



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.  
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898475*

RFC: ATI120618V12

**Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.**

<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

**Año: XI      Número: 3      Artículo no.:90      Período: 1 de mayo al 31 de agosto del 2024**

**TÍTULO:** Análisis del Microcrédito como opción económica para los miembros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Sucursal Machachi.

**AUTORES:**

1. Máster. Norma Eulalia Barona López.
2. Máster. Ivonne Patricia Tabares Burbano.
3. Est. Myriam del Rocio Yucailla Yucailla.

**RESUMEN:** Esta investigación se centró en evaluar la efectividad del microcrédito como opción económica para los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi. Utilizando un enfoque mixto y metodología descriptivo-correlacional, se realizaron análisis documentales y de campo, que incluyeron entrevistas con directivos y encuestas a socios con microcréditos. Los resultados ofrecieron un diagnóstico completo del impacto de los microcréditos, identificando factores clave como el monto solicitado, situación económica y capacitación en finanzas y marketing. Estos elementos influyen significativamente en la posibilidad de adquirir futuros microcréditos. Concluyendo, se destacó la relevancia del entendimiento detallado de las condiciones y términos de los microcréditos para que los socios tomen decisiones informadas alineadas con sus objetivos financieros y necesidades.

**PALABRAS CLAVES:** microcrédito, socios, cooperativa de ahorro y crédito, economía, financiamiento.

**TITLE:** Analysis of Microcredit as an economic option for members of the Mushuc Runa Ltda., Savings and Credit Cooperative, Machachi Branch.

**AUTHORS:**

1. Master. Norma Eulalia Barona López.

2. Master. Ivonne Patricia Tabares Burbano.

3. Stud. Myriam del Rocio Yucailla Yucailla.

**ABSTRACT:** This research focused on evaluating the effectiveness of microcredit as an economic option for the members of the Mushuc Runa Ltda., Savings and Credit Cooperative, Agencia Machachi. Using a mixed approach and descriptive-correlational methodology, documentary and field analyzes were carried out, which included interviews with managers and surveys of partners with microcredits. The results offered a complete diagnosis of the impact of microcredits, identifying key factors such as the amount requested, economic situation, and training in finance and marketing. These elements significantly influence the possibility of acquiring future microcredits. Concluding, the relevance of detailed understanding of the conditions and terms of microcredits was highlighted so that partners make informed decisions aligned with their financial objectives and needs.

**KEY WORDS:** microcredit, partners, savings and credit cooperative, economy, financing.

## **INTRODUCCIÓN.**

El financiamiento para Mena et al., (2018) es un concepto fundamental en el ámbito empresarial y económico que se refiere a la obtención de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad o proyecto. Se trata de la adquisición de fondos o capital a través de diversas fuentes, como préstamos bancarios, emisión de bonos, capital de inversores o autofinanciamiento. El financiamiento de acuerdo a Hernandez et al. (2021) es esencial para el desarrollo y crecimiento de las empresas, ya que les permite invertir en activos, financiar sus operaciones diarias, expandir su capacidad productiva, desarrollar nuevos productos o servicios, y adquirir tecnología o maquinaria, entre otras cosas.

En ese sentido, en referencia a Aguirre & Flores (2019) potenciar la creación de actividades productivas y de comercialización de productos o servicios es esencial para un desarrollo económico local, pero se requiere de una inversión de capital que permita dicha actividad; por ello, a nivel gubernamental y privado, se ofrecen mecanismos para dinamizar la economía mediante la prestación de créditos que generen ingresos y donde se brinde facilidad y acceso a toda la población. De esta

forma, según Abdiel & Castellón (2021), los esfuerzos de la presente investigación se centran en la agricultura y la productividad como un proceso de desarrollo económico ideal para las personas que adquieren microcréditos de las cooperativas de ahorro y crédito como una alternativa empresarial de financiación para sus pequeñas empresas.

De acuerdo con Carvajal y Espinoza (2020), en el Ecuador, los microcréditos se volvieron populares a partir de 1986 cuando el país se interesó en implementar medidas para el desarrollo y crecimiento agrícola en bancos como la Previsora y el Banco Nacional de Fomento, fundándose de esta manera la Corporación Financiera Nacional (CFN) para créditos productivos. La intención era apoyar a los sectores más vulnerables, pero en 1998 debido a la mala administración y entregas sin garantías de los créditos, algunas instituciones se quedaron sin liquidez. Se entró en una crisis financiera y perdieron los bancos su credibilidad. Esta crisis empezó a estabilizarse en el año 2001 con la dolarización.

En su informe publicado en febrero 2023, en Ecuador se registró un 42% de representatividad de los microcréditos, destacándose que lo utilizan para consumo-no productivo (44%), comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos, automotores y motocicletas (13%) y agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (12%); por lo cual, se evidencia la importancia de analizar el microcrédito como una alternativa económica que permita proponer estrategias viables para la recuperación de cartera óptima.

Cabe indicar, que para Castro & Romero (2011), el microcrédito es un tipo de financiamiento destinado a personas de bajos ingresos que no tienen acceso a los servicios financieros tradicionales, donde se otorgan pequeños préstamos a emprendedores de pequeños negocios o personas que deseen iniciar actividades económicas por cuenta propia. Este tipo de crédito fomenta el desarrollo económico y social, apoya a las personas más desfavorecidas tener acceso a recursos financieros que les permiten iniciar o expandir sus pequeños negocios, mejorar sus condiciones de vida y escapar de la pobreza. Los autores Cisneros & Garcés (2021) concuerdan que la característica principal de este tipo de crédito se enmarca por su enfoque de responsabilidad social y desarrollo inclusivo-sostenible, que incluye flexibilidad en los requisitos de garantía y la adaptación a las necesidades de los

prestarios; esto lo diferencia de los préstamos convencionales.

En ese sentido, de acuerdo a la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera BCE mediante Resolución No. 043 – 2015 – F de 5 de marzo de 2015 y la Resolución No. 059 – 2015 – F de 16 de abril de 2015, expidió las “Normas que regulan la segmentación de la cartera de crédito de las entidades del Sistema Financiero Nacional, donde se detallan los tipos de microcrédito, que se dividen en: 1. - Microcrédito Minorista, que son operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada, 2.- Microcrédito de Acumulación Simple, que son operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 1,000.00 y hasta USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada, y 3.- Microcrédito de Acumulación Ampliada, que son operaciones otorgadas a solicitantes de crédito, cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.

Como lo menciona Heras & Carpio (2022), en el marco de la Ley de Economía Popular y Solidaria de las Cooperativas de Ahorros y Crédito (Presidencia de la República del Ecuador, 2011), específicamente en el artículo 311, tiene disposiciones exclusivas para su perfeccionamiento, por pertenecer al sector financiero; se fortalece también con el Código Orgánico Monetario y Financiero (Asamblea Nacional del Ecuador, 2018); en su artículo 1, 2 y 3 asegura un mejor control de los sujetos financieros y el apoyo a sus usuarios, obteniéndose una satisfacción de los entes de control, relacionándose con la solidaridad, la cooperación y la reciprocidad, haciendo de las personas el objeto y fin de sus acciones, viviendo en armonía con la naturaleza, la posesión, el lucro, el capital de acumulación, y buscan una vida mejor para las personas.

Se destaca, que los autores Hidalgo-Saltos & Escobar-García (2020) manifiestan que el microcrédito se direcciona a socios como los agricultores, producción a pequeña escala, comerciantes minoristas, albañiles, jornaleros, microemprendimiento, etc., donde la mayoría de los socios accede a este segmento de préstamos por sus condiciones tanto sociodemográficas, como económicas.

En la provincia de Pichincha, ciudad de Machachi, ha tenido mayor desarrollo económico social y solidario, como lo manifiesta la Alcaldía de Mejía (2020), donde se satisface la demanda económica de los socios que pertenecen a las cooperativas de ahorro y crédito, con un total de 1,38 millones de dólares en microcréditos otorgados a personas naturales en el caso de la banca privada, donde específicamente se destaca los microcréditos para emprender pequeños negocios o invertir en la Ganadería y la Agricultura con un 67.70%.

Después de la pandemia, en referencia a Caicedo (2017), se ha observado un notable crecimiento en la actividad crediticia de las cooperativas de ahorro y crédito. Esto se debe en gran medida a la necesidad de liquidez y financiamiento por parte de individuos y pequeñas empresas que se han visto afectados por la crisis económica causada por la pandemia. Para Gómez et al. (2017), las cooperativas de ahorro y crédito, al ofrecer servicios financieros inclusivos y adaptados a las necesidades locales, se han convertido en una opción atractiva para aquellos que buscan obtener préstamos de manera accesible y confiable. Este crecimiento en la actividad crediticia no solo ha contribuido a la recuperación económica de las comunidades, sino que también ha reforzado el papel crucial de las cooperativas en la promoción de la inclusión financiera y el desarrollo sostenible.

