

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



INCIDENCIA DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DEL BANCO
CONTINENTAL – AGENCIA CAJAMARCA, EN EL CRECIMIENTO
DE LAS MYPE DE LA PROVINCIA DE CAJAMARCA - 2017

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

AUTOR: LUIS DANIEL SALDAÑA GALLARDO

ASESOR: M. Cs. JUAN JOSÉ JULIO VERA ABANTO

CAJAMARCA-PERÚ
2018

(Hoja de aprobación)

DEDICATORIA

A Dios, mis padres y a mis hermanos, quienes han sido la guía y el camino para poder llegar a este punto de mi carrera, que con su ejemplo, dedicación y palabras de aliento nunca bajaron los brazos para inculcarme todo lo que hoy en día soy.

Daniel Saldaña Gallardo.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecer a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA** por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

Además, me gustaría agradecer a mis padres y profesores porque durante toda mi carrera profesional todos han aportado con un granito de arena a mi formación, y en especial a mis

Y finalmente, a mi asesor de tesis, Dr. Julio Vera Abanto por su esfuerzo y dedicación, quien, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

DANIEL SALDAÑA GALLARDO.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE DE CONTENIDO	V
ÍNDICE DE TABLAS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	Identificación del problema	1
1.2	Formulación del problema	3
	1.2.1 Problema General	3
	1.2.2 Problemas Específicos	4
1.3	Objetivo General	4
1.4	Objetivos Específicos	5
1.5	Justificación e importancia de la investigación	5
	1.5.1. Justificación teórica	5
	1.5.2. Justificación práctica	6
	1.5.3. Justificación académica	6
1.6	Limitaciones de la investigación	7

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes	7
	2.1.1. Antecedentes a nivel internacional	7
	2.1.2. Antecedentes a nivel nacional	11
	2.1.1. Antecedentes a nivel local	15
2.2	Bases teóricas	18
	2.2.1. Teoría de los recursos (Wernerfelt, 1984)	18
	2.2.2. El sistema financiero	19
	2.3.3. El sistema financiero peruano	22
	2.2.4. El Banco Continental	24
	2.4.5. Financiamientos del Banco Continental	25
	2.2.6. Crecimiento empresarial	33
2.3	Definición de términos básicos	38

CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis general	40
3.2 Hipótesis específicas	40
3.3. Variables	41

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1 Tipo y Diseño de investigación	42
4.2 Método de investigación	42
4.3 Población y muestra	43
4.4 Unidad de análisis	44
4.5 Operacionalización de variables	45
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	46
4.7 Técnicas para el procedimiento y análisis de la información	46

CAPÍTULO V RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Interpretación, análisis y discusión de resultados	47
5.1.1. Presentación de resultados	47
5.1.2. Análisis y discusión de resultados	64
5.2. Contrastación de las hipótesis	77

CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87
ANEXOS	89
Anexo 1. Matriz de consistencia metodológica	90
Anexo 2. Instrumentos para la obtención de datos	91
Anexo 3. Validación del instrumento para la obtención de datos	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Usuarios del crédito según sector	47
Tabla 2. Oportunidades (frecuencia) de solicitud del crédito del Banco Continental	48
Tabla 3. Monto solicitado del último préstamo para el negocio (en soles)	49
Tabla 4. Inversión de todo el dinero financiado, en el destino manifestado	50
Tabla 5. Visita de parte del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado	51
Tabla 6. Asesoramiento por parte del Banco, acerca del manejo del negocio	52
Tabla 7. Incremento / reducción del capital de trabajo	53
Tabla 8. Incremento / reducción del patrimonio en general	54
Tabla 9. Incremento / reducción de Stock de Mercaderías	55
Tabla 10. Incremento / reducción de maquinaria y/o equipos	56
Tabla 11. Incremento / reducción de muebles y enseres	57
Tabla 12. Ampliación de instalaciones	58
Tabla 13. Mejoramiento de la capacidad de servicio	59
Tabla 14. Incremento / disminución de ventas	60
Tabla 15. Ampliación y/o implementación de nuevas líneas de venta	61
Tabla 16. Sostenibilidad para pago de cuotas del crédito	62
Tabla 17. Sostenibilidad para obligaciones y ahorrar	63
Tabla 18. Calificativo promedio del crédito comercial Banco Continental	64
Tabla 19. Calificativo promedio crecimiento empresarial	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Elementos del sistema financiero	20
Figura 2. Usuarios del crédito según sector	47
Figura 3. Oportunidades (frecuencia) de solicitud del crédito del Banco Continental	48
Figura 4. Monto solicitado del último préstamo para el negocio (en soles)	49
Figura 5. Inversión de todo el dinero financiado, en el destino manifestado	50
Figura 6. Visita de parte del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado	51
Figura 7. Asesoramiento por parte del Banco, acerca del manejo del negocio	52
Figura 8. Incremento / reducción del capital de trabajo	53
Figura 9. Incremento / reducción del patrimonio en general	54
Figura 10. Incremento / reducción de Stock de Mercaderías	55
Figura 11. Incremento / reducción de maquinaria y/o equipos	56
Figura 12. Incremento / reducción de muebles y enseres	57
Figura 13. Ampliación de instalaciones	58
Figura 14. Mejoramiento de la capacidad de servicio	59
Figura 15. Incremento / disminución de ventas	60
Figura 16. Ampliación y/o implementación de nuevas líneas de venta	61
Figura 17. Sostenibilidad para pago de cuotas del crédito	62
Figura 18. Sostenibilidad para obligaciones y ahorrar	63
Figura 19. Calificativo promedio del crédito comercial Banco Continental	64
Figura 20. Calificativo promedio crecimiento del capital de trabajo y patrimonio en general	67
Figura 21. Calificativo promedio crecimiento de inversión en activos	68
Figura 22. Calificativo promedio, crecimiento de servicios y ventas	69
Figura 23. Calificativo promedio, sostenibilidad crediticia	70
Figura 24. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector comercio	71
Figura 25. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector producción	73
Figura 26. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector servicios	75

RESUMEN

El trabajo de investigación, tuvo como objetivo determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental - Agencia Cajamarca en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca, evaluándose el crecimiento de los usuarios del crédito, en el capital de trabajo y patrimonio, en las inversiones en activo, en la capacidad de servicios y ventas y en la sostenibilidad crediticia y de ahorro, analizándose a su vez la relación entre éstos y el crédito recibido. La investigación es de tipo descriptiva y relacional, se realizó mediante el método hipotético – deductivo. Los resultados muestran que los Créditos Comerciales del Banco Continental, tienen incidencia en el crecimiento de las MYPE o microempresarios de la provincia de Cajamarca lo se refleja en el incremento del capital de trabajo y el patrimonio en general, el incremento de los activos, el incremento de la capacidad de servicios y de las ventas y en la sostenibilidad del crédito y capacidad de ahorro.

Palabras Clave: Banco, crédito comercial, crecimiento, capital de trabajo, patrimonio, activos, servicios, ventas, sostenibilidad.

ABSTRACT

The objective of the investigation was to determine the impact of the Commercial Loans of the Banco Continental - Cajamarca Agency in the growth of the MYPE of the province of Cajamarca, evaluating the growth of the users of the credit, in the working capital and patrimony, in the investments in assets, in the capacity of services and sales and in the credit sustainability and saving, evaluating the growth of the users of the credit, in the capital of work and patrimony, in the investments in assets, in the capacity of services and sales and in the credit and savings sustainability, analyzing in turn, the relationship between these and the received credit. The study is descriptive and relational type, it was done by the hypothetical - deductive method. The results show that the commercial loans of the Banco Continental have an impact on the growth of MYPE or micro-entrepreneurs in the province of Cajamarca this is reflected in the increase in working capital and equity in general, the increase in assets, the increase in service capacity and sales, and in the sustainability of credit and savings capacity.

Keywords: Bank, commercial credit, growth, working capital, equity, assets, services, sales, sustainability

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación del problema.

En el contexto de la economía de los países, existen y cohabitan empresas de distinta naturaleza y tamaño, no se exige una determinada dimensión de empresas para que esta pueda funcionar ni un determinado nivel de actividad para conformarlas.

