

Incidencia de la planificación financiera en comerciantes de mercados

Ana Melva Solano Rojas
<https://orcid.org/0009-0001-7527-4212>
amsolano@ucvirtual.edu.pe
Universidad Cesar Vallejo
Chiclayo, Perú

Luis Martin Cabrera Arias
<https://orcid.org/000-0002-4766-1725>
lcabreraa@ucvirtual.edu.pe
Universidad Cesar Vallejo
Chiclayo, Perú

Recibido (25/11/2023), Aceptado (13/03/2024)

Resumen: En este estudio se analiza la relación entre la planificación financiera y el endeudamiento de comerciantes textiles de mercados populares en Ecuador. Se utiliza un enfoque cuantitativo, con diseño correlacional y muestreo no probabilístico por conveniencia, con 40 comerciantes. Los resultados revelaron una fuerte correlación positiva ($r=0,885$, $p<0,05$) entre la planificación financiera y el endeudamiento de los comerciantes. Estos hallazgos sugieren que una planificación financiera adecuada se asocia significativamente con los niveles de endeudamiento de los comerciantes textiles en dicho mercado. Además, se observó que la formación debe ser continua y adaptativa, para aportar de forma efectiva y eficaz en las mejoras financieras de dichos comerciantes.

Palabras clave: planificación financiera, endeudamiento, recursos de terceros.

Impact of financial planning on market traders

Abstract.- This study analyzes the relationship between financial planning and the indebtedness of textile merchants in popular markets in Ecuador. A quantitative approach is used with correlational design and non-probabilistic convenience sampling with 40 merchants. The results revealed a strong positive correlation ($r=0.885$, $p<0.05$) between financial planning and merchants' indebtedness. These findings suggest that adequate financial planning is significantly associated with the indebtedness levels of textile traders in that market. In addition, it was observed that training must be continuous and adaptive to contribute effectively and efficiently to the financial improvements of these traders.

Keywords: financial planning, debt, third-party resources.



I. INTRODUCCIÓN

En los países desarrollados, el entorno de financiamiento para los pequeños comerciantes y emprendedores se encuentra con mayores facilidades que los observados en otras regiones, como Latinoamérica o Europa oriental. No solo enfrentan menos obstáculos al momento de conseguir financiamiento, sino que poseen condiciones de impuestos, acompañamiento, estabilidad legal y política que les permite sortear los problemas inherentes al establecimiento de sus actividades según su rubro y tipo [1].

En España, el nivel de endeudamiento [2] aumentó en las compañías españolas presentando un comportamiento cíclico en los últimos tres años, en diciembre del 2021 llegó al 79,8% del PIB, ante el 84,1% de diciembre del 2020 y el 71,7% en último trimestre del 2019, evidenciado que el endeudamiento afectó a la mayoría de las empresas españolas producto de la crisis sanitaria y financiera que ocurrió a nivel global. En Estados Unidos Según un informe de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA), el financiamiento de las PYMEs aumentó un 12,5% en 2023, hasta alcanzar los 1,7 billones de dólares. Este aumento se debió a una serie de factores, incluyendo la recuperación económica de la pandemia de COVID-19, el aumento de las tasas de interés y el aumento de la demanda de productos y servicios de las mismas. El informe de la SBA también encontró que estas empresas tienen un nivel de endeudamiento relativamente bajo. La ratio de deuda neta a capital de estas empresas fue del 29,5% en 2023, lo que es inferior a la media de las empresas grandes, que es del 45,8% [2]. En otro contexto con el de México, según un estudio del Banco de México, el financiamiento de las PYMEs aumentó un 10,9% en 2023, hasta alcanzar los 2,1 billones de pesos mexicanos. Este aumento se debió a una serie de factores, incluyendo la recuperación económica de la pandemia de COVID-19, el aumento de la demanda de productos y servicios de dicho tipo de empresas y la implementación de programas gubernamentales para apoyarlas. El estudio del Banco de México también encontró que las PYMEs mexicanas tienen un nivel de endeudamiento relativamente alto. La ratio de deuda neta a capital de dichas empresas fue del 42,6% en 2023, lo que es superior a la media de las empresas grandes, que es del 37,2%. La razón esto se encuentra en la falta de acceso formal a servicios financieros, a la volatilidad de los ingresos de las empresas y al alto costo de los préstamos [3]. En un contexto latinoamericano, y según una investigación realizada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en Ecuador el financiamiento destinado a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) experimentó un incremento del 12,7% en el año 2023, alcanzando la cifra de 12.000 millones de dólares. Este aumento se atribuye a diversos factores, entre los cuales se incluyen la recuperación económica tras la pandemia de COVID-19, el aumento en la demanda de productos y servicios ofrecidos por las PYMEs, y la implementación de programas gubernamentales destinados a respaldar a estas empresas. A la par con México, Ecuador exhiben un nivel de endeudamiento considerablemente elevado. En el año 2023, el índice de deuda neta respecto al capital de las PYMEs ecuatorianas alcanzó el 40,4%, superando la media observada en las empresas de mayor envergadura, que se sitúa en el 35,6% [4].

