EL MICROCRÉDITO UNA AMENAZA PARA EL SECTOR DEL CUERO Y CALZADO

MICROCREDIT A THREAT IN LEATHER AND FOOTWEAR SECTOR

Ángel Enrique Chico Farías[1], Zoila María Paredes Zhirzhán[1]

[1]Universidad Técnica de Ambato - Ecuador

e-mail: anngelechico@uta.edu.ec[1], zparedes2144@uta.edu.ec[1]

Recibido: 18/04/2017 **Aceptado:** 27/11/2017

Código Clasificación JEL: G21; E43; H74; G32; L1

RESUMEN

La concepción del microcrédito ha ido cambiando hasta perder su fin al transformarse de un producto beneficioso a uno peligroso; sin embargo, también cambió el medio y su forma de aplicación. El objetivo de la investigación fue determinar si la rentabilidad que obtiene la empresa a través del microcrédito es mayor que su costo. La investigación se centró en 22 empresas del sector, mediante un estudio de campo con encuestas validadas por el método de Wilcoxon, donde se establece la relación que existe entre el nivel de rentabilidad con las tasas de interés. Se determinó que la tasa de interés a la que se accede al microcrédito es mayor que el nivel de rentabilidad por lo que la utilidad que se obtienen en las empresas sobre el financiamiento es mínimo o no existe, en razón de quien verdaderamente gana es el banquero.

Palabras clave: microcrédito, tasa de interés, endeudamiento, rentabilidad, riesgo de mercado

ABSTRACT

The conception of microcredit has been changing until its end is lost and transformed from a beneficial product to a dangerous one; however, also changed the medium and its form of application. The objective of the research was to determine if the profitability that gets the company through microcredit is bigger than its cost. The research developed is focusing on 22 companies per sector. It is applied a study of field through survey validated by the method of Wilcoxon where is sets the relationship that exists between the level of profitability in relation to rate of interest. It was determined that the rate of interest to which is enter to the microcredit is bigger that the level of profitability, where the utility that is obtained in the companies on the financing is minimal or it does not exist, because of that who truly wins is the banker.

Key words: microcredit, interest rate, indebtedness, profitability, market risk

creative commons
BY NC SA

INTRODUCCIÓN

Para (Armendariz B & Morduch J, 2008) el término microcrédito aparece en el año de 1976 con Muhammad Yunus quien observando grandes necesidades que azotaron al pueblo de Bangladesh accedió a realizar pequeños préstamos a un grupo de mujeres con la finalidad de impulsar diversos tipos de emprendimientos, a través de su propia experiencia consolidó el Banco Grammen enfocado a los sectores más vulnerable. En el año 80 el fenómeno comenzó a expandirse en diversos países en el mundo, logrando un buen grado de aceptación. (Valero, 2016). El microcrédito ha conseguido convertirse hoy en día en un producto muy utilizado en el Ecuador.

Los países de tercer mundo han tenido buena aceptación de este tipo de financiamiento pero el impacto que ha tenido los microcréditos es devastador debido a la ola de problemas financieros que acarrea en la vida empresarial. (Campion & Kiran, 2012) determinaron que Yunus creó esta fuente de financiamiento supuestamente en beneficio de los más pobres pero la realidad es diferente debido al enriquecimiento de las entidades financieras y el sobreendeudamiento que presentan las personas con bajos recursos. El microcrédito se ha convertido en una fuente de recursos extremadamente costosa, reportando utilidades enormes para los sectores financieros dedicados a este tipo de producto

En la India, Pakistán, Bangladesh, Nicaragua, Bolivia, México han identificado al microcrédito no como un instrumento que promueva el desarrollo del sector más vulnerable, debido a que no existe un crecimiento considerable al acceder a un microcrédito por las elevadas tasas de interés que presenta este sistema de financiamiento, ocasionado que las ganancias seas mínimas o en algunos casos representen pérdidas significativas conllevando al cierre temporal o definitivo de la empresa. (Roodman, 2012). Muchas empresas no logran soportar las altas tasas de interés debido a que la tasa de retorno del capital no es alta terminando con deudas más grandes o muchas veces enfrentando crisis financieras en las empresas. En ocasiones el microcrédito termina ocasionando lo que quiso evitar, es decir eliminando la posibilidad de que el individuo obtenga créditos más grandes en los mercados financieros formales debido a que no consigue pagar el microcrédito y su record crediticio se ve afectado para préstamos futuros.

