

**REPÚBLICA DEL ECUADOR UNIVERSIDAD ESTATAL DE
MILAGRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON MENCIÓN
EN MANAGEMENT**

**TEMA:
ANÁLISIS CREDITICIO DE CLIENTES Y SU RELACIÓN CON EL
FRACASO FINANCIERO EN EMPRENDIMIENTOS DEL COMERCIO
MINORISTA DE PRENDAS DE VESTIR EN LA CIUDAD
DE MACAS, MORONA SANTIAGO, PERIODO 2025.**

**AUTOR:
JULEIDY DANIELA ROJAS BAUTISTA**

**DIRECTOR:
PHD. EDUARDO ESPINOZA SOLIS**

MILAGRO, AÑO 2025



Derechos de autor

Sr. Dr.

Fabricio Guevara Viejó

Rector de la Universidad Estatal de Milagro Presente.

Yo, Juleidy Daniela Rojas Bautista en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de este informe de investigación, mediante el presente documento, libre y voluntariamente cedo los derechos de Autor de este proyecto de desarrollo, que fue realizada como requisito previo para la obtención de mi Grado, de Magíster en Administración de empresas con mención en Management, como aporte a la Línea de Investigación en el Desarrollo local y empresarial de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Proyecto de Investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.



El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, 30 de junio de 2026



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
**JULEIDY DANIELA
ROJAS BAUTISTA**

Juleidy Daniela Rojas Bautista

CI. 1400998355



Aprobación del Docente Tutor del Trabajo de Titulación

Yo, PhD. EDUARDO ESPINOZA SOLIS en mi calidad de docente tutor del trabajo de titulación, elaborado por Juleidy Daniela Rojas Bautista, cuyo tema es Análisis crediticio de clientes y su relación con el fracaso financiero en emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, Morona Santiago, periodo 2025, que aporta a la Línea de Investigación, previo a la obtención del Grado Magíster en Administración de Empresas con mención en Management. Trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo **APRUEBO**, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Informe de Investigación de la Universidad Estatal de Milagro.

Milagro, 02 de julio de 2026

PhD. EDUARDO JAVIER ESPINOZA SOLIS

C.I 092266363



FACULTAD DE POSGRADO

ACTA DE SUSTENTACIÓN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En la Facultad de Posgrado de la Universidad Estatal de Milagro, a los quince días del mes de junio del dos mil veintiseis, siendo las 10:00 horas, de forma VIRTUAL comparece el/la maestrante, LIC. MASAQUIZA CULQUI ERIKA KATHERINE, a defender el Trabajo de Titulación denominado " **MODELO DE GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO BASADO EN COMPETENCIAS PARA MEJORAR EL DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO RIOBAMBA LTDA, DURANTE EL AÑO 2025**", ante el Tribunal de Calificación integrado por: Mgs. USIÑA BASCONES GABRIEL GERMAN, Presidente(a), MENA MUÑOZ DANIEL ANTONIO en calidad de Vocal; y, Mth. NARANJO CABRERA CARLOS ROLANDO que actúa como Secretario/a.

Una vez defendido el trabajo de titulación; examinado por los integrantes del Tribunal de Calificación, escuchada la defensa y las preguntas formuladas sobre el contenido del mismo al maestrante compareciente, durante el tiempo reglamentario, obtuvo las siguientes calificaciones:

TRABAJO DE TITULACION	56.60
DEFENSA ORAL	39.83
PROMEDIO	96.43
EQUIVALENTE	EXCELENTE

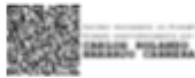
Para constancia de lo actuado firman en unidad de acto el Tribunal de Calificación, siendo las 11:00 horas.



MGS. USIÑA BASCONES GABRIEL GERMAN
PRESIDENTE/A DEL TRIBUNAL



MENA MUÑOZ DANIEL ANTONIO
VOCAL



MTH. NARANJO CABRERA CARLOS ROLANDO
SECRETARIO/A DEL TRIBUNAL



MASAQUIZA CULQUI ERIKA KATHERINE
MAESTRANTE



DEDICATORIA

Dedico este trabajo, en primer lugar, a mis padres, quienes han sido mi mayor apoyo a lo largo de toda mi vida. Gracias por su amor, sus enseñanzas y por impulsarme siempre a seguir adelante, incluso en los momentos más difíciles.

A mi esposo, por su paciencia, comprensión y por estar a mi lado en cada etapa de este proceso, brindándome su apoyo incondicional.

A mi hija, que es mi mayor motivación y la razón por la que lucho cada día por superarme.

Este logro también es para ti, como ejemplo de esfuerzo, dedicación y perseverancia.



AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida, la fortaleza y la sabiduría necesarias para culminar esta etapa tan importante de mi formación. Su guía ha sido fundamental en cada momento, especialmente en aquellos en los que pensé que no podría continuar.

A la universidad, por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de continuar formándome profesionalmente. Gracias por los conocimientos adquiridos, las herramientas proporcionadas y por cada enseñanza que contribuyó a mi crecimiento académico y personal, permitiéndome alcanzar este logro.

A mis padres, por su apoyo incondicional a lo largo de toda mi vida. Gracias por sus consejos, por su amor y por inculcar en mí valores que han sido clave en este proceso. Su confianza y motivación han sido esenciales para no rendirme.

A mi esposo, por su amor, paciencia y comprensión durante todo este camino. Gracias por estar a mi lado en los momentos difíciles, por apoyarme y motivarme a seguir adelante. Sin duda, has sido un pilar fundamental en la consecución de este logro.

A mi hija, por ser mi mayor inspiración y motor diario. Todo este esfuerzo es también para ti, como un ejemplo de que con dedicación y perseverancia se pueden alcanzar las metas propuestas.

Juleidy Daniela Rojas Bautista

1400998355



RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir de la ciudad de Macas durante el periodo 2025. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental de corte transversal y un alcance descriptivo-correlacional. La población estuvo conformada por 18 emprendimientos, por lo que se trabajó mediante un enfoque censal. Para la recolección de información se utilizó la técnica de la encuesta, aplicando un cuestionario estructurado con escala de Likert. La confiabilidad del instrumento fue evaluada mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor de 0.86, considerado un nivel alto de consistencia interna.

Los resultados evidenciaron debilidades en la gestión financiera de varios emprendimientos, principalmente en aspectos relacionados con la planificación económica, el control de ingresos y egresos, el manejo de cuentas por cobrar y la evaluación de clientes antes de otorgar crédito. Asimismo, se identificó que muchos emprendedores no aplican procedimientos formales para verificar la capacidad de pago de sus clientes, situación que incrementa el riesgo de morosidad y afecta la estabilidad financiera de los negocios.

Para determinar la relación entre las variables se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson, obteniéndose un resultado de $r = 0.506$ y un nivel de significancia bilateral de $p = 0.032$, lo que evidencia una relación positiva moderada y estadísticamente significativa entre el análisis crediticio y el fracaso financiero.

En conclusión, se determinó que el análisis crediticio constituye un factor asociado a la estabilidad financiera de los emprendimientos; sin embargo, no representa el único elemento relacionado con el fracaso financiero, debido a que también intervienen otros factores administrativos, financieros y comerciales.



Palabras clave: análisis crediticio, fracaso financiero, emprendimientos, gestión financiera, correlación de Pearson.



ABSTRACT

The objective of this study was to analyze the relationship between customer credit analysis and financial failure in retail clothing businesses in the city of Macas during the year 2025. The research was conducted using a quantitative approach, with a non-experimental cross-sectional design and a descriptive-correlational scope. The population consisted of 18 businesses, so a census approach was used. Data collection was conducted via a survey, using a structured questionnaire with a Likert scale. The reliability of the instrument was assessed using Cronbach's alpha coefficient, yielding a value of 0.86, which is considered a high level of internal consistency.

The results revealed weaknesses in the financial management of several businesses, primarily in aspects related to financial planning, control of income and expenses, management of accounts receivable, and customer evaluation prior to extending credit. Furthermore, it was found that many entrepreneurs do not apply formal procedures to verify their customers' ability to pay, a situation that increases the risk of delinquency and affects the financial stability of the businesses.

To determine the relationship between the variables, Pearson's correlation coefficient was applied, yielding a result of $r = 0.506$ and a two-tailed significance level of $p = 0.032$, indicating a moderate and statistically significant positive relationship between credit analysis and financial failure.

In conclusion, it was determined that credit analysis is a factor associated with the financial stability of small retail businesses; however, it is not the only factor related to financial failure, as other administrative, financial, and commercial factors also play a role.



Keywords: credit analysis, financial failure, startups, financial management, Pearson's correlation.



ÍNDICE

RESUMEN ix

ABSTRACT xi

Introducción 1

 Planteamiento del problema 3

 Formulación del problema 4

 Hipótesis de investigación 4

 Objetivo general 4

 Objetivos específicos 5

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL 5

 1.1. Emprendimiento 5

 1.1.1 ¿Qué es un emprendimiento?..... 5

 1.2 Comercio minorista de prendas de vestir 6

 1.3 Fracaso financiero empresarial 7

 1.3.1 Consecuencias del fracaso financiero 8

 1.3.2. Modelos de predicción del fracaso financiero 8

 1.3.3 Estudios en pymes latinoamericanas 9

 1.3.4 Relación con pequeños emprendimientos comerciales 9

 1.4 Análisis Crediticio 10

 1.4.1 Definición..... 10



1.4.2	Importancia del análisis crediticio	11
1.4.3	Modelos del análisis crediticio: las 5C del crédito	11
1.4.4	Riesgo Crediticio.....	12
1.5	Relación entre el análisis crediticio y el fracaso financiero.....	13
1.6	Conceptualización de variables	14
CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO.....		15
2.1	Enfoque de la Investigación.....	15
2.2	Tipo de investigación.....	15
2.3	Nivel de Investigación.....	15
2.4	Diseño de Investigación.....	16
2.5	Población y Muestra	17
2.5.1	Población	17
2.5.2	Muestra	18
2.6	Técnica e instrumentos de recolección de datos	18
2.6.1	Técnica: Encuesta.....	18
2.6.2	Instrumento: Cuestionario estructurado	19
2.7	Matriz de consistencia	19
2.8	Validez y Confiabilidad	24
2.8.1	Validez	24
2.8.2	Confiabilidad del instrumento.....	25
2.8.3	Interpretación del resultado	27



2.9	Técnicas de análisis de datos.....	28
2.10	Operacionalización de variables	29
CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS		32
3.1	Análisis de resultados por secciones	33
3.1.1	Interpretación de Resultados: Análisis Crediticio.....	33
3.1.2.	Interpretación de resultados: Fracaso Financiero	39
3.2	Prueba de Hipótesis	42
3.2.1	Aplicación del coeficiente de correlación de Pearson.....	42
3.3	Comprobación de la hipótesis mediante el coeficiente de correlación de Pearson.	44
3.4	Discusión de Resultados Generales	44
PROPUESTA		46
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		52
Conclusiones.....		52
Recomendaciones.....		53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		54
ANEXOS		57



ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA RESUMIDA	19
TABLA 2 VARIABLE INDEPENDIENTE: ANÁLISIS CREDITICIO DE CLIENTES	21
TABLA 3 VARIABLE DEPENDIENTE: FRACASO FINANCIERO	22
TABLA 4 TÉCNICA E INSTRUMENTO.....	23
TABLA 5 CODIFICACIÓN DE LAS RESPUESTAS.....	26
TABLA 6 RESULTADOS OBTENIDOS DEL ALFA DE CRONBACH.....	27
TABLA 7 INTERPRETACIÓN DEL ALFA DE CRONBACH (COMPLETA)	27
TABLA 8 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE INDEPENDIENTE	29
TABLA 9 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE DEPENDIENTE	31
TABLA 10 VARIABLES E ÍTEMS CONSIDERADOS PARA EL ANÁLISIS DE PEARSON	43
TABLA 11 CORRELACIÓN DE PEARSON ENTRE EL ANÁLISIS CREDITICIO Y EL FRACASO FINANCIERO	43
TABLA 12 3A. INDICADORES DE EVALUACIÓN CON METAS CUANTIFICADAS	49
TABLA 13 3B. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN (3 MESES)	50
TABLA 14 3C. PRESUPUESTO REFERENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN.....	51



ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: EN MI EMPRENDIMIENTO VERIFICO LA CAPACIDAD DE PAGO DEL CLIENTE ANTES DE OTORGAR CRÉDITO.	33
FIGURA 2: EN MI NEGOCIO, VERIFICO LAS REFERENCIAS COMERCIALES DE LOS CLIENTES ANTES DE OTORGAR CRÉDITO.....	34
FIGURA 3: EN MI EMPRENDIMIENTO, LA APROBACIÓN DE CRÉDITOS SE BASA EN POLÍTICAS PREVIAMENTE ESTABLECIDAS	35
FIGURA 4 LLEVO UN REGISTRO ACTUALIZADO DE LOS CLIENTES QUE MANTIENEN DEUDAS PENDIENTES	36
FIGURA 5: <i>REALIZO CONTROL PERIÓDICO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN MI NEGOCIO.....</i>	37
FIGURA 6: EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO DE LOS CLIENTES HA GENERADO PROBLEMAS EN EL FLUJO DE EFECTIVO DE MI NEGOCIO	38
FIGURA 7: LAS VENTAS A CRÉDITO NO RECUPERADAS HAN GENERADO DIFICULTADES PARA CUBRIR LOS GASTOS OPERATIVOS DE MI EMPRENDIMIENTO	39
FIGURA 8: EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO SIN EVALUACIÓN ADECUADA HA GENERADO PÉRDIDAS ECONÓMICAS.	40
FIGURA 9: EN MI EMPRENDIMIENTO, EXISTE UN ALTO NIVEL DE CLIENTES QUE SE RETRASAN EN SUS PAGOS	41
FIGURA 10: LA RECUPERACIÓN DE LAS VENTAS A CRÉDITO SUELE TARDAR MÁS DE LO ESPERADO EN MI NEGOCIO.	41



Introducción

El emprendimiento ha cobrado una importancia significativa en los últimos años debido a su contribución en la generación de empleo y al impulso del crecimiento económico, consolidándose como una alternativa accesible para mejorar las condiciones de vida mediante la creación de pequeños negocios. Estas iniciativas no solo permiten la obtención de ingresos, sino que también fortalecen el aparato productivo y dinamizan la actividad empresarial (Global Entrepreneurship Monitor, 2023).

En este marco, el comercio minorista de prendas de vestir se destaca como una de las actividades más representativas, debido a su estrecha relación con las tendencias de moda, los hábitos de consumo y las necesidades cotidianas de la población. Este tipo de negocios ha mostrado un crecimiento constante, favorecido por la demanda permanente y la posibilidad de iniciar este tipo de actividades con una inversión relativamente baja (Kotler & Keller, 2016).

Sin embargo, a pesar de las oportunidades que ofrece este sector, muchos emprendimientos enfrentan limitaciones que afectan su estabilidad y permanencia en el mercado, especialmente en el ámbito financiero. Entre las principales dificultades se encuentran la falta de planificación, la escasa gestión administrativa y la toma de decisiones poco adecuadas, factores que influyen directamente en el desempeño económico de los negocios (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2021).

En este sentido, uno de los elementos más relevantes que incide en la estabilidad financiera de los emprendimientos es la administración del crédito otorgado a los clientes. Frecuentemente, los emprendedores recurren a la venta a crédito como una estrategia para incrementar sus ventas; no obstante, esta práctica suele llevarse a cabo sin un análisis crediticio adecuado que permita valorar la capacidad de pago y el nivel de riesgo de los clientes.



La ausencia de un proceso formal de evaluación crediticia puede ocasionar retrasos en los pagos, acumulación de cuentas por cobrar y problemas de liquidez, lo que afecta directamente la sostenibilidad del negocio. De igual manera, la carencia de herramientas técnicas para analizar el riesgo limita la toma de decisiones acertadas, aumenta la probabilidad de incumplimiento por parte de los clientes y debilita la estructura financiera de los emprendimientos (Gitman & Zutter, 2016).

En el ámbito local, los negocios del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, Morona Santiago, se caracterizan por ser emprendimientos pequeños que presentan limitaciones en su gestión financiera. En este contexto, la venta a crédito constituye una práctica habitual, aunque no siempre es gestionada de manera técnica, lo que genera dificultades financieras que pueden comprometer la estabilidad y continuidad de los negocios.

Por ello, resulta relevante analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos de este sector, con el propósito de comprender cómo las prácticas de otorgamiento de crédito inciden en la liquidez y sostenibilidad de los negocios durante el periodo 2025.

En función de lo anterior, el presente estudio tiene como objetivo analizar dicha relación, con el fin de identificar debilidades en la evaluación del crédito y plantear alternativas que contribuyan a mejorar la gestión financiera y a disminuir el riesgo de fracaso en este tipo de emprendimientos.

Finalmente, la investigación se justifica en la necesidad de fortalecer la gestión del crédito en los negocios del sector, aportando información relevante que permita mejorar la toma de decisiones financieras y contribuir a la sostenibilidad de las unidades comerciales en el contexto local.



Planteamiento del problema

En la ciudad de Macas, muchos emprendimientos del sector de comercio minorista de prendas de vestir surgen como una alternativa para generar ingresos y mejorar la calidad de vida de sus propietarios. Sin embargo, a pesar de las expectativas de crecimiento, una gran parte de estos negocios enfrenta dificultades económicas que afectan su estabilidad y, en algunos casos, provocan el cierre de sus actividades.

Una de las prácticas más comunes en este tipo de emprendimientos es la venta de productos a crédito, utilizada como una estrategia para atraer clientes y aumentar las ventas. No obstante, cuando esta práctica no es gestionada adecuadamente, puede convertirse en un factor de riesgo financiero. En muchos casos, los emprendedores otorgan crédito basándose únicamente en la confianza o en relaciones personales, sin aplicar criterios técnicos que permitan evaluar la capacidad de pago de los clientes.

Como consecuencia, se generan retrasos en los pagos, acumulación de cuentas por cobrar y problemas de liquidez, lo que dificulta el cumplimiento de obligaciones como el pago a proveedores, la reposición de mercadería y la cobertura de gastos operativos. Esta situación afecta directamente la estabilidad financiera de los negocios y aumenta el riesgo de fracaso (Gitman & Zutter, 2016)

A esta problemática se suma la falta de conocimientos y herramientas relacionadas con el análisis crediticio, lo que limita la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones informadas al momento de otorgar crédito. La ausencia de políticas claras y mecanismos de evaluación incrementa la probabilidad de incumplimiento por parte de los clientes, generando un impacto negativo en la sostenibilidad del negocio.



En el contexto local, de acuerdo con el Registro de Actividades Económicas del SRI (2024), en el cantón Morona Santiago operan aproximadamente [N] establecimientos registrados en el comercio minorista de prendas de vestir. En la ciudad de Macas, los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir operan mayoritariamente bajo esquemas de venta mixta (efectivo y crédito), sin acceso a sistemas formales de evaluación crediticia, lo que incrementa su vulnerabilidad financiera. Esta realidad justifica el análisis de la relación entre las prácticas de otorgamiento de crédito y el fracaso financiero, con miras a proporcionar herramientas técnicas adaptadas a las condiciones del entorno local.

Formulación del problema

¿De qué manera el análisis crediticio de los clientes se relaciona con el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, durante el periodo 2025?

Hipótesis de investigación

El análisis crediticio de los clientes se relaciona significativamente con el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas durante el periodo 2025.

Objetivo general

Analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, durante el periodo 2025.



Objetivos específicos

- Identificar los procedimientos de análisis crediticio aplicados en los emprendimientos del sector.
- Evaluar el nivel de morosidad de los clientes en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir.
- Analizar como la morosidad incide en el fracaso financiero de los emprendimientos.
- Determinar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Emprendimiento

1.1.1 ¿Qué es un emprendimiento?

El emprendimiento no se limita únicamente a la creación de negocios, sino que también se entiende como un proceso económico y social que influye en el desarrollo de los mercados. En este estudio, se considera como la capacidad de las personas para identificar oportunidades y convertirlas en iniciativas productivas a través la innovación y la toma de decisiones.

De acuerdo con (Schumpeter, 2019), el emprendimiento impulsa la destrucción creativa, entendida como el proceso mediante el cual las nuevas ideas sustituyen a los modelos tradicionales que dejan de responder a las dinámicas del mercado. Esto genera cambios constantes en distintas actividades económicas, especialmente en el comercio de prendas de vestir, donde los negocios deben adaptarse a tendencias, cambios en la moda y mayor competencia.



No obstante, emprender también implica asumir riesgos, ya que muchos negocios inician con recursos limitados y en contextos de incertidumbre económica. En este sentido, la falta de conocimientos en administración o finanzas dificulta la gestión adecuada del negocio, lo que puede generar problemas económicos e incluso conducir a su cierre (Hisrich *et al.*,2020).

Emprender implica varias etapas, viéndolo desde un enfoque práctico van desde la idea inicial hasta la consolidación del negocio abarcando aspectos como la planificación, la organización de recursos, la gestión de las operaciones y la evaluación continua de los resultados.

En el comercio minorista, estas etapas suelen presentar mayor complejidad debido a los cambios constantes en las preferencias de los clientes y a la facilidad de ingreso de nuevos competidores, lo que incrementa la presión del mercado y obliga a los emprendedores a implementar estrategias de diferenciación.

Diversos estudios señalan que el éxito de un emprendimiento no depende únicamente de los recursos iniciales, sino también de la capacidad para gestionar adecuadamente aspectos clave del negocio, como la planificación, el control de inventarios y la toma de decisiones (Scarborough & Cornwall, 2021). En este contexto, emprender requiere no solo motivación, sino también conocimientos técnicos que permitan enfrentar los desafíos del entorno, ya que su ausencia incrementa el riesgo de fracaso, especialmente en los pequeños negocios.

1.2 Comercio minorista de prendas de vestir

El comercio minorista de prendas de vestir se caracteriza por una alta rotación de productos, demanda sensible a tendencias y ciclos cortos de comercialización. En contextos locales como el de Macas, estos negocios operan predominantemente de manera presencial,



con inventario limitado y sin acceso a plataformas digitales especializadas. Sus principales desafíos incluyen la gestión del capital de trabajo, el control de inventarios y la administración del crédito otorgado a clientes, factores que determinan su estabilidad financiera y permanencia en el mercado (Scarborough & Cornwall, 2021). La competencia en este sector proviene tanto de otros emprendimientos locales como de plataformas de comercio electrónico, lo que obliga a los propietarios a diferenciarse mediante el servicio personalizado y la flexibilidad en las condiciones de pago, práctica que, sin una gestión adecuada, puede derivar en riesgos financieros significativos (OCDE ,2021).

1.3 Fracaso financiero empresarial

En el ámbito de la gestión empresarial, el fracaso financiero puede interpretarse como un proceso progresivo mediante el cual una organización pierde su capacidad de sostenerse económicamente en el tiempo. Este fenómeno no ocurre de manera inmediata, sino que se desarrolla a partir de la acumulación de dificultades financieras que afectan el equilibrio operativo del negocio y comprometen su permanencia en el mercado.

Desde esta perspectiva, el problema se evidencia cuando los ingresos obtenidos no logran cubrir de forma adecuada los costos operativos ni las obligaciones financieras adquiridas, generando tensiones en el cumplimiento de pagos a terceros y debilitando la estabilidad general del emprendimiento. En el caso de negocios del comercio minorista de prendas de vestir, esta situación resulta especialmente crítica debido a la alta competencia y a la necesidad constante de liquidez para mantener el flujo de operaciones.

