



DOI: <https://doi.org/10.46296/yc.v10i19.0934>

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA INFORMAL PARA LOS MICROEMPRESARIOS DE ROPA DE PACA EN NUEVO TARQUI, MANTA

ANALYSIS OF INFORMAL FINANCIAL MANAGEMENT FOR MICRO-ENTERPRISES IN SECONDHAND CLOTHING IN NUEVO TARQUI, MANTA

Rosero-Pulua Michelle Rosanna ¹; Tomalá-Pinto Jesús Jacinto ²

¹ Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Manta, Ecuador.
Correo: michelle.rosero2719@gmail.com.

² Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. Manta, Ecuador.
Correo: jesus.tomala@uleam.edu.ec. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2532-4848>

Resumen

El estudio analizó la gestión financiera informal de los microemprendimientos de ropa de paca ubicados en Nuevo Tarqui, Manta, con el propósito de identificar las prácticas utilizadas, los riesgos asociados y sus efectos en la sostenibilidad de los negocios. Se aplicó un enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo y diseño no experimental. La información se obtuvo mediante una encuesta presencial de 18 preguntas cerradas aplicada a 20 comerciantes seleccionados por conveniencia. Los datos fueron tabulados en herramientas digitales y presentados mediante frecuencias, porcentajes, tablas y figuras. Los resultados mostraron que el 95% registró sus operaciones en cuadernos y ninguno utilizó herramientas digitales; el 50% no separó el dinero del negocio de los gastos personales y el 100% no asignó un sueldo a su propio trabajo. Además, el 45% pagó intereses superiores al 10% mensual, el 55% reinvertió menos del 25% de sus utilidades y el 85% consideró que la falta de registros dificultó el acceso al crédito bancario. Aunque el 70% contó con un fondo para emergencias y el 65% evitó vender a crédito, se mantuvieron debilidades en la planificación, el control y la toma de decisiones. Se concluyó que la experiencia acumulada permitió la continuidad de los negocios, pero no garantizó una gestión financiera organizada. Por ello, el fortalecimiento de los registros, la separación de fondos y la planificación podría mejorar el acceso al financiamiento y apoyar un crecimiento más estable.

Palabras claves: gestión financiera; microemprendimientos; informalidad; financiamiento; sostenibilidad.

Abstract

This study analyzed informal financial management among second-hand clothing microenterprises located in Nuevo Tarqui, Manta, in order to identify the practices used, the related risks, and their effects on business sustainability. A quantitative approach with a descriptive scope and a non-experimental design was applied. Information was collected through an in-person survey of 18 closed-ended questions administered to 20 merchants selected by convenience sampling. The data were tabulated using digital tools and presented through frequencies, percentages, tables, and figures. The results showed that 95% recorded their operations in notebooks and none used digital tools; 50% did not separate business money from personal expenses, and 100% did not assign a salary to their own work. In addition, 45% paid monthly interest above 10%, 55% reinvested less than 25% of their profits, and 85% believed that the lack of records made access to bank credit more difficult. Although 70% had an emergency fund and 65% avoided selling on credit, weaknesses remained in planning, control, and decision-making. It was concluded that accumulated experience supported business continuity but did not guarantee organized financial management. Therefore, strengthening recordkeeping, separating personal and business funds, and improving planning could facilitate access to finance and support more stable growth.

Keywords: financial management; microenterprises; informality; financing; sustainability.

Información del manuscrito:

Fecha de recepción: 14 de abril de 2026.

Fecha de aceptación: 18 de junio de 2026.

Fecha de publicación: 20 de julio de 2026.



1. Introducción

La gestión financiera es un pilar fundamental en el desarrollo y sostenibilidad de los microemprendimientos, ya que de ella depende la capacidad de planificar, administrar y controlar los recursos económicos de manera eficiente. Sin embargo, en muchos contextos locales, especialmente en sectores populares, se observa que la administración de los recursos no siempre se realiza bajo parámetros formales, sino que se desarrolla de manera empírica, lo que da lugar a prácticas de financiamiento informal. (Angie Graciela Alay-Vallejo, 2021) Este fenómeno se evidencia con mayor fuerza en los microemprendimientos de ropa de paca en sectores como Nuevo Tarqui, en la ciudad de Manta, donde las actividades económicas se sostienen a partir de la improvisación financiera y la búsqueda inmediata de liquidez, sin contar con registros contables formales ni acceso regular al sistema financiero tradicional. Estudios recientes señalaron que la combinación de conocimientos financieros y tecnológicos favorece el desempeño de las pequeñas empresas, porque permite tomar

decisiones con mayor información y manejar mejor los riesgos (Kulathunga, 2020)

El problema fundamental es que, si bien esta administración financiera informal posibilita la supervivencia cotidiana de los negocios, restringe el crecimiento sostenible y el acceso a financiamiento institucional o créditos formales. Según investigaciones anteriores, (Merchán Ponce, 2022) la exclusión del sistema bancario está íntimamente relacionada con la informalidad financiera. Esto lleva a los emprendedores a buscar fuentes de financiamiento alternativas que tienen altos costos de interés o a reinvertir solamente una parte mínima de las ganancias (Vargas, 2019) Esta circunstancia impacta de manera directa la competitividad de los microemprendimientos de ropa de paca, limitando sus posibilidades de mantenerse en el mercado y crecer. De manera similar, (Gutiérrez, 2020) encontró que las microempresas suelen enfrentar un acceso restringido y costoso al crédito formal, lo que las lleva a recurrir a familiares o prestamistas.

