagaré, la Caja proporcionará los formularios para tal efecto. Todo ello se va a constituir el expediente del solicitante.

De la Resolución de las Solicitudes

Art. 17.- La solicitud de crédito estará bajo responsabilidad de Comité de Crédito en el cual este será la base de la negociación del solicitante. En base a este documento el Comité de Crédito emitirá su opinión sobre la oportunidad, pertinencia y viabilidad para la otorgación del crédito y además se deberá realizar las respectivas recomendaciones. En caso de derogar algún crédito se deberá explicar detalladamente cual fue el motivo de la anulación. Esta decisión deberá ser irrevocable.

Clases de Préstamos, Montos Máximos y Garantías

Tipos de Préstamos:

Art.19.- Se establecen los siguientes tipos de préstamos con sus plazos de pago: los créditos productivos y créditos emergentes.

Art.20.- Las garantías serán, personales, prendarías. Un socio podrá tener hasta dos garantías. Se aceptarán garantías mutuas de personas que pertenezcan a un mismo núcleo familiar, siempre y cuando tengan ingresos propios. Podrán ser garantes además personas que sean socios, que tengan una reconocida solvencia moral y económica, quienes podrán garantizar por una sola vez.

Capítulo V

De la Asamblea General Disposiciones Generales Finales

Primera: Los socios que tengan garantías a favor de otro socio y cuyo crédito no haya sido cancelado, él socio no podrá retirar sus fondos de la Caja mientras el titular de la deuda no cancele la totalidad de su crédito.

Segunda: El presidente de la Caja informará a la directiva de manera mensual el estado de la cartera, porcentaje de la cartera vigente, cartera vencida, y de esta manera identificar y tomar acciones necesarias para la recuperación eficiente de la cartera.

Tercera: Las utilidades que se perciban del ejercicio económico de la Caja serán reinvertidas en la misma como una reserva con la finalidad que la Caja de Ahorro siga capitalizándose.

Cuarta: El interés fijado para cada uno de los préstamos será reajutable automáticamente, en el momento en que el Gerente General establezca la nueva tasa de conformidad a la establecida por el Banco Central del Ecuador.

Quinta: Este reglamento entrará en vigencia, luego de la aprobación de la Asamblea General de Socios, podrá ser modificado y aprobado previo el 50% más uno del total de la Asamblea General de los Socios.

6.3.15. Análisis financiero de los comerciantes de indumentaria

Se realizó un análisis exhaustivo de la situación financiera que poseen los comerciantes en cuanto a los ingresos y gastos promedio que mantienen mensualmente, el mismo que para la creación de la caja de ahorros se presenta fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

Fortalezas: Los socios tengan confianza, el aporte sería de \$24 mensuales el mismo que servirá para obtener un mayor capital circulante para otorgar créditos a los socios, disponer de capital en cualquier instante, mayor ganancia de interés por el capital ahorrado.

Debilidades: créditos a mediano plazo, realizar una contabilidad inadecuada, socios descontentos por la falta de capital circulante para poder acceder a los créditos de forma inmediata, capital insuficiente para otorgar créditos elevados.

Oportunidades: convertirse en una cooperativa de ahorro y crédito, apertura en el mercado, Incentivar a los adjudicatarios que trabajan con capital propio que consideren el ahorro o accedan al crédito como una alternativa de desarrollo para su negocio.

Amenazas: Desaparición de la institución financiera de un momento a otro, no existe ninguna coactiva en caso de fuga del tesorero/a con las aportaciones de los socios, la competencia de creación de empresas financieras privadas.

6.3.16. El Crédito Interno de la Caja de Ahorro y Crédito “COMERFIN”

La Caja pondrá al servicio de sus socios el capital que dispone en forma equitativa, sin embargo, en el caso de que un socio/a no requiera dicho servicio, se podrá incrementar el monto en beneficio de los/as socios/as que soliciten el crédito; según el reglamento interno del crédito de la CAC “COMERFIN”.

Los créditos que ofrece la CAC tienen la siguiente política.

Líneas de Crédito: son créditos destinados para el desarrollo de emprendimientos productivos que estén relacionados con las actividades productivas, adecuación y salud de los socios.

Tasas de interés: la tasa que se dispuso es del 8% anual, con el fin de impulsar los emprendimientos de actividades productivas que desarrollen los socios, y de como aquellas actividades que mejoren las condiciones de vida de los mismos.

Monto: los montos fluctúan en base de las necesidades productivas de los socios.