En concordancia con Altman (1968), el fracaso financiero puede asociarse con la incapacidad de las empresas para mantener un desempeño económico sostenible, lo cual se



refleja en indicadores de deterioro financiero que incrementan la probabilidad de insolvencia y reducen las posibilidades de continuidad del negocio.

1.3.1 Consecuencias del fracaso financiero

El deterioro financiero de una empresa se manifiesta a través de diferentes efectos que tienden a agravarse con el tiempo. Entre los más relevantes se encuentra la iliquidez, entendida como la limitación para disponer de recursos en efectivo que permitan atender obligaciones inmediatas; la morosidad, relacionada con el incumplimiento o retraso en los pagos por parte de los clientes o de la propia organización; la insolvencia, que se presenta cuando la empresa no cuenta con capacidad para cubrir la totalidad de sus deudas; y la quiebra, considerada la etapa final del proceso de deterioro financiero, en la cual el negocio cesa sus actividades.

Estas condiciones suelen estar interrelacionadas y forman parte de un proceso continuo de debilitamiento económico que afecta directamente la sostenibilidad del emprendimiento y su permanencia en el mercado.

1.3.2. Modelos de predicción del fracaso financiero

El estudio del fracaso financiero ha sido abordado ampliamente mediante modelos cuantitativos desarrollados en la literatura financiera, los cuales permiten anticipar situaciones de riesgo empresarial a partir del análisis de información contable.

En este sentido, el modelo Z-Score de Altman (1968) constituye uno de los enfoques más utilizados, ya que integra diferentes razones financieras relacionadas con liquidez, rentabilidad y endeudamiento para estimar la probabilidad de quiebra de una empresa. De manera complementaria, Beaver (1966) plantea un enfoque basado en el análisis individual de ratios financieros, destacando la utilidad de indicadores como el flujo de efectivo para identificar señales tempranas de fracaso empresarial. Por su parte, Ohlson (1980) propone un modelo probabilístico



de tipo logit que incorpora múltiples variables financieras para estimar la probabilidad de insolvencia corporativa.

Estos modelos han sido ampliamente reconocidos por su capacidad para identificar patrones de deterioro financiero en etapas tempranas del ciclo empresarial.

1.3.3 Estudios en pymes latinoamericanas

En el contexto de las pequeñas y medianas empresas en América Latina, diversos estudios han evidenciado que el fracaso financiero se encuentra estrechamente vinculado con limitaciones estructurales en la gestión administrativa y financiera. Entre los factores más recurrentes se identifican problemas de liquidez, altos niveles de morosidad en la cartera de clientes y deficiencias en la planificación financiera.

Asimismo, se ha observado que muchas pymes dependen de fuentes de financiamiento informal, lo cual incrementa su vulnerabilidad ante cambios en el entorno económico y reduce su capacidad de inversión y crecimiento. En países como Ecuador, Colombia, Perú y México, estas condiciones se asocian frecuentemente con dificultades en la administración del flujo de caja y con una elevada tasa de cierre de negocios en el corto y mediano plazo.

En conjunto, estos estudios reflejan que el fracaso financiero en la región no solo responde a factores internos de gestión, sino también a limitaciones del entorno económico y del acceso al sistema financiero formal.

1.3.4 Relación con pequeños emprendimientos comerciales

En el caso de los pequeños emprendimientos del sector comercial, el fracaso financiero se relaciona directamente con la forma en que se gestionan las ventas a crédito y el control de



la cartera de clientes. Una evaluación inadecuada del riesgo crediticio puede generar incrementos en los niveles de morosidad, afectando de manera directa la liquidez del negocio.

Esta situación limita la disponibilidad de recursos necesarios para la reposición de inventario, el pago a proveedores y el sostenimiento de las operaciones diarias. En el sector del comercio minorista de prendas de vestir, donde la rotación de productos y el flujo constante de efectivo son fundamentales, este problema puede comprometer seriamente la continuidad del negocio.

Por lo tanto, el análisis del fracaso financiero permite comprender cómo las decisiones relacionadas con el crédito influyen en la estabilidad económica de los emprendimientos y en su capacidad de permanencia en el mercado.

1.4 Análisis Crediticio

1.4.1 Definición

El análisis crediticio es un proceso técnico mediante el cual las instituciones financieras o empresas evalúan la capacidad de un solicitante para cumplir con sus obligaciones de pago, considerando tanto variables cuantitativas como cualitativas. Este análisis incluye la revisión de información financiera, historial crediticio y factores económicos, con el fin de estimar la probabilidad de incumplimiento (Banco de Pagos Internacionales, 2021).

Desde una perspectiva más integral, el análisis crediticio también implica el uso de modelos estadísticos y herramientas de evaluación de riesgo que permiten medir la solvencia del prestatario y apoyar la toma de decisiones financieras (European Banking Authority, 2020).



1.4.2 Importancia del análisis crediticio

El análisis crediticio es fundamental para garantizar la estabilidad financiera de las instituciones y reducir pérdidas asociadas al incumplimiento. Su importancia radica en que permite:

- Evaluar la capacidad real de pago del solicitante
- Reducir la probabilidad de morosidad
- Mejorar la calidad de la cartera crediticia
- Optimizar la toma de decisiones financieras

Según el Banco Central Europeo (2022), una adecuada evaluación del crédito contribuye a la estabilidad del sistema financiero al minimizar riesgos sistémicos derivados del sobreendeudamiento.

Asimismo, el análisis crediticio facilita la asignación eficiente de recursos financieros, permitiendo que el crédito se otorgue a quienes tienen mayor probabilidad de cumplir con sus obligaciones (Banco Interamericano de Desarrollo, 2021).

1.4.3 Modelos del análisis crediticio: las 5C del crédito

El modelo de las 5C del crédito es uno de los enfoques más utilizados para evaluar el riesgo crediticio de manera integral. Este modelo considera cinco dimensiones clave:

1. Carácter

Evalúa la reputación y confiabilidad del solicitante, basada en su historial de cumplimiento de obligaciones financieras (Federal Reserve System, 2022).

2. Capacidad

Analiza la habilidad del solicitante para generar ingresos suficientes que le permitan cumplir con sus compromisos financieros.



3. Capital

Hace referencia al nivel de recursos propios o patrimonio del solicitante, lo cual refleja su solidez financiera.

4. Colateral

Corresponde a los activos que se ofrecen como garantía para respaldar el crédito.

5. Condiciones

Incluye factores externos como el entorno económico, el sector productivo y las condiciones del mercado.

De acuerdo con la Superintendencia de Bancos del Ecuador (2022), este modelo permite realizar evaluaciones más completas al integrar variables financieras y no financieras.

1.4.4 Riesgo Crediticio.

El riesgo crediticio se define como la posibilidad de que un prestatario incumpla total o parcialmente sus obligaciones de pago en el tiempo acordado, generando pérdidas para el acreedor (Banco de España, 2021).

Este riesgo está influenciado por factores como:

- La capacidad de pago del deudor
- El nivel de endeudamiento
- La estabilidad de ingresos
- Las condiciones económicas

Una adecuada gestión del riesgo crediticio implica la implementación de modelos de evaluación, seguimiento continuo y estrategias de mitigación, como diversificación de cartera y establecimiento de garantías (Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, 2023).



1.5 Relación entre el análisis crediticio y el fracaso financiero.

La relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos se fundamenta en el impacto que tiene la adecuada o inadecuada evaluación del crédito sobre la estabilidad económica del negocio. En este sentido, el análisis crediticio constituye una herramienta clave para estimar la capacidad de pago de los clientes y reducir el riesgo de incumplimiento, especialmente en contextos donde la venta a crédito es una práctica frecuente.

Cuando el crédito es otorgado sin una evaluación adecuada, es decir, sin considerar factores como los ingresos, el historial de pago o el nivel de endeudamiento, se incrementa la probabilidad de incumplimiento por parte de los clientes, lo que eleva el riesgo financiero para el negocio (Gitman & Zutter, 2016). Esta situación da lugar a la morosidad, entendida como el retraso en el cumplimiento de las obligaciones de pago, lo que afecta directamente la calidad de la cartera de clientes.

La morosidad genera efectos negativos en la liquidez de los emprendimientos, ya que limita la disponibilidad de efectivo necesario para cubrir gastos operativos, adquirir inventario o cumplir con obligaciones financieras. En este contexto, la gestión ineficiente de las cuentas por cobrar puede provocar desequilibrios en el flujo de caja, afectando la capacidad del negocio para operar con normalidad (Ross et al., 2019).

A medida que los problemas de liquidez se intensifican, los emprendimientos enfrentan mayores dificultades para sostener sus actividades en el tiempo. La falta de recursos líquidos puede derivar en retrasos en pagos a proveedores, reducción de operaciones o incluso la paralización del negocio. En este escenario, la persistencia de problemas financieros puede



conducir al fracaso financiero, entendido como la incapacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y mantener un desempeño económico sostenible (Altman, 1968).

En consecuencia, se evidencia una relación directa entre un inadecuado análisis crediticio y el fracaso financiero, mediada por la morosidad y la falta de liquidez. Por ello, la implementación de mecanismos adecuados de evaluación crediticia no solo contribuye a reducir el riesgo de incumplimiento, sino que también fortalece la estabilidad financiera de los emprendimientos, permitiendo una mejor gestión de los recursos y una mayor sostenibilidad en el tiempo.

1.6 Conceptualización de variables

En el presente estudio, centrado en el análisis del fracaso financiero en emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir, resulta fundamental definir y delimitar las variables que permiten comprender este fenómeno. La conceptualización de variables facilita la identificación de los elementos clave de análisis, así como la relación existente entre ellos, lo que constituye la base para el desarrollo metodológico de la investigación.

En el presente estudio, el análisis crediticio de los clientes se considera como la variable independiente, debido a que representa el conjunto de prácticas aplicadas por los emprendimientos para evaluar el riesgo al otorgar crédito. Por su parte, el fracaso financiero constituye la variable dependiente, en la medida en que refleja los efectos asociados a la gestión del crédito sobre la liquidez, rentabilidad y sostenibilidad del negocio. Esta relación permite analizar el grado de asociación existente entre ambas variables dentro del contexto de estudio.

Variable Independiente: Análisis crediticio de clientes

Variable Dependiente: Fracaso financiero



CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

2.1 Enfoque de la Investigación

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo, debido a que se centra en la obtención y análisis de datos numéricos con el propósito de determinar la relación existente entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir. Este enfoque permite la medición objetiva de las variables de estudio y la contrastación de hipótesis mediante el uso de técnicas estadísticas (Hernández Sampieri *et al.*, 2014).

A través de este enfoque, se analizan los elementos vinculados a la gestión del crédito otorgado a los clientes y su influencia en la estabilidad financiera de los emprendimientos, lo que facilita la identificación de patrones de comportamiento entre las variables analizadas.

2.2 Tipo de investigación

El estudio corresponde a una investigación de tipo aplicada, ya que está orientada a resolver una problemática específica dentro del ámbito empresarial. Este tipo de investigación se caracteriza por la generación de conocimientos útiles que pueden ser aplicados en la práctica para mejorar la toma de decisiones y la gestión organizacional (Ñaupas et al., 2018).

En este sentido, la investigación se enfocó en analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero

2.3 Nivel de Investigación.

La investigación es de nivel descriptivo–correlacional. En primer lugar, el nivel descriptivo permite detallar las características del análisis crediticio de los clientes y del comportamiento del



fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir (Arias, 2020).

En segundo lugar, el nivel correlacional posibilita establecer el grado de relación existente entre ambas variables de estudio, sin que ello implique la determinación de causalidad directa entre ellas (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

2.4 Diseño de Investigación.

El diseño de la investigación es no experimental y de corte transversal. Es no experimental debido a que las variables de estudio no son manipuladas deliberadamente, sino que se analizan tal como se presentan en su contexto natural dentro de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir, lo que permite observar el fenómeno sin intervención directa del investigador (Kerlinger & Lee, 2002).

