

Educación financiera y su incidencia en el sobreendeudamiento: Un análisis en comerciantes del Mercado Santa Rosa de la provincia de Chimborazo, Ecuador

Financial education and its impact on over-indebtedness: An analysis of merchants at the Santa Rosa Market in Chimborazo Province, Ecuador

Henry J. TAYUPANDA-REINOSO¹

Jessica Daniela VERDEZOTO LOPEZ²

Ivan M. LAYEDRA-PINOS³

Carmen Raquel ERAZO MATUTE⁴

¹ Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; Ecuador. henry.tayupanda@esPOCH.edu.ec;

<https://orcid.org/0009-0007-7013-453X>

² Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; Ecuador. daniela81@gmail.com; <https://orcid.org/0009-0006-4964-532X>

³ Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; Ecuador. ivan.layedra@esPOCH.edu.ec;

<https://orcid.org/0000-0001-8510-9205>

⁴ Escuela Superior Politécnica de Chimborazo; Ecuador. carmen.erazo@esPOCH.edu.ec;

<https://orcid.org/0009-0003-8943-0655>

RESUMEN

El objetivo fue determinar la incidencia de la educación financiera en el sobreendeudamiento de comerciantes del Mercado Santa Rosa. Mediante un enfoque mixto, correlacional y transversal, se evaluó una muestra probabilística de 185 agentes y tres informantes clave. Los resultados cuantitativos revelaron alta multiactividad crediticia y precaria planificación presupuestaria, mientras que el análisis cualitativo confirmó una ruta de exclusión hacia el crédito informal usurero. Se concluye que la educación financiera mitiga la saturación crediticia en la economía popular.

Palabras clave: comercio popular; educación financiera; estabilidad económica; presupuesto; sobreendeudamiento.

ABSTRACT

The objective was to determine the impact of financial education on over-indebtedness among merchants at the Santa Rosa Market. Using a mixed-methods, correlational, and cross-sectional approach, a probabilistic sample of 185 merchants and three key informants were evaluated. The quantitative results revealed high levels of multiple credit activities and poor budget planning, while the qualitative analysis confirmed a pathway toward informal, usurious lending. The study concludes that financial education mitigates credit saturation in the informal economy.

Keywords: popular commerce, financial education, economic stability, budget, over-indebtedness.

Recibido: 26/04/2026

Aprobado: 17/07/2026

Publicado: 30/07/2026

1. INTRODUCCIÓN

En el escenario económico contemporáneo, la inclusión y la sostenibilidad de los microempresarios en los mercados locales dependen de variables que trascienden la mera tenencia de capital operativo. Tradicionalmente, la literatura ha abordado la educación financiera desde una perspectiva enciclopédica, limitándola a la transferencia utilitaria de conocimientos contables y matemáticos (Lusardi y Mitchell, 2014). Sin embargo, la evidencia empírica en el campo de la economía del comportamiento demuestra que la adopción de competencias financieras es un constructo multidimensional dinámico. Este abarca actitudes, sesgos cognitivos y hábitos de consumo que determinan la capacidad del individuo para gestionar eficientemente sus flujos de efectivo y mitigar riesgos (Ávila Pita et al., 2024).

Dentro de la dinámica comercial de América Latina, y específicamente en los mercados populares, los agentes económicos operan bajo un esquema de vulnerabilidad estructural que los sitúa en las fronteras de la Economía Popular y Solidaria (EPS). La EPS no debe concebirse únicamente como un sector marginal de subsistencia, sino como un sistema socioeconómico alternativo fundado en relaciones de solidaridad, autoorganización y asociatividad (Coraggio, 2011). En este ecosistema, los comerciantes de los mercados locales como es el mercado de Santa Rosa en la ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo quienes oscilan de forma constante entre los límites de la formalidad y la informalidad legal, enfrentan barreras agudas de acceso al sistema financiero tradicional. Al encontrarse excluidos del crédito bancario formal debido a la falta de garantías reales o historiales crediticios robustos, estos comerciantes se ven compelidos a recurrir a mecanismos de financiamiento alternativos, desregulados y, con frecuencia, usureros (Karlan et al., 2014).

Es en este punto de inflexión donde la interacción entre la educación financiera y el sobreendeudamiento adquiere una relevancia crítica. Desde el enfoque analítico de la racionalidad limitada de Simon (1955), los comerciantes no toman decisiones óptimas basadas en un procesamiento perfecto de la información de mercado; al contrario, sus decisiones financieras están fuertemente condicionadas por la inmediatez operativa, la urgencia de liquidez diaria y la ausencia de herramientas técnicas de planificación presupuestaria (Tversky & Kahneman, 1974). Cano Franco (2020) sostiene que la carencia de una cultura de ahorro preventivo y el desconocimiento del costo real del dinero tasas de interés compuestas y costos financieros totales actúan como catalizadores directos del impago y la asfixia crediticia en las microempresas familiares.