Plazo: el plazo que ha establecido en la CAC va desde 3 a 12 meses máximo esto debido a que el monto es bajo y que es fácil de pagarlo de tal manera que el crédito tenga una mayor rotación.

Garantías: para entregar créditos a los socios de la CAC en sus estatutos han establecido que se tenga una garantía; la misma que será una letra de cambio en el cual firman dos personas: el deudor y el garante. Tanto el deudor como el garante deben ser socios.

6.3.17. Requisitos para acceder a Créditos.

Para acceder a los beneficios del crédito, es requisito indispensable ser socio y mantenerse al día con los pagos del ahorro obligatorio, los cuales se realizarán de forma mensual. Los créditos se otorgarán a partir del segundo mes y se incrementarán de manera progresiva. Por ejemplo, el primer crédito otorgado será de hasta \$600, a partir del segundo año se otorgará créditos superiores a \$1 000 con un plazo de recuperación superior al año, y los siguientes créditos superarán los \$1 000 y el tiempo de recuperación lo estipulará el presidente de la organización, en cuyo caso se considera que el plazo de pago puede extenderse más allá de un año. Los requisitos a presentar son los siguientes:

- Llenar el formulario de solicitud de crédito
- Copia de cédula
- Papeleta de votación
- Planilla de servicio básico (Luz, agua o teléfono)
- Certificado de ingreso líquido o rol de pagos (opcional)
- Estar al día con las cuotas de ahorro

Los créditos que podrá ofrecer la CAC a sus socios son los siguientes:

Créditos productivos: como parte del impulso a las actividades productivas, en el reglamento de créditos se ha formulado varios tipos de crédito, entre ellos consta el crédito

productivo, que tiene como fin impulsar las actividades productivas, buscando el fomento productivo comercial.

Créditos emergentes: los créditos emergentes son denominados así aquellos créditos destinados para casos de suma emergencia, que pasa su otorgamiento no se necesita muchos trámites, son entregados con mayor rapidez, su objetivo es para cubrir situaciones imprevistas (salud, educación, calamidad doméstica).

Tabla 40

Tipos de crédito

	<i>Emergente</i>	<i>Productivo</i>
Monto mínimo	\$ 100	De \$200 a \$ 600
Plazo mínimo	2 meses	3 a 12 meses
Tasa de interés	(establecida por la Asamblea de Socios del 8% anual)	
Tasa de interés por mora	0.5% mensual más de la tasa de interés mensual pactada.	
Garantía	Personal	Garantía personal o prendaria si fuera necesario.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> - Ser socio activo de la CAC “COMERFIN” - Ser mayor de edad. - Presentar la cédula de identidad y certificado de votación. - Estar en día en todos los aportes - No haber tenido créditos con mora anteriormente - Haber pagado el 100% del crédito anterior (si lo tuviere) 	
Forma de pago	Mensual o al fin de periodo, con reconocimiento mensual de intereses.	

6.3.18. Modelos de Documentación Financiera.

Con miras a optimizar y agilizar los servicios financieros, se presentan los siguientes modelos para la gestión de solicitudes de crédito, apertura de cuentas, emisión de libretas de ahorro, papeletas de retiro y depósito. Mismos que han sido diseñados con el propósito de ofrecer a los socios una experiencia integral y eficiente. A través de esta iniciativa, se busca simplificar los trámites, reducir los tiempos de espera y garantizar la precisión en cada etapa de los procesos mencionados.

Tabla 41

Modelo de solicitud de apertura de cuenta


	CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “COMERFIN” “Ahorrar no es solo guardar, sino saber gastar”		Fecha:
	Solicitud para la apertura de cuenta		N°:
DATOS PERSONALES			
Nombres y apellidos:			
N° de cédula:	Nacionalidad:	Estado civil:	
Teléfono:	Cargas familiares:	Edad:	
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO			
Vivienda	Propia ()	Arrendada ()	Familiar ()
Localidad:		Sector:	
ACTIVIDAD ECONÓMICA			
Lugar de trabajo:		Actividad adicional:	
Ocupación:		Dirección:	
DATOS DEL CÓNYUGUE			
Nombres y apellidos:			
N° de cédula:	Nacionalidad:	Estado civil:	
Teléfono:	Cargas familiares:	Edad:	
SITUACIÓN FINANCIERA			
Ingresos		Egresos	
Sueldo:		Vivienda:	
Pensión:		Alimentación:	
Jubilación:		Educación y salud:	
Otros ingresos		Transporte y movilización:	
		Otros egresos:	
Total ingresos:		Total de egresos:	
_____ Firma de socioC.I			