Asimismo, el estudio es de corte transversal, ya que la recolección de información se realizó en un único momento del tiempo correspondiente al periodo 2025. Este tipo de diseño permite obtener una fotografía del comportamiento de las variables en un contexto específico, facilitando el análisis de la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018).

De esta manera, el diseño seleccionado resulta adecuado para analizar el fenómeno del fracaso financiero sin intervenir en el entorno de estudio, lo que garantiza la objetividad y consistencia de los resultados obtenidos.



2.5 Población y Muestra

2.5.1 Población

La población de estudio estuvo conformada por 18 emprendimientos dedicados al comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, provincia de Morona Santiago. Debido al número reducido de unidades de análisis, se trabajó con la totalidad de los emprendimientos identificados, por lo que no fue necesario aplicar un procedimiento de muestreo. En consecuencia, la investigación se desarrolló bajo un enfoque censal, permitiendo obtener información directa y representativa de la realidad estudiada, lo que contribuye a fortalecer la validez interna de los resultados obtenidos.

La delimitación adecuada de la población permitió establecer con claridad el alcance de la investigación y orientar el proceso de recolección de información hacia los actores vinculados con el fenómeno analizado. En este sentido Hernández Sampieri *et al.*, (2018) señalan que la población corresponde al conjunto de elementos o unidades que comparten características relacionadas con el objeto de estudio y sobre los cuales se pretende obtener información relevante.

En este contexto, la población estuvo integrada por emprendimientos que desarrollan actividades comerciales relacionadas con la venta minorista de prendas de vestir dentro del área urbana de Macas. Estos negocios constituyeron el universo de análisis de la investigación, debido a que representan el sector económico en el cual se estudió la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero de los emprendimientos comerciales. De acuerdo con Bernal (2016), la correcta definición de la población permite establecer los límites del estudio y facilita la obtención de resultados coherentes con los objetivos planteados.



2.5.2 Muestra

En la presente investigación no se estableció una muestra, debido a que se trabajó con la totalidad de la población, conformada por 18 emprendimientos del sector de comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas. Por esta razón, no fue necesario aplicar técnicas de muestreo ni seleccionar una parte representativa de la población.

En este sentido, el estudio se desarrolló bajo un enfoque censal, por lo que no fue necesario aplicar ningún tipo de muestreo. Esta decisión permite obtener información completa del universo de estudio y garantiza una mayor precisión en los resultados, al considerar a todos los elementos que conforman la población objeto de análisis.

2.6 Técnica e instrumentos de recolección de datos

2.6.1 Técnica: Encuesta

Para la recopilación de información en la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta, la cual permitió obtener datos directamente de los sujetos de estudio mediante la formulación de preguntas previamente estructuradas. Esta técnica es ampliamente utilizada en investigaciones de carácter social y económico, ya que facilita la recolección sistemática de información relacionada con percepciones, opiniones y prácticas de los participantes. Asimismo, permite el análisis cuantitativo de los datos obtenidos para comprender el comportamiento de las variables de estudio (Hernández Sampieri *et al.*, 2018)

En este caso, la encuesta fue aplicada a los propietarios o administradores de los emprendimientos dedicados al comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas. A través de esta técnica se obtuvo información relevante sobre el análisis crediticio de los



clientes, las prácticas de otorgamiento de crédito y las condiciones financieras de los emprendimientos.

2.6.2 Instrumento: Cuestionario estructurado

El instrumento utilizado fue un cuestionario estructurado, conformado por una serie de preguntas organizadas de manera lógica, orientadas a recopilar información específica sobre las variables de estudio. Este tipo de cuestionario permite estandarizar las respuestas de los participantes, facilitando el análisis estadístico y la comparación de resultados entre los sujetos investigados (Bernal, 2016)

El cuestionario incluyó ítems relacionados con el análisis crediticio de los clientes, tales como la evaluación de la capacidad de pago, la verificación de antecedentes crediticios y el seguimiento de pagos. Asimismo, incorporó aspectos relacionados con el fracaso financiero, como la liquidez, la rentabilidad y el cumplimiento de obligaciones del negocio.

2.7 Matriz de consistencia

La matriz de consistencia permite establecer la coherencia lógica entre el problema de investigación, los objetivos, las hipótesis y la operacionalización de las variables. En este sentido, se presenta a continuación la estructura metodológica que guía el presente estudio, asegurando la relación entre cada uno de sus elementos.

Tabla 1 *Matriz de consistencia resumida*

ELEMENTO	CONTENIDO
----------	-----------



PROBLEMA	¿De qué manera el análisis crediticio de los clientes se relaciona con el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, durante el periodo 2025?
OBJETIVO GENERAL	Analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, durante el periodo 2025.



HIPÓTESIS GENERAL	El análisis crediticio de los clientes se relaciona significativamente con el fracaso financiero de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas durante el periodo 2025.
--------------------------	--

Nota: Elaboración propia

Tabla 2 Variable independiente: Análisis crediticio de clientes

DIMENSIÓN	INDICADOR	ESCALA	ÍTEM (ENCUESTA)
Evaluación del cliente	Capacidad de pago	Likert 1 – 5	Ítem 1: En mi emprendimiento verifico la capacidad de pago del cliente antes de otorgar crédito.
Evaluación del cliente	Referencias comerciales	Likert 1 – 5	Ítem 2: En mi negocio, verifico las referencias comerciales de los clientes antes de otorgar crédito.



Políticas de crédito	Criterios de aprobación	Likert 1 – 5	Ítem 3: En mi emprendimiento, la aprobación de créditos se basa en políticas previamente establecidas.
Seguimiento y control	Registro de deudas	Likert 1 – 5	Ítem 4: Llevo un registro actualizado de los clientes que mantienen deudas pendientes.
Seguimiento y control	Control de cuentas por cobrar	Likert 1 – 5	Ítem 5: Realizo control periódico de las cuentas por cobrar en mi negocio.

Nota: Elaboración propia basada en revisión de literatura y objetivos de investigación.

Tabla 3 Variable dependiente: Fracaso financiero.

DIMENSIÓN	INDICADOR	ESCALA	ÍTEM (ENCUESTA)
Liquidez	Flujo de efectivo	Likert 1 – 5	El incumplimiento de pago de clientes afecta el flujo de efectivo de mi negocio.



Liquidez	Gastos operativos	Likert 1 – 5	Las ventas a crédito no recuperadas dificultan cubrir gastos operativos.
Morosidad	Retraso en pagos	Likert 1 – 5	Existe un alto nivel de clientes que se retrasan en sus pagos.
Morosidad	Recuperación de cartera	Likert 1 – 5	La recuperación de créditos suele tardar más de lo esperado.
Rentabilidad	Pérdidas económicas	Likert 1 – 5	El otorgamiento de crédito sin evaluación adecuada ha generado pérdidas económicas.
Riesgo financiero	Riesgo de fracaso	Likert 1 – 5	El mal análisis crediticio incrementa el riesgo de fracaso del negocio.

Nota: Elaboración propia basada en revisión de literatura y objetivos de investigación.

Tabla 4 Técnica e Instrumento

TÉCNICA	INSTRUMENTO
---------	-------------



Encuesta	Cuestionario estructurado con escala Likert
-----------------	---

Nota: Elaboración propia.

Como se observa en la matriz de consistencia, existe coherencia entre el problema de investigación, los objetivos, las hipótesis y la operacionalización de variables, lo que garantiza la validez metodológica del estudio y facilita la aplicación del instrumento de recolección de datos.

2.8 Validez y Confiabilidad

2.8.1 Validez

Para garantizar la validez, el cuestionario fue sometido a un proceso de validación mediante juicio de un experto, quien evaluó la pertinencia, claridad y coherencia de los ítems (Hernández Sampieri *et al.*, 2018).

En este proceso participó un profesional con conocimientos en investigación, quien analizó el contenido del cuestionario y emitió recomendaciones para su mejora.

La validación del instrumento fue realizada por el Msc. Luis Eduardo Solís Ganda, PhD, quien se desempeña como director de la Escuela de Negocios y cuenta con formación académica de cuarto nivel, así como experiencia en investigación y gestión empresarial. El experto efectuó una revisión detallada de cada uno de los ítems del cuestionario, evaluando su claridad, pertinencia y coherencia en relación con los objetivos del estudio. Como resultado de este proceso, se determinó que el instrumento se encuentra adecuadamente estructurado, por lo que no fue necesario realizar modificaciones, considerándose apto para su aplicación en el contexto de la investigación. La evidencia de este proceso de validación se presenta en el apartado de anexos del documento.



2.8.2 Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad del instrumento hace referencia al grado de consistencia interna de los ítems que conforman el cuestionario; es decir, a la capacidad del instrumento para generar resultados estables y coherentes al ser aplicado en condiciones similares. Para determinar este aspecto, se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, el cual permite evaluar la homogeneidad de las preguntas que miden una misma variable (Cronbach, 1951).

Objetivo del análisis

Evaluar la consistencia interna del instrumento aplicado, con el fin de determinar si los ítems que lo componen midieron de manera homogénea las variables de estudio: el análisis crediticio de los clientes y su relación con el fracaso financiero en el sector de prendas de vestir.

Método utilizado

Para determinar la confiabilidad del instrumento, se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, el cual se calculó a partir de la información recopilada mediante la encuesta aplicada a los emprendimientos del sector de comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas. Para realizar este análisis, inicialmente se asignaron valores numéricos a cada una de las respuestas de la escala tipo Likert utilizada en el cuestionario, donde 1 correspondió a “Totalmente en desacuerdo”, 2 a “en desacuerdo”, 3 “ni de acuerdo ni en desacuerdo”, 4 a “de acuerdo” y 5 a “totalmente de acuerdo”. Después de recolectar la información, los datos fueron organizados, tabulados y procesados en un programa estadístico, tomando en consideración los 10 ítems que conformaban el instrumento. A partir de ello, se aplicó el coeficiente, el cual permitió analizar la relación y coherencia existente entre las preguntas del cuestionario, considerando tanto la variación individual de cada ítem como la variación total del instrumento. Este procedimiento ayudó a comprobar si las preguntas evaluaban de manera uniforme las variables



planteadas en la investigación. Finalmente, el resultado obtenido reflejó un nivel adecuado de confiabilidad, evidenciando que el cuestionario presenta consistencia y estabilidad en las respuestas emitidas por los encuestados.

A continuación, se presenta la ecuación utilizada, la codificación de las respuestas y los resultados obtenidos del análisis de confiabilidad general del instrumento.

Ecuación 1 Alfa de Cronbach

$$\alpha = \frac{k}{k - 1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right)$$

Donde:

- k : número de ítems del instrumento
- S_i^2 : varianza de cada ítem
- S_T^2 : varianza total del instrumento

Tabla 5 Codificación de las respuestas

Alternativa	Valor numérico
Totalmente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
De acuerdo	4
Totalmente de acuerdo	5



Nota. Elaboración propia. Escala utilizada en el cuestionario aplicado a los emprendimientos del sector comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, 2025

Tabla 6 Resultados obtenidos del alfa de Cronbach

Estadístico	Resultado
Número de ítems	10
Alfa de Cronbach	0.86
Nivel de confiabilidad	Muy alta

Nota. Elaboración Propia a partir de los datos obtenidos en la encuesta aplicada a los emprendimientos del sector comercio minorista en la ciudad de Macas, 2025.

2.8.3 Interpretación del resultado

El valor obtenido del Alfa de Cronbach fue de 0.86, lo cual indicó una muy alta consistencia interna del instrumento.