En este sentido las Micros y Pequeñas Empresas, desempeñan un papel fundamental en la economía de un país, en la generación de empleo, la producción y oferta bienes y servicios y la demanda productos.

Las MYPE constituyen una de las organizaciones con mayor capacidad para enfrentar a los cambios y de generar empleo, es por ello que son un importante factor para el alcance de ingresos a la clase media y baja, fomentando el desarrollo de dichos sectores y con ello su crecimiento.

Cuando se habla de crecimiento empresarial, debemos considerarlo como el proceso de mejora de una empresa que lo lleve a alcanzar ciertos logros como el aumento los ingresos o el mejoramiento de su rentabilidad, las formas para

lograr este crecimiento pueden ser mediante el aumento de financiación por parte de los accionistas, que optan por contribuir con más capital o por financiamiento externo.

En este sentido las MYPE, deben tener la capacidad de mantener una situación económica saludable; en el ámbito financiero existen múltiples entidades de crédito que contribuyen con el sector empresarial.

El Sector bancario Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank entre otros. El Sector no bancario Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDMYPE), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (Rodríguez, octubre 2012, p. VII-1)

En la Región Cajamarca, específicamente en la provincia de Cajamarca, los rubros como la actividad minera, ganadería y agricultura, comercio, actividades de producción, servicios generales, se encuentran en constante crecimiento y desarrollo; en este contexto surge la necesidad para las empresas del Sector MYPE, de incrementar su capital de trabajo, ampliar sus

inversiones en activo fijos, mejorar la capacidad de sus servicios y aumentar sus ventas, de acuerdo a los diferentes giros de negocio.

Ante la problemática de satisfacer la demanda creciente y lograr mayores ingresos la MYPE, buscan créditos en el sistema financiero, sin embargo las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño, sin embargo no se toma en consideración que los créditos que solicitan las MYPE, son un factor clave para su crecimiento lo que les permitirá cumplir con sus obligaciones, es por ello que se hace necesario determinar el impacto de los créditos en el crecimiento de las PYMES y generar confianza en éstas para que sean sujetas de crédito.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el capital de trabajo y patrimonio en general en las MYPE de la provincia de Cajamarca?
- ¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en las inversiones en activo en las MYPE de la provincia de Cajamarca?
- ¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en la capacidad de servicios y ventas en las MYPE de la provincia de Cajamarca?
- ¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en la sostenibilidad crediticia y ahorro en las MYPE de la provincia de Cajamarca?

1.3. Objetivo general

Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca.

1.4. Objetivos específicos

- Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental
 - Agencia Cajamarca, en el capital de trabajo y el patrimonio en general de las MYPE de la provincia de Cajamarca.
- Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental
 - Agencia Cajamarca, en las inversiones en activos en las MYPE de las MYPE de la provincia de Cajamarca.
- Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental
 - Agencia Cajamarca, en la capacidad de servicios y ventas en las MYPE de la provincia de Cajamarca.
- Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental
 - Agencia Cajamarca, en sostenibilidad del crédito y capacidad de ahorro en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

1.5. Justificación e importancia de la investigación

1.5.1. Justificación teórica.

el estudio de los factores del crecimiento empresarial, en un entorno de constante crecimiento y competitividad resulta de suma importancia; en este sentido, se aborda el financiamiento externo y su importancia como uno de estos factores de crecimiento de la MYPE, abordado desde el análisis de

crecimiento de capital de trabajo y el patrimonio personal, de las inversiones en activo fijos, del mejoramiento de la capacidad de sus servicios y aumento de sus ventas y el análisis de la sostenibilidad del crecimiento desde el punto de vista de la capacidad de pago y ahorro financiero.

1.5.2. Justificación práctica.

La investigación nos permitirá conocer cuáles son los alcances de los créditos financieros en el crecimiento de las MYPE que hicieron uso del financiamiento Comercial del Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el crecimiento de los microempresarios de la zona de influencia del estudio y la factibilidad de seguir mejorando el servicio financiero para este sector debido a que se obtendrá información de importancia para el Banco Continental, así como para los usuarios del Crédito Comercial.