Tabla 42

Modelo de solicitud de crédito


	CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “COMERFIN” “Ahorrar no es solo guardar, sino saber gastar”	Fecha:	
	Solicitud de crédito	N°:	
DATOS DEL CRÉDITO			
Monto:	Plazo:	Destino:	
DATOS PERSONALES			
Nombres y apellidos:			
N° de cédula:	Nacionalidad:	Estado civil:	
Teléfono:	Cargas familiares:	Edad:	
DIRECCIÓN DEL DOMICILIO			
Vivienda	Propia ()	Arrendada ()	Familiar ()
Localidad:		Sector:	
CROQUIS DE LA UBICACIÓN DOMICILIARIA			
DATOS DEL TRABAJO			
Lugar:	Actividad:	Teléfono:	
REFERENCIAS PERSONALES			
Nombres y apellidos:			
Dirección:			
Teléfono:	Parentesco:		
El comité de crédito en sesión N°.....			
Resolvió	Aprobar ()	Suspensión ()	Negar ()
_____ Firma del garante C.I		_____ Firma de socio C.I	
Declaro que la información detallada en la presente solicitud es verídica, además aseguro que los recursos otorgados en calidad de préstamo serán destinados para actividades de producción, desarrollo del comercio y mejoramiento del sector comercial (indumentaria), no serán destinadas para actividades ilícitas que comprometan la reputación de la Caja de Ahorro y Crédito.			

Tabla 43

Modelo de libreta de ahorros

		CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO “COMERFIN” “Ahorrar no es solo guardar, sino saber gastar”			
Número de cuenta:					
Cliente:					
Cédula					
N°	Fecha	Transacción	Retiro	Depósito	Saldo
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					

Tabla 44

Modelo de papeleta de retiro



 PAPELETA DE RETIRO DE CRÉDITO	Día	Mes	Año
Número de cuenta: <input type="text"/>	Cantidad <input type="text"/>		
Nombre y apellido del socio _____			
He recibido la suma de _____			
_____ Firma del socio C.I			

Tabla 45

Modelo de papeleta de depósito

 PAPELETA DE DEPÓSITO	Día	Mes	Año
Número de cuenta: <input type="text"/>	Cantidad <input type="text"/>		
Nombre y apellido del socio _____			
Nombre y apellido del depositante _____			
La cantidad de _____			
_____ Firma del socio C.I		Declaro que los valores registrados en este documento, son de origen lícito y no provienen de ninguna actividad prohibida.	

6.3.19. Modelo de la Tabla de Amortización

En cuanto a la tabla 37 se establece un modelo de tabla de amortización para los créditos hacia los comerciantes de indumentaria, lo que se puede decir que son pagos a cómodos para los mismos, tal motivo que se pudo observar que en 3 a 12 meses promedio tardan en la recuperación del capital invertido. Es por ello que se ha realizado la tabla amortización que serviría de ejemplo

para ver la forma de cómo se va operar en cuanto a los créditos que serán otorgados a los comerciantes.

Tabla 46

Modelo de tabla de amortización.

Tabla de Amortización

DATOS:

Nombres:

Apellidos:

Monto: 6 meses

Plazo: \$ 400

Tasa anual: 8 %

Tasa mensual: 0,67%

Cuota mensual: \$ 68,24

Fecha: 03/febrero/2025

N°	Fecha	Saldo Inicial	Cuota Fija	Interés	Abono a Capital	Saldo Inicial
0						\$ 400,00
1	03/03/2025	\$ 400,00	\$ 68,24	\$ 2,68	\$ 65,56	\$ 334,44
2	03/04/2025	\$ 334,44	\$ 68,24	\$ 2,24	\$ 66,00	\$ 268,44
3	03/05/2025	\$ 268,44	\$ 68,24	\$ 1,80	\$ 66,44	\$ 202,00
4	03/06/2025	\$ 202,00	\$ 68,24	\$ 1,35	\$ 66,89	\$ 135,12
5	03/07/2025	\$ 135,12	\$ 68,24	\$ 0,91	\$ 67,33	\$ 67,78
6	03/08/2025	\$ 67,78	\$ 68,24	\$ 0,45	\$ 67,78	\$ -

7. Discusión

La presente investigación arrojó que el 100% de las adjudicatarias de indumentaria han realizado un crédito para el financiamiento de su negocio; de los cuales el 35% acuden al financiamiento formal, mientras que el 65% a través del financiamiento informal. En un estudio realizado en la ciudad de Ambato por Ramos (2014) concluye que el comerciante, es el ente más vulnerable a caer en las garras de la usura o financiamiento informal, por ser negocios que presentan utilidades diarias y de esta forma tienen como responder a sus compromisos crediticios con mayor solvencia; además que el comercio presenta las menores barreras de entrada, pocos requerimientos en educación, destrezas o capital.