Como se puede evidenciar, salvo contadas excepciones como la de Estados Unidos, las pequeñas empresas a menudo dependen en exceso de recursos como el patrimonio personal y deudas a corto plazo, por lo general de terceros, para financiarse, lo que contribuye a la infra capitalización de sus negocios. A la falta de fondos propios y a la presencia de deudas a largo plazo se atribuye comúnmente la barrera de oferta crediticia y, en consecuencia, a la reticencia de las instituciones financieras a otorgar líneas de crédito a este tipo de empresarios. Otro elemento del que carece la mayoría de los países en vías de desarrollo es de un acompañamiento en asesoría financiera, donde la planificación de recursos juega un papel fundamental. Entonces, Por una parte, está la planificación financiera de propietarios-directivos que suele ser escasa o insuficiente, lo que conlleva a riesgos operativos importantes. Y, por otro lado, el financiamiento mediante endeudamiento con terceros o con respaldo en su propio capital suele ser la única vía de apalancamiento financiero de las que puede disponer [5].

En este contexto, en Ecuador [1] se observaron deficiencias en conocimiento financiero entre los pequeños comerciantes, lo que conlleva a un aumento del riesgo financiero, a dificultades económicas tales como impagos y deudas no gestionadas, menor rentabilidad en las inversiones, incapacidad para cumplir con objetivos a largo plazo y la pérdida de oportunidades de crecimiento. La ausencia de una planificación financiera ha generado deficiencias significativas. La carencia de objetivos y metas claras observada en los pequeños comerciantes ha producido una gestión ineficiente en ventas, resintiendo la rentabilidad y debilitando la salud financiera de los negocios. Con estas premisas, en este estudio se analizó el impacto de un plan financiero en la salud económica de los pequeños comerciantes textiles, ubicados en mercados populares de la ciudad de Jaén, Perú. Esto tendrá una fundamentación teórica y un desarrollo no experimental, donde los resultados obtenidos nos brindan conclusiones sobre las acciones ejecutadas.

II. DESARROLLO

El concepto de planificación financiera nace de la necesidad de gestionar eficientemente los recursos económicos disponibles para alcanzar determinados objetivos financieros. Su origen se remonta a las primeras formas de comercio y actividades económicas organizadas, donde los individuos y las comunidades se dieron cuenta de la importancia de anticipar, organizar y dirigir sus recursos financieros de manera estratégica. Sin embargo, el concepto moderno de planificación financiera como una disciplina estructurada y formalizada surgió en el siglo XX. Durante la Gran Depresión y las dos guerras mundiales, se destacó la importancia de una gestión financiera más cuidadosa y estratégica. Graham expresó la importancia de establecer objetivos financieros, la creación de un presupuesto y la gestión del riesgo [6]. Markowitz desarrolló el estudio de la eficiencia financiera introduciendo el análisis de varianza-covarianza y la tolerancia a riesgos [7]. Del trabajo de Fama se puede concluir que una planificación financiera se centra en cumplir los objetivos financieros sin entrar en la especulación de ganancias extraordinarias, recalibrando periódicamente los objetivos planteados y los riesgos asumibles. La creciente complejidad de los mercados financieros, la aparición de nuevos instrumentos financieros y la expansión de la planificación patrimonial contribuyeron al desarrollo de esta disciplina.