El objetivo de esta investigación es analizar cómo se gestiona de



manera informal la administración financiera en los microemprendimientos de ropa de paca en Nuevo Tarqui, Manta, identificando las principales prácticas utilizadas, los riesgos asociados y las consecuencias de esta modalidad para la sostenibilidad de los negocios.

La justificación de este estudio se sustenta en la importancia de comprender un fenómeno económico que afecta a cientos de familias que dependen de la comercialización de ropa de segunda mano como fuente principal de ingresos. Tal como señala (Macías, 2018), la economía popular y solidaria en Ecuador se configura como un espacio donde los emprendedores recurren a mecanismos informales de financiamiento debido a la falta de inclusión financiera. (Moya, 2023) En este contexto, analizar la gestión financiera de los microemprendimientos de ropa de paca no solo tiene relevancia académica, sino también social, pues permite visibilizar las limitaciones estructurales y abrir el debate sobre la necesidad de

políticas públicas más inclusivas. (Macías Moreira, 2023)

En cuanto a la revisión de literatura, se observa que la informalidad financiera ha sido objeto de análisis desde diferentes perspectivas. (Valdiviezo, 2021) Por un lado, estudios internacionales evidencian que la exclusión del sistema formal lleva a la proliferación de prácticas alternativas de financiamiento, las cuales suelen estar asociadas a riesgos elevados y a la falta de sostenibilidad en el largo plazo (Lenin Ernesto Chagerben Salinas, 2025). A nivel local, investigaciones desarrolladas en universidades ecuatorianas han mostrado que los micro emprendedores priorizan la liquidez inmediata sobre la planificación financiera, lo cual reduce sus posibilidades de crecimiento y formalización. Estas evidencias permiten contextualizar la situación de Nuevo Tarqui dentro de un marco más amplio de exclusión y adaptación económica. (RODRIGO FLORES RODRÍGUEZ, 2024) y (Basana, 2026) comprobaron que la educación financiera tuvo un efecto positivo en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas. También se observó que el nivel

educativo, la experiencia y la rentabilidad del negocio influyeron en el conocimiento financiero de los propietarios de micro y pequeñas empresas (Anshika, 2021).

(GUADAMUD FARÍAS, 2022) La llegada de la pandemia del COVID-19 y las medidas de emergencia sanitaria impuestas para contener su propagación tuvieron un impacto profundo en los microemprendimientos de la ciudad de Manta, especialmente en sectores como Nuevo Tarqui, donde la venta informal de productos constituye una de las principales fuentes de sustento familiar. En investigaciones realizadas en dicha zona se identificó una disminución considerable en las ventas de los comerciantes independientes, debido principalmente a la reducción de la movilidad de los consumidores y a la priorización de la salud sobre la asistencia a puntos de comercio físico, lo que obligó a muchos a buscar alternativas como la entrega a domicilio para mantener ingresos mínimos. (Jhon Boza Valle, 2023) Esta situación generó una presión económica significativa sobre los negocios informales que carecen de reservas financieras y acceso a

mecanismos formales de apoyo crediticio, lo que agudizó su vulnerabilidad durante y después de la emergencia sanitaria. Estudios más amplios sobre Ecuador reflejan que, en general, las micro y pequeñas empresas enfrentaron caídas de ingresos, (Zapata, 2024) problemas de acceso a financiamiento y adaptaciones operativas forzadas, evidenciando que la crisis sanitaria no solo afectó la sostenibilidad de las ventas, sino que también intensificó las brechas de inclusión financiera y resiliencia económica en este sector productivo.

En lo que se refiere a los fundamentos teóricos, este estudio tiene como base la inclusión financiera y el enfoque de la economía informal. Según la teoría de la economía informal, los microemprendimientos aparecen como reacción a la escasez de trabajo formal y se mantienen a través de dinámicas financieras particulares, que en ocasiones no siguen las regulaciones institucionales. (Pérez Santana, 2025) En la misma línea, (Sengpanich, 2021) señaló que los conocimientos contables y



financieros facilitaron el acceso al financiamiento y apoyaron el desempeño empresarial.