Según los resultados de la investigación el financiamiento formal que obtienen las adjudicatarias lo destinan a la adquisición de mercadería en un 74%, el 17% lo destinan para empezar su negocio y el 19% para el pago de proveedores, contrastando esta información Iregui et al. (2016) menciona que el financiamiento que obtienen los comerciantes en Colombia del sector formal los utiliza principalmente para actividades de inversión y de producción de sus negocios.

Por otro lado, la investigación mostró que los comerciantes acuden a los prestamistas informales debido a los trámites complejos dentro del acceso al financiamiento formal en un 84%, la agilidad de la entrega del dinero en un 86%; Olivares (2004) confirma que el financiamiento informal es una forma accesible y rápida de obtener dinero, en el cual no está regido por leyes ni reglamentos, no se necesita de tanto papeleo. El uso de este tipo de créditos permite a los ciudadanos de escasos recursos que no pueden adquirir un crédito formal poder solucionar problemas de bajos ingresos y productividades.

Uno de los principales factores que influyen en el acceso al financiamiento formal es la tenencia de vivienda propia en un 66%, así lo afirma Pérez (2022) donde los resultados encontrados, indican que la variable vivienda propia muestra un resultado y efecto marginal esperado ya que el signo es positivo y por lo tanto tiene una relación directa, esto quiere decir que al poseer el jefe de hogar una vivienda propia la probabilidad de obtener un crédito aumenta y por ende la misma sirve como garantía para la entidad financiera; por otra parte los gastos proyectan de manera positiva el incremento a la probabilidad del acceso al financiamiento.

Además, los ingresos de los comerciantes también influyen en el acceso al financiamiento; así lo afirma López (2019) donde analiza a los factores determinantes del acceso al crédito de las familias del Distrito de Castillo Grande de Perú, en el cual determina que los ingresos con un p-

valor de 0,0443, son significativos al momento de acceder a un crédito, como también el nivel de educación y la edad a un incremento de un año en la edad del jefe del hogar produce una reducción de probabilidad relativa de obtener un crédito.

Así mismo, Iregui et al. (2016), quienes realizan un estudio de cuáles son los determinantes del acceso al crédito en los hogares de Colombia concluyen que el ingreso aumenta la probabilidad de tener crédito formal, tanto en la zona urbana como en la rural.

Esta investigación corrobora los hallazgos de los autores antes mencionados, donde la tenencia de vivienda propia, los gastos, los ingresos y la complejidad de los trámites son determinantes al momento de acceder a un crédito, por lo tanto, las adjudicatarias que cuenten con un nivel de ingresos, ventas o posean bienes tienen mayor posibilidad de adquirir un financiamiento formal.

8. Conclusiones

Luego del estudio realizado se concluye que:

1. Se identificó las características socioeconómicas en donde la mayoría de las mujeres se dedican al comercio de indumentaria, en una edad comprendida de 33 a 43 años, con estado civil casado y con un nivel de instrucción secundario. Así mismo, en cuanto al financiamiento los comerciantes que acceden a la banca formal en un 35% y así mismo acceden al financiamiento informal con intereses en un 32% y sin intereses en un 33%, en su mayoría no solicitan créditos a las instituciones financieras debido a los múltiples requisitos y procesos a seguir, recurriendo a prestamistas informales por la rapidez y agilidad en el momento de conceder al crédito.
2. Al relacionar las variables se definió los factores más significativos como es la tenencia de la vivienda este bien sirve como aval bancario al momento de solicitar un crédito formal, el nivel de gastos, influye directamente en la probabilidad de que pueda obtener financiamiento y finalmente el tiempo del negocio contribuye al acceso al financiamiento debido a que el negocio es sostenible por lo tanto se tiene capacidad de pago.
3. Se propuso la creación de una caja de ahorros especializada para el sector comercial de indumentaria, de esta manera los socios puedan acceder a un crédito formal fomentando el ahorro, la gestión financiera y el crecimiento sostenible de los comerciantes, con una tasa de interés más baja, de tal manera que se financien entre socios sin necesidad de acudir a prestamistas informales.