Los efectos de esta problemática son evidentes en diversas dimensiones. La dependencia excesiva de recursos de terceros propicia tasas de interés elevadas, incumplimiento de plazo en los préstamos e incapacidad de pago de los propietarios de comercios en el citado centro de abastos. Este endeudamiento ha repercutido directamente en las inversiones, limitando la adquisición de activos y afectando el capital de trabajo. La situación ha llegado a un punto álgido, amenazando la estabilidad financiera de los negocios, requiriendo con urgencia una revisión integral y la implementación de estrategias de planificación financiera para minimizar el grado de endeudamiento de los comerciantes. Si esta situación persiste los negocios se verán afectados financieramente, predisponiéndose a tener pérdidas significativas, lo cual conllevará a cerrar sus puestos de ventas, impactando de forma adversa la economía familiar, las oportunidades de empleo y generando mayor pobreza en el país [8]. En respuesta a la problemática identificada, se sugiere que los comerciantes reciban formación en planificación financiera y gestión del endeudamiento como medida para abordar la situación mencionada. En este sentido y como lo establece Apaza [9], la variable Planificación financiera es factor primordial para lograr una gestión adecuada de los recursos financieros, lo que conlleva a ejecutar diversas estrategias con la intención de lograr los objetivos y metas establecidos, asegurando la aplicación de acciones de control pertinentes para su cumplimiento.

Según Fajardo y Soto [10], los propósitos económico-financieros establecen una dirección clara de los resultados deseados que se pretenden lograr en un tiempo definido, siendo medibles y cuantificables. Por su parte, Cortés [11] define las estrategias financieras como planes y enfoques diseñados para alcanzar objetivos financieros específicos, tanto a nivel organizacional como individual, con el fin de maximizar los recursos financieros disponibles, optimizar el rendimiento financiero y gestionar los riesgos asociados. El control financiero, según Paredes [12], implica la comparación y medición de los hallazgos reales versus lo establecido en los planes, programas y presupuestos a corto, mediano y largo plazo, requiriendo procesos de control y ajustes para garantizar el seguimiento de los planes financieros del negocio. En relación con el endeudamiento, Ducuara [13] lo define como la capacidad de una organización para asumir deudas y saldar sus responsabilidades financieras, dependiendo de recursos proporcionados por entidades externas, como préstamos, que respaldan las operaciones, proyectos o necesidades de financiamiento. Por otro lado, la inversión, según Alipaz y Ademar [14], se refiere al gasto dirigido a la adquisición de bienes de capital para generar otros bienes y no para consumo final, mientras que la deuda, según Reinhart y Rogoff [15], representa la cantidad específica que una empresa debe devolver a los prestamistas como resultado del endeudamiento, constituyendo una obligación financiera adquirida al recibir dinero, bienes o servicios con la promesa de su devolución en el futuro, generalmente con intereses.

III. METODOLOGÍA

En esta investigación se buscó verificar si la planificación financiera incide de manera positiva en los niveles de endeudamiento de los comerciantes objeto de estudio. Para ello, la investigación realizada fue cuantitativa, de tipo no experimental y aplicada dentro del ámbito específico de los pequeños comerciantes del mercado 28 de Julio, en Jaén, Perú. La población de estudio estuvo conformada por 436 comerciantes de los cuales fueron escogidos cuarenta (40), según los siguientes criterios de inclusión:

- Comerciantes inscritos en el registro municipal.
- Comerciantes del sector textil.
- Comerciantes con más de dos años de actividad.

Los criterios de exclusión fueron los siguientes

- Comerciantes no inscritos en el registro municipal.
- Comerciantes no textiles.
- Comerciantes con cuyo inicio de actividades era reciente al momento del estudio.

Se procedió a realizar una prueba previa (pretest) para conocer los conocimientos financieros que poseían los comerciantes al momento de iniciar el estudio y de allí conocer los primeros valores cuantitativos de la investigación, teniendo un primer acercamiento de validación o negación de la hipótesis inicial. Luego se realiza una capacitación financiera a todos los participantes según la planificación observada en la tabla 1.

Tabla 1. Plan de aprendizaje financiero.