Es necesario evaluar si este tipo de créditos enfocados en las pequeñas y medianas empresas del sector agrícola, ganadero, comerciantes informales y emprendedores está correctamente direccionado, puesto que el perfil del socio se enmarca en aquellas personas que realmente lo necesitan como un eje esencial para su actividad económica y desarrollo, poniendo en práctica la equidad social y de género.

Por otro lado, la SEPS se encontró, que a nivel nacional existe un índice de morosidad de 4.1% hasta diciembre del año 2022, un índice de liquidez de 24.1%, un índice de solvencia de apenas 15.9% y una intermediación financiera del 93.3%; por tanto, se evidencia una baja capacidad de pago de los socios en los actuales microcréditos otorgados, lo cual denota que la recuperación de cartera no se está logrando, siendo necesario un análisis exhaustivo para determinar el por qué sucede esto, siendo una de las causas principales, las tasas de interés muy altas.

Es necesario conocer el perfil del socio actual, puesto que solo un 36% tiene un empleo adecuado y registra un nivel de pobreza del 25.2%, lo cual denota que al no cumplir con los requisitos existe un rechazo al otorgar los créditos, lo cual produce pérdida de recursos, tanto humano, económico y de tiempo; así, es indispensable que se analicen los factores que inciden al momento de otorgar los microcréditos y cuáles son los motivos por los cuales se rechaza el crédito; además, se evidencia que las estrategias implementadas en la agencia seleccionada de la cooperativa no son las ideales, puesto que los segmentos de mercado son diferentes al compararse con la matriz; por ello, dichas estrategias deben direccionarse al entorno de la agencia Machachi.

## **DESARROLLO.**

### **Método.**

Para el presente estudio, se utilizará la metodología mixta de tipo transversal, que de acuerdo a Gaviria & Márquez (2019), es un enfoque de investigación que se utiliza para recolectar y analizar datos en un momento específico, y donde su objetivo principal es obtener una visión general y descriptiva de un fenómeno en un momento dado, permitiendo identificar patrones y relaciones entre variables.

En ese sentido, esta metodología se utilizará para analizar el impacto de los microcréditos en la economía de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, ya que trata de una realidad social relevante que tiene en la economía de los socios de esta entidad financiera; además, proporciona una metodología de investigación que permite comprender la complejidad de la teoría.

Este estudio es de alcance descriptivo-correlacional, ya que el objetivo principal es obtener una comprensión clara y detallada del microcrédito como una alternativa económica de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, identificándose los factores de incidencia en el momento de su contratación, donde se utilizará el método analítico como enfoque holístico para comprender el microcrédito como una alternativa económica de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi.

Se utiliza una investigación de campo, pues se tomará información directamente de los involucrados, donde son los socios que han obtenido microcrédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, así como información de los directivos, asesores y jefes de crédito; convirtiéndose así en una fuente de información directa respecto al tema investigado.

Esta investigación utiliza una investigación documental, puesto que se recurre a información escrita sobre los temas relacionados con el presente trabajo, los mismos que provienen de libros, revistas, conferencias, documentos fílmicos, estudios y proyectos relacionados con las variables del problema de estudio, con la finalidad de conocer, comparar, ampliar y profundizar conceptos, referentes al microcrédito como una alternativa económica de los socios y los factores relevantes en el momento de la contratación del mismo; además, se acudirá a documentación interna de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Agencia Machachi para obtener información sobre los microcréditos.

En este estudio, se tiene dos poblaciones, la primera son 45 directivos y jefes departamentales de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Mushuc Runa” Ltda.; sin embargo, se utilizará un muestreo por conveniencia seleccionándose solo a 8 directivos que laboran en la agencia Machachi, a quienes se aplicará una entrevista estructurada específica para recolectar la información necesario sobre las variables objeto de estudio.

La segunda población son 13,706 socios que tienen microcréditos y con el cálculo de la muestra con la fórmula finita se obtuvo una muestra de 227 personas a quienes se aplicará una segunda encuesta estructurada como técnica de recolección de información específica.

Para el cálculo de la muestra, se procedió con la fórmula finita:

Fórmula:

$$n = \frac{z^2 * P * Q * N}{z^2 * P * Q + N * e^2}$$

Nomenclatura:

n= tamaño de la población.

N= población total = 13,706

Z= distribución normalizada (1.96 el porcentaje de confiabilidad es 95%).

$p$ = proporción de aceptación deseada para el producto.

$q$ = proporción de rechazo.

$E$ = porcentaje deseado de error.

Cálculo:

Resolviendo la fórmula se tiene:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 13,706}{1,96^2 * 0,5 * 0,5 + 13,706 * 0,05^2}$$

$$n = 227$$

Es importante también señalar, que se realizará una entrevista al jefe de negocios de la Cooperativa, ya que es necesario conocer la opinión de las personas que se encuentran directamente vinculadas con la institución a fin de conocer esta alternativa financiera en la vida económica de los socios.

## Resultados.

En el siguiente epígrafe, se analizan los resultados encontrados en los instrumentos de recolección de datos, los cuales permitieron establecer los factores de incidencia en el momento de la contratación del microcrédito como una alternativa económica de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi.

### Análisis de los socios.

#### 1. Edad.

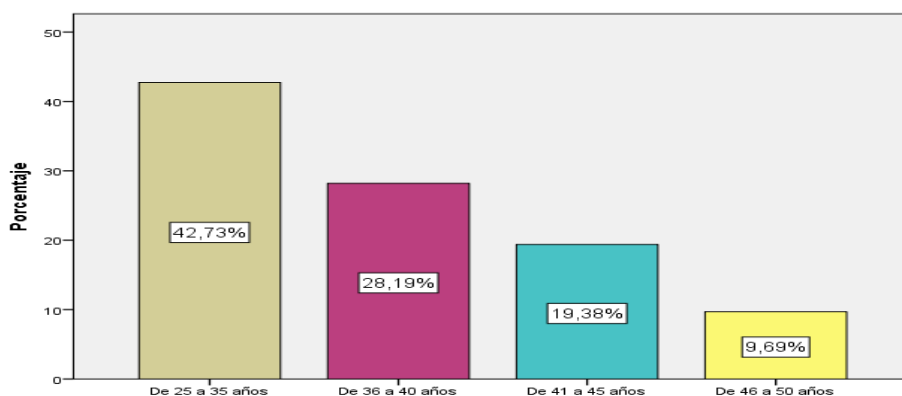


Gráfico 1. Edad. Fuente: software SPSS.



En el gráfico 1, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 42.73% tienen entre 25 a 35 años, seguidos de un 28.19% de 36 a 40 años, un 19.38% posee de 41 a 45 años y un 9.69% de 46 a 50 años; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera son adultos jóvenes, quienes requieren estrategias de microcréditos alineados a este perfil de edad.

## 2. Género.

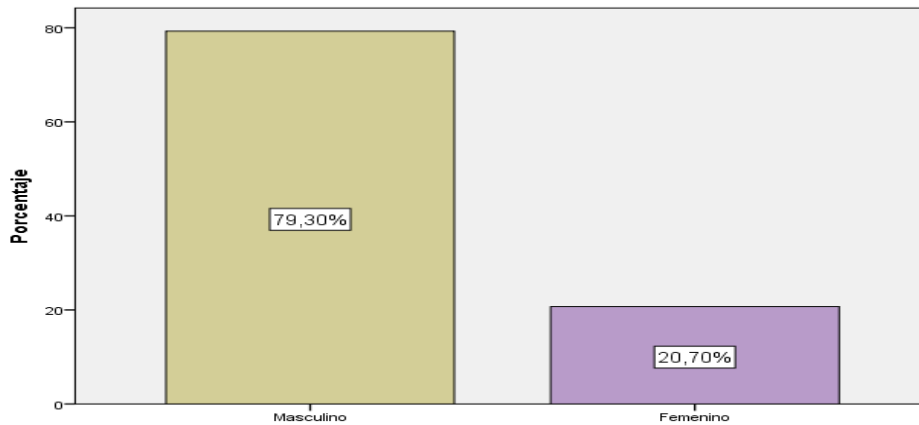


Gráfico 2. Género. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 2, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 79.30% son de género masculino, mientras que un 20.70% son de género femenino; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera son hombres jóvenes que frecuentemente obtienen microcréditos y que necesitan cierta flexibilidad en los requisitos para su aprobación.