9. Recomendaciones

Es conveniente realizar las siguientes recomendaciones:

1. Que las adjudicatarias del centro comercial Loja reciban constantemente capacitaciones sobre educación financiera, acceso al financiamiento, colaboración entre comerciantes, con el fin de que conozcan la forma en qué financiaran sus negocios, dejando de lado el financiamiento informal; para contribuir al desarrollo y sostenibilidad de los comerciantes, creando un entorno más favorable para el crecimiento y prosperidad de sus negocios.
2. Es necesario que los comerciantes denuncien a la(s) persona(s) involucrada(s) en la usura, ya que este delito está tipificado en el Código Penal vigente, cuyo artículo 309 en donde señala que la persona que otorgue un préstamo directa o indirectamente y estipule un interés mayor que el permitido por ley, será sancionada con pena privativa de libertad de cinco a siete años.
3. Socializar con las adjudicatarias las ventajas e importancia de la creación de esta Caja de Ahorro y Crédito de manera urgente, misma que les permita financiar el incremento de sus negocios de tal manera que no acudan a la usura y a sus tasas de interés elevadas. Por otro lado, es indispensable que se formalice la actividad del comerciante, para consolidarse como un organismo oficial receptor de préstamos bancarios.

10. Bibliografía

- Adjudicación de locales en los centros de abasto de la ciudad y el cantón | Municipio de Loja. (2019). Loja.gob.ec. <https://acortar.link/GKmX09>
- Alcaldía de Loja. (2022). Dirección de higiene municipal
- Alpízar, A.; Svarch, M.; González C. (2006), “Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance (el sector de las microfinanzas en México), Programa Finanzas Rurales, The Ohio State University, Proyecto AFIRMA.
- Asobanca. (2022). La Usura. <https://n9.cl/1lc9x>
- Banco Central del Ecuador - Finanzas personales. (2024). Bce.fin.ec. <https://acortar.link/ECihXl>
- Banco - Concepto, origen, tipos y productos que ofrecen. (2013). Concepto. <https://acortar.link/OwOffA>
- Banco Internacional. (2021, febrero 5). Banco Internacional. <https://acortar.link/uaOGzx>
- BBVA España. (2021, Julio 7). *¿Qué es un préstamo entre familiares?* Bbva.es; BBVA School. <https://acortar.link/xzLBit>
- Blog de CEUPE. (2018, febrero 23). *¿Qué es el sistema financiero?* Ceupe.com; CEUPE. <https://acortar.link/w7M2G9>
- Carballo, H. (2016). El microcrédito. San Cristóbal.
- Cardozo, H. (2016). IFRS/NIIF para el sector solidario. Aplicadas a las PYME: Modelo catálogo de cuentas. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Carrasco, R. (2013). *Productos financieros básicos y su cálculo*. Editorial Club Universitario.
- Castro, A. y Castro, J. (2014). *Crédito y cobranza*. Grupo Editorial Patria.
- Clasificación del Sistema Financiero. (2022). Scribd. <https://acortar.link/UvQ74Y>
- Código Orgánico Integral Penal, COIP. (n.d.). <https://bit.ly/3A0b7Rq>
- Código de Comercio, Suplemento del Registro Oficial No. 497, de 29 de mayo de 2019
- Congreso Nacional, H., Comisión, L., Legislación, D., Codificación, Y., y Maya, M. (n.d.). Código del Trabajo Codificación 17 Registro Oficial Suplemento 167 de 16-dic-2005 Última modificación: 26-sep-2012 Estado: Vigente. <https://bit.ly/3G0beQF>
- Comercio: información, tipos, importancia y características. (2020). Enciclopedia Humanidades. <https://acortar.link/k1uPet>
- Comercio. (2022). Importancia. <https://acortar.link/uzW5lx>