Según (Bouman F, 2015) en Latinoamérica las tasas de interés oscilan entre 25% al 90% pero en la India esta tasa puede sobrepasar el 100% (Armendariz B & Morduch J, 2008). Milton Friedman afirma que la única diferencia que existe entre ricos y pobres está enfocada en el poder adquisitivo y como sobresalen depende directamente de la capacidad que tiene la persona para invertir en el negocio y como logre generar ganancias. (Marban Raquel, 2007). Las tasas de interés de este producto son altas debido a los costos que supuestamente enfrentan las instituciones financieras, las mismas que se nutren no sólo del precio del dinero sino de los costos que tiene que enfrentar el cliente debido a retrasos en sus pagos.

Para (Abinzano Isabel, 2012) el sistema financiero ecuatoriano se encuentra conformado por 79 entidades financieras (Banco Central del Ecuador, 2014), de las cuales BanEcuador (Banco del Fomento), Banco de Loja y la Previsora fueron las primeras instituciones en otorgar los microcréditos en el sector empresarial. Hoy en día los bancos públicos son los encargados de promover este tipo de financiamiento en las empresas brindando plazos más largos, años de gracias (emprendimiento) y tasas de interés más bajas en comparación con la banca privada, pero los problemas que existen son los requerimientos que exigen, motivo por el cual los empresarios optan por el sistema privado u otras fuentes de financiamiento informal. Hay que destacar que

el riesgo corrido por estos dos últimos es simplemente cargado a un mayor precio del producto el cual debe soportar el cliente.

Los empresarios que solicitan este tipo de financiamiento (microcréditos) con la perspectiva que del dinero obtenido por esta vía genere ganancias, destinan al giro del negocio como para la compra de maquinaria, insumos o ampliación de la infraestructura, motivo por el cual este rendimiento debe ser mucho mayor que la tasa de interés caso contrario será autor de pérdidas (Maldonado, 2015). Es interesante destacar que el microcrédito es un producto que se cree es para todos, cuando su realidad es muy diferente debido a su alto costo, la aplicación de este tipo de préstamos debe ser exclusivamente para proyectos que generen una alta rentabilidad caso contrario lo único que generará es utilidades para la banca acompañada con una mayor tasa de cierre de empresas y desempleo para el país.

Uno de los principales problemas para acceder a un microcrédito es no llegar a cumplir con cada uno de los requerimientos solicitados por las instituciones financieras y las garantías que exigen; las altas tasas de interés, cortos plazos y las exigencias de las garantías impiden su libre acceso a los empresarios (Sión, 2011). Las estadísticas demuestran que aproximadamente el 13% de las personas emprendedoras tienden a cerrar los negocios por problemas financieros. (Mesías Ramiro, 2015). El microcrédito que originalmente fue creado para que tenga acceso los más pobres ahora se ha transformado en un producto estrella que privilegia a los que más tienen.

Otro dilema que persiste en el sector empresarial es por el desconocimiento que existe dentro del personal administrativo y ejecutivo de la empresa debido a que no conoce con precisión cada una de las fuentes de financiamiento y cómo estas operan, por ello al momento de cubrir con las obligaciones micro crediticias presentan un desequilibrio en el entorno debido a que no existe crecimiento significativo del sector o en algunas casos puede ser nulo debido a que las tasas de interés para este segmento es elevado(Gómez, 2016).