En otro aspecto, una investigación realizado por (Cota Yáñez, 2024) en la Zona Metropolitana de Guadalajara, Jalisco, revela que la compra y venta de ropa de paca se ha consolidado como una alternativa de consumo que responde a los aumentos de precios en el mercado formal y crea dinámicas específicas de comportamiento entre vendedores y compradores en los tianguis de esa región, destacando incluso la procedencia internacional de las prendas y las distintas categorías de calidad que influyen en los precios de venta. En contraste, los microemprendimientos de ropa de paca en la ciudad de Manta, Ecuador, operan dentro de un contexto socioeconómico distinto, donde estos negocios no solo representan una opción de vestimenta accesible para familias de menores ingresos, sino que además constituyen una fuente central de ingreso para quienes dependen de esta actividad en sectores como Nuevo Tarqui; aquí la informalidad no solo está asociada a la estructura del mercado sino

también a la limitada integración con sistemas financieros formales y a menores oportunidades de crecimiento sostenible comparado con los patrones observados en Guadalajara.

En resumen, este estudio tiene como objetivo contribuir a la comprensión de la situación económica de los microemprendimientos de ropa de paca en Nuevo Tarqui. Se expondrán las dificultades que encuentran en términos financieros, así como las oportunidades de fortalecimiento que podrían surgir si se coordinan mejor con el sistema financiero formal. (Feijó-Cuenca, 2024) Además, la experiencia analizada por (Vergara, 2022) mostró que la aplicación de procedimientos, registros y herramientas de gestión puede mejorar la productividad de una microempresa.

2. Metodología

La presente investigación se desarrolló con el objetivo de analizar la gestión financiera informal en los microemprendimientos de ropa de paca del sector Nuevo Tarqui, en la ciudad de Manta, a fin de comprender las prácticas financieras

utilizadas y sus implicaciones en la sostenibilidad de los negocios. Para el cumplimiento del objetivo general se empleó un enfoque cuantitativo, debido a que nos permitió recopilar información numérica relacionada con el manejo de ingresos, egresos y acceso a financiamiento. El tipo de investigación fue de manera descriptiva, ya que se buscó caracterizar la realidad financiera de los microemprendimientos sin manipular las variables de estudio. La recolección de la información se formuló mediante encuestas, aplicadas de forma verbal y presencial por la autora, en un período estimado de tres a cuatro semanas, directamente en los puntos de venta del sector Nuevo Tarqui.

El instrumento de investigación consistió en un cuestionario estructurado, elaborado a partir de la revisión de literatura relacionada con la gestión financiera informal y la economía informal. Para su construcción se consideraron los objetivos del estudio y las principales dimensiones relacionadas con el manejo financiero de los microemprendimientos, tales como el control de ingresos y gastos, el

uso de financiamiento informal y la planificación financiera. El cuestionario estuvo conformado por preguntas cerradas, organizadas en escalas de respuesta sencillas, además de preguntas de opción múltiple que facilitaron la comprensión de los participantes. Previo a su aplicación definitiva, el instrumento estuvo sometido a validación por juicio de expertos y a una aplicación piloto, con el fin de asegurar la claridad y pertinencia de las preguntas. El instrumento validado fue presentado como anexo del presente trabajo.

La población de estudio se encontró conformada por los microemprendimientos dedicados a la comercialización de ropa de paca ubicados en el sector Nuevo Tarqui, en la ciudad de Manta. Debido a que no existe un registro oficial de estos negocios, se llevó a cabo un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando 20 emprendedores que aceptaron participar de manera voluntaria en la investigación. Esta cantidad se consideró adecuada debido a que se trabajó con los emprendedores de mayor nivel de ventas, quienes concentran una participación



representativa dentro del sector y aportaron información relevante y suficiente para el análisis del fenómeno estudiado. Asimismo, el tamaño de la muestra es coherente con el carácter descriptivo de la investigación y con las limitaciones de acceso y tiempo, permitiendo obtener resultados válidos sin afectar la profundidad del estudio. Las encuestas se realizaron en el período establecido, garantizando la confidencialidad de la información proporcionada. El análisis de los datos se efectuó mediante tabulación con herramientas digitales y presentación en tablas, facilitando una interpretación clara y ordenada del estudio.

3. Resultados y discusión

Los resultados se obtuvieron a partir de las encuestas aplicadas a 20 microemprendedores dedicados a la comercialización de ropa de paca en el sector Nuevo Tarqui. La

información se organizó en cinco aspectos: características generales de los negocios, control y planificación financiera, financiamiento y endeudamiento, reinversión y ahorro, y manejo del crédito con clientes. A continuación, se presentaron los hallazgos más relevantes.