## 3. Actividad.

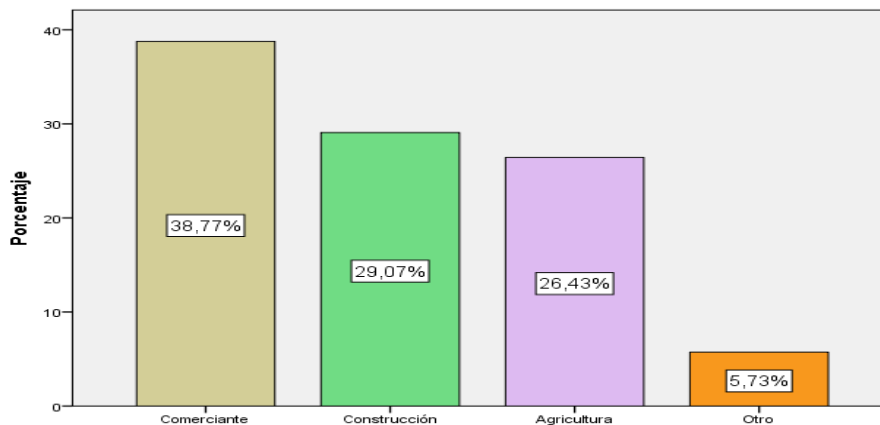


Gráfico 3. Actividad. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 3, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 38.77% son comerciantes, un 29.07% se dedican a la construcción, un 26.43% son agricultores, y otro 5.73% son estudiantes; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera se dedican a la comercialización de diferentes artículos, lo cual denota que muchos de ellos son emprendimientos propios que iniciaron después de la pandemia y necesitan los microcréditos tanto para sus negocios, como para sus actividades personales.

#### 4. Señale el monto que ha solicitado en su microcrédito.

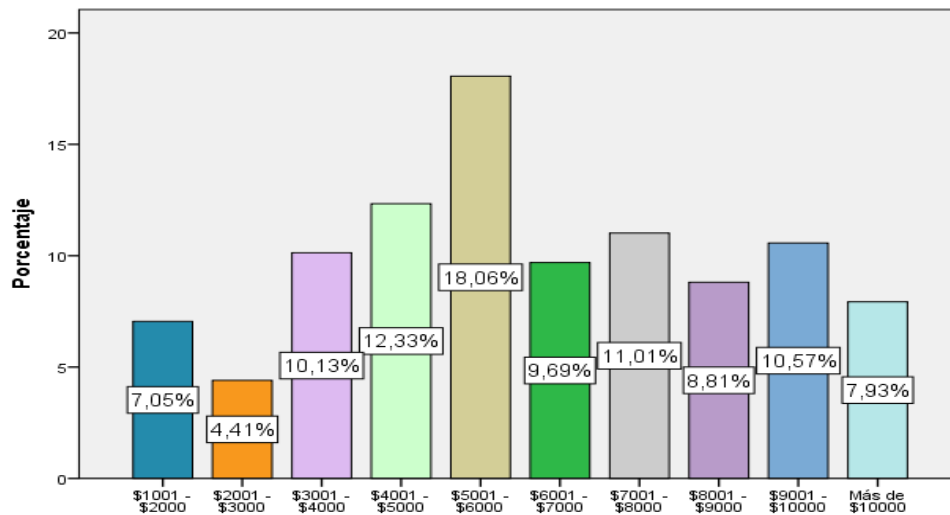


Gráfico 4. Monto solicitado en el microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 4, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 18.06% ha solicitado un monto de \$5,001-\$6,000, seguido de un 12.33% con un monto de \$4,001-\$5,000, un 11,01% ha obtenido un monto de \$7,001-\$8,000, un 10.57% ha solicitado un monto entre \$9,001-\$10,000, un 10.13% tiene un monto de \$3,001-\$4,000; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera requirieron un monto superior a los \$4,001 lo cual es esencial para establecer políticas internas y sus requisitos de aprobación.

### 5. ¿Destino del monto solicitado?

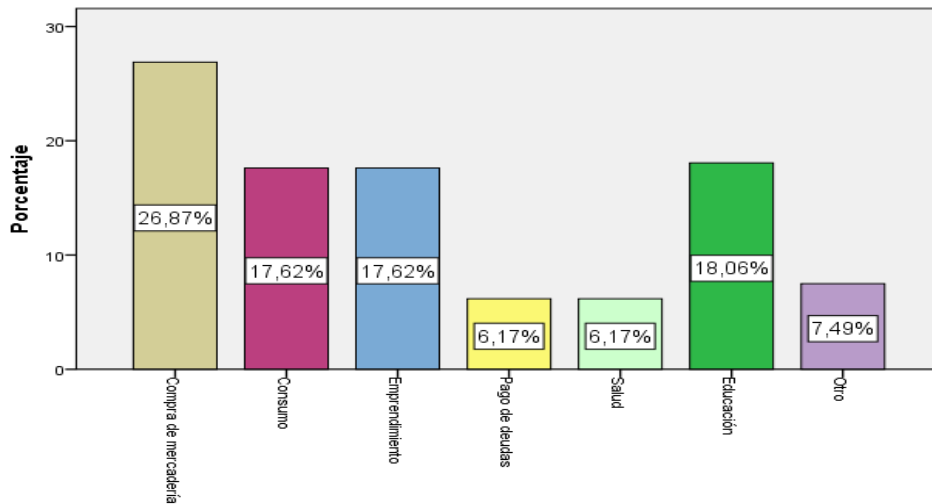


Gráfico 5. Destino del monto solicitado en el microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 5, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 26.87% ha destinado el monto de su microcrédito para compra de mercadería, un 18.06% lo utilizó para educación, un 17.62% lo destinó para consumo, un 17.62% lo usó para su emprendimiento, mientras que menos del 8% lo usaron para pago de deudas, salud y otros como compra de insecticidas para un lote de inversión en la agricultura; se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera lo destinan para la comercialización de productos de sus negocios, lo que indica que el destino final es empresarial y contribuye en el desarrollo económico de la localidad.

### 6. ¿Con qué frecuencia adquiere un microcrédito?

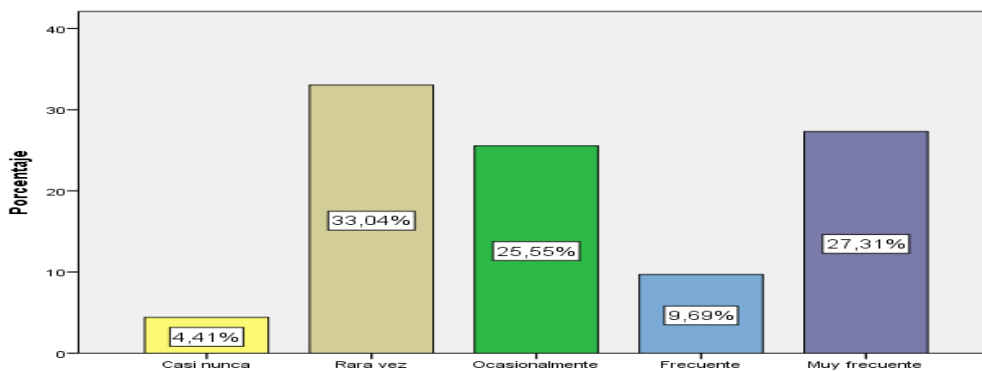


Gráfico 6. Frecuencia que adquiere un microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 6, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 33.04% adquiere rara vez un microcrédito, un 27.31% adquiere muy frecuentemente, un 25.55% lo hace ocasionalmente, un 9.69% frecuentemente, y un 4.41% casi nunca;

por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera adquieren rara vez, porque se demoran en cancelar la deuda por el tiempo al que lo obtuvieron.