- Córdova, P. (2016). *Gestión Financiera* (2da ed.). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.
- De Tributación, C., Finanzas, Y., Vega, M., Alex, J., Murillo, N., & Abigail, L. (n.d.). <https://acortar.link/n7jtxG>
- Empresarial, G. (2008). *Productos financieros y alternativas de financiación*.
- Estructura y funcionamiento del sistema financiero del Ecuador - Educación Financiera Banco VisiónFund. (2020, diciembre 11). Educación Financiera Banco VisiónFund. <https://acortar.link/I8byHB>
- Euroinnova Business School. (2022, November 28). *estudios de género*. Euroinnova Business School; Euroinnova Business School. <https://acortar.link/Nooi2L>
- Franco, M., Gómez, F., y Serrano, K. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la Pyme del Ecuador. *Revista Conrado*, 15(67), 295-303. Recuperado de <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/>
- Hernández, P., Ramírez, G., Tinajero, M., y Santamaría, G. (2019). Financiamiento formal e informal de los hogares en las parroquias rurales de Belisario Quevedo y Mulaló, Latacunga, provincia de Cotopaxi. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XXV (1), 75–93. <https://acortar.link/8hBM7L>
- Higuerey, E. (2019, junio). ¿Qué es el comercio electrónico y cuáles son sus ventajas? *Rock Content - ES*. <https://acortar.link/3KEVbU>
- Hugo, I., Pozo, D., director, B., Registro, D., & En, O. (n.d.). <https://bit.ly/3fTTXhl>
- Iberinform. (2021). *Tipos de comercio (con ejemplos) | Iberinform*. Iberinform.es. <https://acortar.link/MPAKdx>
- Iregui, A., Melo, L., Ramírez, M. y Tribín, A. (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. Banco de la República de Colombia. <https://n9.cl/w4oa3>
- Jaffe, D., Stiglitz, J. (1990). *Credit rationing*. *Handbook of monetary economics*. 837-888. <https://acortar.link/bcj7Bm>
- Junta de Regulación Monetaria y Financiera. (2015). Resolución N° 129-2015-F; Normas para la gestión del riesgo de créditos en las cooperativas de Ahorro y Crédito. En Código Orgánico Monetario y Financiero. Quito: LEXIS.
- Kiziryan, M. (2022). Sistema financiero - Definición, qué es y concepto | Economipedia. Economipedia. <https://acortar.link/GDqfj>

- León, M. (2011). Sistema Financiero. <https://acortar.link/j5ebd8>
- López, J. 14 de enero, 2016
Ahorro. <https://acortar.link/LaYwOn>
- López, M. (2019). Determinante del acceso a crédito de las familias del distrito Castillo Grande [Tesis de grado, Universidad Nacional Agraria de la Selva]. Repositorio institucional-UNAS. <https://n9.cl/olu2d>
- Madestam, A. (2014). Informal finance: A theory of moneylenders. *Journal of Development Economics*, 107, 157-174.
- Ministerio Administración de Gobierno. (2019). La usura, un delito que genera crisis social – Ministeriodegobierno.gob.ec. <https://acortar.link/ijMgVa>
- Morán, J., Peña, K., Ponce, D. y Rodríguez, S. (2021). El sistema financiero y su impacto en el desarrollo económico-financiero. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 6(1), 804-822.
- Newbold, P., Carlson, W., y Thorne, B. (1386). Estadística para la y Economía.
- Nota Metodológica Sobre Las Estadísticas Monetarias Y Financieras: Nueva Segmentación De Crédito. (n.d.). <https://acortar.link/jIUqP2>
- Ochoa, C., Sánchez, A., y Benítez, J. (2016). Incidencia del crédito informal en el crecimiento económico de los microempresarios en el cantón La Troncal, Ecuador. *Universidad, Ciencia Y Tecnología*, 20(80), 114–123. <https://bit.ly/3zYJNTw>
- Olivares J. (2004). El financiamiento informal en el sector agrícola, Venezuela. *Revista Vision Gerencial*, Vol. 3, N° 2, pp. 37-45
- Ordenanza Reformatoria al Código Municipal de Higiene y Abasto Exposición de Motivos. (n.d.). Retrieved June 26, 2024, from https://www.loja.gob.ec/files/documentos/2014-10/ordenanza_reformatoria_higiene.pdf
- Pedrosa, S. 19 de octubre, 2015
Usura. <https://acortar.link/lab9a>
- Perdomo, A. Planeación financiera, Cuarta Edición, ECAFSA, México, D.F., 1998, p. 207.
- Pérez, M. (2020, enero 5). Comercio. Concepto definición de; Concepto Definición.de. <https://acortar.link/IPfURG>