1.5.3. Justificación académica.

Este trabajo servirá como una herramienta para posteriores estudios y como material de consulta para estudiantes interesados en conocer aspectos relacionados con el sector financiero en lo que se refiere a los créditos para las MYPE,

En lo personal la presente investigación me permitirá incrementar mis conocimientos en el tema y contribuir a mi desempeño en el Banco

Continental, asimismo dejar información para futuras investigaciones relacionadas los créditos financieros y el crecimiento de la MYPE.

1.6. Limitaciones de la investigación

Debido a que la investigación se realizó en la actividad laboral del investigador, no existió mayor limitación sobre la obtención de la información relacionada a los usuarios y Crédito Comercial del Banco Continental - Agencia Cajamarca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Bustos (2013) en su tesis sobre Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas, desarrolla una investigación en el que se aborda el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES desde el punto de vista del análisis de la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o

privadas encargadas de otorgar créditos. En el trabajo se presentan las siguientes conclusiones:

En la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios.

Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector proveedores como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas.

Álvaro (2013) en su tesis sobre determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presenta las siguientes conclusiones:

Existen tendencias transversales, tanto en la situación que atraviesa el mercado, como en la incidencia de los mecanismos de financiación, los cuales dieron respuesta a los objetivos planteados en la investigación.

Como primera tendencia, se identificó que los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación. Dada esta visión sobre el mercado interno basan sus decisiones subjetivamente, no dando lugar a potenciales cambios vinculados al desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos, ni a incorporación de equipos o vehículos.

Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más

requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias. Estas, les han permitido cambiar su postura frente a relaciones posteriores e identificar los problemas de financiación que han sufrido en los años anteriores.

Durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús. A lo anteriormente descrito, cabe destacar que los entrevistados en lo referente a sus medios de financiación se colocaron en posición de subordinación frente a los oferentes de crédito.

Fue posible visualizar mediante la investigación que existe un aislamiento en las pequeñas y medianas empresas. Lo que influye en su poder de negociación ya sea con proveedores de capital como de insumos para la producción, incidiendo directamente en su desarrollo. Por este motivo, se observó que en lo referente a emisiones de bonos o acciones, los empresarios encuestados no son afines a su mecanismo o a su utilización, dado que mayoritariamente afirmaron no utilizarlos y en muchos casos no conocer su operatoria ya sea por falta de interés o falta de asesoramiento. Esto indicó que existe un vacío en cuando a ambos mecanismos de financiación que pueden ser de suma utilidad para sus respectivas empresas.

Se verificó que los resultados en lo referente a políticas estatales de financiación mediante capacitación para las pequeñas y medianas empresas o algún otro programa estatal no son utilizados por las empresas encuestadas. Esto demuestra que algunas de las herramientas presentadas por el estado no son tenidas en cuenta o no son bien informadas dando a lugar que los empresarios las desconozcan en su gran mayoría.

Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo. Es factible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los empresarios del partido de Lanús se basa en entidades bancarias, siendo esto un grave problema, ya que se desaprovecha gran cantidad de otras herramientas de financiación, siendo fundamental que a las Pequeñas y Medianas Empresas se les debe “reconocer que son un componente fundamental para el crecimiento económico, la creación de empleos y la reducción de la pobreza, siendo muy importante cualquier trabajo realizado en pro del mejoramiento de la situación que actualmente enfrentan.”

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional.

Kong y Moreno. (2014) en su tesis desarrollada con la finalidad de determinar la *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPEs*

del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012, presenta las siguientes conclusiones.

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el período 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el Distrito.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como

principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron las facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Castillo (2016). En su trabajo de investigación *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el período 2015*, desarrollado con el objetivo de determinar de qué manera incide las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del Sector Metalmecánico de la provincia de Trujillo, específicamente en la empresa Metal Truck Group S.A. concluye lo siguiente:

El préstamo bancario obtenido ha influido positivamente en el desarrollo de la empresa Metal Truck Group S.A. ya que podemos apreciar un aumento en la liquidez corriente de la empresa del 31.53% posteriormente al desembolso del préstamo.

El préstamo bancario generó activos, y éstos a su vez permitieron autofinanciar la adquisición de nueva maquinaria valorizada en más de 60,000 nuevos soles, que utilizará en la ejecución de sus servicios, así podrá mantenerse a la par de los competidores directos y maximizará sus ingresos.