De acuerdo con los criterios de interpretación comúnmente aceptados:

Tabla 7 interpretación del Alfa de Cronbach (Completa)

Rango	Interpretación	Decisión
≥ 0.90	Excelente	Instrumento aceptado
0.80 – 0.89	Muy buena (resultado obtenido: 0.86)	Instrumento aceptado



0.70 – 0.79	Aceptable	Instrumento aceptado
0.60 – 0.69	Cuestionable	Revisión recomendada
< 0.60	Inaceptable	Instrumento no válido

Nota. Adaptado de George y Mallery (2003). Processing and analyzing SPSS for Windows. Allyn & Bacon.

El resultado se ubicó en el rango de muy buena confiabilidad, evidenciando que los ítems del cuestionario mantuvieron una adecuada correlación entre sí.

2.9 Técnicas de análisis de datos

En primer lugar, se aplicó estadística descriptiva, mediante la elaboración de tablas y gráficos que faciliten la organización y presentación de los resultados obtenidos. Este tipo de análisis permitió describir las características principales de los datos recolectados y comprender el comportamiento general de las variables analizadas (Bernal, 2016)

Asimismo, se empleó medidas de tendencia central, como la media, mediana y moda, con el fin de resumir la información obtenida y determinar los valores representativos dentro del conjunto de datos analizados.

Finalmente, se realizó un análisis correlacional mediante el coeficiente de correlación de Pearson, el cual permitió determinar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas



El diseño metodológico adoptado permitió analizar de manera objetiva la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos del sector estudiado, garantizando coherencia entre el enfoque, las variables y las técnicas empleadas.

2.10 Operacionalización de variables

A continuación, se presenta la operacionalización de las variables de la investigación, en la cual se detallan la variable independiente “análisis crediticio de clientes” y la variable dependiente “fracaso financiero de los emprendimientos”, junto con sus dimensiones, indicadores e instrumentos de medición.

Tabla 8

Operacionalización de variable independiente

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems del cuestionario	Escala
Análisis crediticio de clientes	Evaluación del cliente	Capacidad de pago	Ítem 1: En mi emprendimiento verifico la capacidad de pago del cliente antes de otorgar crédito.	Likert 1-5



	Información del cliente	Referencias comerciales	Ítem 2: En mi negocio, verifico las referencias comerciales de los clientes antes de otorgar crédito.	Likert 1-5
	Políticas de crédito	Criterios de aprobación	Ítem 3: En mi emprendimiento, la aprobación de créditos se basa en políticas previamente establecidas.	Likert 1-5
	Seguimiento y control del crédito	Registro de deudas	Ítem 4: Llevo un registro actualizado de los clientes que mantienen deudas pendientes.	Likert 1-5
	Seguimiento y control del crédito	Control de cuentas por cobrar	Ítem 5: Realizo control periódico de las cuentas por cobrar en mi negocio.	Likert 1-5

Nota: Elaboración Propia basada en la revisión de literatura y objetivos de investigación



Tabla 9 Operacionalización de variable dependiente

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems (preguntas)	Escala
Fracaso financiero	Liquidez	Problemas de flujo de efectivo	El incumplimiento de pago de los clientes ha generado problemas en el flujo de efectivo de mi negocio.	Likert 1-5
	Rentabilidad	Dificultad para cubrir gastos operativos	Las ventas a crédito no recuperadas han generado dificultades para cubrir los gastos operativos de mi emprendimiento.	Likert 1-5
	Rentabilidad	Pérdidas económicas	El otorgamiento de crédito sin evaluación adecuada ha generado pérdidas económicas.	Likert 1-5



	Morosidad	Nivel de retraso en pagos	En mi emprendimiento, existe un alto nivel de clientes que se retrasan en sus pagos.	Likert 1-5
	Endeudamiento / solvencia	Recuperación tardía de cartera	La recuperación de las ventas a crédito suele tardar más de lo esperado en mi negocio.	Likert 1-5

Nota: Elaboración Propia basada en la revisión de literatura y objetivos de investigación

La operacionalización presentada permite estructurar la medición de las variables de estudio, facilitando la recolección de datos a través de encuestas dirigidas a los emprendedores del sector minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas.

CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

El presente capítulo presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos a partir de la aplicación del instrumento de recolección de datos a los emprendimientos del sector de comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas. La información recolectada fue organizada, clasificada y tabulada, y posteriormente representada mediante tablas y gráficos estadísticos, lo que permitió una visualización clara de los datos y facilitó su análisis.



El análisis de datos constituye una etapa fundamental del proceso investigativo, ya que permite transformar la información recolectada en resultados significativos que contribuyen a dar respuesta a los objetivos planteados. En este sentido, el uso de herramientas estadísticas facilita la identificación de patrones, tendencias y relaciones entre las variables de estudio, fortaleciendo la validez de los hallazgos y contribuyendo a la comprensión del fenómeno investigado (Hair et al., 2021).

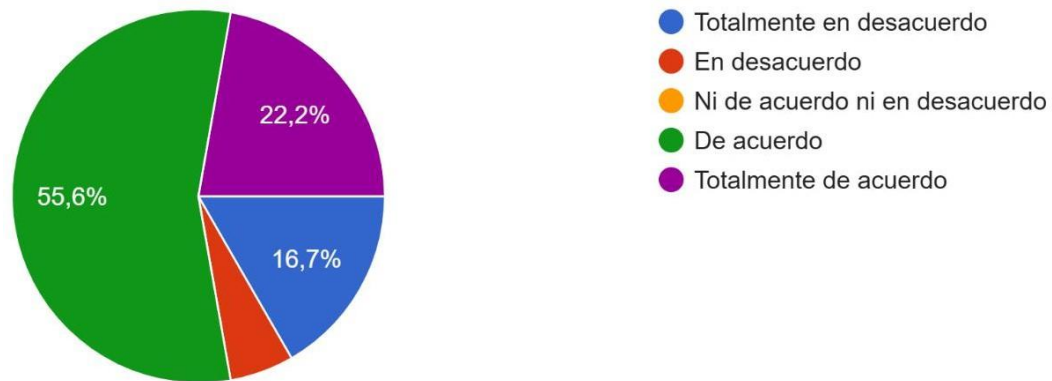
Asimismo, este capítulo permite examinar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero de los emprendimientos analizados, así como su influencia en la situación económica de los mismos. A través de la interpretación de los resultados, se busca identificar los principales factores que afectan la sostenibilidad y permanencia de estos negocios en el mercado local. El análisis de datos en investigaciones sociales permite comprender dinámicas y comportamientos dentro de contextos específicos, aportando evidencia para la toma de decisiones (Bryman, 2022)

De esta manera, el análisis realizado no se limita a la descripción de los resultados, sino que profundiza en su interpretación, generando conclusiones relevantes que contribuyen al entendimiento del comportamiento de los emprendimientos en la ciudad de Macas. En consecuencia, este capítulo constituye una base fundamental para la formulación de conclusiones y recomendaciones orientadas al fortalecimiento de la gestión empresarial.

3.1 Análisis de resultados por secciones

3.1.1 Interpretación de Resultados: Análisis Crediticio.

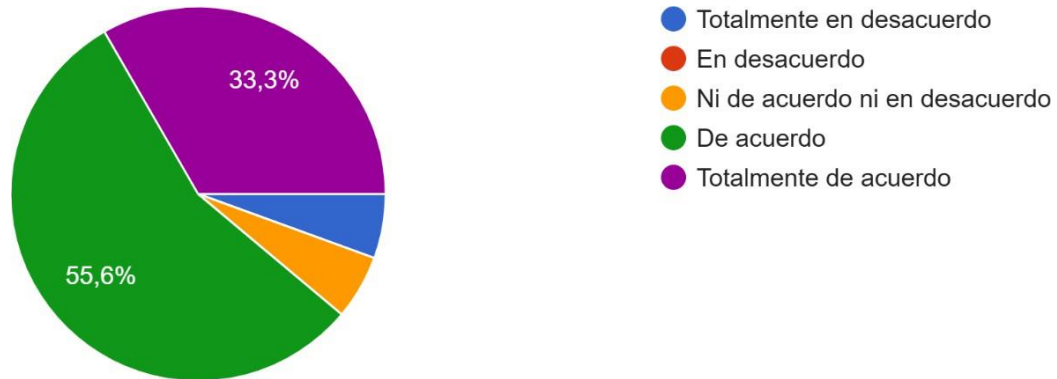
Figura 1: *En mi emprendimiento verifico la capacidad de pago del cliente antes de otorgar crédito.*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

Como se observa en el gráfico, el 55,6% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que en su emprendimiento se verifica la capacidad de pago del cliente antes de otorgar un crédito. Asimismo, el 22,2% indicó estar “Totalmente de acuerdo” con esta práctica. En contraste, un porcentaje minoritario equivalente al 16,7% señaló estar “Totalmente en desacuerdo”, evidenciando que no todos los emprendimientos aplican este tipo de verificación antes de conceder créditos a sus clientes.

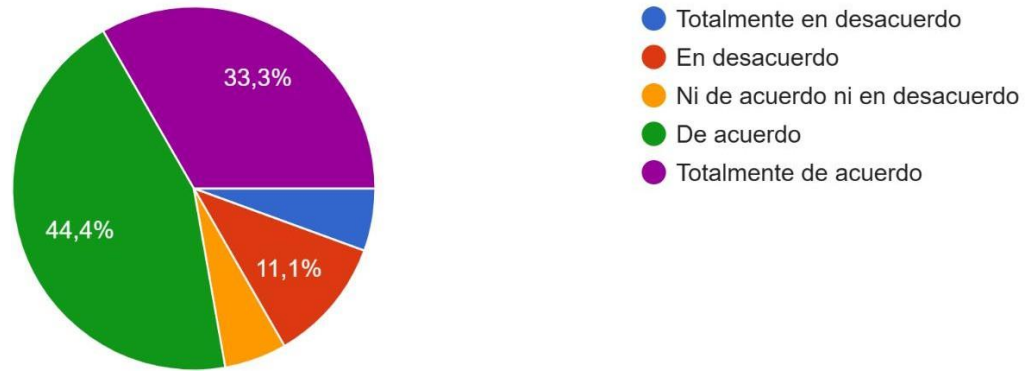
Figura 2: En mi negocio, verifico las referencias comerciales de los clientes antes de otorgar crédito



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

Como se evidencia en el gráfico, la mayoría de los emprendedores encuestados señaló que sí realiza la verificación de las referencias comerciales de los clientes antes de otorgar crédito. En este sentido, el 55,6% manifestó estar “De acuerdo”, mientras que el 33,3% indicó estar “Totalmente de acuerdo” con esta práctica. Por otro lado, un porcentaje reducido de participantes, equivalente al 5,6%, expresó estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”, y otro 5,6% señaló estar “Totalmente en desacuerdo”. Estos resultados reflejan que, en la mayoría de los emprendimientos analizados, existe una tendencia a considerar las referencias comerciales como un criterio importante al momento de conceder crédito a los clientes.

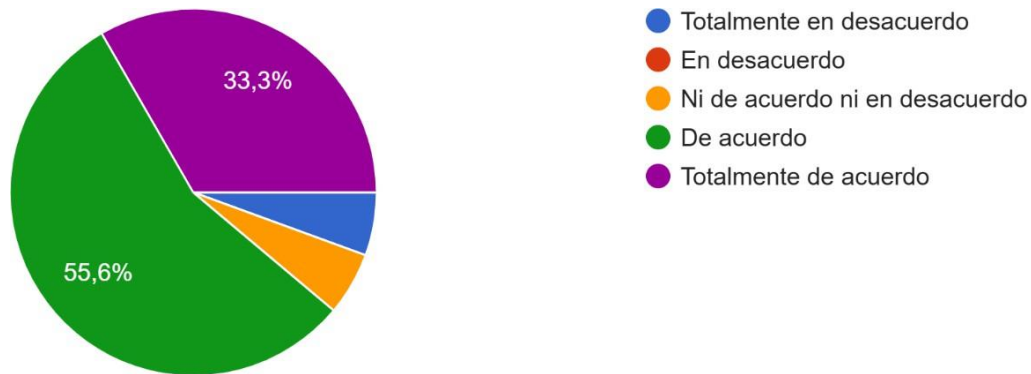
Figura 3: *En mi emprendimiento, la aprobación de créditos se basa en políticas previamente establecidas.*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

Como se observa en el gráfico, el 44,4% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que la aprobación de créditos en su emprendimiento se basa en políticas previamente establecidas. De igual manera, el 33,3% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, evidenciando que una parte importante de los negocios aplica criterios definidos para conceder créditos a sus clientes. Por otro lado, el 11,1% señaló estar “En desacuerdo”, mientras que un 5,6% expresó estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo” y otro 5,6% manifestó estar “Totalmente en desacuerdo”. Estos resultados reflejan que, aunque la mayoría de los emprendimientos cuenta con políticas para la aprobación de créditos, aún existen negocios que no aplican lineamientos claramente establecidos en este proceso.