Características generales de los negocios

En cuanto al tiempo de permanencia, se determinó que el 55% de los negocios tenía más de seis años de funcionamiento, mientras que el 25% se ubicó entre cuatro y seis años. El 15% registró una permanencia de uno a tres años y el 5% tenía menos de un año. Respecto al nivel de ventas semanales, el 70% generó menos de \$100, el 25% obtuvo entre \$101 y \$250 y el 5% alcanzó entre \$251 y \$500. Ninguno de los encuestados señaló ventas superiores a \$500 por semana.

Tabla 1. Características generales de los microemprendimientos

Indicador	Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Permanencia	Menos de 1 año	1	5%
Permanencia	1 a 3 años	3	15%
Permanencia	4 a 6 años	5	25%
Permanencia	Más de 6 años	11	55%
Ventas semanales	Menos de \$100	14	70%

Ventas semanales	\$101 a \$250	5	25%
Ventas semanales	\$251 a \$500	1	5%
Ventas semanales	Más de \$500	0	0%

Control y planificación financiera

Al analizar el criterio utilizado para invertir en una nueva paca, se encontró que el 45% decidió el monto según el dinero disponible en ese momento, el 30% se basó en el cupo de crédito otorgado y el 25% consideró una meta de ventas. Además, el 50% no separó el dinero del negocio de los gastos personales y familiares, el 30% lo hizo algunas veces y únicamente el 20% mantuvo siempre separados ambos fondos.

También se registró que el 100% de los participantes no asignó un valor a su propio tiempo de trabajo como parte de los gastos del negocio. En

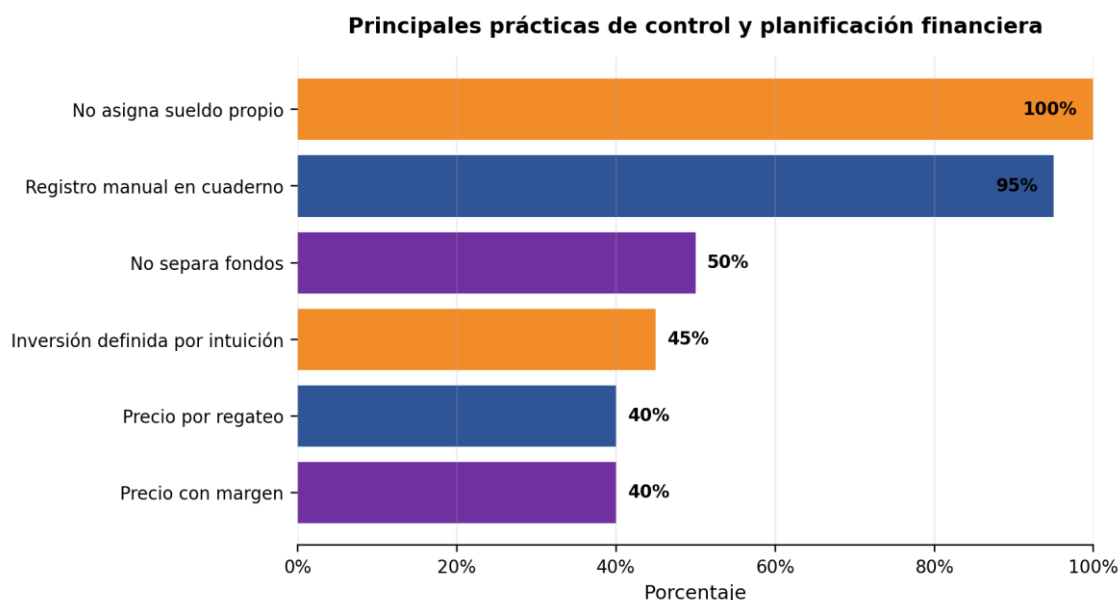
relación con el registro de ingresos y egresos, el 95% utilizó un cuaderno, el 5% manejó la información de forma mental y ninguno empleó Excel o una aplicación. Sobre la frecuencia del balance de utilidad, el 35% lo realizó semanalmente, otro 35% mensualmente, el 25% diariamente y el 5% nunca lo efectuó.

Para establecer el precio de venta, el 40% se basó en el regateo directo con el cliente y otro 40% añadió un margen de ganancia al costo de compra. El 20% restante fijó sus precios tomando como referencia únicamente a la competencia.

Tabla 2. Principales prácticas de control y planificación financiera

Aspecto	Resultado con mayor frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Inversión en mercadería	Según el dinero disponible al momento	9	45%
Separación de fondos	Nunca separó el dinero personal del negocio	10	50%
Valor del trabajo propio	No asignó un sueldo dentro de los gastos	20	100%
Registro diario	Registro manual en cuaderno	19	95%
Balance de utilidad	Semanal y mensual	7 y 7	35% cada uno
Fijación de precios	Regateo y margen sobre el costo	8 y 8	40% cada uno

Figura 1. Principales prácticas de control y planificación financiera.