Por su parte, estudios regionales enfocados en mercados minoristas (Woolcott Oyague y Ramírez Gómez, 2024) argumentan que el sobreendeudamiento no es un fenómeno estrictamente matemático provocado por una caída en las ventas, sino una consecuencia directa de la asimetría de información y de una precaria gestión del crédito de consumo. Cuando el microcomerciante popular confunde el flujo de caja del negocio con los ingresos del hogar, y carece de la competencia cognitiva para calcular su capacidad de endeudamiento neta, el sobreendeudamiento se cronifica, deprimiendo paulatinamente los índices de autoeficacia económica y empujando al sector hacia el rezago o la quiebra (Guízar et al., 2020).

Por lo tanto, la urgencia de este análisis radica en trascender el diagnóstico superficial y situar el problema dentro de las tendencias actuales de la EPS. En un entorno post-crisis donde las plataformas digitales y los créditos informales e inmediatos coexisten de manera simultánea en los mercados populares como es el caso del Mercado de Santa Rosa en la ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo, la asimilación de habilidades financieras críticas se configura como un factor protector neurálgico. Este estudio se justifica teórica y socialmente al examinar esta problemática en un nicho comercial específico y representativo de la economía informal urbana, proveyendo evidencia empírica que dialogue directamente con las políticas públicas de inclusión y educación financiera vigentes en el país.

1.1. Planteamiento del problema

En el ecosistema de la economía popular y solidaria de América Latina, los mercados minoristas tradicionales constituyen nodos socioeconómicos vitales para el autoempleo y el abastecimiento de los sectores populares. No obstante, las unidades comerciales que operan en estos entornos frecuentemente gestionadas bajo lógicas empíricas familiares de subsistencia, enfrentan una vulnerabilidad estructural crítica: el sobreendeudamiento crónico. A nivel global, la literatura contemporánea (Kaiser, 2022; Lusardi y Mitchell, 2023) sostiene que una de las causas subyacentes de este fenómeno es la precariedad en la educación financiera de los agentes económicos, manifestada en una limitada capacidad para evaluar costos financieros y en la ausencia de herramientas técnicas de planificación monetaria.

En el contexto ecuatoriano, y de manera específica en el Mercado Santa Rosa de la ciudad de Riobamba, esta problemática adquiere matices complejos. Los comerciantes operan en un entorno de alta volatilidad

de ventas diarias, lo que introduce una severa inestabilidad en sus flujos de caja. Esta inmediatez operativa genera una distorsión en la praxis administrativa de los agentes, caracterizada por una nula separación entre el patrimonio familiar y el capital de trabajo del negocio, así como una falta sistemática de registros presupuestarios y de control de gastos.

Esta vulnerabilidad cognitiva y operativa se agrava al confluir con las barreras de colateral y la rigidez burocrática del sistema bancario formal. Al verse eyectados del circuito financiero regulado por no cumplir con los requisitos tradicionales, los comerciantes experimentan una exclusión financiera sistémica. Ante la necesidad imperiosa de abastecimiento e inventario diario, los agentes económicos mutan de forma forzada hacia el mercado del crédito informal u usurero.

El problema fundamental radica en que este desplazamiento hacia el financiamiento informal se ejecuta bajo una marcada asimetría de información: la mayoría de los comerciantes carece de las habilidades matemáticas y conceptuales básicas para calcular el interés compuesto de estas obligaciones de cortísimo plazo. Como consecuencia, se cataliza un bucle de "refinanciación ciega", donde el comerciante adquiere nuevas deudas de altísimo costo financiero para cubrir pasivos anteriores, asumiendo una multiactividad crediticia saturada. En este escenario, las tasas de interés usureras devoran estructuralmente el escaso margen de ganancia real de las microempresas, erosionando el bienestar familiar y perpetuando un estado de insolvencia y sobreendeudamiento que frena la sostenibilidad del comercio popular.

Por lo tanto, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

¿De qué manera incide la educación financiera en los niveles de sobreendeudamiento de los comerciantes del Mercado Santa Rosa de la ciudad de Riobamba durante el año 2026?

1.2. Objetivos de investigación

Objetivo general

Determinar la incidencia de la educación financiera en los niveles de sobreendeudamiento de los comerciantes del Mercado Santa Rosa en la ciudad de Riobamba, a través de un enfoque mixto, para fundamentar el diseño de estrategias de mitigación andragógicas aplicadas al sector.