Semana	Temas de Capacitación	Actividades	Objetivos
Semana 1	Fundamentos de Planificación Financiera	- Introducción a la Planificación Financiera	- Comprender los conceptos básicos de planificación financiera - Familiarizarse con los elementos clave de un plan financiero
Semana 2	Fuentes de Financiamiento	- Acceso a Financiamiento Externo - Financiamiento Interno y Alternativas de Capital	- Conocer las diferentes fuentes de financiamiento externo - Aprender cómo acceder a préstamos y financiamiento externo - Entender las opciones de financiamiento interno - Explorar alternativas de capitalización y autofinanciamiento
Semana 3	Manejo de Deuda y Riesgos Financieros	- Gestión de Deuda - Gestión de Riesgos Financieros	- Aprender estrategias para gestionar y reducir la deuda - Conocer técnicas para administrar el endeudamiento - Identificar y mitigar los riesgos financieros - Desarrollar habilidades para gestionar los riesgos financieros
Semana 4	Prácticas de Planificación Financiera	- Elaboración de Planes Financieros - Acciones Estratégicas y Toma de Decisiones	- Aplicar los conceptos aprendidos en la creación de planes financieros para los negocios textiles - Desarrollar habilidades para tomar decisiones financieras - Identificar y aplicar acciones estratégicas para el negocio
Semana 5	Evaluación y Cierre	- Evaluación del Curso y Consultas - Planificación Individual y Cierre	- Evaluar el conocimiento adquirido durante el curso - Brindar oportunidades para preguntas y consultas sobre temas - Reflexionar sobre el aprendizaje y establecer metas futuras - Cerrar el curso con una planificación personalizada

Luego se realiza un postest para conocer si la correlación entre planificación financiera y endeudamiento se mantienen. Para esto, se utilizó un cuestionario con 29 ítems; 15 para evaluar el nivel de endeudamiento de los comerciantes estudiados, y 14 para evaluar su nivel de educación en planificación financiera, mediante una escala de Likert en ambos casos. Los ítems del cuestionario fueron diseñados para medir su capacidad de proyección y toma de decisiones en relación con las ventas, rentabilidad y análisis de mercado. Los comerciantes son evaluados en su capacidad para planificar montos de ventas anuales, determinar crecimientos porcentuales esperados, proyectar márgenes de rentabilidad y considerar la influencia estacional en sus negocios. Además, se examina su práctica de evaluar alternativas de solución, intercambiar información con otros comerciantes y analizar el impacto de factores externos, como la ubicación del mercado y la competencia de centros comerciales cercanos. Estos ítems proporcionan una visión integral del nivel de planificación financiera y estratégica de los comerciantes textiles en el mercado. Con respecto al endeudamiento, el cuestionario indaga sobre el manejo de recursos financieros en los negocios textiles. Se exploran diferentes aspectos relacionados con la obtención de financiamiento, la frecuencia de solicitud de préstamos formales e informales, así como la gestión de líneas de crédito y la capacidad de pago. Se analiza también la incidencia de las tasas de interés en los problemas de endeudamiento, la renegociación de préstamos y la duración de los compromisos financieros. Además, se evalúa la puntualidad en los pagos y la necesidad de refinanciamiento debido a la capacidad de pago de los comerciantes. Después de aplicado el programa se realizó un seguimiento para conocer los resultados que corresponden a las actividades posteriores a la capacitación.

IV. RESULTADOS

A. Resultados del pretest

Se aplicó el cuestionario a los 40 comerciantes para conocer sus percepciones sobre la planificación financiera, calificando seis aspectos fundamentales, los cuales fueron:

Con respecto a la planificación financiera

- Planificación de ventas y objetivos financieros.
- Análisis de rentabilidad y margen de beneficio.
- Toma de decisiones informada y evaluación de alternativas.

Con respecto al nivel de endeudamiento

- Fuentes de financiamiento y gestión de préstamos.
- Gestión de capital de trabajo y endeudamiento.
- Gestión de la deuda a largo plazo y refinanciamiento

Al aplicar el cuestionario con respecto a la planificación financiera a los comerciantes textiles se obtuvieron los resultados mostrados en la tabla 2.

Tabla 2. Resultado promedio del pretest.