Según (Mesías Ramiro, 2015) se afirma que los empresarios en el sector del cuero y el calzado acceden a diversos tipos de microcréditos en las instituciones financieras como para poder pagar facturas vencidas de la materia prima e insumos que recibe para confección de los diversos tipos de calzado que se fabrican y los procesos de curtido en las empresas de la provincia, para la adquisición de maquinaria con tecnología de punta, logrando mantener los niveles de calidad, es otra de las causas esenciales por las cuales las empresas acceden a este tipo de financiamiento. (Sevilla M. , 2015) afirma que en algunos casos los empresarios toman decisiones sin previa planificación motivo por el cual los microcréditos no son empleados al giro del negocio lo que ocasiona que las ganancias sean mínimas.

El inadecuado manejo del microcrédito en las pequeñas empresas ocasionan retraso en el pago a los proveedores por lo que se ven abocadas a crear nuevos financiamientos para cubrir este tipo de deuda que han adquirido con antelación, las empresas que destinan el microcrédito para situaciones no productivas mantienen problemas de liquidez para poder sostener activo el volumen de producción que se estima en los diferentes meses del año esto a su vez hace que la empresa reduzca el nivel de rentabilidad por cuanto el capital de trabajo es afectado en virtud de que del mismo tiene que pagar las cuotas más del interés que genera un microcrédito en las diferentes instituciones financieras del país. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2016)

Se ha evidenciado casos donde las personas presentan incapacidad en los pagos de los microcréditos conllevando a que el negocio fracase debido a que no logra generar ganancias que compensen para el pago de las cuotas y en otras ocasiones pueden

generar más endeudamientos como en el caso de países de tercer mundo, así en la India ocasionando una ola de suicidios. Los microcréditos presentan elevadas tasas de interés que de una u otra manera afecta drásticamente la economía familiar y empresarial. (Roodman, 2012)

(Tapia R, 2015) afirma que muchas empresas manufactureras han quebrado por efecto del microcrédito, esto se debe a que las empresas no logran pagar sus cuotas asignadas por lo que se ven abocadas en embargos y en declaración de quiebra; entre los años comprendidos: 2010 a 2015 han cerrado aproximadamente 150 empresas a nivel nacional, sin embargo en el mismo lapso 12 empresas han logrado constituir mediante en este tipo de financiamiento.

Es evidente que el único beneficiario de forma directa del microcrédito es el banquero por lo que la empresa pequeña y mediana es un sistema de sustento para el crecimiento de la banca, mientras que las empresas tienen un bajo índice de crecimiento. (Smith F, 2016) asegura que la banca pública y privada es quien más beneficio ha obtenido sobre el microcrédito por el nivel de interés que genera la tasa sobre la cual presta el dinero. El microcrédito está siendo mal aplicado tanto por sus clientes como por los banqueros, en búsqueda de una masificación del mismo se ha perdido el control del costo del mismo y por el otro lado intentando aumentar utilidades se acepta altos precios del dinero.

METODOLOGÍA

El proceso de investigación se realizó en la Cámara de Calzado de Tungurahua a sus 22 empresas asociadas donde se aplicó la técnica de la encuesta a cada uno de los representantes legales de las empresas constituidas, para ello se empleó un cuestionario con base estructurada como instrumento de recolección de información bajo el sistema de preguntas cerradas y para la comprobación de la correlación entre variables se aplicó el Test de Spearman y para la verificación de la hipótesis de estudio el método de signos de Wilcoxon. (Padilla F, 2015) define que dentro de la estadística descriptiva el coeficiente de correlación de Spearman es una medida que permite crear una relación de interdependencia entre variables de forma aleatoria dentro de un proceso de investigación, este proceso se efectúa mediante un agrupamiento de datos de forma ordenada; para el desarrollo e interpretación de este método se basa en el análisis del coeficiente de Rho el mismo que indica que una relación es sumamente baja cuando su valor es negativo y el mismo es igual o menor a 1y es de mayor nivel o jerarquización muy fuerte cuando el valor llega a mantenerse sobre la parte positiva en el valor de 1.