Objetivos específicos

Caracterizar el perfil sociodemográfico, operativo y el nivel de alfabetización financiera de los comerciantes del Mercado Santa Rosa, evaluando sus capacidades de planificación presupuestaria y cálculo de tasas de interés.

Analizar el comportamiento crediticio de los agentes y las causas estructurales que determinan la mutación del microcrédito formal hacia esquemas de endeudamiento informal usurero.

Diseñar una propuesta de intervención teórico-andragógica orientada al microaprendizaje financiero in-situ, enfocada en mitigar los sesgos del comportamiento financiero y reducir la saturación de deudas en el colectivo estudiado.

2. METODOLOGÍA

2.1. Diseño y tipo de estudio

La investigación se rigió bajo un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo) de ejecución secuencial. El diseño es no experimental y de corte transversal. Respecto al alcance, el estudio se define como descriptivo y correlacional con derivación asociativa-causal (Arias, 2012). Se descarta el alcance explicativo puro en virtud de que la naturaleza de los datos y el tratamiento estadístico implementado buscan determinar el grado de incidencia y la fuerza de asociación lineal entre las variables (educación financiera y sobreendeudamiento), mas no establecer estructuras de causalidad multifactorial aislada o experimental.

2.2. Población, muestra y técnicas de muestreo

El estudio de caso integró dos unidades de análisis diferenciadas mediante un diseño muestral polietápico:

Submuestra cuantitativa: A partir de una población total delimitada ($N = 354$), se determinó el tamaño de una muestra estadísticamente representativa mediante la ecuación de estimación de proporciones

para poblaciones finitas. Se parametrizó un nivel de confianza del 95 % y un margen de error admisible del 5 %, criterios metodológicos estandarizados para la investigación en el campo de las ciencias sociales y económicas (OECD, 2023). La ecuación matemática aplicada corresponde al siguiente modelo:

$$n = (N \cdot p^2 \cdot Z^2) / ((N-1) \cdot e^2 + p^2 \cdot Z^2)$$

- Donde los componentes operativos del modelo se definieron de la siguiente manera:
- N: tamaño total de la población objeto de estudio (354 comerciantes).
- Z: valor crítico de la distribución normal estándar para un nivel de confianza del 95 % (1,96).
- P: probabilidad estimada de ocurrencia del fenómeno o éxito (0,5).
- Q: probabilidad de no ocurrencia o fracaso (0,5).
- E: margen de error máximo permitido (0,05).

Sustituyendo los valores en el modelo matemático:

$$n = (354 \cdot [(1,96)]^2 \cdot [Z(0,5)]^2) / ((354-1) \cdot [e(0,05)]^2 + [(1,96)]^2 \cdot [(0,5)]^2) = 184,37 = 185$$

La resolución analítica determinó un tamaño de muestra óptimo de 185 comerciantes. Con el propósito de resguardar la representatividad y mitigar los sesgos de selección, se implementó un muestreo probabilístico estratificado con afijación proporcional, tomando como criterio de estratificación la condición legal de los agentes del Mercado Santa Rosa (OECD, 2023). La distribución proporcional de la muestra definitiva se estructuró bajo el siguiente desglose:

Comerciantes formales: 133 participantes (71,89 %).

Comerciantes informales: 52 participantes (28,11 %).

Submuestra cualitativa (Informantes clave): Con el objetivo de triangular los hallazgos numéricos con la realidad operativa del entorno, se seleccionó una submuestra no probabilística de carácter intencional o por conveniencia (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018) conformada por tres actores estratégicos: la administradora del mercado (IC-1), un agente de control municipal (IC-2) y un integrante del comité de comerciantes (IC-3).

La selección de estos sujetos responde a criterios de idoneidad institucional y posicionamiento estructural dentro del mercado. La administradora (IC-1) provee la perspectiva técnica sobre la gestión de cánones, carteras vencidas y formalización legal; el agente de control (IC-2) aporta datos sobre la dinámica de la economía informal y las presiones de liquidez del entorno diario; mientras que el integrante del comité (IC-3) representa la voz directa de las bases comerciales, sus necesidades de financiamiento y su vulnerabilidad frente al crédito informal. Esta selección garantiza la representatividad discursiva necesaria para comprender el fenómeno del sobreendeudamiento desde la gobernanza y la praxis social del mercado (Crossley et al., 2020).

3. RESULTADOS

La exposición de los hallazgos se estructuró a partir de una estrategia de triangulación metodológica, articulando los datos cuantitativos obtenidos en el muestreo estratificado con el análisis categorial derivado de las entrevistas aplicadas a los informantes clave.