**7. Marque las razones por las cuales obtuvo en la institución un microcrédito.**

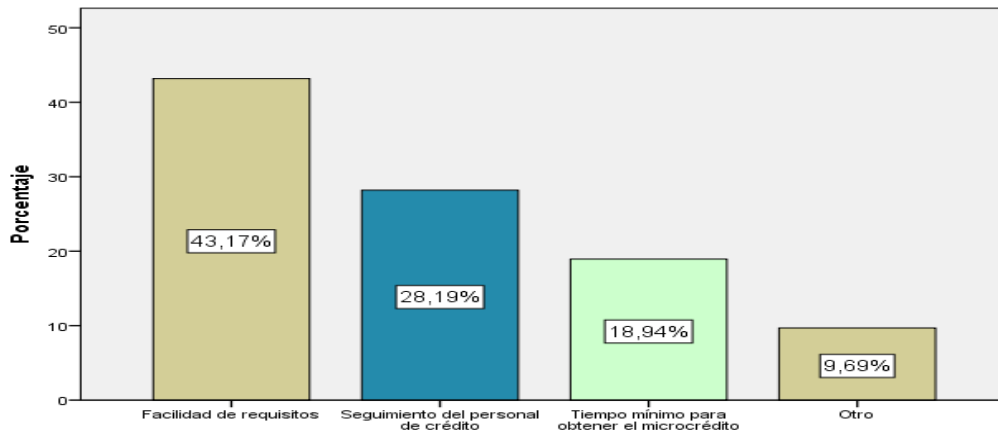


Gráfico 7. Razones por las cuales adquiere un microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 7, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 43.17% ha obtenido en la institución un microcrédito por la facilidad de sus requisitos, un 28.19% lo ha hecho por el seguimiento del personal de crédito, un 18.94% por el tiempo mínimo para obtener el microcrédito, y un 9.69% lo ha hecho por otros motivos como la atención de los asesores de crédito y el tiempo de pago de las cuotas; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera adquieren rara vez, porque se demoran en cancelar la deuda por el tiempo al que lo obtuvieron.

**8. ¿Ha tenido algún retraso en el pago de las cuotas de su microcrédito?**

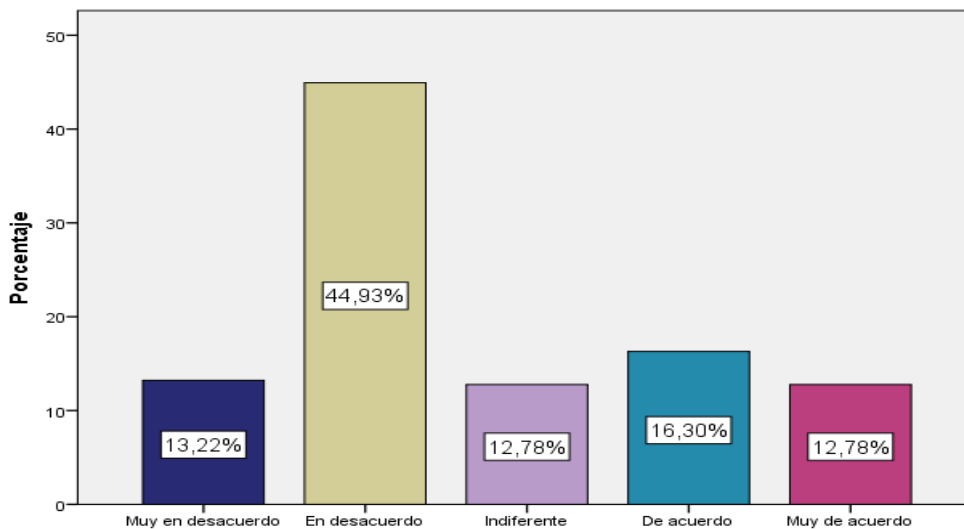


Gráfico 8. Retraso en las cuotas de su microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 8, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 44.93% está en desacuerdo con que se ha atrasado en sus cuotas, un 16.30% sí está de acuerdo, un 12.78% está muy de acuerdo, y otro 12.78% se encuentra indiferente, mientras que un 13.22% está muy en desacuerdo; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera no se atrasan con sus cuotas, porque les afecta en su buró crediticio y además, tienen que cancelar las multas correspondientes.

**9. Señale las razones por las cuales se atrasó en el pago de su microcrédito.**

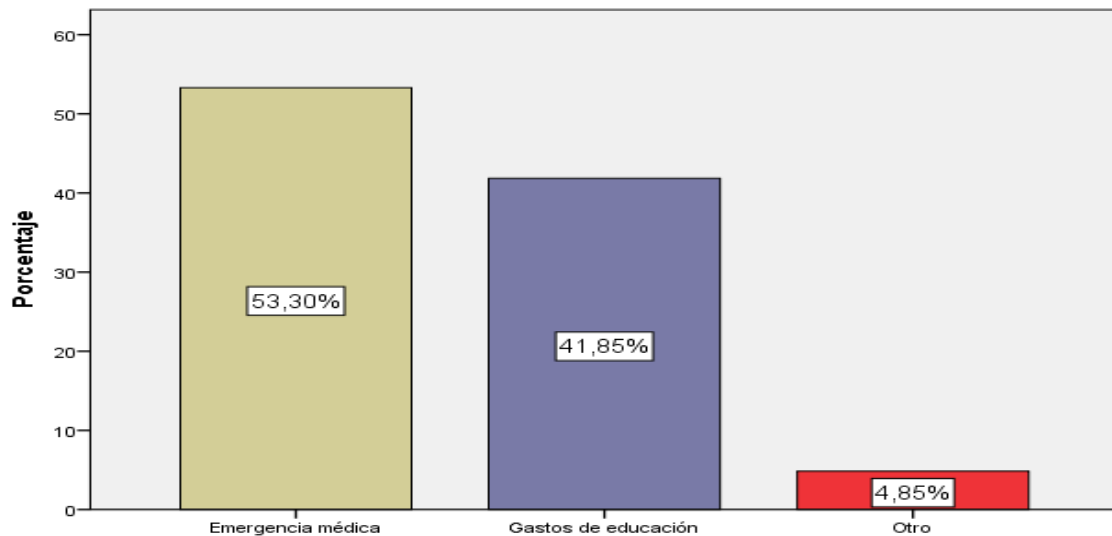


Gráfico 9. Razones del retraso en las cuotas de su microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 9, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 53.30% menciona que dentro de las razones del retraso en las cuotas de su microcrédito es la emergencia médica, un 41.85% por gastos de educación, y un 4.85% manifiesta por el cambio de domicilio, pagos no realizados y producción no válida en la agricultura; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera que se han atrasado en sus cuotas, en su mayoría fue por gastos médicos, que se relaciona a la pandemia, puesto que después de esta época quedaron endeudados por este factor; además, resaltan los gastos por educación en su mayoría de los hijos y de ellos mismos, pero que ya se igualaron y no fue siempre.

**10. ¿Considera que, con los microcréditos mejoraron su situación económica?**

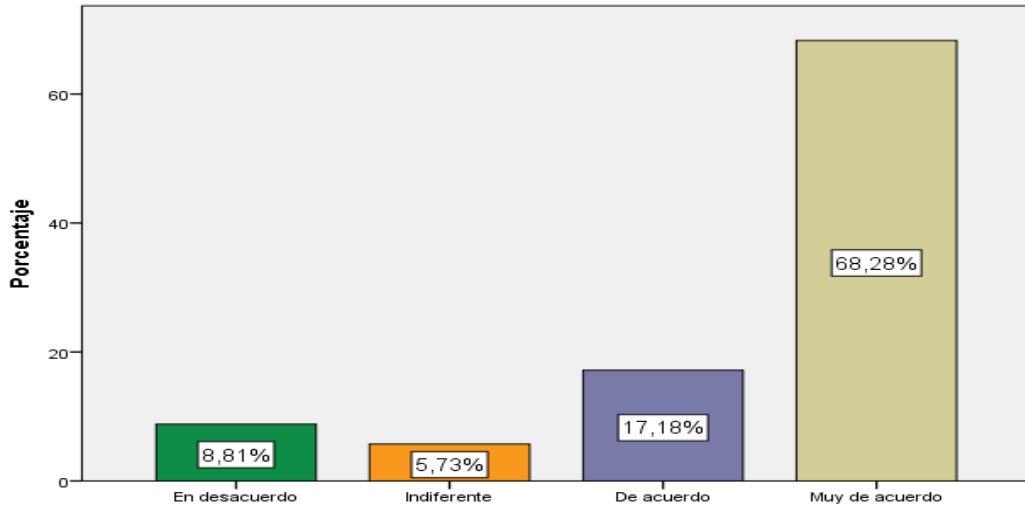


Gráfico 10. Mejora de situación económica con su microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 10, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 68.28% menciona estar de acuerdo en que los microcréditos mejoraron su situación económica, un 17.18% señala que estar de acuerdo, un 8.81% está en desacuerdo y un 5.73% se muestra indiferente; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera sí tuvieron una mejora considerable gracias a los microcréditos que obtuvieron, considerándose que esta ayuda es esencial en tiempos de crisis independientemente de las razones por las cuales aplicaron por ellos.