Financiamiento y endeudamiento

La principal fuente de financiamiento para adquirir mercadería fueron los ahorros propios, señalados por el 50% de los encuestados. El 30% utilizó crédito bancario, el 15% recurrió a préstamos de familiares o amigos y el 5% recibió financiamiento de proveedores. No se registraron respuestas relacionadas con prestamistas externos de pago diario o semanal.

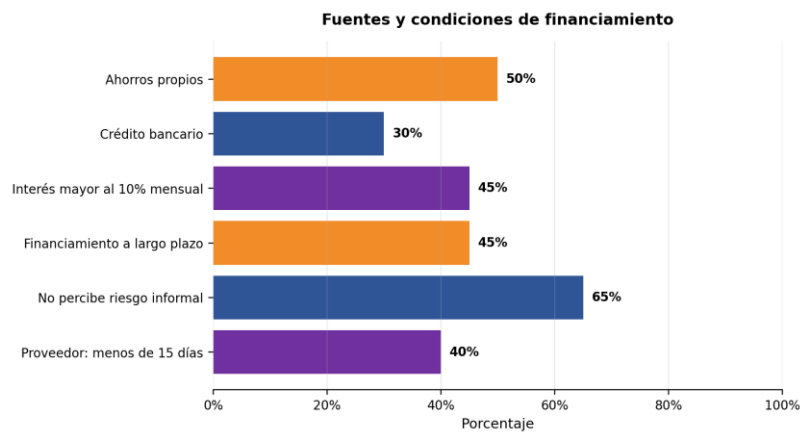
En cuanto al costo del financiamiento, el 45% indicó que pagó más del 10% de interés mensual, el 20% pagó entre el 1% y el 10%, y el 35% respondió que trabajó con capital propio y no pagó intereses. Sobre el plazo de

endeudamiento, el 45% prefirió o utilizó obligaciones de largo plazo, el 30% trabajó a corto plazo y el 25% no empleó financiamiento externo.

Respecto a la percepción del riesgo, el 65% consideró que el financiamiento informal no puso en riesgo la estabilidad del negocio, el 25% lo calificó como moderado y el 10% como alto. Por otra parte, el 40% recibió de sus proveedores un plazo menor a 15 días para pagar la mercadería, el 30% obtuvo entre 15 y 30 días y el 30% compró únicamente al contado. No se registraron plazos superiores a 30 días.

Tabla 3. Fuentes y condiciones de financiamiento

Aspecto	Resultado con mayor frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Fuente principal	Ahorros propios	10	50%
Interés mensual	Más del 10% mensual	9	45%
Plazo de deuda	Largo plazo	9	45%
Percepción de riesgo	No consideró que exista riesgo	13	65%
Plazo de proveedores	Menos de 15 días	8	40%

Figura 2. Fuentes y condiciones de financiamiento.

Reinversión, ahorro y acceso al crédito formal

En relación con la reinversión de utilidades, el 55% destinó menos del 25% de sus ganancias al negocio, el 35% reinvertió entre el 26% y el 50%, y únicamente el 10% reinvertió más de la mitad. A pesar de este nivel de reinversión, el 70% manifestó contar con un fondo de ahorro exclusivo

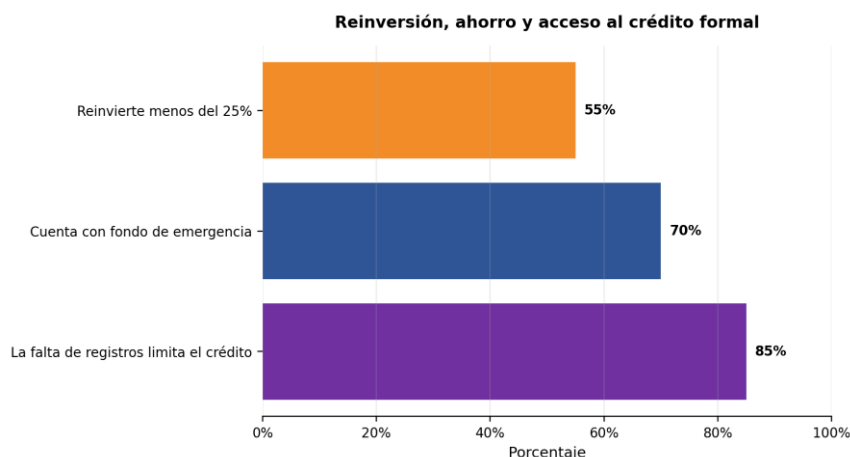
para emergencias del negocio, mientras que el 30% no disponía de esta reserva.

Asimismo, el 85% consideró que la falta de registros financieros le impidió acceder a créditos bancarios formales, frente al 15% que no relacionó esta dificultad con la ausencia de registros.