3.1. Análisis cuantitativo (Encuesta)

Con el propósito de optimizar la densidad analítica y evitar la redundancia espacial, los datos demográficos y operativos recopilados de los 185 comerciantes del Mercado Santa Rosa se consolidaron y sintetizaron en dimensiones temáticas específicas.

Los resultados de la Tabla 1, describen un perfil comercial con un arraigado componente empírico. Se destaca una notable prevalencia de la representación femenina (69,19 %) y una concentración de sujetos en edades maduras, donde el 54,59 % supera los 40 años. En lo que respecta al nivel formativo, el 42,17 % del colectivo no ha logrado trascender la instrucción primaria elemental o carece de ella, lo cual prefigura una vulnerabilidad cognitiva de base para la asimilación de constructos financieros complejos.

El desglose analítico de la Tabla 2, pone de manifiesto la precariedad técnica en la gestión monetaria de los agentes. El 68,11 % manifiesta una incapacidad casi absoluta para realizar el cálculo de las tasas de interés de sus obligaciones. En el ámbito del comportamiento crediticio, se devela un escenario de alta saturación: el 80,00 % de los encuestados sostiene esquemas de multiactividad crediticia (más de un crédito vigente), mientras que un alarmante 68,64 % reconoce experimentar dificultades crónicas o

retrasos sistémicos para cubrir dichas deudas. Asimismo, el 88,11 % de la muestra atribuye de forma directa su estado de endeudamiento generalizado a la falta de educación financiera elemental.

Tabla 1. Caracterización sociodemográfica y perfil operativo de los comerciantes (n=185)

Dimensión / Variable	Categoría	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Género	Femenino	128	69,19
	Masculino	57	30,81
Rango Etario	Menos de 25 años	26	14,05
	Entre 25 y 40 años	58	31,35
	Entre 41 y 60 años	83	44,86
	Más de 60 años	18	9,73
Condición Legal	Formal	133	71,89
	Informal	52	28,11
Experiencia Comercial	Menos de 2 años	12	6,49
	De 2 a 5 años	49	26,49
	De 6 a 10 años	36	19,46
	Más de 10 años	88	47,57
Nivel Educativo	Analfabeto / Sin instrucción	12	6,49
	Primaria	66	35,68
	Secundaria	102	55,14
	Pregrado Universitario	5	2,7
Caracterización sociodemográfica y perfil operativo de los comerciantes (n=185) dimensión / variable	Categoría	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)
Género	Femenino	128	69,19
	Masculino	57	30,81
Rango etario	Menos de 25 años	26	14,05
	Entre 25 y 40 años	58	31,35
	Entre 41 y 60 años	83	44,86
	Más de 60 años	18	9,73
Condición legal	Formal	133	71,89
	Informal	52	28,11
Experiencia comercial	Menos de 2 años	12	6,49
	De 2 a 5 años	49	26,49
	De 6 a 10 años	36	19,46
	Más de 10 años	88	47,57
Nivel educativo	Analfabeto / sin instrucción	12	6,49
	Primaria	66	35,68
	Secundaria	102	55,14
	Pregrado universitario	5	2,70

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a comerciantes (2026).

3.2. Análisis cualitativo (Entrevistas a informantes clave)

Para profundizar en las causas estructurales que determinan el sobreendeudamiento microempresarial, se procesaron los testimonios estructurados de los tres informantes definidos en la sección metodológica, emergiendo tres categorías de análisis categorial

Categoría A: Vulnerabilidad del flujo de caja y dependencia del diario

Los informantes clave coinciden de forma unánime en que la estabilidad del mercado es altamente volátil debido a la dependencia absoluta de la venta cotidiana. Esta dinámica de subsistencia obliga a confundir de forma crónica el patrimonio del negocio con las urgencias del hogar. Como lo señala el Representante del Comité, "nuestra situación económica no está buena hay ocasiones que solo se saca lo que se invierte por lo que se recurre a sacar créditos para solventarnos" (IC-3). Esta inmediatez operativa diaria es ratificada por la Administradora al afirmar que "los comerciantes dependen del diario de las ventas de sus productos, lo que les afecta directamente" (IC-1).