**11. ¿Recibió por parte de la cooperativa algún adiestramiento sobre finanzas, marketing, o venta de productos, antes de la concesión del crédito?**

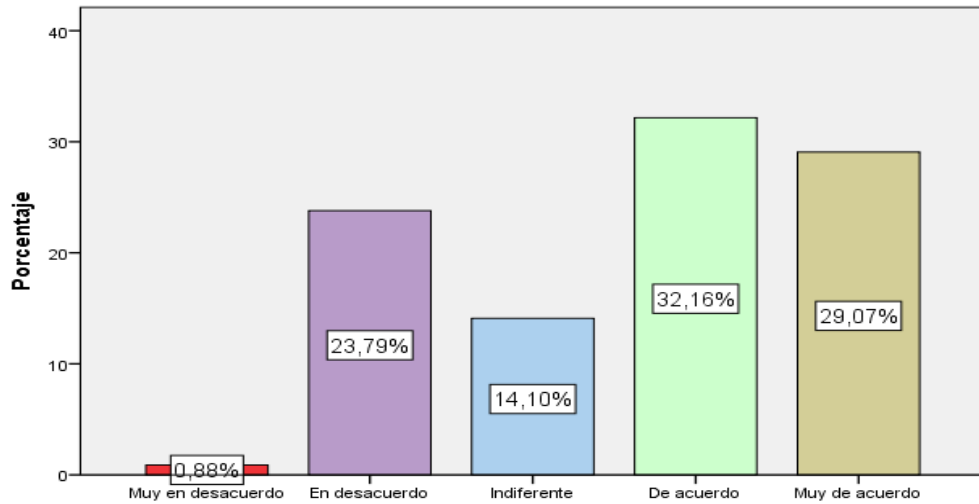


Gráfico 11. Adiestramiento sobre finanzas, marketing, o venta de productos, antes de la concesión del crédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 11, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 32.16% menciona estar de acuerdo en que recibió por parte de la cooperativa algún adiestramiento sobre finanzas, marketing, o venta de productos, antes de la concesión del crédito y un 29.07% está muy de acuerdo, mientras que un 23.79% está en desacuerdo y un 14.10% se encuentra indiferente, junto a un 0.88% que está muy en desacuerdo; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera sí tuvieron una guía para optar por diferentes servicios de la cooperativa, lo cual apoyan los esfuerzos de promoción.

## 12. ¿En base a su crédito contrató nuevos empleados?

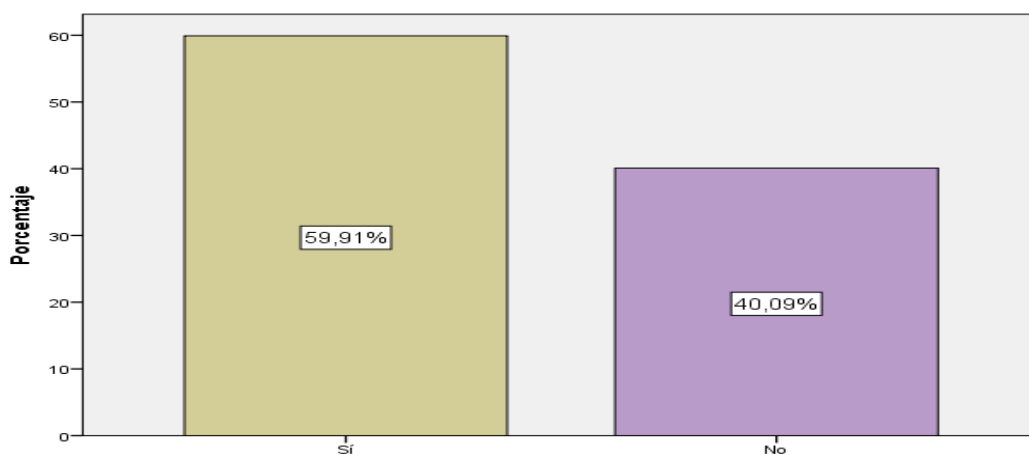


Gráfico 12. Después de su crédito, contrató nuevos empleados. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 12, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 59.91% menciona que sí contrató empleados después de obtener un microcrédito; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera tuvieron un crecimiento económico gracias a la obtención del microcrédito.

**13. ¿La institución financiera supervisó el destino de su crédito, si es así con qué frecuencia?**

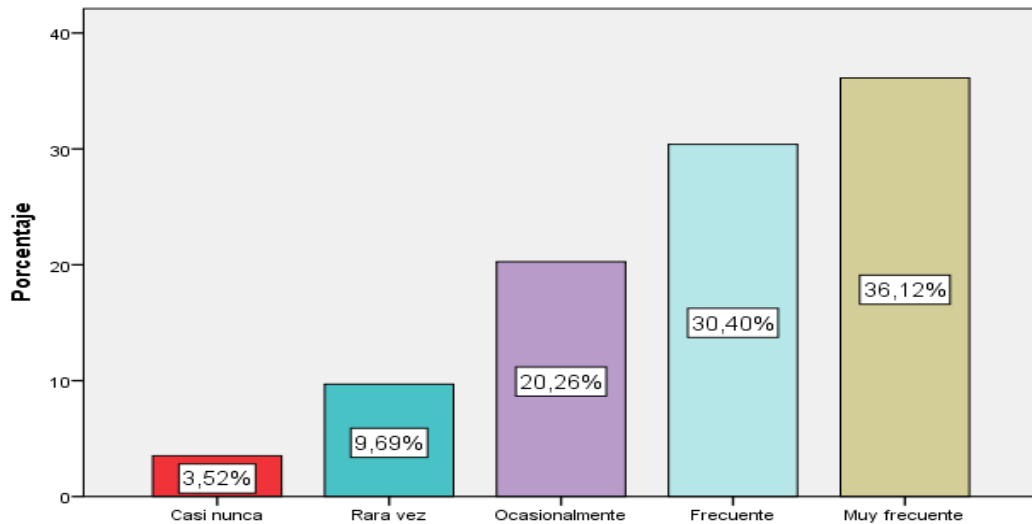


Gráfico 13. Supervisión del destino del microcrédito y su frecuencia. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 13, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 36.12% menciona que supervisó el destino de su crédito y lo hizo de forma muy frecuente, un 30.40% lo hizo frecuentemente, un 20.26% lo hizo ocasionalmente, un 9.69% es rara vez, y un 3.52% casi nunca; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera supervisó el destino de los microcréditos otorgados, puesto que es esencial el seguimiento tanto antes, durante y después del proceso, para asegurarse que el destino es aquel especificado previamente. De esta forma, se garantiza que este tipo de crédito se utilice eficientemente para su propósito.



#### 14. ¿Cuáles son sus ingresos promedio?

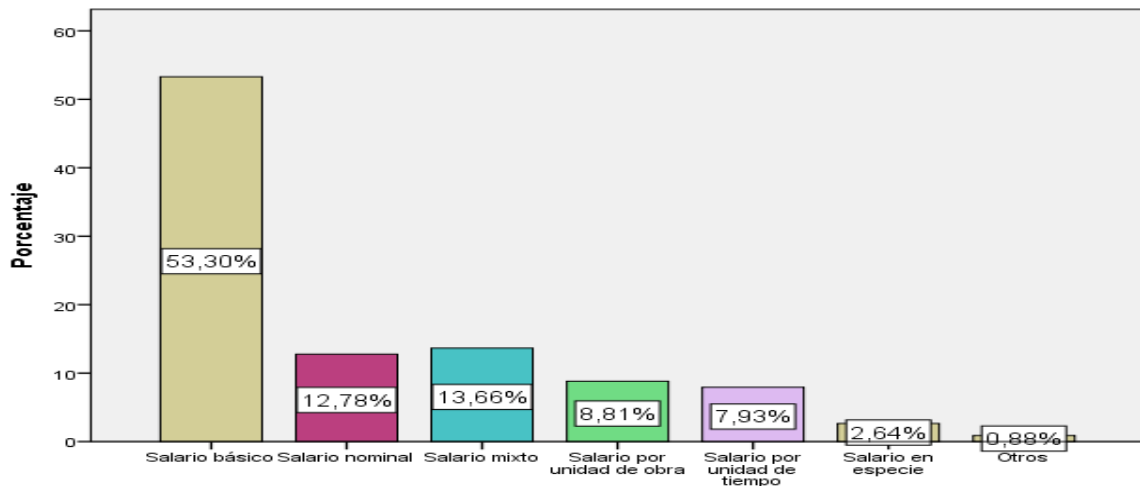


Gráfico 14. Ingresos promedio. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 14, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 53.30% menciona que sus ingresos promedio son su salario básico actual, un 12.78% es un salario nominal, un 13.66% es un salario mixto, un 8.81% es un salario por unidad de obra, un 7.93% es un salario por unidad de tiempo, un 2.64% es un salario en especie y apenas un 0.88% son otros como las pensiones; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera poseen salarios mínimos que permiten el pago de sus cuotas mensuales.