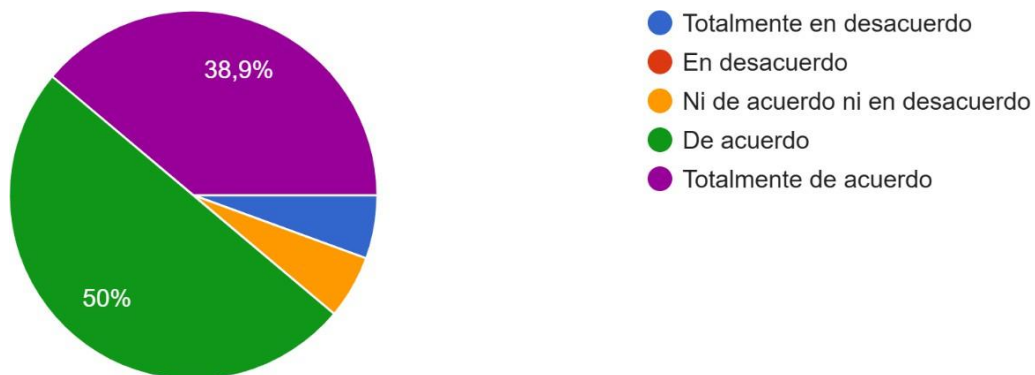
Figura 4 Llevo un registro actualizado de los clientes que mantienen deudas pendientes.



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

La información obtenida evidencia que la mayoría de los emprendedores mantiene un registro actualizado de los clientes que presentan deudas pendientes. En este sentido, el 55,6 % de los encuestados manifestó estar de acuerdo y el 33,3 % totalmente de acuerdo con esta práctica, lo que refleja que gran parte de los negocios reconoce la importancia de llevar un control de las cuentas por cobrar para dar seguimiento a los pagos pendientes y reducir el riesgo de morosidad

Figura 5: Realizo control periódico de las cuentas por cobrar en mi negocio.

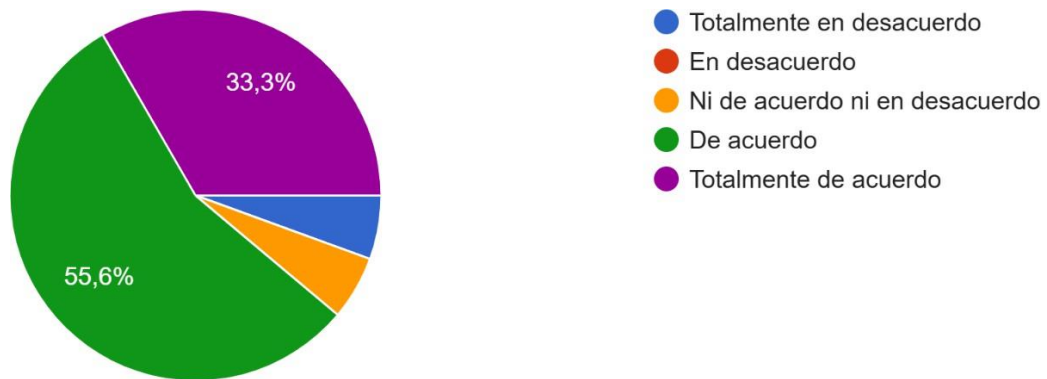


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.



Como se evidencia en el gráfico, el 50% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que realiza un control periódico de las cuentas por cobrar en su negocio. Asimismo, el 38,9% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, lo que demuestra que la mayoría de los emprendimientos mantiene seguimiento sobre los valores pendientes de pago por parte de sus clientes. Por otra parte, un 5,6% señaló estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”, mientras que otro 5,6% expresó estar “Totalmente en desacuerdo”. Estos resultados permiten identificar que, aunque la mayor parte de los emprendedores efectúa controles periódicos de las cuentas por cobrar, aún existen algunos negocios que no llevan un seguimiento constante de sus créditos otorgados.

Figura 6: *El incumplimiento de pago de los clientes ha generado problemas en el flujo de efectivo de mi negocio.*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

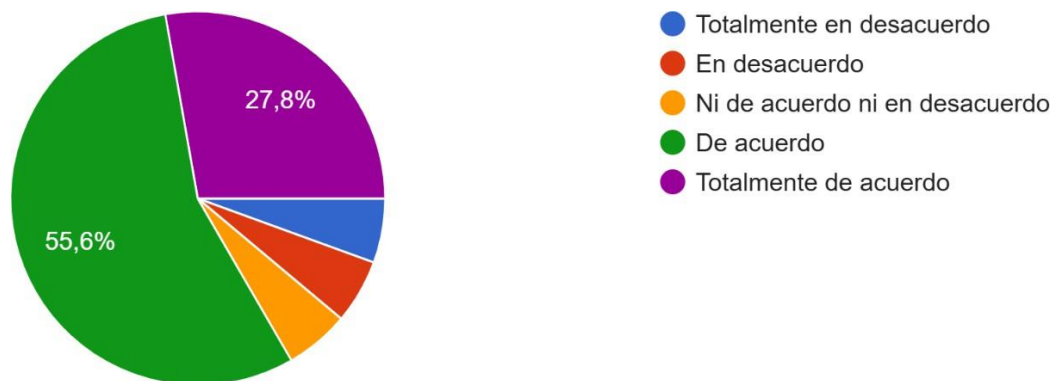
Como se observa en el gráfico, el 55,6% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que el incumplimiento de pago de los clientes ha generado problemas en



el flujo de efectivo de su negocio. De igual manera, el 33,3% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, evidenciando que la falta de pago por parte de los clientes afecta de manera significativa la estabilidad financiera de los emprendimientos. Por otro lado, un 5,6% expresó estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”, mientras que otro 5,6% señaló estar “Totalmente en desacuerdo”. Estos resultados reflejan que, para la mayoría de los negocios analizados, la morosidad de los clientes representa una dificultad importante en el manejo del efectivo y en el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

3.1.2. Interpretación de resultados: Fracaso Financiero

Figura 7: Las ventas a crédito no recuperadas han generado dificultades para cubrir los gastos operativos de mi emprendimiento.



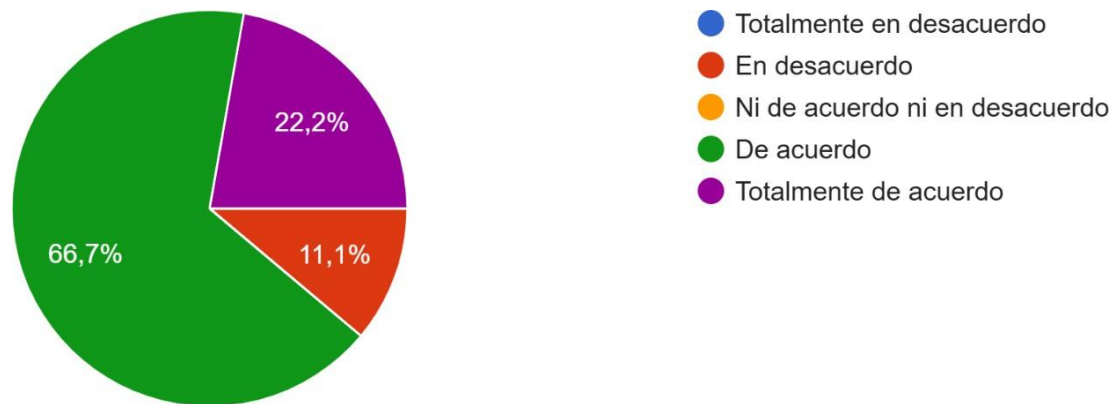
Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

El 55,6% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que las ventas a crédito no recuperadas han generado dificultades para cubrir los gastos operativos de su emprendimiento. Asimismo, el 27,8% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, evidenciando que



la falta de recuperación de los créditos otorgados afecta directamente la capacidad de los negocios para cumplir con sus obligaciones y mantener sus operaciones. Estos resultados reflejan que las cuentas incobrables representan una problemática importante para la estabilidad financiera de los emprendimientos analizados.

Figura 8: El otorgamiento de crédito sin evaluación adecuada ha generado pérdidas económicas.

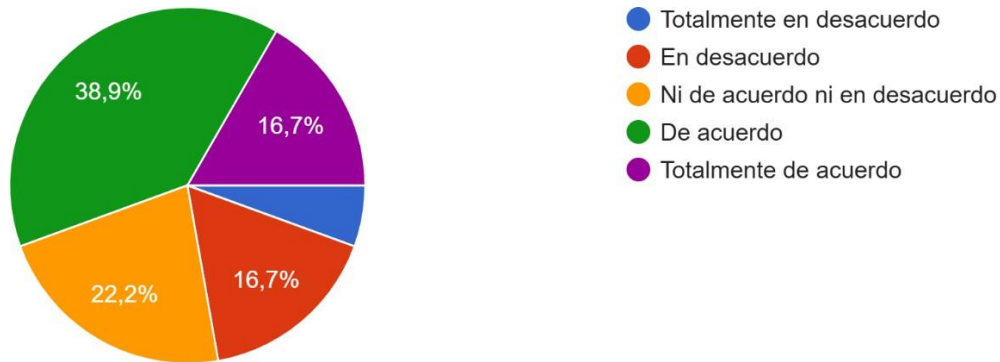


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

El gráfico con resultados nos arroja que el 66,7% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que el otorgamiento de crédito sin una evaluación adecuada ha generado pérdidas económicas en su negocio. De igual manera, el 22,2% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, lo que demuestra que la falta de un análisis previo al conceder créditos puede afectar negativamente la situación financiera de los emprendimientos. Por otro lado, el 11,1% señaló estar “En desacuerdo”, evidenciando que una minoría considera que esta práctica no ha ocasionado pérdidas económicas en su negocio.



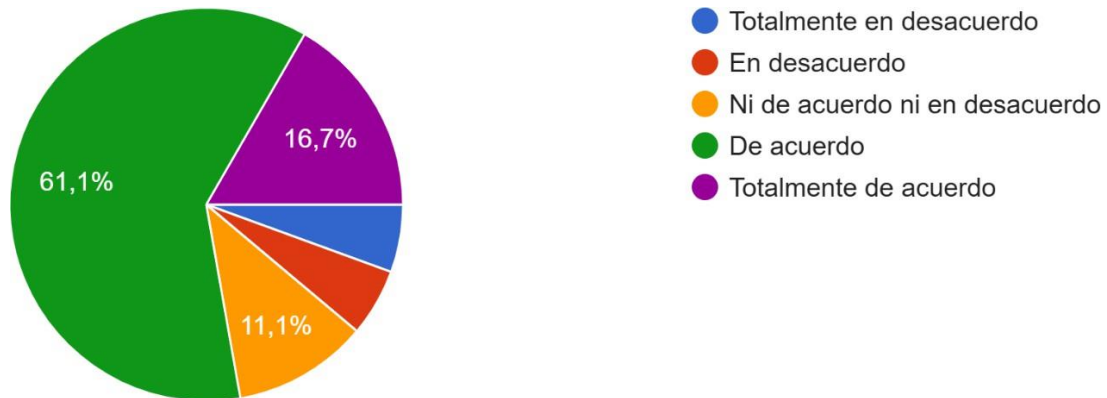
Figura 9: *En mi emprendimiento, existe un alto nivel de clientes que se retrasan en sus pagos.*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

Como se observa en el gráfico, el 38,9% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que en su emprendimiento existe un alto nivel de clientes que se retrasan en sus pagos. Asimismo, el 16,7% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, evidenciando que la morosidad representa una situación frecuente en varios de los negocios analizados. Por otro lado, el 22,2% expresó estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”, mientras que el 16,7% señaló estar “En desacuerdo”. Estos resultados reflejan que, aunque una parte importante de los emprendimientos enfrenta retrasos en los pagos de sus clientes, existen diferencias en la percepción de esta problemática entre los encuestados.