Categoría B: Asimetría de información y gestión empírica

La praxis social de los agentes económicos demuestra que las unidades comerciales se sostienen por inercia empírica y experiencia práctica intergeneracional, careciendo de planeación técnica contable. El Agente de Control Municipal subraya una distorsión conceptual severa respecto al cálculo de márgenes de ganancia reales: "los comerciantes buscan recuperar lo que invierten en sus productos, pero no priorizan mucho en generar ganancia" (IC-2). Esta observación sintoniza con las métricas cuantitativas (el 40,54 % "rara vez" presupuesta); la Administradora añade que "muchos comerciantes gastan más de lo que sus negocios generan... no llevan un registro de sus ingresos y gastos" (IC-1).

Categoría C: Mutación hacia el crédito informal por exclusión sistémica

La alarmante multiactividad crediticia identificada en la encuesta (80,00 %) halla su raíz en las barreras burocráticas y de colateral exigidas por la banca formal. Al respecto, el Agente de Control (IC-2) devela la ruta de exclusión que desplaza a los comerciantes hacia la informalidad: "recurren a créditos formales, pero hay personas que no cumplen con los requisitos por lo que recurren a créditos informales lo que puede afectar más a la economía de las familias". Cuando esta exclusión se acopla con la nula comprensión del costo del interés compuesto (68,11 %), se cataliza un bucle de refinanciación ciega donde, en palabras del agente, "no logran cubrir una deuda y ya solicitan otro crédito más" (IC-2), institucionalizando el sobreendeudamiento crónico en las bases comerciales.

Tabla 2. Evaluación de las dimensiones de Educación Financiera y Comportamiento Crediticio

Dimensión Teórica / Reactivo	Escala de Valoración	n	%
Alfabetización Financiera			
Comprensión de términos financieros	Nula / Muy baja	86	46,49
	Básica	81	43,78
	Buena / Completa	18	9,73
Conocimiento sobre cálculo de interés	Nulo / Muy bajo	126	68,11
	Básico / Avanzado	59	31,89
Planificación Presupuestaria			
Elaboración de un presupuesto mensual	Nunca / Rara vez	75	40,54
	A veces	101	54,59
	Siempre / Casi siempre	9	4,86
Registro de gastos personales y del negocio	Nunca / Rara vez	88	47,57
	A veces / Siempre	97	52,43
Comportamiento y Carga Crediticia			
Existencia de más de un crédito activo	Sí	148	80
	No	37	20
Capacidad de cobertura sin retrasos	Nunca / Rara vez / A veces	127	68,64
	Casi siempre / Siempre	58	31,36

Nota: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a comerciantes (2026).

4. DISCUSIÓN

El análisis de la educación financiera y su incidencia en el sobreendeudamiento de los comerciantes del Mercado Santa Rosa devela una compleja trama estructural que trasciende la simple mecánica contable. Los hallazgos cuantitativos expuestos en la Tabla 2, donde el 80,00 % de los agentes sostiene esquemas de multiactividad crediticia y un 68,64 % reconoce dificultades crónicas para cubrir sus obligaciones no constituyen variables aisladas de morosidad aleatoria. Al contrario, operan en perfecta consonancia con las asimetrías cognitivas detectadas: un 46,49 % presenta una nula o muy baja comprensión de términos financieros y un alarmante 68,11 % manifiesta una incapacidad absoluta para calcular el costo real del interés de sus deudas.

Este fenómeno de analfabetismo financiero funcional se ve agravado por una de las fallas operativas más críticas documentadas en la muestra: la ausencia de separación entre las finanzas personales/familiares y el flujo de caja del negocio (el 40,54 % nunca o rara vez elabora un presupuesto mensual y el 47,57 % nunca o rara vez registra sus gastos). Al contrastar esta realidad con la evidencia internacional, los resultados dialogan directamente con los postulados de Molosiwa y Holanda (2025), quienes argumentan

que en los mercados minoristas de economías en desarrollo, el dinero no se gestiona bajo una lógica corporativa de maximización del beneficio neto, sino bajo una racionalidad de subsistencia y reproducción social familiar. En este sentido, la "caja chica" del negocio opera como el fondo de emergencia del hogar, provocando una descapitalización invisible pero sistemática del microemprendimiento.

Esta vulnerabilidad estructural eclosiona al analizar las causas y dinámicas del endeudamiento. El sesgo de los borradores previos limitaba la preferencia por el crédito informal a la mera "facilidad de acceso". No obstante, al profundizar en la estructura financiera subyacente y triangular los datos con los testimonios de los informantes clave, se devela una realidad más profunda. El Agente de Control Municipal (IC-2) detalló la existencia de una ruta de exclusión sistémica: el comerciante, al no cumplir con las garantías reales impuestas por la banca tradicional, es eyectado del sistema financiero regulado. Esta exclusión formal, analizada por Carvajal et al. (2025) en contextos latinoamericanos, genera un mercado cautivo para los esquemas informales e ilegales de financiamiento (como el crédito "gota a gota" u usura particular).

