



ESPAMMFL
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
AGROPECUARIA DE MANABÍ MANUEL FÉLIX LÓPEZ

ANÁLISIS DE LAS MICROFINANZAS QUE OFRECE LA BANCA PÚBLICA PARA EL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL CANTÓN BOLÍVAR

George Vicente Mendoza García, Ernesto Guevara Cubillas

Carrera Administración Pública, Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de
Manabí Manuel Félix López, Campus Politécnico El Limón, Km 2.7 Calceta –
Morro-Limón Sector El Gramal-Manabí -Ecuador

Contacto: georggemendoza@hotmail.com

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue establecer un diagnóstico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento (BNF) para el análisis del desarrollo económico de los beneficiarios en el cantón Bolívar en el período 2013 -2014. Para su cumplimiento se planificaron tres fases, la primera fue identificar los clientes a quienes se les concedieron los créditos, determinando una muestra de 69 comerciantes; la segunda en el diseño del cuestionario a través de la técnica encuesta, cuya finalidad fue evaluar el destino de los microcréditos, verificando que la mayoría del caudal corriente concedido se aplicó para incrementar los negocios, comprar mercadería y herramientas, lo que generó estabilidad y aumento del volumen de utilidades de los negocios; la tercera fase consistió en realizar un análisis del impacto socioeconómico de los beneficiarios de microcrédito otorgados por la entidad bancaria, donde, aplicando el método inductivo y deductivo se comprobó que la inversión incrementó las actividades y como efecto la vinculación de la mano de obra, en este caso de estudio la contratación correspondió a familiares y personas con algún vínculo social, así como también, sirvió para mejorar sus estilos de vida cuyas fuentes económicas son los negocios. De esta manera se determinó que los créditos concedidos por el BNF permitieron el desarrollo y reactivación de negocios, así como dinamizar la economía para los beneficiarios directos e indirectos de la cartera crediticia.

Palabras clave: Crédito, comerciante, negocio, impacto socioeconómico.

ABSTRACT

The objective of the study was to establish a diagnosis of growth of microcredit granted to the commercial sector by the National Bank of development for the analysis of the economic development of the beneficiaries in the Bolívar canton in the period 2013-2014. For its compliance is planned three phases, the first was identify those customers to who is les granted them credits, determining a shows of 69 merchants; the second consisted in the design of the questionnaire by the technical survey, which focused on assessing the fate of micro-credit, verifying most of the granted power flow was applied to increase business, buying merchandise and tools which gave effect to the commercial activities; This generated stability and increase of the volume of the trading profits. the third stage set up an analysis of the socio-economic impact of the beneficiaries of microcredit granted by the Bank, where applying the inductive-deductive method it was found that investment increased activities and effect the linkage of labour, in this case study recruitment corresponded to family members and people with a social link, as well as improve their lifestyles whose economic sources are business. Thus determined that the credits granted by the National Bank of development allowed the development and revival of business, as well as boost the economy for the direct and indirect beneficiaries of the loan portfolio.

Key words: Credit, merchant, business, socio-economic impact.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen un aporte significativo en el avance económico, como es de conocimiento general, éstas nacen de pequeñas ideas emprendedoras encaminadas a la producción de bienes y servicios, contribuyendo al desarrollo, impulsando capital y generando fuente de empleo dentro de la sociedad. Según el último Censo Nacional Económico de Ecuador (INEC, 2010) dentro del ámbito ecuatoriano, 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPYMES y 44 de cada 100 puestos de trabajo son generados por el sector micro empresarial, de la misma manera lo menciona Sion (2011) (Ministra de Industrias y Productividad) "...las MIPYMES están llamadas a cumplir un rol clave en el desarrollo económico del país, por su gran capacidad de generar empleo y la diversidad de emprendimientos", fuente que se convierte en un soporte fundamental sobre la importancia que tienen al momento de contribuir en el fortalecimiento del sistema productivo y económico nacional.

Debido a que las MIPYMES no siempre poseen los recursos necesarios para poder desarrollarse dentro del mercado, es de vital importancia que el sector público o el sector privado les brinden fuentes de financiamiento, permitiéndoles el desarrollo de emprendimiento y mayor fomento de innovación y productividad. Manabí es una provincia evidentemente productiva en cuanto al sector turístico, ganadero y agrícola, sus cantones poseen suelos ricos que permiten la obtención de materia prima de calidad lista para ser industrializada, de igual manera conserva mano de obra calificada y competente que puede ser utilizada para una variedad de actividades comerciales que generen capital económico, en fin posee un sin número de potenciales que fortalecen el cambio de la matriz productiva ,generando más riqueza y un desarrollo sostenible con actividades ligadas al talento humano, a la tecnología y el conocimiento Dentro de la provincia de Manabí encontramos el cantón Bolívar. En este cantón, el sector crediticio se encuentra centralizado en cuatro instituciones financieras; Banco Nacional de Fomento (B.N.F), Cooperativa de Ahorro y Crédito Calceta Limitada, Cooperativa Cámara de Comercio del cantón Bolívar y Banco Pichincha. De estas instituciones solo el Banco Nacional de Fomento pertenece al sector público, el mismo que cumple una destacada función en cuanto al desenvolvimiento económico del país, apoyando al sector productivo con la aplicación de políticas crediticias acorde a las exigencias del desenvolvimiento económico y social del país.