Según (Padilla F, 2015) se afirma que la prueba de los rangos con signo establecida por Wilcoxon dentro de la estadística es una prueba no paramétrica la misma que sirve para comparar el rango entre dos muestras relacionadas permitiendo establecer la existencia de una diferencia entre ellas, este método permite verificar hipótesis que no son afirmaciones sobre parámetros y que no dependen de la distribución poblacional que tenga el objeto de investigación, el método de Wilcoxon hace referencia a un análisis sistemático entre dos variables de estudio permitiendo medir un sistema estadístico donde la muestra sea finita esta prueba no paramétrica se aplica cuando la población no supere los 30 elementos y la misma se investigará en su totalidad.

Además se hizo una comparación entre la tasa de interés del microcrédito en banca privada y la rentabilidad obtenida por las empresas en la utilización del microcrédito, agrupándose además a las empresas pertenecientes a la CALTU en pequeñas, medianas y grandes. Esta clasificación fue realizada analizando el número de empleados que tiene

la empresa.

RESULTADOS

Los microcréditos otorgados a las pequeñas, medianas y grandes empresas dedicadas a la producción de cuero y calzado por parte de la banca privada, obtuvo un nivel de rentabilidad que no superó a la tasa de interés a la que accedieron el microcrédito, es por ello que muchas empresas trabajaron solamente para pagar el crédito adquirido y más no para generar beneficio propio para la empresa sin presentar un crecimiento en el sector. A continuación se detalla la tabla donde se muestran los resultados de forma clara y relevante que el nivel de rentabilidad se encuentra por debajo de la tasa de interés a la que se accede a dicho financiamiento.

Tabla 1. Análisis de tasa de interés y la rentabilidad

Tipo de Empresa De la CALTU	Tasa de interés Banca Privada	Nivel de rentabilidad sobre el microcrédito
Empresas pequeñas	30%	12%
Empresas medianas	29%	11%
Empresas grandes	28%	15%

Fuente: Elaboración propia

Es evidente que las empresas pequeñas acceden a una tasa de interés mayor por cuanto en muchas ocasiones el monto del microcrédito es menor y es comparativo al sistema bancario que a menor capital mayor interés, teniendo una consideración adicional este tipo de empresas el riesgo que presenta, a través de esta investigación se determina que el único beneficiario dentro del proceso del microcrédito es la banca por cuanto los mismos mantienen un nivel elevado de utilidad sobre el crédito prestado a las empresas que se dedican a la elaboración de cuero y calzado; las pequeñas empresas no logran observar un beneficio de relevancia que permite mejorar el sistema productivo y su nivel de rentabilidad es por ello que adquieren al microcrédito como un sistema de ayuda inmediata temporal cuando están vencidos ciertos pagos que lo adquirieron con antelación como cancelación a proveedores, pago a trabajadores, deudas pendientes con instituciones públicas. La rentabilidad de las empresas pequeñas es relativamente baja y la tasa de interés que enfrentan debido a sus propias características es la más alta.

Para la comprobación de la relación entre las variables de estudio se empleó el Test de Spearman, el cual se lo observa en la tabla No. 2

Tabla 2. Modelo Spearman

Correlaciones				
			TASA DE INTERÉS	PORCENTAJE DE RENTABILIDAD
RHO DE SPEARMAN	TASA DE INTERÉS	Coeficiente de correlación	1,000	,888**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	22	22
	PORCENTAJE DE RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,888**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	22	22
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Elaboración propia

Para la verificación de la hipótesis se selecciona la prueba de rangos con signos del Test de Wilcoxon

H0= No existe relación entre el microcrédito y la rentabilidad del mismo sobre las empresas dedicadas a la elaboración de calzado.

H1= Existe relación entre el microcrédito y la rentabilidad del mismo sobre las empresas dedicadas a la elaboración de calzado.

Tabla 3. Método Wilcoxon.

Rangos				
		N	**Rango promedio**	**Suma de rangos**
La tasa de interés a la que accedió por última vez a un microcrédito fue del: El porcentaje de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito fue del:	Rangos negativos	22a	11,50	253,00
	Rangos positivos	0b	,00	,00
	Empates	0c	22	22
	Total	22	,888**	1,000
a. El nivel de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito < La tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito				
b. El nivel de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito > La tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito				
c. El nivel de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito = La tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito				

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Estadísticos de contraste

	El porcentaje de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito - La tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito
Z	-4,155b
Sig. asintótica (bilateral)	,000
a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon	
b. Se basa en rangos positivos.	