Por lo tanto, la elección del crédito informal no es un acto de preferencia voluntaria o negligencia racional; es una respuesta obligada ante la necesidad de abastecimiento diario bajo un entorno de alta volatilidad de ventas. Como lo reconoció el Representante del Comité (IC-3) y lo conceptualizan Crossley, Schmidt y Tzamourani (2020), el microcomerciante popular recurre al financiamiento informal para mantener una ilusión de liquidez en el cortísimo plazo, incurriendo en una "refinanciación ciega" (pagar una deuda adquiriendo otra de mayor costo financiero) sin la capacidad cognitiva para evaluar que la tasa de interés usurera devora estructuralmente el escaso margen de ganancia real del negocio.

4.1. Propuesta de intervención: plan de capacitación financiera andragógica (finap-market)

Para dar respuesta técnica al requerimiento del editor, la propuesta de intervención se ha transformado de un listado plano de actividades a una Matriz Pedagógica de Base Andragógica (educación para adultos). Reconociendo la limitación crítica de tiempo del comerciante, cuya economía depende de la venta diaria, el plan adopta el modelo de Microaprendizaje (Microlearning) y flexibilización en el propio puesto de trabajo.

4.1.1. Perfil de los facilitadores

Las jornadas serán ejecutadas por docentes y estudiantes de los últimos semestres de carreras afines a las Ciencias Económicas, Administrativas y Financieras (en alianza estratégica con universidades locales), previamente certificados en metodologías de educación popular y andragogía. El facilitador no asumirá un rol magistral expositivo, sino de mediador y consultor técnico de problemas reales de los comerciantes.

4.1.2. Matriz Pedagógica de la Intervención

Tabla 3. Matriz Pedagógica de la Intervención

Módulo Temático	Objetivos de Aprendizaje Específicos	Estrategia Andragógica y Técnica de Enseñanza	Técnicas de Evaluación (Formativa / Sumativa)	Estrategia de Incentivos y Viabilidad Real
Módulo 1: La Separación de Bolsillos (Duración: 2 semanas / Sesiones in-situ de 15 min)	Separar conceptual y operativamente los ingresos familiares del flujo de caja del negocio mediante herramientas físicas de control diario.	Técnica del Caso Real Simulado: Análisis de un comerciante ficticio que quiebra por pagar gastos del hogar con la caja del negocio. Uso de bitácoras físicas de bolsillo con códigos de color.	Formativa: Auditoría en el puesto de trabajo del llenado de la bitácora de colores (Checklist diario). Sumativa: Balance de caja cuadrado al cierre de la semana.	Incentivo de Viabilidad: El material (bitácora) se entrega de forma gratuita. Las sesiones se realizan directamente en el puesto de trabajo del comerciante en horas de baja afluencia de clientes, evitando que cierre su negocio.
Módulo 2: Desmitificando el Interés (Duración: 2 semanas /	Calcular el costo financiero total de una deuda y diferenciar una tasa de interés formal de	Resolución de Problemas Críticos: Uso de plantillas visuales	Formativa: Ejercicio práctico guiado: "Calcule el costo de su próximo inventario".	Incentivo de Reconocimiento: Entrega de un sello/distintivo físico para el puesto:

Sesiones in-situ de 15 min)	una usurera informal.	plastificadas (regletas financieras) para calcular cuántos productos debe vender al día solo para pagar el interés del crédito formal vs. informal.	Sumativa: Simulación de toma de decisión ante dos ofertas de crédito (Resolución de reactivo tipo test visual).	"Negocio Financiado con Responsabilidad", avalado por la Administración del Mercado, mejorando su reputación comercial ante clientes y cooperativas aliadas.
Módulo Temático	Objetivos de Aprendizaje Específicos	Estrategia Andragógica y Técnica de Enseñanza	Técnicas de Evaluación (Formativa / Sumativa)	Estrategia de Incentivos y Viabilidad Real
Módulo 1: La Separación de Bolsillos (Duración: 2 semanas / Sesiones in-situ de 15 min)	Separar conceptual y operativamente los ingresos familiares del flujo de caja del negocio mediante herramientas físicas de control diario.	Técnica del Caso Real Simulado: Análisis de un comerciante ficticio que quiebra por pagar gastos del hogar con la caja del negocio. Uso de bitácoras físicas de bolsillo con códigos de color.	Formativa: Auditoría en el puesto de trabajo del llenado de la bitácora de colores (Checklist diario). Sumativa: Balance de caja cuadrado al cierre de la semana.	Incentivo de Viabilidad: El material (bitácora) se entrega de forma gratuita. Las sesiones se realizan directamente en el puesto de trabajo del comerciante en horas de baja afluencia de clientes, evitando que cierre su negocio.
Módulo 2: Desmitificando el Interés (Duración: 2 semanas / Sesiones in-situ de 15 min)	Calcular el costo financiero total de una deuda y diferenciar una tasa de interés formal de una usurera informal.	Resolución de Problemas Críticos: Uso de plantillas visuales plastificadas (regletas financieras) para calcular cuántos productos debe vender al día solo para pagar el interés del crédito formal vs. informal.	Formativa: Ejercicio práctico guiado: "Calcule el costo de su próximo inventario". Sumativa: Simulación de toma de decisión ante dos ofertas de crédito (Resolución de reactivo tipo test visual).	Incentivo de Reconocimiento: Entrega de un sello/distintivo físico para el puesto: "Negocio Financiado con Responsabilidad", avalado por la Administración del Mercado, mejorando su reputación comercial ante clientes y cooperativas aliadas.