Figura 10: *La recuperación de las ventas a crédito suele tardar más de lo esperado en mi negocio.*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta realizada en Google Forms.

Como se evidencia en el gráfico, el 61,1% de los emprendedores encuestados manifestó estar “De acuerdo” con que la recuperación de las ventas a crédito suele tardar más de lo esperado en su negocio. Asimismo, el 16,7% indicó estar “Totalmente de acuerdo”, lo que refleja que la demora en el cobro de créditos constituye una dificultad frecuente para los emprendimientos analizados. Por otra parte, el 11,1% expresó estar “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”, evidenciando una posición neutral frente a esta situación. Estos resultados permiten identificar que, en la mayoría de los casos, la recuperación tardía de las ventas a crédito afecta el manejo oportuno de los recursos financieros del negocio.

3.2 Prueba de Hipótesis

3.2.1 *Aplicación del coeficiente de correlación de Pearson.*

Con la finalidad de determinar la relación existente entre las variables análisis crediticio y fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir de la ciudad de Macas, se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson. Este método estadístico



permite medir el grado de relación lineal entre dos variables cuantitativas, estableciendo si la relación es positiva, negativa o nula.

Para el análisis estadístico se consideraron los puntajes obtenidos a partir de la encuesta aplicada a los emprendimientos participantes. Cada variable estuvo conformada por varios ítems evaluados mediante escala de Likert, cuyos puntajes fueron sumados para obtener un valor total por variable en cada encuestado.

Tabla 10 Variables e ítems considerados para el análisis de Pearson

Variable	Ítems considerados	Puntaje promedio
Análisis crediticio	Ítems 1, 2, 3, 4 y 5	20.11
Fracaso financiero	Ítems 6, 7, 8, 9 y 10	19.17

Nota. Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la investigación.

Posteriormente, se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson para determinar la relación entre los puntajes obtenidos en la variable análisis crediticio y la variable fracaso financiero.

Tabla 11 Correlación de Pearson entre el análisis crediticio y el fracaso financiero

Variables	Análisis crediticio	Fracaso financiero
Correlación de Pearson	1	0.506
Sig. (bilateral)	—	0.032
N	18	18

Nota. Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en la encuesta aplicada a los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir de la ciudad de Macas.



Los resultados evidenciaron un coeficiente de correlación de Pearson de $r = 0.506$, lo cual indica una correlación positiva moderada entre las variables estudiadas. Asimismo, el valor de significancia bilateral fue $p = 0.032$, siendo inferior al nivel de significancia de 0.05. En consecuencia, se determina que existe una relación estadísticamente significativa entre el análisis crediticio y el fracaso financiero en los emprendimientos analizados.

3.3 Comprobación de la hipótesis mediante el coeficiente de correlación de Pearson.

El coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue $r = 0.506$, lo que evidencia la existencia de una relación positiva moderada entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero. Asimismo, el nivel de significancia bilateral obtenido fue $p = 0.032$, valor inferior a 0.05, lo que permite establecer que la relación entre ambas variables es estadísticamente significativa. En consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación, reconociendo que el análisis crediticio constituye un factor asociado al fracaso financiero; sin embargo, no debe considerarse como el único elemento determinante, debido a que también intervienen otros factores financieros, administrativos y comerciales.

3.4 Discusión de Resultados Generales

Los resultados obtenidos guardan coherencia con investigaciones previas realizadas en el contexto latinoamericano. González y Rodríguez (2022) identificaron que, entre los factores determinantes del fracaso empresarial en pymes latinoamericanas, la inadecuada gestión financiera y el escaso control de cuentas por cobrar ocupan un lugar preponderante, lo cual es consistente con los hallazgos del presente estudio. Asimismo, la CEPAL (2023) señala que las micro y pequeñas empresas del sector comercial en la región presentan debilidades estructurales en la planificación financiera, situación que limita su capacidad de respuesta ante shocks de



liquidez. En el plano metodológico, el coeficiente $r = 0.506$ ($p = 0.032$) obtenido indica una correlación positiva moderada, lo que sugiere que el análisis crediticio explica de manera parcial la variabilidad del fracaso financiero. Esta magnitud es consistente con lo reportado por Díaz y Ramos (2021), quienes en un estudio sobre gestión del capital de trabajo en pymes encontraron correlaciones similares entre el control de cuentas por cobrar y los problemas de liquidez empresarial.

Asimismo, los resultados obtenidos permitieron analizar la relación entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir de la ciudad de Macas. A partir de la información recopilada, se identificaron debilidades en la gestión financiera de varios negocios, principalmente en aspectos relacionados con la planificación financiera, el control de ingresos y egresos y el manejo de cuentas por cobrar.

En este contexto, varios emprendedores manifestaron que no realizan de manera permanente una planificación financiera ni mantienen registros organizados de sus operaciones económicas, situación que dificulta la toma de decisiones oportunas dentro de sus negocios. Estos resultados guardan relación con lo planteado por Gitman y Zutter (2016), quienes señalan que una adecuada gestión financiera constituye un elemento fundamental para garantizar la estabilidad y sostenibilidad de las organizaciones.

Por lo que, se evidenciaron dificultades relacionadas con la liquidez, reflejadas en la limitada capacidad de algunos emprendimientos para cubrir gastos operativos y cumplir oportunamente con obligaciones como el pago a proveedores. Esta situación coincide con lo expuesto por Ross et al. (2019), quienes sostienen que los problemas de liquidez representan un importante indicador de riesgo financiero dentro de las organizaciones.



En relación con el análisis crediticio, los resultados muestran que varios emprendimientos presentan limitaciones en la aplicación de prácticas formales para evaluar a los clientes antes de otorgar crédito. Entre las principales debilidades identificadas se encuentran la escasa verificación de la capacidad de pago, el limitado seguimiento de las cuentas por cobrar y el control insuficiente de clientes morosos. Estas deficiencias pueden generar retrasos en la recuperación de dinero y afectar la estabilidad financiera de los negocios.

Para determinar la relación entre las variables estudiadas, se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson a partir de los puntajes obtenidos en la encuesta aplicada a los 18 emprendimientos participantes. Los resultados evidenciaron un coeficiente de correlación de $r = 0.506$ y un nivel de significancia bilateral de $p = 0.032$, valor inferior a 0.05. Esto demuestra la existencia de una correlación positiva moderada y estadísticamente significativa entre el análisis crediticio y el fracaso financiero.

En consecuencia, se acepta la hipótesis alternativa, estableciendo que el análisis crediticio de los clientes se relaciona con el fracaso financiero de los emprendimientos estudiados. Sin embargo, aunque el análisis crediticio constituye un factor asociado a la estabilidad económica de los negocios, no debe considerarse como el único elemento determinante, debido a que también intervienen otros factores como la planificación financiera, el control de recursos, la gestión administrativa, la competencia y las variaciones de la demanda.

PROPUESTA

Título:

Estrategia de gestión del análisis crediticio para fortalecer la estabilidad financiera de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas, periodo 2026



Fundamentación de la propuesta

Los resultados de la investigación evidenciaron que los emprendimientos presentan debilidades en la gestión financiera, especialmente en el control de ingresos, liquidez y cumplimiento de obligaciones. Asimismo, se identificó una limitada aplicación de prácticas formales de análisis crediticio, lo que incrementa el riesgo de morosidad y afecta la estabilidad económica del negocio.

En este contexto, la presente propuesta se orienta al fortalecimiento del análisis crediticio de los clientes como un componente clave dentro de la gestión financiera, con el fin de mejorar el control de las cuentas por cobrar, reducir el riesgo de incumplimiento y contribuir a la sostenibilidad de los emprendimientos.

La propuesta se sustenta en los resultados obtenidos mediante el coeficiente de correlación de Pearson, donde se evidenció una relación positiva moderada y estadísticamente significativa entre el análisis crediticio y el fracaso financiero ($r = 0.506$; $p = 0.032$). Estos resultados reflejan la importancia de fortalecer las prácticas de evaluación y control del crédito dentro de los emprendimientos estudiados.

Objetivo de la propuesta

Objetivo general

Diseñar una estrategia de gestión del análisis crediticio que contribuya a mejorar la estabilidad financiera de los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir en la ciudad de Macas.

Objetivos específicos

- Establecer procedimientos básicos para la evaluación del crédito otorgado a los clientes.
- Implementar mecanismos de control de cuentas por cobrar.



- Reducir el riesgo de morosidad mediante el seguimiento de pagos.
- Fortalecer la toma de decisiones financieras relacionadas con el otorgamiento de crédito.

Descripción de la propuesta

La estrategia propuesta ha sido diseñada considerando las condiciones específicas del contexto de Macas, Morona Santiago, donde los emprendimientos del comercio minorista de prendas de vestir operan predominantemente de forma presencial, con registros informales y clientela habitual de ciclo de pago quincenal o mensual —vinculado frecuentemente a fechas de cobro de sueldos, remesas o actividades agropecuarias de la región—. En este entorno, la evaluación crediticia no requiere herramientas sofisticadas: basta con un proceso sistemático, documentado y consistente que permita al emprendedor tomar decisiones informadas al momento de otorgar crédito. Las herramientas propuestas son deliberadamente sencillas (fichas físicas o digitales de bajo costo), adaptadas a la capacidad operativa real de estos negocios.

Componente 1: Evaluación del cliente

Objetivo: Analizar el riesgo antes de otorgar crédito.

Actividades:

- Elaboración de una ficha de cliente, que incluya:
 - Datos personales
 - Actividad económica
 - Nivel de ingresos estimados
 - Referencias personales o comerciales
- Evaluación básica de la capacidad de pago del cliente.
- Clasificación de clientes según nivel de riesgo (alto, medio, bajo).

Resultado esperado: Reducción de otorgamiento de crédito a clientes de alto riesgo.

Componente 2: Políticas de crédito



Objetivo: Establecer reglas claras para el otorgamiento de crédito.

Actividades:

- Definición de límites de crédito según el perfil del cliente.
- Establecimiento de plazos de pago (ejemplo: 15, 30 días).
- Formalización de condiciones de venta a crédito (acuerdos simples o registros).
- Definición de criterios para aprobación o rechazo del crédito.

Resultado esperado: Mayor control y estandarización en las decisiones de crédito.

Componente 3: Control y seguimiento de cuentas por cobrar

Objetivo: Reducir la morosidad y mejorar la liquidez.

Actividades:

- Registro sistemático de ventas a crédito.
- Elaboración de un calendario de cobranzas.
- Identificación de clientes morosos.
- Aplicación de acciones de seguimiento:
 - Recordatorios de pago
 - Contacto directo con el cliente
- Evaluación mensual de la cartera vencida.

Resultado esperado: Disminución de retrasos en pagos y mejora en la liquidez.