#### 15. ¿Si tuviera la oportunidad de adquirir otro microcrédito lo haría?

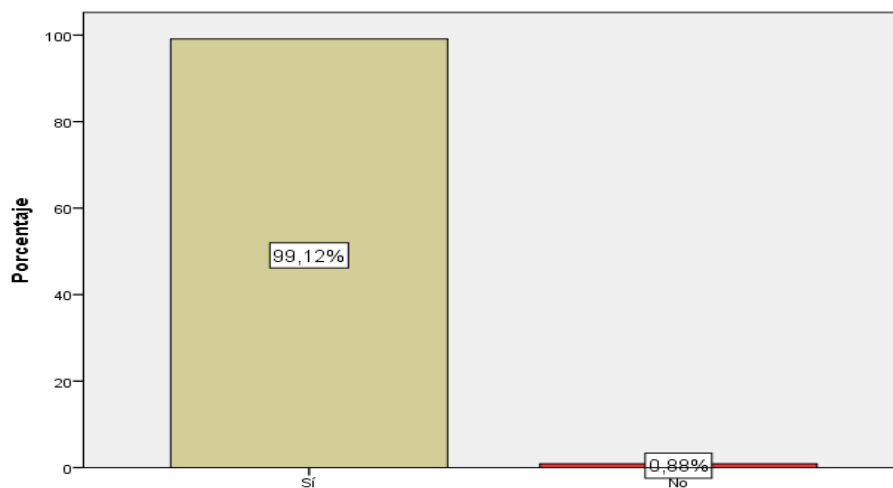


Gráfico 15. Adquisición de otro microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 15, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 99.12% menciona que si tuviera la oportunidad de adquirir otro microcrédito lo haría, mientras que apenas un 0.88% no lo haría; por tanto, se infiere que la mayoría

de los socios de la institución financiera sí desean obtener otro microcrédito, lo cual es esencial para que se promueva nuevos servicios y se fidelice a los socios.

**16. Si su respuesta es negativa, ¿Cuál sería la razón por la cual toma esta decisión?**

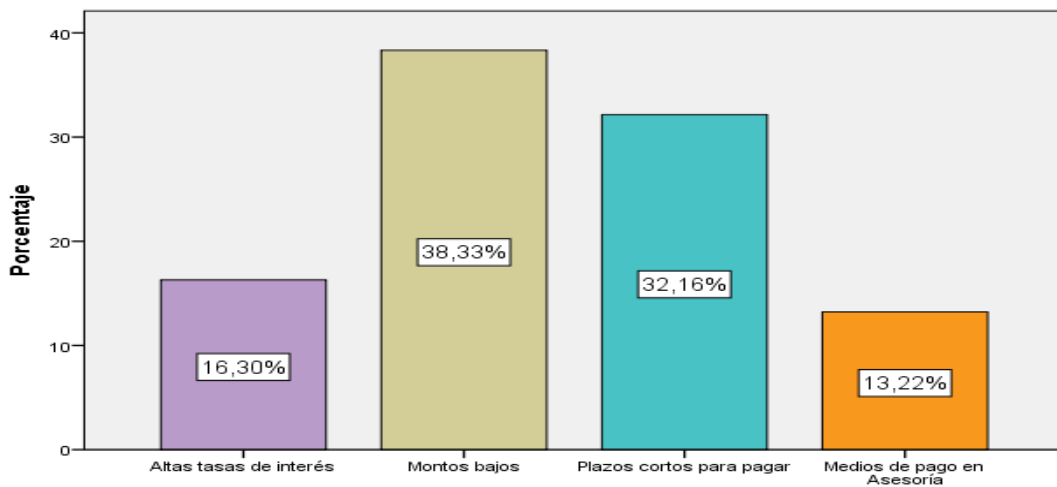


Gráfico 16. Adquisición de otro microcrédito. Fuente: software SPSS.

En el gráfico 16, se muestra que del 100% de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, el 38.33% menciona que los montos bajos para el crédito serían una de las razones por las cuales no obtendría otro microcrédito en la institución, seguido de un 32.16% que tiene plazos cortos para pagar, un 16.30% por las altas tasas de interés, y un 13.22% por los medios de paso en asesoría; por tanto, se infiere que la mayoría de los socios de la institución financiera no obtendrían otro microcrédito por los montos tope que pueden solicitar con este tipo de microcrédito; sin embargo, se denota que el porcentaje con una respuesta negativa en la solicitud de otro microcrédito es mínimo, lo cual demuestra que la institución está haciendo una gestión adecuada.

**Análisis de los directivos.**

En primera instancia, de un total de 8 entrevistados, 4 directivos poseen de 36 a 40 años, 2 directivos poseen de 25 a 35 años, y de 41 a 45 años, mientras que 1 directivo posee de 46 a 50 años; por consiguiente, se deduce que el personal que labora en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi es joven, y que además, 6 de ellos son de género masculino, lo cual evidencia la representatividad que en su mayoría son hombres jóvenes.

Dentro de los cargos analizados, se ubican a asistentes de créditos, analistas de crédito, asesores de crédito, jefe de agencia Machachi, inversiones, asistente de atención al cliente, y gestor de cobranza; por lo cual, las respuestas que se generen en este instrumento de recolección de datos se enfocan en el objeto de estudio, que se enfoca en evaluar el microcrédito como una alternativa económica de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi.

En promedio, de acuerdo a los directivos entrevistados, un 80% de los socios han tenido algún retraso en el pago de las cuotas de su microcrédito, donde las razones para este retraso son: la falta de empleo, una mala producción de hortalizas, la falta de empleo, la pérdida de productos, y el fallecimiento del socio o malas ventas en caso de ser comerciante; por ello, se deben evaluar los procedimientos en caso de que existan retrasos en los pagos, de forma personalizada para darle la facilidad al socio de cubrir sus deudas, por ejemplo, como un refinanciamiento de la deuda para evitar que se vuelva impagable.

Las necesidades financieras de los solicitantes de microcréditos se identifican mediante una evaluación de su capacidad para pagarlos, de acuerdo a sus ingresos propios, una revisión de ingresos durante el mes, una solicitud de crédito las cuales si desean emprender o que su negocio crezca verificarán una proforma de ingresos y de ventas, verificación de ingresos y el destino de su microcrédito, mediante sus roles de pagos y una evaluación crediticia.

Las acciones que la entidad financiera ha tomado para minimizar el retraso en el pago de los microcréditos son: refinanciaciones de capitales, el compromiso de pago a una fecha, una restructuración de crédito, dar seguimiento al socio, llegar un acuerdo de pago, y refinanciar y extender el tiempo de pago. Todas estas acciones permiten, que se pueda cobrar óptimamente las cuotas y evitar las cuentas incobrables.

Cabe indicar, que frecuentemente suelen financiarse a través de los microcréditos los siguientes proyectos: creación de emprendimientos, consumo, créditos estudiantiles y créditos para producción, los cuales permiten a los socios un desarrollo económico en diferentes áreas de su vida personal y laboral. Esto se sustenta, porque los socios consideran en la mejora de su situación, gracias a que

pueden emprender negocios nuevos, crear fuente de trabajo sólida, y apoyar en la agricultura y su trabajo diario.

El promedio de los montos otorgados para microcréditos se ubica entre un 80%-95%, ubicándose en un nivel que compite frente a otras instituciones, contribuyendo con los microcréditos al cumplimiento de su misión y visión institucional que se enmarca en satisfacer a los socios, e influir de manera ética, ya que se busca el bienestar del socio para que generen ingresos, ayudar a los socios a realizar y cumplir sus objetivos, llegar a lugares lejanos para poder cumplir con la agricultura, y brindar un servicio financiero de calidad, teniendo en cuenta la satisfacción de los socios.

La diferencia entre un microcrédito y un crédito tradicional se enfoca en que el microcrédito está direccionado a pequeñas empresas o emprendimientos y los créditos tradicionales a empresas totalmente constituidas. Dentro de las ventajas del microcrédito se ubican la promoción de los emprendimientos, el fortalecimiento de los emprendimientos al contrario del crédito tradicional, para enfocar para personas en bajos recursos, donde los créditos están dirigidos a los emprendedores y la ventaja es que ayuda a promover empleo y está dirigido a negocios pequeños.

El impacto que han tenido los microcréditos en las comunidades o sectores, que atiende la cooperativa, permite conocer la estabilidad del socio como emprendedor, se consideran como créditos muy solicitados, sobre todo en la agricultura y el desarrollo productivo. Se catalogan como créditos de acogida, ya que se promueve la agricultura y el crecimiento económico de los habitantes de esa comunidad, donde es un crédito dirigido a los lugares más vulnerables.