Tabla 4. Reinversión, ahorro y acceso al crédito formal

Aspecto	Resultado con mayor frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Reinversión de utilidades	Menos del 25%	11	55%
Fondo de emergencia	Sí contó con un fondo exclusivo	14	70%
Acceso al crédito formal	La falta de registros sí lo dificultó	17	85%

Figura 3. Reinversión, ahorro y acceso al crédito formal.



Crédito a clientes y valoración de una gestión financiera organizada

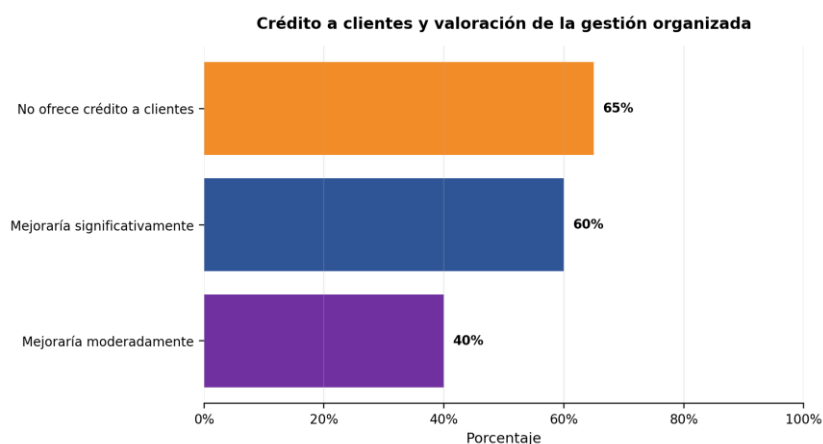
Sobre las facilidades de pago concedidas a los clientes, el 65% no ofreció crédito ni ventas fiadas, el 20% lo hizo ocasionalmente y el 15% lo realizó con frecuencia.

Finalmente, el 60% consideró que una gestión financiera organizada mejoraría significativamente el crecimiento del negocio y el 40% señaló que lo mejoraría de forma moderada. Ningún participante indicó que una mejor organización financiera no produciría cambios.

Tabla 5. Crédito a clientes y percepción sobre la gestión financiera

Aspecto	Resultado con mayor frecuencia	Frecuencia	Porcentaje
Crédito a clientes	No ofreció crédito ni ventas fiadas	13	65%
Gestión organizada	Mejoraría significativamente el crecimiento	12	60%

Figura 4. Crédito a clientes y valoración de una gestión financiera organizada.



En conjunto, los resultados mostraron que la mayoría de los negocios tenía varios años de permanencia en el sector, aunque las ventas se concentraron en el nivel semanal más bajo. También se identificó un manejo principalmente manual de la información financiera, la falta de asignación de un sueldo al propietario, una reinversión limitada y una percepción amplia de que la ausencia de registros dificultó el acceso al crédito bancario. Al mismo tiempo, todos los encuestados consideraron que una gestión financiera organizada favorecería el crecimiento del negocio, ya sea de manera moderada o significativa.

Discusión

Los resultados permitieron establecer que la gestión financiera de los microemprendimientos estudiados se desarrolló principalmente de forma empírica. Aunque el 55% de los negocios tenía más de seis años de funcionamiento, el 70% generó menos de \$100 en ventas semanales. Esto mostró que la permanencia en el sector no significó necesariamente un crecimiento económico. El hallazgo se relacionó con lo expuesto por

Cota Yáñez et al. (2024), quienes señalaron que la venta de ropa de paca constituye una alternativa de consumo y una fuente de ingreso para quienes participan en esta actividad. Sin embargo, en el caso de Nuevo Tarqui, la continuidad de los negocios estuvo acompañada de bajos niveles de ventas y de limitaciones para ampliar sus operaciones.

En el manejo diario se observó una clara prioridad por disponer de dinero de forma inmediata. El 45% decidió cuánto invertir en una nueva paca según el efectivo disponible, el 50% no separó el dinero del negocio de los gastos personales y el 100% no asignó un sueldo a su propio trabajo. Además, el 95% llevó sus registros en un cuaderno y ninguno utilizó Excel o una aplicación. Estos resultados coincidieron con lo señalado por (RODRIGO FLORES RODRÍGUEZ, 2024) quienes indicaron que los micro emprendedores suelen priorizar la liquidez inmediata sobre la planificación financiera. También guardaron relación con el enfoque de la economía informal descrito por (Pérez Santana, 2025), debido a que las decisiones se tomaron mediante



prácticas propias y poco vinculadas con procedimientos financieros formales. Este hallazgo fue coherente con (Hong, 2025), quienes relacionaron el uso de información contable más completa con mejores posibilidades de obtener líneas de crédito y crédito de proveedores.