Esta institución financiera otorga varios tipos de microcréditos, brindando facilidad y oportunidad en el acceso a los mismos, resaltando que para que una persona pueda ser calificada como sujeto de crédito debe crecer en la actividad por desarrollar en el sistema Financiero Nacional. A pesar de las facilidades que brinda la institución financiera, existe incertidumbre ya que no se conoce como influyen estos microcréditos en el desarrollo comercial de los beneficiarios del cantón Bolívar, razón por la que se realizará un diagnóstico económico de los microcréditos de crecimiento otorgados al sector comercial por el Banco Nacional de Fomento periodo 2013. La Constitución de la República del Ecuador (2008) en el Art 310 define que "...el sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía". De igual manera en el Plan Nacional para el Buen Vivir (CNPE, 2013) el objetivo 10 expresa "...impulsar la matriz productiva del país", donde establece políticas como: Diversificar y generar valor agregado en la producción nacional, fortalecer la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva, por medio del acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación se desarrolló en el Banco Nacional de Fomento sucursal Calceta ubicado en las Calles Sergio Domingo Dueñas y 10 de Agosto, a una población de 43 personas, las cuales comprenden el total de microcréditos comerciales en el año 2013 y 26 clientes para el año 2014. Las variables tratadas fueron: Dependiente (Impacto comercial de los microcréditos) e Independiente (Destino de los microcréditos). Se realizó la Investigación Bibliográfica para dar sustento teórico al tema de investigación, Investigación Analítica para determinar el nivel de crecimiento económico de los beneficiarios de los microcréditos y su influencia en la zona, y la Investigación De Campo que permitió acercarse a la institución (B.N.F). Los métodos utilizados para la investigación fueron el Método Deductivo-Inductivo y el Método Analítico-Sintético los cuales permitieron tomar datos para el análisis del impacto comercial de los microcréditos. Entrevista no Estructurada aplicada al gerente del Banco Nacional de Fomento y La Encuesta aplicada a los beneficiarios de los microcréditos otorgados al sector comercial fueron las técnicas utilizadas para recopilar información veraz para el desarrollo de la presente investigación.

Cuadro 1. Clientes que accedieron a microcréditos.

| Destino de la inversión | Microcréditos en: | |
|------------------------------------|-------------------|-----------|
| | 2013 | 2014 |
| Restaurante | 3 | 4 |
| Tienda de abarrotes | 7 | 2 |
| Tienda textil | 8 | 4 |
| Bisutería | 1 | 1 |
| Aceites y lubricantes | 1 | 1 |
| Cosméticos | 4 | 1 |
| Enseres y electrodomésticos | 3 | 1 |
| Artículos de manufactura | 0 | 1 |
| Productos de laboratorio | 2 | 1 |
| Actividades de impresión | 2 | 2 |
| Sastrería en prendas de vestir | 2 | 0 |
| Papelería | 1 | 1 |
| Productos de agua dulce | 1 | 0 |
| Tienda naturista | 1 | 0 |
| Elaboración de productos de hierro | 1 | 0 |
| Tienda de calzado | 1 | 0 |
| Productos de bazar | 0 | 1 |
| Otras actividades comerciales | 5 | 6 |
| Total microcréditos | 43 | 26 |

Fuente: Banco Nacional de Fomento- Calceta

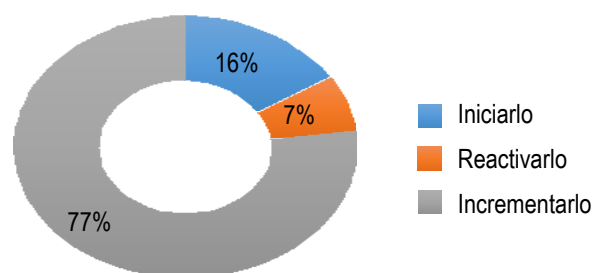
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La identificación de clientes que recibieron microcréditos de crecimiento en el Banco Nacional de Fomento (BNF) periodo 2013-2014 se efectuó mediante la obtención de información sobre la cartera de prestatarios del sector comercial que manejó la entidad. Al tener acceso a la información del Departamento de Créditos y Cobranzas, se obtuvo lo presentado en el Cuadro 1. Se determinó que en el 2013 se realizaron 43 microcréditos de crecimiento y en el 2014 fueron colocados en el sector comercial 26 préstamos. Esto determina una muestra de 69 clientes a quienes se les aplicó la encuesta diseñada según los requerimientos de la investigación.