La educación financiera entre los clientes que acceden a los microcréditos se promueve mediante las tasas preferenciales, las redes sociales con información personal, los afiches y asesoramiento; de forma personal, las charlas personales y marketing digital; por lo cual, se apoyan tanto en herramientas tradicionales como las charlas personales y el uso de herramientas tecnológicas como las redes sociales para promocionar cada uno de los servicios de la institución financiera, permitiendo un mayor alcance en cuestión de publicidad informativa.

Cabe destacar, que sí existen programas de acompañamiento o asesoramiento para los beneficiarios de los microcréditos con el objetivo de garantizar su éxito, puesto que se les da una explicación breve de cómo es el crédito antes de solicitarlo, el crecimiento de población cooperativista, charlas para que conozcan cómo obtener el microcrédito, una guía para que definan en que van a emprender, así como en materia de producción agrícola y para evitar problemas económicos derivados de la falta de pagos en sus cuotas mensuales.

Los directivos mencionan, que los microcréditos han contribuido al crecimiento y desarrollo de la cooperativa de ahorro y crédito de manera objetiva, ya que se logra concretar con lo requerido, aportando a la satisfacción de los socios y generando utilidades a la institución, así como la estabilidad económica de las dos partes, aportando al crecimiento de la zona productiva y al desarrollo local.

Dentro de los aspectos que diferencian a la cooperativa de otras instituciones financieras en cuanto a la oferta de microcréditos, consta que al solicitar un microcrédito siempre los requisitos son de acuerdo con lo que quieran emprender, existe un buen manejo de información, los trámites son personalizados, y se agiliza este proceso con una tasa de interés baja y con una atención personalizada.

### **Discusión.**

El futuro de los microcréditos en el contexto económico y social actual, de acuerdo con los entrevistados, lo visualizan de la siguiente forma: alcanzando objetivos y generando satisfacción de los socios, con gran aporte para la sociedad, con un ingreso total en la sociedad ganando mercados lejanos, ya que se enfoca a las pequeñas empresas, mejorando la economía y el desarrollo de los socios y brindando oportunidades para todos aquellos que lo necesitan.

Tabla 1. Correlaciones de los factores de incidencia en el momento de la contratación del microcrédito como una alternativa económica.

		Correlaciones													
		Monto solicitado	Destino del monto	Frecuencia que adquiere un microcrédito	Razones por las cuales obtuvo un microcrédito	Retraso en el pago de las cuotas	Razones por las cuales se atrasó en el pago	Mejora de su situación económica	Adiestramiento o sobre finanzas, marketing, o venta de productos	Contrato de nuevos empleados	Supervisión del destino de su crédito	Ingresos promedios	Oportunidad de adquirir otro microcrédito	Razón por la cual no adquirió otro microcrédito	
Rho de Spearman.	Monto solicitado	Coefficiente de correlación	1,000	,009	-,030	,832**	-,097	-,043	-,007	-,097	,009	-,107	,119	-,153*	,088
		Sig. (bilateral)	.	,893	,649	,000	,147	,516	,912	,145	,896	,107	,074	,021	,188
		N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
	Destino del monto	Coefficiente de correlación	,009	1,000	-,119	-,219**	,168*	,216**	,054	,213**	-,072	-,056	,063	,111	,114
		Sig. (bilateral)	,893	.	,072	,001	,011	,001	,414	,001	,281	,405	,347	,094	,088
		N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
	Frecuencia que adquiere un microcrédito	Coefficiente de correlación	-,030	-,119	1,000	,026	,369**	-,056	-,092	,343**	-,238**	,106	,023	-,099	-,060
		Sig. (bilateral)	,649	,072	.	,694	,000	,404	,166	,000	,000	,112	,735	,138	,367
		N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
	Razones por las cuales obtuvo un microcrédito	Coefficiente de correlación	,832**	-,219**	,026	1,000	,110	-,057	,920	,705	-,005	-,050	,062	-,098	,126
	Sig. (bilateral)	,000	,001	,694	.	,099	,394	,770	,942	,941	,455	,355	,139	,059	
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
Retraso en el pago de las cuotas	Coefficiente de correlación	-,097	,168*	,369**	,110	1,000	-,117	-,309**	,421**	-,257**	,105	,321**	-,049	-,075	
	Sig. (bilateral)	,147	,011	,000	,099	.	,080	,000	,000	,000	,114	,000	,460	,260	
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
Razones por las cuales se atrasó en el pago	Coefficiente de correlación	-,043	,216**	-,056	-,057	-,117	1,000	,048	-,035	,174**	-,081	-,204**	,090	,143*	
	Sig. (bilateral)	,516	,001	,404	,394	,080	.	,468	,602	,009	,227	,002	,177	,032	
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
Mejora de su situación económica	Coefficiente de correlación	-,007	,054	-,092	,920	-,309**	,048	1,000	,068	,203**	,132*	-,279**	-,181**	-,134*	
	Sig. (bilateral)	,912	,414	,166	,770	,000	,468	.	,306	,002	,048	,000	,006	,044	
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	
Adiestramiento sobre finanzas, marketing, o venta de productos	Coefficiente de correlación	-,097	,213**	,343**	,705	,421**	-,035	,068	1,000	-,327**	,187**	,167*	-,168*	-,053	
	Sig. (bilateral)	,145	,001	,000	,942	,000	,602	,306	.	,000	,005	,012	,011	,428	

	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
Contrato de nuevos empleados	Coefficiente de correlación	,009	-,072	-,238**	-,005	-,257**	,174**	,203**	-,327**	1,000	-,088	-,228**	,815	-,025
	Sig. (bilateral)	,896	,281	,000	,941	,000	,009	,002	,000	.	,186	,001	,083	,708
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
Supervisión del destino de su crédito	Coefficiente de correlación	-,107	-,056	,106	-,050	,105	-,081	,132*	,187**	-,088	1,000	-,085	-,165*	-,014
	Sig. (bilateral)	,107	,405	,112	,455	,114	,227	,048	,005	,186	.	,202	,013	,830
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
Ingresos promedios	Coefficiente de correlación	,119	,063	,023	,062	,321**	-,204**	-,279**	,167*	-,228**	-,085	1,000	-,083	,068
	Sig. (bilateral)	,074	,347	,735	,355	,000	,002	,000	,012	,001	,202	.	,212	,309
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
Oportunidad de adquirir otro microcrédito	Coefficiente de correlación	-,153*	,111	-,099	-,098	-,049	,090	-,181**	-,168*	,815	-,165*	-,083	1,000	,071
	Sig. (bilateral)	,021	,094	,138	,139	,460	,177	,006	,011	,083	,013	,212	.	,286
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227
Razón por la cual no adquiriría otro microcrédito	Coefficiente de correlación	,088	,114	-,060	,126	-,075	,143*	-,134*	-,053	-,025	-,014	,068	,071	1,000
	Sig. (bilateral)	,188	,088	,367	,059	,260	,032	,044	,428	,708	,830	,309	,286	.
	N	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227	227

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

\* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Los factores de incidencia en el momento de la contratación del microcrédito como una alternativa económica de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda., Agencia Machachi, que destacan en la tabla 17, son las razones por las cuales los socios obtuvieron un microcrédito y el monto solicitado (0,832), puesto que éste desempeña un papel fundamental en la decisión de optar por este tipo de financiamiento.

Dada la naturaleza dirigida a pequeños emprendimientos y necesidades financieras, la posibilidad de acceder a sumas ajustadas a las necesidades específicas se convierte en una ventaja esencial. Un monto adecuado no solo asegura que los prestatarios puedan cubrir sus requerimientos inmediatos, como la compra de insumos o la expansión de sus negocios, sino que también reduce el riesgo de endeudamiento excesivo y facilita la devolución oportuna del préstamo; por lo tanto, la elección de un microcrédito se basa en gran medida en la capacidad de obtener un monto adecuado que se alinee de manera precisa con los objetivos financieros y las capacidades de pago del solicitante.

La mejora de su situación económica (0,920), como una de las razones por las cuales los socios obtuvieron un microcrédito, se vuelve esencial, puesto que estos préstamos brindan la oportunidad de impulsar pequeños emprendimientos o enfrentar necesidades apremiantes, lo que puede resultar en un incremento de ingresos y estabilidad financiera. La flexibilidad en los montos y condiciones de reembolso facilita el acceso a financiamiento para aquellos que no pueden acceder a créditos tradicionales. Al invertir en proyectos productivos o cubrir gastos críticos, los prestatarios pueden generar un impacto significativo en sus vidas y comunidades, marcando un paso hacia el progreso económico a pequeña escala.