La falta de registros fue uno de los aspectos más importantes del estudio. El 85% de los participantes consideró que esta situación le dificultó acceder a créditos bancarios formales. Este resultado coincidió con (Merchán Ponce, 2022), quien relacionó la exclusión del sistema bancario con la informalidad financiera, y con (Macías Moreira, 2023) y (Moya, 2023) quienes explicaron que la falta de inclusión financiera lleva a muchos emprendedores a utilizar mecanismos alternativos. Aunque el 30% manifestó que su principal fuente de financiamiento fue el crédito bancario, la percepción de la mayoría mostró que todavía existieron dificultades para presentar información ordenada sobre ingresos, gastos y capacidad de pago ante una entidad financiera. Del mismo modo, (Toussaint Bugandwa Ciza, 2025) encontraron

que la calidad de la información contable mejoró el acceso al financiamiento bancario y el desempeño financiero de las pequeñas empresas.

En cuanto al financiamiento, el 50% trabajó principalmente con ahorros propios, mientras que el 15% recurrió a familiares o amigos y el 5% recibió apoyo de proveedores. A la vez, el 45% indicó que pagó más del 10% de interés mensual por sus préstamos. Este resultado estuvo de acuerdo con (Salinas, 2025) quienes asociaron las fuentes alternativas de financiamiento con mayores riesgos y dificultades para sostener el negocio en el tiempo, y con (Vargas, 2019) quien destacó el efecto de los costos elevados sobre los pequeños negocios. No obstante, el 65% consideró que el financiamiento informal no representó un riesgo. Esta diferencia mostró que los costos y las condiciones de pago pudieron haberse normalizado por la necesidad de obtener dinero para continuar comprando mercadería. (Bibeth Macatumbas Corpuz, 2021) también identificaron que el manejo del efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios estuvo relacionado

con la sostenibilidad de los microemprendimientos.

La reinversión también reflejó una limitación para el crecimiento. El 55% destinó menos del 25% de sus utilidades nuevamente al negocio y solo el 10% reinvirtió más de la mitad. Este comportamiento coincidió con lo señalado por (Vargas, 2019) sobre la reinversión reducida en los emprendimientos que operan con restricciones financieras. Al mismo tiempo, el 70% indicó que contaba con un fondo exclusivo para emergencias. Este dato fue favorable frente a la vulnerabilidad descrita por (Jhon Boza Valle, 2023) y (Zapata, 2024) quienes mencionaron que la falta de reservas y de apoyo financiero aumentó las dificultades de los pequeños negocios. Sin embargo, el ahorro para emergencias no compensó por completo el bajo nivel de ventas ni la poca reinversión destinada a ampliar la actividad.

Las condiciones de cobro y pago mostraron otra forma de proteger la liquidez. El 40% recibió de sus proveedores un plazo menor a 15 días, mientras que el 30% compró únicamente al contado. Frente a estas obligaciones, el 65% no ofreció

crédito ni ventas fiadas a sus clientes. Además, el precio de las prendas se estableció principalmente mediante el regateo directo o mediante la suma de un margen al costo de compra, con el 40% en cada caso. Estas prácticas facilitaron la entrada rápida de efectivo, pero también hicieron que los márgenes de ganancia pudieran variar, especialmente cuando no se registraron todos los gastos ni se consideró el valor del trabajo realizado por el propietario. Así mismo, (Abudu Braimah, 2021) demostraron que una administración eficiente del capital de trabajo fue necesaria para proteger la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas.

Un resultado relevante fue que todos los encuestados reconocieron que una gestión financiera organizada podría mejorar el crecimiento del negocio: el 60% señaló que la mejora sería significativa y el 40% la consideró moderada. Esto permitió responder a la pregunta de investigación, debido a que se comprobó que la gestión informal ayudó a mantener las operaciones diarias, pero generó dificultades para conocer la ganancia real, planificar la



inversión, acceder a financiamiento formal y aumentar la reinversión. En este sentido, los resultados respaldaron lo planteado por (Feijó-Cuenca, 2024) sobre las oportunidades de fortalecimiento que pueden surgir cuando existe una mejor relación con el sistema financiero formal.

De manera general, se observó una combinación de aspectos favorables y limitaciones. La permanencia de varios negocios, la existencia de fondos de emergencia y la decisión de vender principalmente al contado mostraron capacidad para mantenerse en el mercado. Sin embargo, el bajo nivel de ventas, el uso de registros manuales, la mezcla de fondos, los intereses elevados y la poca reinversión redujeron las posibilidades de crecimiento sostenido. Debido a que la investigación fue descriptiva y trabajó con 20 emprendedores seleccionados por conveniencia, los resultados representaron la realidad de los participantes estudiados y no de todos los comerciantes del sector; aun así, permitieron identificar patrones claros sobre la forma en que se administraron los recursos financieros.

4. Conclusiones

Se concluyó que la gestión financiera de los microemprendimientos de ropa de paca estudiados se realizó principalmente de manera informal y empírica. La mayoría utilizó registros manuales, tomó decisiones de inversión según el dinero disponible, no asignó un sueldo al propietario y presentó dificultades para separar los recursos del negocio de los gastos personales. Estas prácticas permitieron mantener las actividades diarias, pero limitaron el conocimiento de la ganancia real y la planificación de los recursos.