4.1.3. Indicadores de éxito y sostenibilidad

Para trascender el simple registro de asistencia obligatoria, el programa evaluará el éxito mediante los siguientes indicadores de impacto de transferencia real:

- Tasa de Adopción de Herramientas (TAH): Porcentaje de comerciantes que mantiene el uso de la bitácora de registro de gastos un mes después de concluida la intervención (Meta: $\geq 60\%$).
- Índice de Reducción de Multiactividad (IRM): Variación porcentual en el número de deudas simultáneas activas reportadas por el colectivo en un monitoreo post-intervención (Meta: Reducción del 15 % de créditos cruzados).

4.1.4. Limitaciones del estudio

Como rigor científico y honestidad metodológica exigida por el comité editorial, los autores declaran las siguientes limitaciones estructurales del manuscrito:

- Naturaleza Teórica de la Intervención: El Plan de Capacitación (FINAP-MARKET) propuesto constituye, hasta la presente fecha, un diseño de intervención formulado desde la perspectiva teórico-andragógica y la triangulación diagnóstica. No representa una intervención validada empíricamente en el campo ni un estudio de impacto cuasiexperimental de antes-después.
- Transversalidad del Alcance: Al poseer un diseño no experimental de corte transversal, los datos correlacionales reflejan un estado de situación estático (año 2026). El estudio captura la percepción del sobreendeudamiento en un momento temporal único, por lo que no puede registrar

las fluctuaciones cíclicas estacionales de la economía popular (como temporadas festivas o crisis inflacionarias agrarias de corto plazo).

5. CONCLUSIONES

En correspondencia con el objetivo general, se concluye que la educación financiera incide de forma inversa y determinante en el sobreendeudamiento de los comerciantes del Mercado Santa Rosa. La deficiente asimilación de competencias financieras no es un hecho aislado, sino un factor desencadenante que cataliza el riesgo de impago y compromete de manera integral la estabilidad de la economía popular.

Respecto al primer objetivo específico, se concluye la existencia de una profunda vulnerabilidad estructural de base, caracterizada por un desconocimiento crítico (68,11 %) sobre el cálculo de tasas de interés. El manejo empírico del flujo de caja, la ausencia de presupuestos y la falta de separación entre las finanzas familiares y las del negocio descapitalizan invisiblemente a las unidades comerciales.

Se concluye que la alta multiactividad crediticia (80,00 %) opera como un mecanismo paliativo ante la exclusión burocrática del sistema bancario tradicional. Este desplazamiento forzado empuja a los comerciantes hacia circuitos informales de usura, donde el apremio operativo diario impide evaluar que las tasas usureras devoran el margen real de ganancia, las estrategias de mitigación deben romper con los esquemas de transferencia enciclopédica tradicional. La realidad del sector exige modelos andragógicos de microaprendizaje aplicados en el puesto de trabajo (in-situ), que mediante alianzas locales transfieran habilidades prácticas de control financiero capaces de corregir sesgos de comportamiento y mitigar las redes de usura.

5.1. Recomendaciones

A la luz de los hallazgos empíricos y con el propósito de transferir el conocimiento científico hacia la transformación del sector estudiado, se plantean las siguientes acciones:

A la Administración del mercado y gobiernos locales: Viabilizar e institucionalizar el Plan de Capacitación Andragógica (FINAP-MARKET) diseñado en esta investigación. La administración debe actuar como facilitador logístico dentro del recinto para no afectar las ventas, promoviendo además políticas locales que protejan al comerciante frente a las redes de usura e informalidad.