Similarmente, el adiestramiento sobre finanzas, marketing, o venta de productos (0,705), como una de las razones por las cuales los socios obtuvieron un microcrédito se vuelve relevante, puesto que estos préstamos no solo proporcionan el capital necesario, sino también la oportunidad de acceder a capacitación y asesoramiento especializado. A través de programas de formación, los prestatarios pueden adquirir habilidades fundamentales para gestionar sus negocios de manera efectiva, mejorar sus estrategias de marketing, y fortalecer sus capacidades de venta. Esta combinación de financiamiento y



educación impulsa el crecimiento empresarial, aumenta la probabilidad de éxito, y contribuye al desarrollo sostenible de emprendimientos a pequeña escala.

Finalmente, resalta como factor el contrato de nuevos empleados en sus negocios y la oportunidad de adquirir otro microcrédito (0,815), donde la contratación de nuevos empleados en un negocio adquiere una relevancia fundamental al considerar la posibilidad de acceder a otro microcrédito. La ampliación del equipo de trabajo no solo puede potenciar la productividad y alcance del negocio, sino que también demuestra un crecimiento sostenible y una gestión eficiente. Este aumento en la capacidad operativa y generación de ingresos puede mejorar la solvencia del negocio, aumentando la confianza de los prestamistas y mejorando las posibilidades de obtener un segundo microcrédito; además, el compromiso de fortalecer el equipo puede ser una señal positiva para los proveedores de financiamiento, lo que facilita el acceso a recursos adicionales y contribuye al progreso continuo del emprendimiento.

## **CONCLUSIONES.**

El estudio del microcrédito emerge como una relevante alternativa económica para los socios de una cooperativa de ahorro y crédito. Al comprender a fondo las características, términos y condiciones de los microcréditos, los socios pueden tomar decisiones informadas que se alineen con sus objetivos financieros y necesidades. Este análisis profundo permite evaluar si los microcréditos son adecuados para impulsar proyectos emprendedores o cubrir emergencias financieras.

El conocimiento detallado sobre los microcréditos capacita a los socios para utilizarlos de manera efectiva, maximizando su potencial para generar ingresos y mejorar su bienestar económico. En el contexto de una cooperativa de ahorro y crédito, el estudio del microcrédito no solo empodera a los socios, sino que también fortalece la función esencial de la cooperativa al proporcionar opciones financieras que se adaptan a las necesidades cambiantes de sus miembros, promoviendo así la estabilidad y prosperidad económica de la comunidad.

La consideración de los factores de incidencia en el momento de la contratación del microcrédito se vuelve esencial al explorar esta alternativa económica para los socios de una cooperativa. Estos

factores, que pueden abarcar tasas de interés, plazos de reembolso, montos disponibles y requisitos de elegibilidad, impactan directamente en la viabilidad y el éxito de la adquisición de microcréditos. Al evaluar y entender cómo estos elementos afectan las finanzas personales y proyectos de los socios, se pueden tomar decisiones informadas y estratégicas.

La importancia de estos factores radica en la capacidad de los socios para garantizar que el microcrédito sea una solución efectiva y sostenible. Evaluar las tasas de interés y los plazos de reembolso; por ejemplo, permite anticipar el costo real del préstamo y su impacto en el flujo de efectivo; además, considerar los montos disponibles en relación con las necesidades específicas del proyecto o la situación financiera del socio asegura que el préstamo sea adecuado y proporcione un beneficio real.

Los requisitos de elegibilidad, por su parte, juegan un papel fundamental en la accesibilidad al microcrédito. Comprender estos requisitos y cómo se alinean con la situación financiera y la capacidad de pago del socio evita solicitudes denegadas y mejora las posibilidades de aprobación.

En última instancia, el análisis exhaustivo de los factores de incidencia garantiza que los socios de la cooperativa tomen decisiones financieras informadas y logren aprovechar al máximo el potencial de los microcréditos como una valiosa alternativa económica.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.**

1. Aguirre, J., & Flores, M. (2019). La corrupción en Sudamérica. Una aproximación desde la auditoría forense. *Revista Espacios*, 40(3), 27.  
<http://ww.w.revistaespacios.com/a19v40n03/a19v40n03p27.pdf>
2. Hernandez, L., Gallego, L., Ordóñez, J., & Alvarez, G. (2021). Propuesta de auditoría forense para organizaciones de la economía solidaria. *Revista Economía y Política*, (33), 118-138.  
<http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/rep/n33/2477-9075-rep-33-00118.pdf>
3. Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). Código Orgánico Monetario y Financiero. Registro Oficial Suplemento N. 309. <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2018/08/COMF.pdf>
4. Caicedo, L. (2017). Principios de valoración económica fundamentados en la teoría financiera: estudio en Pyme transportistas Maracaibo-Venezuela. *ECONÓMICAS CUC*, 38(1), 147-164.

<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/2341/Principios%20de%20valoraci%c3%b3n%20econ%c3%b3mica%20fundamentados.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

5. Castro, M., & Romero, N. (2011). Cooperativas de crédito y banca ética¿ un camino por explorar?. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, (72), 262-300.  
<https://www.redalyc.org/pdf/174/17421345010.pdf>
6. Cisneros, M., & Garcés, A. (2021). Microcrédito: un perfil a socios de los bancos comunales del cantón Cevallos. Bolentín de Coyuntura, (29), 20-27.  
<https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/1159/1044>
7. Gaviria, C., & Márquez, C. (2019). Estadística descriptiva y probabilidad. Medellín: Bonaventuriana.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YubhDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA13&dq=13.%09Gaviria,+C.,+%26+M%C3%A1rquez,+C.+\(2019\).+Estad%C3%ADstica+descriptiva+y+probabilidad.+Medell%C3%ADn:+Bonaventuriana.&ots=\\_3P9z7dZrT&sig=VczX0GN6gRuJncGJsk3sK\\_rty4s#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YubhDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA13&dq=13.%09Gaviria,+C.,+%26+M%C3%A1rquez,+C.+(2019).+Estad%C3%ADstica+descriptiva+y+probabilidad.+Medell%C3%ADn:+Bonaventuriana.&ots=_3P9z7dZrT&sig=VczX0GN6gRuJncGJsk3sK_rty4s#v=onepage&q&f=false)
8. Gómez, C., Álvarez, G., Romero, A., Castro, F. d., Vega, V., Comas, R., & Velázquez, M. (2017). La investigación científica y las formas de titulación. Aspectos conceptuales y prácticos. Quito: Editorial Jurídica del Ecuador.
9. Heras, J., & Carpio, X. (2022). Propuesta de diseño de un producto de microcrédito para el sector informal, aplicado a la banca privada (Master's thesis de la Univerisdad Politécnica Salesiana).  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/22865/1/UPS-CT009865.pdf>
10. Hidalgo-Saltos, M., & Escobar-García, M. (2020). Microcrédito: Alternativa de reactivación económica para comerciantes de Portoviejo, Manabí, Ecuador. Dominio de las Ciencias, 6(2), 431-459. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/1177/1842>
11. Mena, F., Campos, L., & Andrade, G. (2018). La administración de microcrédito y su relación con la morosidad en las cooperativas de ahorro y crédito. Revista Observatorio de la Economía

Latinoamericana. 1(1), 1-26. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/microcredito-morosidad.html>

12. Abdiel, H., & Castrellón, X. (2021). El contador financiero en la auditoría forense. Revista Faeco Sapiens, 4(1), 1-13. [https://uptv.up.ac.pa/index.php/faeco\\_sapiens/article/view/1882/1449](https://uptv.up.ac.pa/index.php/faeco_sapiens/article/view/1882/1449)
13. Presidencia de la República del Ecuador. (2011). Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Oficio No. T.4887-SNJ-11-664. <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Orga%CC%81nica-de-Economi%CC%81a-Popular-y-Solidaria.pdf>

#### **DATOS DE LOS AUTORES.**

1. **Norma Eulalia Barona López.** Magister Ejecutivo en Dirección de Empresas con Énfasis en Gerencia Estratégica. Docente Investigadora de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Matriz Ambato, Ecuador. E-mail: [ua.eulaliabarona@uniandes.edu.ec](mailto:ua.eulaliabarona@uniandes.edu.ec)
2. **Ivonne Patricia Tabares Burbano.** Magister en Docencia y Currículo para la Educación Superior. Docente Investigadora de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Matriz Ambato, Ecuador. E-mail: [ua.ivonnetabares@uniandes.edu.ec](mailto:ua.ivonnetabares@uniandes.edu.ec)
3. **Myriam del Rocío Yucailla Yucailla.** Estudiante de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Matriz Ambato, Ecuador. E-mail: [ca.myriamdyy88@uniandes.edu.ec](mailto:ca.myriamdyy88@uniandes.edu.ec)

**RECIBIDO:** 6 de enero del 2024.

**APROBADO:** 27 de febrero del 2024.