Fuente: Elaboración propia

Para determinar la relación que existe entre el nivel de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito y la tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito en la empresas asociadas a la Cámara del Calzado, se empleó el método estadístico Test de Wilcoxon, el mismo que permitió medir la relación entre las variables ordinales, donde se obtuvo Z= -4,155, equivalente a un p value = 0,000; esto indica que existe evidencia estadística significativa teniendo relación entre el nivel de rentabilidad que obtuvo sobre el microcrédito y la tasa de interés a la accedió por última vez a un microcrédito es decir se evidencia que el nivel de rentabilidad está por debajo de las tasa de interés a la cual se obtiene el microcrédito en las instituciones financieras.

En el cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Tabla 5. Estadísticos de contraste

Tipo de empresa de la CALTU	Recursos para pago microcrédito			Resultado por tipo de empresa	Mejoría en el nivel de producción		Resultado por tipo de empresa
	venta de producto	Factoring	Usura		sí	no	
Empresas Pequeñas	42%	40%	18%	100%	0%	100%	100%
Empresas medianas	75%	25%	0%	100%	0%	100%	100%
Empresas Grandes	100%	0%	0%	100%	100%	0%	100%

Fuente: Elaboración propia

La tabla anterior demuestra que el recurso para el pago del microcrédito en las empresas pequeñas viene tanto de la venta del producto, factoring y un porcentaje de la usura, conforme va creciendo el tamaño de la empresa se reduce el porcentaje de la usura y del factoring obteniéndolo exclusivamente de la venta del producto. El microcrédito es mucho más dañino para las empresas pequeñas que para las medianas y podría llegar a ser más útil en las empresas grandes. En las empresas pequeñas para poder pagar el microcrédito tienen que generar más deuda.

En cuanto a las empresas pequeñas y medianas no han encontrado al microcrédito como una herramienta que ayude a mejorar el nivel de producción.

DISCUSIÓN

Para el investigador (Farija F, 2012) el microcrédito genera la apertura para la inyección económica sostenible de un sistema productivo entregando las garantías necesarias para que el mismo pueda generar un nivel de rentabilidad y utilidad que permite mantener una acción económica sobre cierta empresa dedicada a la producción masiva de productos bienes o enseres; en contraste a lo expuesto para (Gaillart J, 2013) el microcrédito es un sistema de financiamiento de poca garantía, en ciertas ocasiones en vez de generar beneficios sobre la empresa ocasiona el cierre temporal o definitivo de la misma por cuanto no se logra cubrir las cuotas establecidas en tiempos indicados causando sobre la empresa iliquidez , obligando a la misma a cerrar sus puertas y generar desempleo en razón de que el monto a devolver supera los límites económicos de pago de un sistema productivo que trabaja en base a un endeudamiento.

En las empresas pequeñas enfrentan un 18% de pérdida cuando utilizan el microcrédito, cuando se trata de empresas medianas la pérdida se mantiene en 18%, y baja este porcentaje en las empresas grandes con un 13%. Esto puede explicarse debido a que la eficiencia en el manejo del microcrédito es mejor en las empresas grandes y es mucho más ineficiente en las empresas pequeñas y medianas.

El costo de oportunidad del microcrédito es mayor para pequeñas y medianas empresas. Este producto puede ser considerado más ineficaz en este tipo de empresas que en las de tamaños más grandes.

El estudio demuestra que el uso del microcrédito no ayuda a ningún tipo de empresa a generar utilidades, este tipo de crédito puede ser útil sólo para cubrir necesidades de capital inmediatas a corto plazo.