<i>Pretest</i>	
Variable (planificación financiera)	Valor medio (Escala de Likert)
Planificación de ventas y objetivos financieros	3,79
Análisis de rentabilidad y margen de beneficio	3,82
Toma de decisiones informada y evaluación de alternativas	3,56
Variable (endeudamiento)	Valor medio (Escala de Likert)
Fuentes de financiamiento y gestión de préstamos	3,73
Gestión de capital de trabajo y endeudamiento	3,31
Gestión de la deuda a largo plazo y refinanciamiento	3,92

El análisis de correlación entre las variables presentadas revela patrones significativos en la relación entre la planificación financiera y las decisiones de endeudamiento. Mediante el coeficiente de correlación de Pearson, se ha establecido una conexión sólida entre la planificación de ventas y objetivos financieros, y las fuentes de financiamiento y gestión de préstamos, con un coeficiente de correlación de 0,98. Esto sugiere una asociación directa y altamente positiva entre estos aspectos clave de la gestión empresarial. Además, al comparar el análisis de rentabilidad y margen de beneficio con la gestión de capital de trabajo y endeudamiento, se observa una correlación de 0,91, indicando una relación robusta pero ligeramente menos pronunciada en comparación con el primer par de variables.

Al ampliar el espectro de análisis, se destaca que la toma de decisiones informada y la evaluación de alternativas exhiben una correlación de 0,89 con la gestión de la deuda a largo plazo y refinanciamiento. Este descubrimiento fortalece la idea de que una gestión financiera planificada y estratégica está intrínsecamente vinculada a la gestión prudente de la deuda a largo plazo. Este patrón persistente de correlación positiva a lo largo de las variables evaluadas subraya la coherencia en la relación entre la planificación financiera y el endeudamiento empresarial. En conjunto, el promedio de correlación de aproximadamente 0,927 refleja una correlación generalmente fuerte y coherente entre las variables examinadas. Este hallazgo no solo respalda la idea de que una planificación financiera sólida influye en las decisiones de endeudamiento, sino que también destaca la importancia de considerar estas interrelaciones al diseñar estrategias financieras efectivas en el entorno empresarial.

A. Resultados del Postest

Una vez ejecutado el programa de capacitación financiera y aplicado el cuestionario correspondiente a los participantes se obtuvieron los resultados mostrados en las tablas 3 y 4.

Tabla 2. Resultado promedio del postest.

<i>Postest</i>	
Variable (planificación financiera)	Valor medio (Escala de Likert)
Planificación de ventas y objetivos financieros	3,45
Análisis de rentabilidad y margen de beneficio	3,12
Toma de decisiones informada y evaluación de alternativas	2,66
Variable (endeudamiento)	Valor medio (Escala de Likert)
Fuentes de financiamiento y gestión de préstamos	3,73
Gestión de capital de trabajo y endeudamiento	3,01
Gestión de la deuda a largo plazo y refinanciamiento	2,92

Al realizar el mismo proceso para calcular el coeficiente de correlación de Pearson, luego de la capacitación y al hacerle un seguimiento de 6 meses, se obtiene que el promedio de correlación arroja un valor aproximado de $r_t = -2,2104$. Por otra parte, una correlación negativa significa que hay una relación inversa entre las dos variables. En este caso, la correlación negativa entre la planificación financiera y el endeudamiento indica que a medida que la planificación financiera aumenta (es decir, los valores representativos aumentan), el nivel de endeudamiento tiende a disminuir (valores representativos más bajos) y viceversa. Es decir, los comerciantes que tienen una mayor planificación financiera tienden a tener niveles de endeudamiento más bajos, y los que tienen una menor planificación financiera tienden a tener niveles de endeudamiento más altos. Esta nueva perspectiva sugiere que a medida que la planificación financiera aumenta, el nivel de endeudamiento tiende a disminuir, y viceversa. Este hallazgo resalta la importancia de considerar no solo la correlación inicial entre las variables, sino también la evolución de esta relación a lo largo del tiempo, lo que podría requerir ajustes en las estrategias financieras y la toma de decisiones empresariales.

La presencia de una correlación negativa entre la planificación financiera y el endeudamiento recalca la necesidad de explorar más a fondo las causas subyacentes de esta relación inversa. Este descubrimiento plantea interrogantes sobre cómo la capacitación y el seguimiento continuo pueden influir en la gestión financiera de las empresas, y cómo los comerciantes pueden adaptar sus prácticas para optimizar sus resultados. Además, resalta la importancia de no limitarse a interpretaciones superficiales de los datos, sino de profundizar en el análisis para comprender mejor la complejidad de las interacciones entre variables financieras y estratégicas en el entorno empresarial.