También se determinó que las condiciones de financiamiento influyeron en la estabilidad de los negocios. Aunque los ahorros propios fueron la fuente más utilizada, una parte importante de los encuestados pagó intereses superiores al 10% mensual y recibió plazos cortos de sus proveedores. Además, el 85% consideró que la falta de registros dificultó el acceso al crédito bancario formal. La baja reinversión de utilidades y la percepción reducida del riesgo del financiamiento informal mostraron que existieron factores que podían

afectar el crecimiento y la sostenibilidad.

Finalmente, se identificaron elementos que ayudaron a la continuidad de los negocios, como la experiencia acumulada, la existencia de fondos para emergencias y la decisión de limitar las ventas fiadas. Sin embargo, estos elementos convivieron con bajos niveles de ventas semanales y un control financiero poco organizado. El objetivo de la investigación se cumplió al identificar las principales prácticas, riesgos y consecuencias de la gestión financiera informal. En conjunto, se estableció que una organización más clara de la información financiera fue considerada por todos los participantes como un factor que podría favorecer el crecimiento de sus negocios.

Bibliografía

- Abudu Braimah, A. A. (Febrero de 2021). Obtenido de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/2158244021989317>
- Angie Graciela Alay-Vallejo, A. Y.-R.-P. (2021). Situación económica y financiera de los comerciantes de la Asociación Nuevo Tarqui y su incidencia en el desarrollo productivo. Obtenido de <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/aula-24/article/view/444>
- Anshika, S. (2021). Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1029313221000385?via%3Dihub>
- Basana, R. (2026). Obtenido de <https://scholarhub.ui.ac.id/sea/vol15/iss1/5/>
- Bibeth Macatumbas Corpuz, N. B. (2021). Obtenido de <https://www.ssbfn.net.com/ojs/index.php/ijrbs/article/view/1033>
- Cota Yáñez, R. y. (2024). Obtenido de <https://ru.iiec.unam.mx/6485/>
- Feijó-Cuenca, N. (2024). Obtenido de <https://helvia.uco.es/handle/10396/28374>
- GUADAMUD FARÍAS, U. D. (NOVIEMBRE de 2022). Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/4491>
- Gutiérrez, A. (2020). El sistema financiero peruano y las microempresas. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.14076/5962>
- Hong, P. K. (2025). Obtenido de <https://www.sciencedirect.com>



- m/science/article/abs/pii/S0882611024000579?via%3Dihub
- Jhon Boza Valle, P. (2023). Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/489>
- Kulathunga, S. S. (2020). Obtenido de <https://www.mdpi.com/2078-2489/11/6/297>
- Lenin Ernesto Chagerben Salinas, S. M. (2025). Obtenido de https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=Z-tWEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP2&dq=An%C3%A1lisis+de+la+gesti%C3%B3n+financiera+informal+para+los+microemprendimientos+&ots=sXxNZ2B_Mw&sig=bR3U642ZOIfSxAyfEDETso5KX_4&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Macías Moreira, J. M. (2023). Obtenido de <https://repositorio.uileam.edu.ec/handle/123456789/4864>
- Macías, R. S. (2018). Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/323345039.pdf>
- Merchán Ponce, N. P. (2022). Obtenido de <https://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/4688>
- Moya, E. M. (2023). Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfindmkaj/https://bdigita
- l.uncu.edu.ar/objetos_digitales/19394/los-microemprendimientos-gran-mendoza-en-el-sector-informal.pdf
- Pérez Santana, K. H. (2025). Obtenido de <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/handle/123456789/52057>
- RODRIGO FLORES RODRÍGUEZ, E. E. (2024). Obtenido de <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/retrieve/a3f75987-29f0-40ef-891e-ab8bae61990d/51733.pdf>
- Salinas, C. (2025). Obtenido de <https://repositorio.xoc.uam.mx/jspui/handle/123456789/52057>
- Sengpanich, U. (2021). Obtenido de <https://so01.tci-thaijo.org/index.php/executivejournal/article/view/248490>
- Toussaint Bugandwa Ciza, R. K. (2025). Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0275531925000194?via%3Dihub>
- Valdiviezo, M. P. (2021). Obtenido de <https://www.atlantic.edu.ec/ojs/index.php/mundor/article/view/51>
- Vargas, E. Y. (Diciembre de 2019). Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/>



index.php/ecociencia/article/view/243

Vergara, R. (2022). Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/680>

Yakob, S. (2021). Obtenido de <https://scholarhub.ui.ac.id/sea/vol15/iss1/5/>

Zapata, R. (2024). Obtenido de <https://ojs.tdea.edu.co/index.php/agora/article/view/1817>