(Giannoni D, 2013) define al microcrédito dentro de las empresas genera un nivel de rentabilidad que coadyuva a sostener la producción de ciertas líneas productivas, las mismas que gracias a la inyección económica pueden mantenerse activas y seguir creando plazas de empleo mejorando la matriz productiva de un sistema económico nacional. Sin embargo (Archambault E, Vignola E, Côté G & Larivière V , 2015) afirman que la tasa de interés a la que se accede al microcrédito en ciertas ocasiones supera el nivel de rentabilidad que se genera sobre las empresas que lo adquieren, es por ello que en muchas ocasiones el microcrédito no resulta beneficioso para el sistema económico empresarial por lo que el mismo no es una herramienta de trabajo y desarrollo que ayude a mejorar el sistema económico de una empresa; más bien genera malestares que obliguen a tomar medidas sustitutivas para poder cancelar el mismo entre las que se encuentra el despido de personal, reducción de volúmenes de producción, incumplimiento de ciertos pagos de obligaciones a instituciones públicas y privadas en virtud de que la prioridad es la cancelación del microcrédito para evitar problemas posteriores como el embargo de la planta de producción.

El modelo de dolarización es un escenario que dificulta obtener una rentabilidad tan alta que compense las tasas de interés del microcrédito, especialmente el pequeño productor se desarrolla en mercados de competencia perfecta en donde son tomadores de precios, los cuales muchas veces tienden a la baja, lo cual dificulta aún más obtener los recursos para cumplir con los pequeños créditos.

(Sancho R, 2014) manifiesta que en los países subdesarrollados el microcrédito productivo por mantener tasas elevadas de interés como en la India que supera el 100% sobre el monto prestado ocasiona que múltiples empresas no genere más que perdidas, mientras que al sistema financiero conlleva al enriquecimiento debido a los servicios que presta genera réditos significativos, es evidente que el microcrédito ha perdido la concepción original que era ayudar a erradicar extremos niveles de pobreza para empezar a generar crecimiento extremo a las instituciones financieras.

CONCLUSIONES

El crecimiento empresarial a través del microcrédito en el sector del cuero y el calzado en el último año ha sido limitado, en razón de que las empresas han accedido a este tipo de financiamiento para sostener su sistema de producción así como pagos de adeudamientos a instituciones públicas y privadas.

El microcrédito en las empresas dedicadas a la confección y elaboración de calzado y cuero genera una rentabilidad inferior en comparación a la tasa de interés a la que se accede al mismo por lo que el único beneficiario de este proceso financiero es la banca pública o privada, la misma que obtiene el mayor nivel de utilidad sobre el capital de trabajo; las empresas en ciertas ocasiones desarrollan sus labores productivas solamente para generar los pagos de las mensualidades sobre las que se establece el financiamiento microcrediticio.

El microcrédito muchas de las veces en las empresas no tiene el impacto esperado por cuanto el mismo no es destinado de forma específica para mejorar la producción y productividad de una empresa, al interior de las industrias dedicadas a la elaboración de cuero y calzado el microcrédito en pocas ocasiones se lo invierte en adquisición de tecnología de punta y herramientas que ayuden a mejorar las líneas de

producción; diversas empresas de este sector al microcrédito lo utilizan para el consumo personal y es de allí donde se genera un desconcierto económico que desestabiliza la rentabilidad de la empresa en razón de que los pagos salen de la misma producción,

Dentro de pequeñas y medianas empresas a través del microcrédito no ha logrado generar plazas de empleo, en países de poca viabilidad tecnológica y desarrollo científico el microcrédito ha ocasionado despido intempestivo de los empleados para poder generar liquidez y cancelar deudas que se obtiene sobre la banca, es por ello que en las empresas dedicadas a la confección de calzado y cuero este proceso micro financiero a resultado poco útil para el desarrollo empresarial en virtud de que el nivel de desempleo ha incrementado sobre las matrices de control y seguimiento en lo referente a la adquisición e incorporación de nuevo personal.

El microcrédito no debe ser empleado en empresas que presenten niveles de rentabilidad mínimos debido a que los riesgos son mayores que puede generar el cierre definitivo de la misma.