Para la verificación del destino de los microcréditos otorgados por del Banco

Nacional de Fomento en los años 2013 - 2014 y su impacto comercial en los beneficiarios, se aplicó una encuesta diseñada con preguntas que proporcionaron datos que al ser procesados revelaron los siguientes resultados:

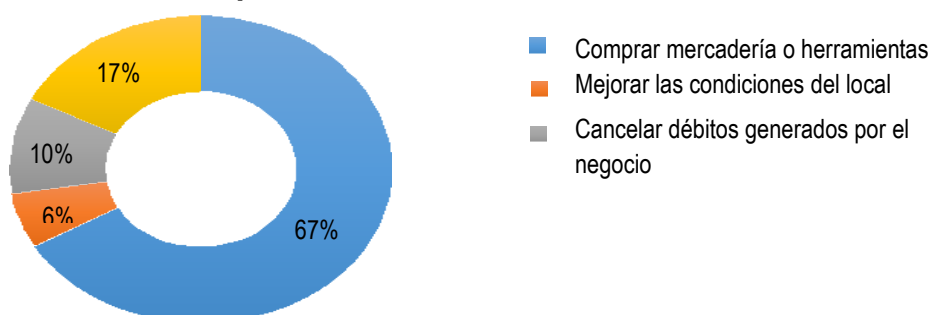
Gráfico 1. Estado de la actividad económica cuando se realizó el microcrédito:



Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

En el gráfico 1 se puede apreciar que el 77% de los prestatarios realizaron créditos con el fin de incrementar la actividad económica en su negocio, el 16% para iniciar la actividad comercial y el 7% para reactivarla, es decir que el 84% de los prestatarios ya estaban llevando a efecto sus transacciones en el mercado, pero para fortalecer su permanencia en el mismo decidieron aumentar su capacidad operativa, la cual se relaciona directamente con la innovación. Esta invención o mejora se establece por varios aspectos y según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE en su manual de Oslo citado por Mejía y Sánchez (2014) “este incremento hace referencia a la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo en las prácticas internas del negocio” en este caso de estudio el destino del microcrédito fue la compra de mercadería y herramientas de trabajo; e inclusive para aquellos que lo utilizaron en la inicialización y reactivación les permitió establecer relaciones empresariales para el logro de la competitividad.

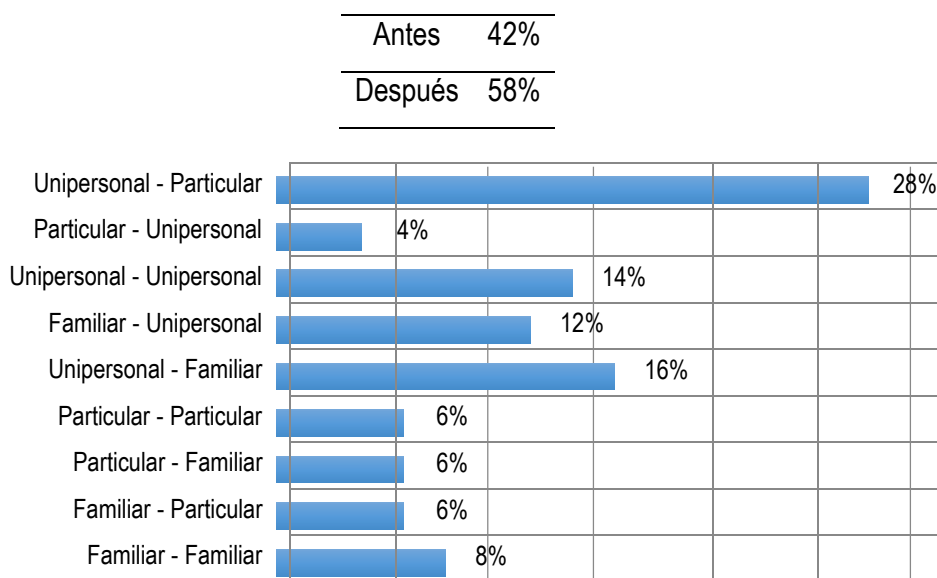
Gráfico 2. Destino que se le dio al microcrédito recibido:



Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

En el gráfico 2 se aprecia que la mayoría (67%) de los beneficiarios utilizaron el efectivo para comprar mercadería o herramientas con propósito de aumentar la capacidad operativa de los negocios y atraer mayor cantidad de clientes. También se observa en menores proporciones que el 17% destinó el caudal corriente recibido para inversión en el negocio y satisfacción de otras necesidades ajenas al comercio; por su parte, el 10% canceló débitos generados por la actividad mercantil y un 6% lo asignó a mejorar las condiciones del establecimiento. Estos resultados determinan que el microcrédito puede cubrir muchas necesidades según los requerimientos de cada agente; pero es notorio que la inversión principal es destinar el dinero a comprar los objetos y herramientas que dan efecto a la transacción compra-venta. En este sentido, Koberwein (2011) considera que “el control sobre el consumo y uso del dinero debe ser riguroso, direccionándolo a una asignación efectiva en compras relativas al negocio, tratando de que el ciclo (pedir-dar-recibir-devolver) del microcrédito deje como resultado financiero un crecimiento” sea personal / familiar, económico o institucional; pero sobre todo si se trata de un microcrédito de crecimiento que deje como resultado un capital fortalecido y una cartera financiera solvente.

Gráfico 3. Necesidad de vinculación de mano de obra con la captación del microcrédito:

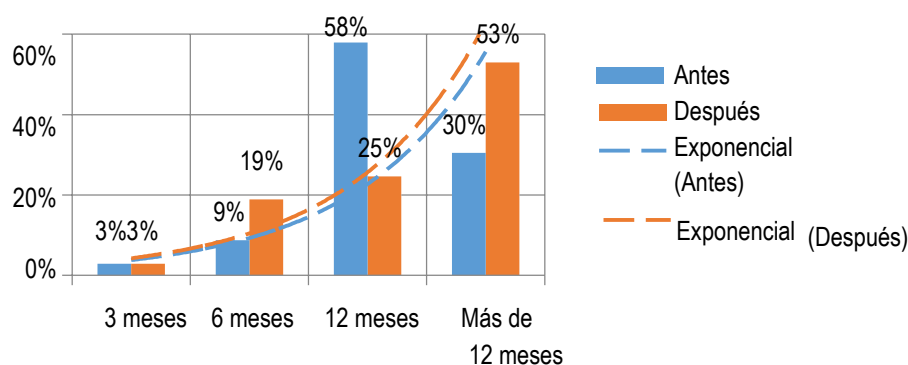


Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

Como se observa en el gráfico 3 se hizo necesario la vinculación de mano de obra con la captación del microcrédito en un 16%, porque como se indicó anteriormente el préstamo otorgado fue destinado principalmente a la compra de mercaderías y herramientas, lo cual conllevó a la contratación de más personal para poder brindar una atención de calidad y personalizada a los

clientes según sus requerimientos. Este personal contratado en mayor proporción son particulares (28%) y familiares (16%), muy pocos negocios pasaron a ser unipersonales aunque en algunos casos se mantuvieron en esta naturaleza. En esta parte es importante destacar que aunque se mencione en el análisis a los trabajadores como particulares, suelen ser personas de confianza con otro tipo de vinculación como padrinos-ahijados, comadres- compadres, vecinos/as y amigos. En este sentido se comprueba el planteamiento de Vesga (2007) citada por Jequier (2012) donde indica que estos pequeños comercios “son una modalidad empresarial en la que sus miembros no son empleados, sino una especie de socios, utilizando este mecanismo para la vinculación de personal; así en estos negocios es común observar trabajadores que cumplen horarios, ofrecen su fuerza de trabajo y realizan tareas definidas” pero su vinculación laboral no está regida en la mayoría de los casos por un contrato de trabajo con todas las prestaciones de ley; en este sentido se amparan bajo la naturaleza de microempresa, que en todos los casos de estudio se pudo constatar que se constituyen como tipo familiar.

Gráfico 4. Tiempo de vinculación de la mano de obra:

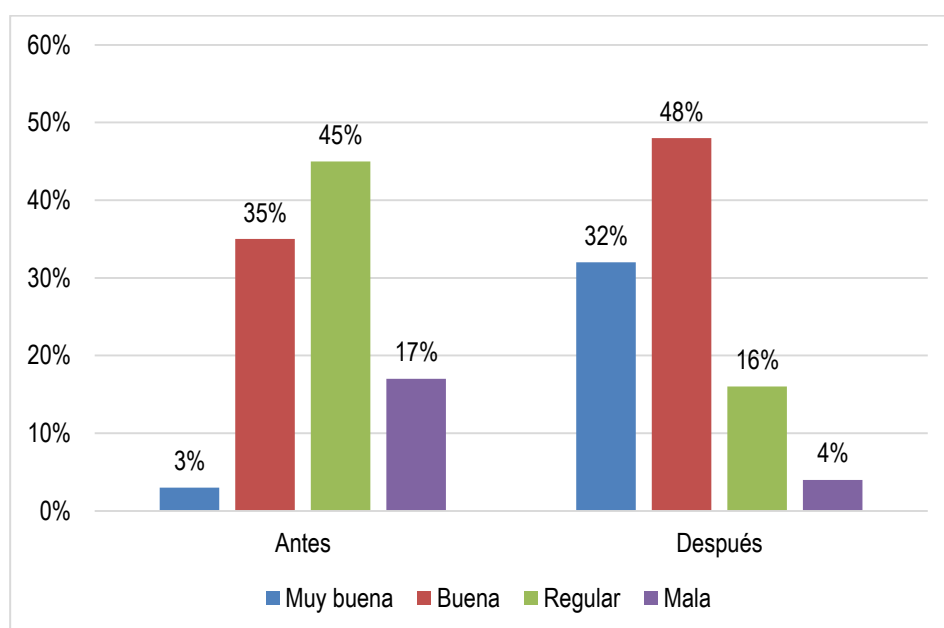


Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

Los resultados principales que muestra el gráfico 4 revelan que el 58% de trabajadores antes trabajaba doce meses pero la reducción al 25% (después) significa una varianza positiva porque ese 33% diferencial de empleados pasó al rango de los que ahora laboran por más de un año. Esto se hace evidente con solo observar las líneas exponenciales del antes y después, donde la segunda tiene una leve alza sobre la primera, confirmando la teoría de que un microcrédito brinda estabilidad u oxigena económicamente los ratios en activo que se encuentran en déficit e incluso el financiamiento para gasto de personal (sueldos y salarios = mano de obra) y sobre esto según Caro (2012) es importante “mantener y aumentar este gasto, ya que como fuerza de trabajo son esenciales para generar más recursos; sin embargo, siempre existirán las variantes del empleo permanente (que involucra protección social y goce de beneficios establecidos por la ley) y temporal,

este último que se vincula generalmente por períodos de tiempo donde la demanda aumenta según el tipo de comercio”, no obstante, en el sector comercial de Calceta la modalidad de trabajo permanente no se efectúa continuamente, basándose más en el contrato temporal que si bien en su momento genera empleo, siempre se considerará una situación de inestabilidad e incertidumbre. Sin embargo, ese 33% diferencial significa que los microcréditos a más de afianzar las operaciones del negocio permiten consolidar la necesidad de la mano de obra.

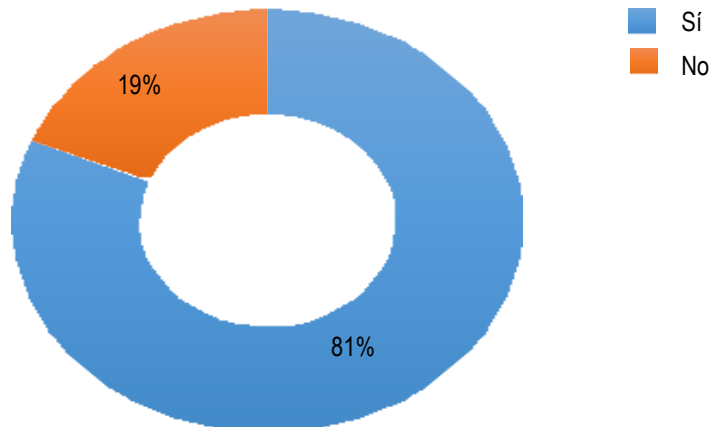
Gráfico 5. Situación económica del negocio:



Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

Se observa en el gráfico 5 que la situación económica de los negocios antes del microcrédito que les fue concedido era en mayor proporción regular (45%) y buena (35%); pero después el escenario financiero cambió ya que el préstamo repercutió positivamente en la economía del sector comercial, considerando ahora la situación en mayor medida como buena (48%) y muy buena (32%). Es decir que ha sido un escalamiento económico progresivo de cada negocio; esto se debe según la teoría de Inglada *et al.*, (2015) a que “el sistema de microcréditos ha demostrado ser una de las mejores herramientas para erradicar la pobreza en los sectores comerciales, facilitándoles un crédito de fácil acceso, rápido y sostenido que les permita crear emprendimientos, reactivarlos o incrementar la capacidad operativa de los ya establecidos en el mercado” generando riqueza para mejorar la dinámica de la economía; y en este sentido la dirección de las Pymes hacia metas de mayor riesgo empresarial para afianzar aún más la situación económica, siempre que se apliquen estrategias efectivas.