La capacidad para financiarse de la empresa Metal Truck Group S.A. permitió responder a las expectativas del mercado y a su imagen como empresa proveedora del sector metalmecánico, lo cual trajo consigo que la empresa cliente recomiende los servicios de ésta e incremente en un 218% el nivel de sus ventas comparado con el trimestre anterior.

La tasa de interés bancaria para MYPEs fluctúa entre 19% y 29% lo cual es más baja en comparación con otras entidades financieras que fluctúan entre 32 y 40%, esto permite que la empresa Metal Truck Group S.A. cumpla con sus obligaciones a tiempo y genere confianza para que a futuro se pueda obtener alguna otra fuente de financiamiento.

Cobián (2016) en su trabajo sobre el efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir, presenta las siguientes conclusiones:

Se determinó que la MYPE Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%.

Se determinó que la MYPE Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.

Al analizar los ratios de rentabilidad se verificó que la empresa actualmente es rentable teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente.

2.1.3. Antecedentes a nivel local.

Abanto (2014) en su estudio sobre la incidencia de las microfinanzas de la CMAC Piura S.A.C. en el crecimiento económico de las microempresas de la provincia de Cajabamba presenta las siguientes conclusiones:

El surgimiento de las instituciones micro financieras ha estado dirigido a proporcionar un servicio institucionalizado, de mayor calidad y mejores condiciones al sector informal, la principal importancia que se les atribuye a las IMF y en este caso a la CMAC PIURA es la de romper el círculo vicioso de la pobreza a través de la prestación del microcrédito, canalizando capital

productivo a la población que ha estado excluida de dichos servicios. La CMAC PIURA ha proporcionado servicios financieros a microempresarios y hogares de bajos recursos que han transformado en fuentes de capital semilla que les permite tener cierta estabilidad en la parte reproductiva de sus negocios y de todo el núcleo familiar.

El otorgamiento del microcrédito, por parte de la CMAC PIURA Agencia Cajabamba, el seguimiento del mismo y la adecuada utilización ha incidido de manera positiva en el incremento sustancial del capital de trabajo de cada uno de los usuarios. Con un mayor capital de trabajo han logrado tener un crecimiento en la rotación de sus inventarios y en consecuencia percibir mayores ingresos por ventas que se ven reflejados en la variación positiva de su patrimonio personal, diversificando sus ingresos. Microempresarios que no contaban con una vivienda propia, hoy en día cuentan con su propio inmueble donde además funcionan sus negocios.

A partir de la evaluación de las entrevistas realizadas a los microempresarios; la intermediación financiera realizada por la CMAC PIURA y del sondeo de opinión llevado a cabo podemos destacar que las microfinanzas permiten incrementar el patrimonio de cada uno de los usuarios, incrementar el capital de trabajo con el cual generan mayor rentabilidad en cada una de las microempresas. El microempresario ha logrado mantener un crecimiento sostenido de cada una de sus microempresas a nivel de todo el ámbito de la provincia de Cajabamba. Podemos asumir que el incremento de las carteras

de microcréditos, cuando mejoran el crecimiento económico de los microempresarios, como lo demuestra el presente estudio, favorece al fomento del autoempleo y dinamizan la economía contribuyendo al fortalecimiento de la economía local, regional, nacional.

Los microempresarios usuarios del crédito, han mejorado sustancialmente su capacidad de pago, logrando cumplir cada una de sus obligaciones financieras de manera oportuna. Este factor es tremendamente importante ya que conllevará a que su calificación en el sistema financiero sea óptima y sigan siendo sujetos de crédito dentro de todo el sistema financiero peruano.