En las grandes empresas el microcrédito es manejado con mayor grado de responsabilidad debido al uso de ratios financieros que determina la situación real de la empresa y así reducir riesgos en comparación con las pequeñas y en medianas empresas en algunos casos son las más afectadas económicamente debido a que el acceso de los microcréditos genera que su nivel de rentabilidad sea mino o presente grandes pérdidas. La mayoría de empresas manifiestan que el financiamiento micro crediticio no ha mejorado el nivel productivo de las empresas, indicando que el microcrédito en diversas ocasiones no está destinado para su fin.

El microcrédito ha dado paso a que el factoring tome impulso sobre las empresas a través del cambio de cheques a intereses elevados y a este recurso las empresas del sector del calzado y cuero acceden para poder tener liquidez y cubrir a tiempo las deudas que han adquirido a través de los diversos tipos de microcréditos, este sistema de ayuda económica reduce a un más el nivel de rentabilidad que obtiene la empresa sobre el financiamiento al que accedió para poder sostener su sistema productivo, por lo que conlleva a presentar a posteriori problemas financieros.

Como conclusión final se puede decir que las empresas grandes son más efectivas internalizando costos por lo que el microcrédito puede ser de más utilidad para este tipo de empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abinzano Isabel. (2012). Finanzas empresarial. Paraninfo.

Archambault E, Vignola E, Côté G & Larivière V . (2015). Benchmarking scientifi c output in the social sciences and humanities: The limits of existing databases. Scientometrics, vol. 68 (3), 329-342.

Armendariz B & Morduch J. (2008). The economics of microfinance. London: The Mit Press.

Campion, A., & Kiran, R. &. (2012). Las tasas de interés y sus repercusiones en las microfinanzas en América Latina y el Caribe.

Giannoni D. (2013). Medical writing at the periphery: The case of Italian journal editorials.Journal of English for Academic Purposes, vol. 7 (2), 97-107.

Gómez, C. (2016). El colapso de los microcréditos en la cooperación al desarrollo. España: Catarata.

Maldonado, F. (2015). Perspectivas económicas. Ekos negocio http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1134.pdf, 83-84.

Marban Raquel. (2007). Origin, Description and Evolution of Microcredit Developed. World Economic.

Mesías Ramiro. (2015). "'Dropping out': An emerging factor in the success of Microcredit-based poverty alleviation programs". The Developing Economies, Septiembre, nº 36 (3), pp. 17-19.

Ministerio de Industrias y Productividad. (23 de Diciembre de 2016). País Productivo. http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/pais_productivo2.pdf. Obtenido

Padilla F. (2015). Modelos de evalución de proyectos . Miami: Sherkits S.A.

Roodman, D. (2012). Due Diligence. Wasington DC: Donnelley.

Sancho R. (2014). Misjudgments and shortcomings in the measurement of scientifi c activities vities in less developed countries. Scientometrics, vol 23 (1), 221-233.

Sevilla, M. (11 de 03 de 2015). Crecimiento del Calzado en Tungurahua. Obtenido de Emprendedores del Calzado: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Revistas/Analitika/volum-multimedia/ANAlitica7/files/assets/downloads/page0037.pdf

Sión, V. (2011). Crecimiento del cuero y el calzado http://www.industrias.gob.ec/ecuador-modelo-a-seguir-en-el-crecimiento-del-sector-cuero-y-calzado/. Quito.

Smith F. (14 de 12 de 2016). The impact of an NYSE listing on the global trading of non-US stocks, NYSE Working Paper. Obtenido de Economic World: http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/ratios-liquidez

Tapia R. (29 de 12 de 2015). Liquidez en los mercados financieros y selección adversa: problemas de estimación y comprensión, Revista Española de Financiación y Contabilidad 98, 201-220. Obtenido de Altavista Economic: http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/14156/liquidez_tapia_REFC_1999.pdf?sequence=1

Valero, D. &. (2016). Aproximación al fenómeno económico de los microcréditos. http://www.e-revistes.uji.es/index.php/asparkia/article/download/2223/1902.