- Pérez, R. (2022, diciembre 12). *Determinantes Del Acceso A Crédito En Los Hogares Ecuatorianos*. Unach.edu.ec. <https://acortar.link/eMOYbn>
- Posso, S. (2013). *Capítulo 1*. <https://acortar.link/6Ty2oU>
- Raffino, M. (septiembre de 2000). Concepto. de. Obtenido de <https://concepto.de/financiamiento/#ixzz6npQmGxrY>
- Rojas, L. (2006). El acceso a los servicios bancarios en América Latina: Identificación de obstáculos y recomendaciones. *Center for Global Development, Washington DC*.
- Romero, B. (2015, agosto 31). La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano - Finanzas Personales Ecuador. Finanzas Personales Ecuador; Finanzas Personales Ecuador. <https://acortar.link/WKdWL6>
- Salinas, E., Velasteguí, M., y Arriaga, X. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798.
- Sánchez, J. (2022). Banco | Economipedia. Economipedia. <https://bit.ly/2WKxJ2U>
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador - intersri - Servicio de Rentas Internas. (2020). Sri.gob.ec. <https://acortar.link/bhQaGo>
- Sevilla, A. (2022). Comercio - Definición, qué es y concepto | Economipedia. Economipedia. <https://acortar.link/DFzJdq>
- Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410. <http://www.jstor.org.biblioteca.vital.udla.edu.ec/stable/1802787>
- Tipos de ropa - Clases, categorías y clasificación*. (2017). Tipos.com.mx. <https://acortar.link/9U2Xnt>
- Wells, F. Administración de Crédito. 2018. <https://www.wellsfargo.com/es/financialeducation/credit-management/five-c/>
- Westreicher, G. (2022). Financiación o financiamiento | Economipedia. Economipedia. <https://acortar.link/8W1U0>
- Westreicher, G. (2018, octubre 08). Crédito de proveedores. <https://acortar.link/JwS1N>

11. Anexos

Anexo 1. Encuesta



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE FINANZAS

Encuesta dirigida a los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial Loja.

Con la finalidad de recabar información para el desarrollo de la tesis “Factores que participan en la dinámica entre el financiamiento y los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial Loja”, solicito a Usted dar respuesta a la siguiente encuesta. La información proporcionada, será confidencial y exclusivamente para fines académicos.

Información Socioeconómica.

Marque con una (x) donde corresponda.

Datos Generales:

• **Género:**

Femenino () Masculino ()

• **Edad:**

• **Estado civil**

Soltero/a () Casado/a () Divorciado/a () Viudo/a () Unión libre ()

• **Nivel de educación que posee:**

Primaria () Secundaria () Tercer Nivel () Cuarto Nivel ()

• **¿Cuántos miembros conforman su hogar?**

.....

• **¿Cuántos miembros son independientes?**

.....

• **Tenencia de la vivienda donde habita usted**

Vivienda propia ()

Arrienda ()

Prestada ()

Vive con algún familiar ()

• **¿Posee usted otro tipo de bienes inmuebles?**

- Terrenos ()
- Departamentos ()
- Casas ()
- Fincas ()
- Locales Comerciales ()

• ¿Cuál es el ingreso promedio que percibe mensualmente?

- 0 a \$450 ()
- \$451 a \$900 ()
- \$901 a \$1.350 ()
- \$1.351 a \$1.800 ()

• ¿Cuál es el gasto mensual promedio que Usted realiza?

- 0 a \$450 ()
- \$451 a \$900 ()
- \$901 a \$1.350 ()
- \$1.351 a \$1.800 ()

Características del negocio.

1. ¿Cuáles son los productos que Usted comercializa en el local?

Ropa () Calzado () Ropa de cama () Accesorios () Otro:

2. ¿Cuál es el tiempo que lleva en el negocio?

- De 0 a 2 años ()
- De 3 a 5 años ()
- De 6 a 8 años ()
- De 9 años en adelante ()

3. ¿Cuál es el tiempo promedio que tarda en la recuperación del capital invertido?

1 mes () 3 meses () 6 meses () Más de 6 meses () Otro:

4. ¿Cuál es el capital de inversión que Usted posee en su negocio?

.....

5. ¿Cuál es el nivel de ventas mensual promedio que realiza Usted?

.....

6. ¿Cuáles son los porcentajes de financiamiento externo y capital propio de su inversión?

.....

Financiamiento

7. ¿A dónde acude usted para obtener financiamiento para invertir en su negocio?

- Bancos y cooperativas ()
- Reinversión de capital ()
- Préstamo directo de proveedores ()
- Préstamo de amigos y familiares ()
- Créditos Informales ()

8. ¿En qué instituciones financieras usted ha obtenido financiamiento para su negocio?

- Banca Pública ()
- Banco Privada ()
- Cooperativas ()
- Nunca ha utilizado ()

9. ¿A qué ha destinado el financiamiento que ha obtenido para el negocio?

- Para empezar su negocio ()
- Compra o renovación de mobiliario ()
- Deudas a proveedores ()
- Adquisición de mercadería ()

10. ¿Cuándo ha realizado un crédito bancario en las instituciones financieras, cuál ha sido el monto?

.....

11. ¿Con qué frecuencia a realizado un crédito bancario?

- Una vez al año () Cada dos años () Cada cinco años () Ninguno ()

12. ¿Considera que el trámite previo para acceder a financiamiento bancario es difícil?

- Sí () No ()

13. ¿Qué requisitos solicitan las entidades financieras, para garantizar el pago del crédito bancario?