Gráfico 6. Inversión parcial de los recursos económicos generados por mejora en las condiciones del negocio:



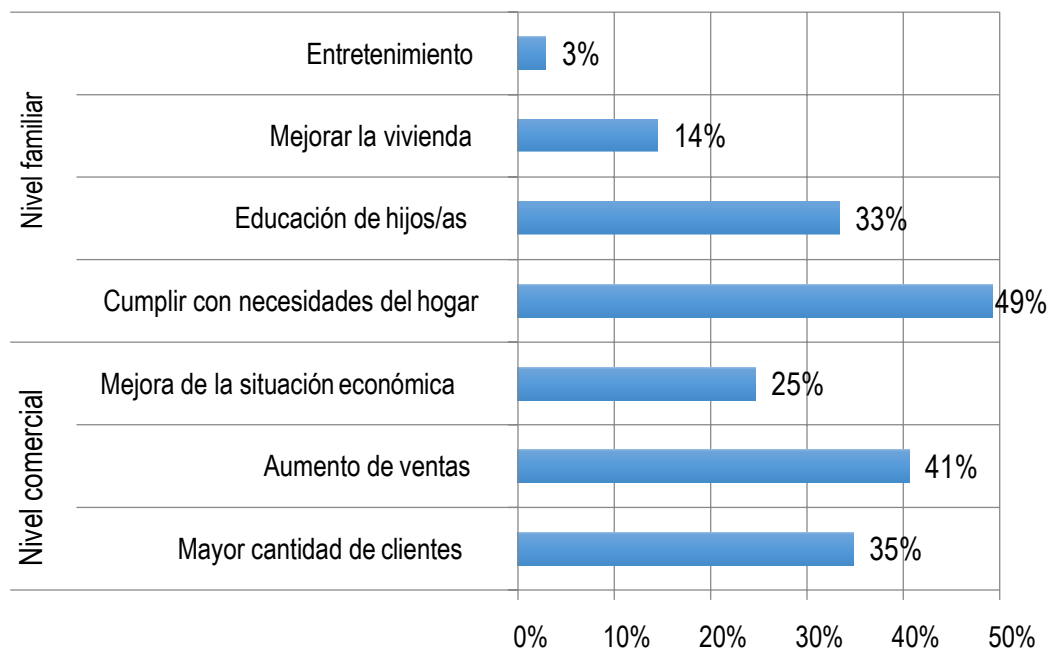
Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

La reinversión de los recursos es una política que se planifica previamente, indistintamente si el comercio es de participación o no, la distribución de los beneficios que este genere debe subsidiar la estrategia de autofinanciar parcial o totalmente las nuevas transacciones mercantiles que se efectúen después del microcrédito y con mayor énfasis si éste permitió mejorar las condiciones que benefician la afluencia de clientes y por efecto el volumen de las ventas.

El gráfico 6 demuestra que el 81% de los agentes de comercio adoptan esta táctica que en términos económicos es totalmente rentable y con el transcurso de los años brindará estabilidad al negocio; sin embargo en minoría se observa que el 19% no aplica a este régimen financiero, argumentando que aun su negocio no genera un gran volumen de utilidades para lograr la reinversión, destacando en este sentido aquellos que se encuentran en la etapa inicial o de reactivación.

La reinversión es una transacción que para Lecuona (2012) es necesaria, y si a pequeños comercios se refiere mucho más porque “brinda estabilidad a las operaciones mercantiles ya que una vez cancelado el microcrédito se evidenciará la independencia total sobre los recursos generados” pudiendo así transformar las cuotas de pago en aportes para incrementar el capital de trabajo.

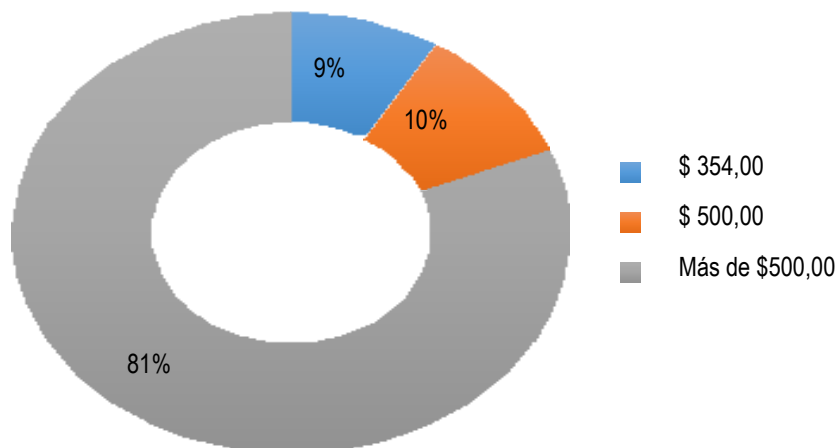
Gráfico 7. Cambios económicos y sociales a partir del acceso al microcrédito:



Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

Las principales estrategias que debe aplicar todo comerciante son el equilibrio y no gastar más de lo que se posee. En el gráfico 7 se demuestra que los mayores cambios sociales efectuados después del crédito son cumplir con necesidades del hogar (49%) e inversión en educación para los hijos/as (33%). Respecto a los cambios comerciales, el 41% de los encuestados indicó que aumentaron las ventas como efecto de una mayor afluencia de clientes (35%), lo cual ha permitido mejorar la situación económica de la actividad mercantil. Es notorio que en cualquiera de estas variaciones familiares o comerciales los resultados son positivos, todo depende de las necesidades y prioridades de los agentes de comercio. Para Craviotti y Palacios (2014) es interesante como estos emprendedores "...a pesar de su reducida escala de compra-venta planifican estrategias diferenciadas para obtener mayor utilidad y poder satisfacer sus necesidades, sea las de tipo económico (como el acceso al crédito o a un mejor flujo de fondos, el control de riesgos) o sociales (sostener su inclusión en redes sociales relevantes para ellos)" logrando un balance financiero entre gastos e ingresos, midiendo constantemente su rentabilidad y liquidez para a partir de los resultados contables tomar la proporción de ganancia que permita cubrir otros gastos.

Gráfico 8. Ingreso mensual promedio que genera el negocio:



Fuente: Beneficiarios de los microcréditos.

Si de Pymes comerciales se trata, el ingreso que genera el negocio es el ratio financiero más importante, ya que de este depende la sostenibilidad del mismo en el mercado. En el gráfico 8 se observa que para el 81% de los encuestados se genera más de \$500.00 dólares americanos mensuales y por la operatividad que aun presentan significa que este valor cubre los egresos y que la actividad comercial es rentable, pero este resultado corresponde a aquellos con varios años de establecimiento en el mercado; sin embargo para aquellos que solicitaron un microcrédito de crecimiento para la iniciación o reactivación del negocio los ingresos fluctúan entre \$354.00 (9%) y \$500.00 (10%) dólares. Estos valores son buenos considerando que el salario básico unificado (SBU) en Ecuador para el 2016 es de \$366.00 dólares, pero tomando en cuenta el costo de la canasta familiar básica no son tan buenos porque según el cálculo elaborado por el INEC (2016) en mayo está en \$686,74. Pero se hace notar que esta situación hace énfasis en los negocios que se iniciaron o reactivaron a partir del microcrédito. Ante estos resultados se hace referencia a Fuentes *et al.*, (2012) quienes indican que existen varias determinantes de los ingresos como ganancias que son “la experiencia en el manejo de la actividad comercial, las horas trabajadas, el género de los agentes de acuerdo a la naturaleza del negocio, la escolaridad y conocimientos sobre lo que se oferta y la zona de ubicación estratégica del establecimiento” factores importantes que según la observación aplicada por las investigadoras si se cumplen.

Del estudio realizado mediante encuesta a un total 69 clientes, se puede determinar que los créditos de crecimiento concedidos por el Banco Nacional de Fomento en el sector comercial de Calceta han impactado positivamente en el aspecto socioeconómico de los beneficiarios directos e indirectos; esto se comprueba porque durante el periodo 2013-2014 se crearon 11 nuevos

negocios (16%) lo cual, por efecto lógico conllevó a que 11 personas puedan emplear su mano de obra o en su defecto contratarla para iniciar la operatividad de estos emprendimientos.

En este lineamiento y considerando el papel determinante de las Pymes en la generación de empleos es positivo que las instituciones financieras brinden el fácil acceso a los microcréditos (IMCO, 2013); porque aportarán a que las microempresas puedan consolidarse en el mercado a través de distintas estrategias como establecer nexos con empresas más grandes y con mayor cobertura en el mercado, la publicidad, la administración adecuada de los recursos y para su crecimiento la reinversión de las utilidades generadas.

Las Pymes y la economía informal son consideradas como una alternativa para obtener ingresos sobre todo para la población más pobre y con menores posibilidades de integrarse al sector de las grandes competencias o informal de la economía. En este sentido se obtuvo que el impacto socioeconómico en los actores involucrados en el estudio se vio reflejado en dos aspectos importantes que fueron: 1) brindar oportunidad de trabajo a familiares (16%) y particulares (28%) con otro tipo de vinculación formal, religioso o social; y, 2) ampliar el tiempo de vinculación de la mano de obra, destacando un porcentaje considerable del 33% que pasó de laborar por un período de tiempo de 12 meses a una situación de trabajo más estable que está entre 5 años y más, manteniéndose hasta la actualidad.