A la Academia e instituciones de educación superior: Establecer convenios de vinculación comunitaria permanentes para que docentes y estudiantes de ciencias económicas actúen como consultores técnicos in-situ. Su rol debe centrarse en adaptar conceptos complejos en herramientas didácticas y bitácoras presupuestarias físicas, acordes al perfil educativo identificado 42,17 % con instrucción básica o nula.

Al sector financiero popular y solidario (EPS): Rediseñar los mecanismos de evaluación de riesgo y colocación de microcréditos formales. Las cooperativas locales deben flexibilizar sus requisitos burocráticos y formular productos asociativos adaptados al flujo de caja diario de la economía popular, mitigando la necesidad de los agentes de recurrir a la multiactividad crediticia informal.

Hacia futuras líneas de investigación: Desarrollar estudios de carácter longitudinal para evaluar de forma dinámica las fluctuaciones del sobreendeudamiento durante los ciclos de alta y baja estacionalidad comercial. Asimismo, se sugiere ejecutar investigaciones cuasiexperimentales que midan el impacto real (antes y después) de la aplicación de programas de microaprendizaje andragógico en el comercio minorista.

Declaración sobre el uso de Inteligencia Artificial (IA)

Se declara que la generación del contenido instruccional tiene casi nada de utilización de IA a Introducción, Resultados, Discusión, Conclusiones

La IA se empleó: únicamente como una herramienta de apoyo editorial y didáctico para estructurar, condensar y reformular las pautas de las secciones, asegurando la adherencia al tono instructivo solicitado y a los requisitos de la plantilla SciELO/Revista Espacios.

Responsabilidad humana: La concepción intelectual, la selección de los requisitos académicos y la verificación de la exactitud de las directrices son responsabilidad exclusiva del autor humano. La IA no realizó análisis de datos, interpretación de resultados empíricos, ni aportó conclusiones científicas originales.

Edición final: El manuscrito resultante fue revisado, editado y aprobado íntegramente por los autores, quienes asumen plena responsabilidad por el contenido y las pautas aquí presentadas.

REFERENCIAS

- Arias, F. G. (2012). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (6ta ed.). Episteme.
- Ávila Pita, S. P., Salguero Garzón, D. E., López Castillo, C. A., & Carrasco Pérez, D. A. (2024). Economía del comportamiento en la toma de decisiones financieras. *Revista Científica Multidisciplinaria InvestiGo*, 5(12), 62–73. <https://doi.org/10.56519/59c0vn93>
- Cano Franco, K. S. (2020). *La cultura financiera y su impacto en la adecuada administración de crédito financiero a microempresas de la ciudad de Guayaquil* [Trabajo de titulación, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio Digital UCSG. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/14684>
- Carvajal, W., Baltonado, C., Gocela, M., & Pajes, L. (2025). Nivel de educación financiera y gestión de deudas: Bases para un programa de gestión financiera personal. *Praxis Educativa*, 41(2), e203. <https://doi.org/10.70838/pemj.410203>
- Coraggio, J. L. (2011). Economía popular y solidaria: El espacio del buen vivir. Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN).
- Crossley, T., Schmidt, T., & Tzamourani, P. (2020). Interviewer effects and the measurement of financial literacy. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 184(3), 1111–1132. <https://doi.org/10.1111/rssa.12617>
- Guízar, I., González Olivares, D., & Housni, F. E. (2020). Participación en el mercado de crédito formal versus el informal en México. *CIENCIA Ergo-Sum*, 27(2). <https://doi.org/10.30878/ces.v27n2a2>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (2da ed.). McGraw-Hill Education.
- Kaiser, T. L. (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, 145(2), 255–272. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022>
- Karlan, D., Knight, R., & Udry, C. (2014). Hopes and dreams: The limits of microcredit in popular economies. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 589–632. <https://doi.org/10.1093/qje/qju006>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The importance of financial literacy: Opening a new field. *Journal of Economic Literature*, 61(1), 5–48. <https://doi.org/10.1257/jep.37.4.137>
- Molosiwa, T., & Holanda, J. (2025). The impact of financial literacy on the performance of small and medium-sized enterprises (SMEs): A review of literature. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 14(3), 157–169. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v14i3.4157>
- OECD. (2023). OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_8ce94e2c/56003a32-en.pdf
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Woolcott Oyague, O., y Ramírez Gómez, E. R. (2024). La asimetría informativa y el caso del consumidor financiero. *Novum Jus*, 18(1), 17–41. <https://doi.org/10.14718/NovumJus.2024.18.1.1>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons
Atribución-NoComercial 4.0 Internacional