- Garantía Personal ()
- Garantía Hipotecaria ()
- Garantía vehicular ()
- Prendaria de joyas ()

14. ¿Mantiene actualmente créditos con prestamistas informales?

Sí () No ()

15. ¿Por qué acude a estos prestamistas?

Agilidad en la entrega de dinero ()

Fácil acceso (pocos requisitos o ningún requisito) ()

Forma de pago ()

16. ¿Cuál es la tasa de interés que utilizan para este tipo de préstamos?

.....

17. ¿Qué aval le solicitan para garantizar el pago?

Letra de cambio en blanco ()

Cheque post fechado ()

Escrituras de Bienes Inmuebles ()

Nada ()

18. ¿Cuál es la forma de pago convenida con estos préstamos?

Diaria ()

Semanal ()

Mensual ()

Trimestral ()

Anual ()

19. ¿En el caso de incumplimiento de pago en los términos acordados, cuál suele ser la retribución?

Embargo de mercadería ()

Intereses por mora ()

Efectivización de garantías ()

Intimidación ()

20. Si tuviera la oportunidad de obtener financiamiento formal con condiciones más asequibles. Lo haría

Sí () No ()

21. ¿Considera importante la creación de una caja de ahorros propia de los adjudicatarios dentro del Centro Comercial?

Sí () No ()

22. ¿Qué valor estaría dispuesto a realizar como aporte mensual para la creación de una caja de ahorros propia de los adjudicatarios?

\$10 ()

\$15 ()

\$25 ()

\$30 ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2. Fotografías



Anexo 3. Tasas pasivas del Banco de Loja.



TASAS DE INTERÉS PASIVAS A PARTIR DEL 01 DE JULIO DE 2024

DETALLE	PRODUCTOS(-)								
	CTA. DE AHORROS NORMAL Y GIRO AHORRO		CTA. DE AHORROS CRECEDIARIO		CTA. DE AHORRO OBJETIVO ^{1**}	CTA. CORRIENTE			
	NORMAL ^{1*}	IFIS ²	NORMAL	IFIS ²		CORPORAT.	EMPRE SAR.	PERSONAL	
3.1 TASAS DE INTERÉS	RANGOS CUENTAS								
TASAS DE INTERES MAXIMA A PAGAR POR MONTOS:	de \$ 0.00 a \$ 499.99	0.01%	0.01%	0.00%	0.00%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 500.00 a \$ 5,000.00	0.75%	0.75%	0.75%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 5,000.01 a \$ 50,000.00	1.25%	1.25%	0.75%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 50,000.01 a \$ 100,000.00	1.50%	1.50%	1.00%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 100,000.01 a \$ 300,000.00	1.50%	1.50%	1.00%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 300,000.01 a \$ 500,000.00	1.50%	1.50%	1.00%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 500,000.01 a \$ 1,000,000.00	1.50%	1.50%	1.25%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 1,000,000.01 a \$ 2,000,000.00	2.00%	2.00%	1.00%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	de \$ 2,000,000.01 en adelante	2.00%	2.00%	1.00%	0.01%	3.00%	0.00%	0.00%	0.00%

¹ Las tasas pasivas vigentes para el producto cuenta de AHORRO NORMAL aplican también para los productos: Cuenta Activa, Ahorro Niño, Ahorro Joven y Ahorro Objetivo que se encuentre fuera de un plan de ahorro

² Para Ifis se podrá negociar con Tesorería tasas diferentes en función de la liquidez y rendimiento de la institución

* Para la cuenta de Ahorros BIMO aplica la tasa de interés de la cuenta de Ahorros Normal

** Por el cumplimiento de las condiciones pactadas en la Cuenta de Ahorro Objetivo, al finalizar el plazo, se duplica el valor de los intereses.

Anexo 4. Certificado de traducción del resumen del TIC.

Loja, 28 de julio del 2024

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, **Andrea Ivanova Carrión Jaramillo**, con cédula **1104691108**, con el “Certificate of Proficiency in English” otorgado por Fine Tuned English.

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del presente estudio investigativo denominado “**Factores que participan en la dinámica entre el financiamiento y los comerciantes de indumentaria del Centro Comercial de la Ciudad de Loja.**” de autoría de **Jessica Alejandra Ortiz Uchuari**, portador de la cédula de identidad número **1728999036**, estudiante de la carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja. Dicho estudio se encontró bajo la dirección del **Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda Mg. Sc.** previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que este creyera conveniente.



Andrea Ivanova Carrión Jaramillo
C.I.: 1104691108