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Lacalle, 2001; Fernandez, 2006; citados por Romero et al., 2011); en este sentido el Banco Nacional de Fomento a través de los microcréditos concedidos contribuyó a optimizar los niveles económicos de 69 clientes y como consecuencia favorable para el cantón a dinamizar su economía y potencializar su desarrollo a través de arriesgar y apostar a las ideas de emprendimiento que la sociedad involucrada tiene.

CONCLUSIONES

Obtenidos los resultados que dieron cumplimiento a los objetivos planteados en la investigación se concluye que mediante la entrevista y análisis de documentos se identificaron 43 clientes que recibieron microcréditos de crecimiento en el 2013 y 26 en el 2014, constituyendo una población de estudio de 69 prestatarios.

El estudio del destino de los microcréditos otorgados, mediante una encuesta aplicada a 69 prestatarios entre 2013 y 2014 determinó que el 67% de los mismos utilizaron el caudal financiero en el incremento de sus negocios mediante compra de herramientas y mercaderías, el 17% lo aplicó entre el comercio y la satisfacción de necesidades personales, el 10% canceló débitos mercantiles y el 6% en mejorar las condiciones del establecimiento.

El impacto socioeconómico que los microcréditos tuvieron en el sector comercial del cantón Bolívar fue positivo porque 11 emprendedores pudieron iniciar sus negocios y otros 5 reactivarlos, cumpliendo de esta manera el Banco Nacional de Fomento con su objetivo de apoyar al crecimiento de los sectores productivos con la aplicación de una política crediticia accesible.

BIBLIOGRAFÍA

- Caro, P. 2012. Magnitud y características de la participación laboral en el empleo temporal agrícola en Chile. CL. Si Somos Americanos. Revista de Estudios Transfronterizos. 18(2), 51-83.
- CNPE (Consejo Nacional de Planificación del Ecuador) 2013. Plan Nacional Para el Buen Vivir (2013-2017). Recuperado de <http://www.planificacion.gob.ec/>
- Constitución de la República del Ecuador.2008. Quito. Ecuador. Registro Oficial 449.
- Craviotti, C; y Palacios, P. 2014. La diversificación de los mercados como estrategia de la agricultura familiar. BR. Revista de Economía e Sociología Rural. 51(1), 63-78.
- Fuentes, H; Zamudio, A; Soto, J; y Mendoza, J. 2012. Determinantes de las ganancias de los vendedores ambulantes en México. MX. Revista El Trimestre Económico. 79(315), 693-723.
- IMCO (Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.) 2013. La reforma financiera y los riesgos del crédito. MX. Recuperado de <http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2013/09/LaReformaFinancierayLosRiesgosdelCredito.pdf>

INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). 2016. Canasta Familiar Básica Nacional y por Ciudades – Mayo 2016. EC. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/canastas/Canastas_2016/Mayo/4.%20Ipc_canastabasica_nacional_ciudades_may_2016.xls

INEC Censo Nacional Económico de Ecuador (2010). Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>

Inglada, M; Sastre, J; De Miguel, M. 2015. Importancias de los microcréditos como instrumento de financiación en el desarrollo social. CO. Revista Científica Guillermo de Ockham. 13(13),89-99.

Jequier, E. 2012. La sociedad anónima de garantía recíproca en Chile: precisiones y propuestas para un nuevo sistema de garantías, (las tendencias del derecho de sociedades en apoyo a la pyme). CL. Revista de Derecho de la Universidad Católica del Norte. 19(1), 71-128.

Koberwein, A. 2011. Consumo y dinero: transacciones legítimas, acuerdos y conflictos interpersonales en un programa de microcréditos. AR. Revista RUNA. 32(2), 185-202.

Lecuona, R. 2012. El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. MX. Revista ECONOMÍA UNAM. 6(17), 69-91.

Mejía, J; y Sánchez, J. 2014. Factores determinantes de la innovación del modelo de negocios en la creación de ventaja competitiva. MX. Revista del Centro de Investigación de la Universidad La Salle. 11(42), 105-128.

Romero, Y; Arenas, A; Carrillo, D; y Vergara, D. 2011. Aspectos del microcrédito y su concepción original, en búsqueda de factores de mayor impacto en Colombia: Revisión de Tema. CO. Revista Tecno. Lógicas. 1(26), 113-132.

Sión, V. (2011, 18 de septiembre). Ministra de Industrias destaca rol de las Pymes en el desarrollo productivo del país. ECUADORINMEDIATO. Recuperado de <http://ecuadorinmediato.com/>