Para medir la efectividad de la propuesta, se plantean los siguientes indicadores:

Tabla 12 3A. Indicadores de evaluación con metas cuantificadas

Indicador	Fórmula de medición	de Línea base estimada	Meta a 6 meses	Responsable
-----------	---------------------	------------------------	----------------	-------------



% de clientes evaluados antes de otorgar crédito	(Clientes evaluados / Total clientes con crédito) × 100	~30%	≥ 80%	Emprendedor
Índice de morosidad	(Cuentas vencidas > 30 días / Total cuentas por cobrar) × 100	~35%	≤ 15%	Emprendedor
Tiempo promedio de recuperación de cartera	Días promedio desde la venta a crédito hasta el cobro efectivo	~45 días	≤ 25 días	Emprendedor
% de clientes con registro actualizado	(Clientes registrados / Total clientes con crédito activo) × 100	~50%	100%	Emprendedor
Disponibilidad de liquidez operativa	Percepción del propietario: suficiente para cubrir gastos del mes (Sí/No)	~40% responde Sí	≥ 75% responde Sí / contacto directo	Emprendedor

Nota. Las líneas base son estimaciones derivadas de los resultados de la encuesta aplicada. Las metas son referenciales y deben ajustarse según la realidad operativa de cada negocio.

Tabla 13 3B. Cronograma de implementación (3 meses)

Actividad	MES 1			MES 2			MES 3		
	S1	S2	S3-4	S1	S2	S3-4	S1	S2	S3-4
Diseño de ficha de evaluación de cliente (basada en 5C)	✓	✓							
Definición y documentación de políticas de crédito internas		✓	✓						
Implementación del registro de ventas a crédito			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓



Socialización del proceso con el personal (si aplica)			✓						
Elaboración de calendario de cobranzas mensual				✓		✓		✓	
Primer seguimiento a clientes morosos					✓	✓			
Primera evaluación de cartera vencida						✓			
Segundo ciclo de evaluación y seguimiento							✓	✓	
Evaluación de resultados vs. indicadores propuestos									✓

Nota. Cronograma estimado para un emprendimiento individual.

Tabla 14 3C. Presupuesto referencial de implementación

Concepto	Descripción	Costo unitario (USD)	Costo total (USD)
Diseño de formatos	Ficha de cliente, políticas de crédito, calendario de cobranzas (impresión)	\$5,00	\$15,00
Capacitación del propietario	Taller de 2 horas sobre análisis crediticio básico y gestión de cobros (presencial o virtual)	\$30,00	\$30,00
Herramienta digital básica	Hoja de cálculo Excel para registro de clientes y cartera vencida (plantilla configurable)	\$0,00	\$0,00
Asesoría de seguimiento (mensual)	Revisión de indicadores por consultor o tutor universitario (3 sesiones)	\$20,00	\$60,00
Materiales de oficina	Cuaderno de registro, esferos, folder de archivo	\$5,00	\$5,00



TOTAL			\$110,00
--------------	--	--	----------

Nota. Presupuesto estimado para un emprendimiento individual. Costos pueden variar según el tamaño del negocio y disponibilidad de herramientas tecnológicas propias. Elaboración propia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Finalmente, respecto al objetivo específico 1: Procedimientos de análisis crediticio, se identificó que la mayoría de los emprendimientos aplica al menos algunos procedimientos de análisis crediticio, tales como la verificación de referencias comerciales (88,9% de acuerdo o totalmente de acuerdo) y el registro de deudas pendientes (88,9%). No obstante, se evidenciaron debilidades en la formalización de políticas de crédito escritas y en la verificación sistemática de la capacidad de pago, aspectos que en un porcentaje de negocios se realizan de manera informal o subjetiva.

En cuanto al objetivo específico 2: Nivel de morosidad, se constató la existencia de un nivel moderado de morosidad en los emprendimientos estudiados. El 55,6% de los encuestados reconoció un alto nivel de clientes con retraso en pagos, y el 77,8% indicó que la recuperación de ventas a crédito tarda más de lo esperado. Estos resultados sugieren que la morosidad constituye un problema recurrente que afecta el flujo de efectivo y la capacidad operativa de los negocios.

De igual manera, para el objetivo específico 3: Incidencia de la morosidad en el fracaso financiero, se determinó que la morosidad incide directamente en la estabilidad financiera de los emprendimientos. El 88,9% de los encuestados señaló que el incumplimiento de pagos genera problemas en el flujo de efectivo, y el 83,4% indicó que las ventas a crédito no recuperadas dificultan la cobertura de gastos operativos. Asimismo, el 88,9% reconoció que el crédito



otorgado sin evaluación adecuada ha generado pérdidas económicas, lo que evidencia una cadena causal entre la gestión deficiente del crédito y el deterioro financiero del negocio.

Y por último con el objetivo específico 4 y Objetivo general: Relación entre variables; se determinó que, mediante la aplicación del coeficiente de correlación de Pearson, existe una relación positiva moderada y estadísticamente significativa entre el análisis crediticio de los clientes y el fracaso financiero en los emprendimientos estudiados ($r = 0.506$; $p = 0.032 < 0.05$). En consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación. Este resultado confirma que una mayor debilidad en las prácticas de análisis crediticio se asocia con mayor riesgo de fracaso financiero; Sin embargo, dado que el coeficiente indica una correlación moderada, se reconoce que el fracaso financiero es un fenómeno multicausal en el que también intervienen factores administrativos, comerciales y del entorno que escapan al alcance de esta investigación.

Recomendaciones

Se recomienda que los emprendimientos implementen procedimientos básicos de análisis crediticio antes de otorgar créditos a sus clientes, considerando aspectos como la capacidad de pago, antecedentes de cumplimiento y nivel de endeudamiento, con el propósito de reducir el riesgo de morosidad. His

Se sugiere fortalecer la gestión financiera de los negocios mediante la elaboración de registros organizados de ingresos y egresos, planificación financiera periódica y control constante de cuentas por cobrar, a fin de mejorar la toma de decisiones y la estabilidad económica de los emprendimientos.

Es importante que los emprendedores desarrollen estrategias de seguimiento y recuperación de cartera vencida, permitiendo mantener un flujo adecuado de efectivo y disminuir problemas relacionados con la liquidez.



Se recomienda que futuras investigaciones amplíen el estudio incorporando otras variables relacionadas con el fracaso financiero, como la gestión administrativa, el nivel de ventas, la competencia y el manejo de inventarios, con el fin de obtener una visión más integral sobre los factores que afectan la sostenibilidad de los emprendimientos comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 589–609. <https://doi.org/10.2307/2978933>

Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2007). *Management control systems*. McGraw-Hill.

Arias, F. G. (2020). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica* (7.ª ed.). Episteme.

Banco Mundial. (2022). *Small and medium enterprises (SMEs) finance: Improving access to finance for SMEs*. <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>

Bernal, C. A. (2016). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (4.ª ed.). Pearson Educación.

Bongomin, G. O. C., Ntayi, J. M., Munene, J. C., & Malinga, C. A. (2021). Financial literacy in emerging economies. *International Journal of Bank Marketing*. <https://doi.org/10.1108/IJBM-09-2020-0477>

Bryman, A. (2022). *Social research methods* (6th ed.). Oxford University Press.

Castro, R., & Villalobos, M. (2022). Control interno y gestión administrativa en pequeñas empresas. *Revista Iberoamericana de Contabilidad y Gestión*, 20(39).

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2023). *Perspectivas del comercio minorista y las pymes en América Latina*. Naciones Unidas.



- Coulter, R. (2021). *Administración*. Pearson.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2021). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (6th ed.). SAGE.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16, 297–334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Díaz, M., & Ramos, J. (2021). Gestión del capital de trabajo y liquidez empresarial en pymes. *Contaduría y Administración*. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.3021>
- Etikan, I., & Bala, K. (2020). Sampling and sampling methods. *Biometrics & Biostatistics International Journal*, 9(5). <https://doi.org/10.15406/bbij.2020.09.00267>
- Fondo Monetario Internacional. (2022). *Financial inclusion and financial literacy*. <https://www.imf.org>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de administración financiera* (14.^a ed.). Pearson Educación.
- Global Entrepreneurship Research Association. (2023). *Global entrepreneurship monitor*. <https://www.gemconsortium.org>
- Global Financial Literacy Excellence Center. (2020). *Financial literacy around the world*. GFLEC / TIAA.
- Global Financial Literacy Excellence Center. (2021). *Global financial literacy report*. GFLEC / TIAA.
- González, L., & Rodríguez, P. (2022). Factores determinantes del fracaso empresarial en pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. *Revista Latinoamericana de Administración*. <https://doi.org/10.1108/LAAR-2022-0015>



Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2021). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.

Ivanov, D., & Dolgui, A. (2020). Viability of supply chain. *International Journal of Production Research*, 58(10), 2094–2915. <https://doi.org/10.1080/00207543.2020.1734343>

Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2020). Financial education impacts. *World Bank Economic Review*. <https://doi.org/10.1093/wber/lhz008>

Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Investigación del comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales* (4.ª ed.). McGraw-Hill.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15.ª ed.). Pearson.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.

Lusardi, A. (2020). Financial literacy and the need for financial education. *Journal of Economic Perspectives*, 34(4), 5–24. <https://doi.org/10.1257/jep.34.4.5>

Malhotra, N. K. (2019). *Investigación de mercados* (6.ª ed.). Pearson Educación.

McKinsey & Company. (2021). *The state of fashion 2021*. <https://www.mckinsey.com>

Morgan, P. J., & Long, T. Q. (2020). Financial literacy, financial inclusion, and savings behavior. *Journal of Banking and Finance*. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.105906>

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.



Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2021). *Financing SMEs and entrepreneurs 2021: An OECD scoreboard*. OECD Publishing.
<https://doi.org/10.1787/6007b01d-en>

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227–232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Porter, M. E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86(1), 78–93.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill.

Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2021). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Pearson.

Schumpeter, J. A. (1942/2019). *Capitalism, socialism and democracy*. Harper & Row.

Yakoboski, P., Lusardi, A., & Hasler, A. (2022). Financial literacy and financial resilience. GFLEC / TIAA.

ANEXOS

Anexo 1

Obtención del coeficiente de Cronbach



ANÁLISIS CREDITICIO						X	FRACASO FINANCIERO					Y
SUJETO	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	SUMA	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8	ITEM 9	ITEM 10	SUMA
1	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
2	4	5	5	4	4	22	4	5	4	4	4	21
3	1	4	4	4	3	16	4	4	4	5	4	21
4	2	4	2	4	4	16	4	3	4	3	4	18
5	4	3	2	5	5	19	5	5	5	4	4	23
6	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
7	5	5	5	5	5	25	5	4	4	2	4	19
8	5	5	5	5	5	25	4	4	4	2	5	19
9	4	4	4	3	5	20	5	5	5	5	5	25
10	4	4	4	5	5	22	4	4	4	4	4	20
11	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	3	21
12	1	1	1	5	1	9	1	1	4	3	1	10
13	4	4	5	4	4	21	5	4	4	5	4	22
14	4	4	4	4	4	20	1	2	2	2	2	9
15	5	5	5	5	5	25	5	5	5	3	5	23
16	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
17	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	4	20
18	1	5	3	4	4	17	4	4	2	1	3	14

Empre ndimie	X: ANÁLI	Y: FRACAS
1	20	20
2	22	21
3	16	21
4	16	18
5	19	23
6	20	20
7	25	19
8	25	19
9	20	25
10	22	20
11	25	21
12	9	10
13	21	22
14	20	9
15	25	23
16	20	20
17	20	20
18	17	14
	20.11	19.17

$$r = \frac{[n\sum X^2 - (\sum X)^2][n\sum Y^2 - (\sum Y)^2] - (\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{[n\sum X^2 - (\sum X)^2][n\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}$$

Donde:

- r= coeficiente de Pearson
- n= número de datos
- X = variable análisis crediticio
- Y= variable fracaso financiero

Coeficiente de 0.50622

Anexo : Validación de la Encuesta



UNEMI
POSGRADOS