CONCLUSIONES

Desde una perspectiva financiera, tiene sentido que una mayor planificación financiera esté asociada con niveles de endeudamiento más bajos. La planificación financiera implica una gestión más cuidadosa de los recursos y una mejor comprensión de las necesidades financieras futuras de la empresa. Cuando una empresa planifica sus ventas, analiza su rentabilidad y toma decisiones informadas, es más probable que tenga una visión clara de sus necesidades de financiamiento y pueda gestionar su capital de manera más eficiente. Por otra parte, la alta correlación de Pearson de 0,927 antes de la capacitación financiera sugiere una fuerte relación positiva entre la planificación financiera y la gestión del endeudamiento. Esto indica que los comerciantes que tenían una mejor comprensión financiera también tendían a manejar mejor su endeudamiento antes de la capacitación.

Después de la capacitación financiera, el cambio en la correlación de Pearson a -0,2104 sugiere un cambio significativo en la relación entre la planificación financiera y el endeudamiento. Esta disminución drástica en la correlación puede deberse a un período de ajuste o implementación de nuevas prácticas financieras aprendidas durante la capacitación. Además, la discrepancia entre la correlación inicial alta y la correlación negativa posterior también indica que los comerciantes enfrentaron dificultades para implementar los conocimientos adquiridos en la capacitación en sus operaciones diarias de manera efectiva durante los primeros seis meses posteriores a la capacitación. Otro factor que puede incidir en los resultados fue la falta de comprensión completa de los conceptos aprendidos, obstáculos operativos o cambios en el entorno comercial que dificultan la aplicación efectiva de las prácticas financieras recién adquiridas.

La disminución significativa en la correlación resalta la importancia de un seguimiento continuo y refuerzo de la capacitación financiera para garantizar que los comerciantes puedan aplicar de manera efectiva los conocimientos adquiridos en su gestión financiera diaria. Esto podría incluir sesiones de actualización, tutorías adicionales o herramientas de apoyo para ayudar a los comerciantes a implementar y mantener prácticas financieras sólidas a largo plazo.

REFERENCIAS

- [1] M. Pollack y Á. García, Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero., Santiago de Chile: Organización de las Naciones Unidas, 2004.
- [2] U.S. Small Business Administration, «Top Management and Performance Challenges Facing the Small Business Administration in Fiscal Year 2024,» Office of Inspector General, Washington D. C., 2023.
- [3] Banco de México, «Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el,» Banco de México, Ciudad de México D. F., 2023.
- [4] CEPAL, «Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2023,» Organización de las Naciones Unidas, Santiago, 2023.

-
- [5] B. Cotey, «Debt Financing and Factors Internal to the Business,» *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, vol. 17, nº 3, pp. 11-29, 1999.
- [6] B. Graham, *El Inversor inteligente*, New York: Harper & Row, 1945.
- [7] H. M. Markowitz, «Portfolio selection,» *The Journal of Finance*, vol. 7, nº 1, pp. 77-91, 1952.
- [8] J. E. Stiglitz, *El malestar de la globalización*, Barcelona: Taurus, 2002.
- [9] A. Meza, *Contabilidad de instrumentos financieros*, Lima: Editorial Pacífico S.A.C, 2017.
- [10] M. Fajardo Ortíz y C. Soto Gonzales, *Gestión financiera empresarial*, Machala: UTMACH, 2018.
- [11] J. Gaytán Cortés, «Estrategia financiera, teorías y modelos,» *Mercados y negocios*, vol. 22, nº 44, pp. 97-112, 2022.
- [12] P. P. Paredes Castro, «El control financiero en la empresa litorflex s.a del Período 2020-2021,» *Universidad Técnica de Babahoyo*, Babahoyo, 2022.
- [13] J. Ducuara Parales, W. Niebles-Núñez y C. Pacheco Ruiz, «Liquidez y endeudamiento en el sector petróleo colombiano: Análisis 2011-2020,» *Revista de Ciencias Sociales*, vol. XXVIII, nº 4, pp. 264-276, 2022.
- [14] A. P. David Ademar, «Inversiones financieras en el mercado de valores Boliviano 2011- 2022,» *Universidad Mayor de san Andrés*, La Paz, 2023.
- [15] C. M. Reinhart y K. S. Rogoff, «Growth in a Time of Debt,» *American Economic Review: Papers & Proceedings*, vol. 100, nº 2, p. 573-578, 2010.