La presencia de la CMAC PIURA en la provincia de Cajabamba ha contribuido al crecimiento de los microempresarios, logrando fortalecer su capital de trabajo y sobre todo su patrimonio personal; en consecuencia su calidad de vida ha mejorado considerablemente, desarrollando y fomentando el autoempleo. La CMAC PIURA ha desarrollado un plan estratégico con la finalidad de mantener un equilibrio entre la capacidad de atender a microempresarios muy pequeños (entre ellos los que viven por debajo del nivel de pobreza) y la rentabilidad, que le permite seguir cumpliendo con su MISIÓN Y VISIÓN, contribuyendo de esta manera a reducir los índices de pobreza en nuestro país y específicamente en la región de Cajamarca, provincia de Cajabamba.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría de los recursos. (Wernerfelt, 1984)

Es una teoría de carácter económico que permite explicar el crecimiento de la empresa es el enfoque de recursos y capacidades. El nacimiento de la teoría de recursos y capacidades de la empresa se suele situar en 1984, con el trabajo de Wernerfelt: A Resource - Based View of the Firm. El enfoque de recursos considera que cada empresa es heterogénea en función de su dotación de recursos, y sobre éstos puede sostener una ventaja comparativa y competitiva; la heterogeneidad puede mantenerse a lo largo del tiempo, lo que hará que la ventaja comparativa o competitiva sea sostenible. (Dasi y Martínez, 2011, p. 136)

Grant (1996) citado en Dasi y Martínez, 2011), señala que los recursos no son productivos por sí mismos, ya que las tareas productivas requieren la combinación de varios de ellos. Mediante el concepto de «capacidades organizativas» se recogería la capacidad de la empresa para acometer una actividad concreta, yendo más allá de una mera combinación de recursos. (p. 136)

Este enfoque explica, para el presente trabajo de investigación, el hecho que las empresas en estudio inician procesos de crecimiento, basándose en la utilización de los recursos financieros que ofrecen las empresas del sector bancario.

2.2.2. El sistema financiero

Dueñas (2008), señala que “Básicamente el Sistema Financiero (llamado también Sector Financiero) es el conjunto de instituciones que, previamente autorizadas por el Estado, están encargadas de captar, administrar e invertir el dinero tanto de personas naturales como de personas jurídicas (nacionales o extranjeras)”. (p. 4)

En este sentido, forman el Sistema Financiero las entidades cuya función es prestar servicios y facilitar el desarrollo de las operaciones financieras y comerciales.

El concepto de Sistema Financiero “Abarca el conjunto de normas, instrumentos y regulaciones (por ejemplo el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero) que recaen sobre personas e instituciones que actúan en el mercado financiero, ya sean o no intermediados” (Dueñas, 2008, p. 4)

Elementos que conforman un Sistema Financiero

Los elementos que configuran un Sistema Financiero son: Activos Financieros Intermediarios Financieros Mercados Financieros.

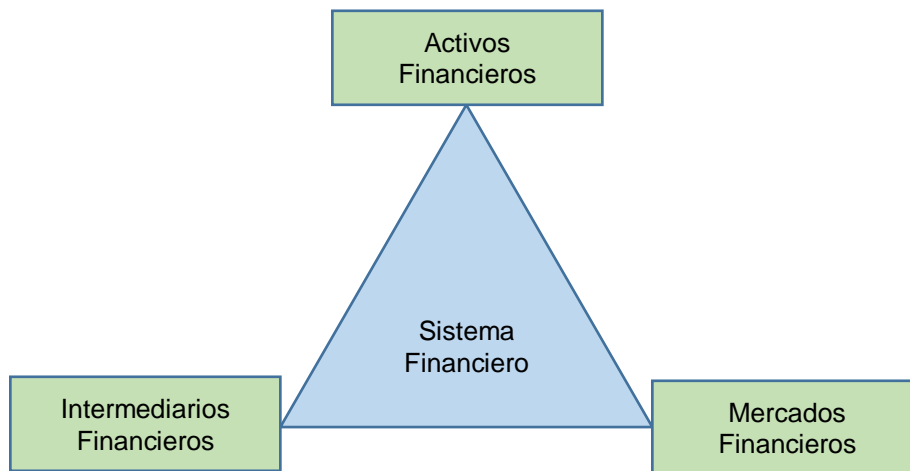


Figura 1. Elementos del sistema sinanciero.
Fuente: (Dueñas, 2008, p. 7)

Activos Financieros

Son títulos expedidos por las Unidades Deficitarias. Estos títulos son negociables y tienen tres características importantes:

1. Liquidez (fácil conversión en efectivo)
2. Bajo riesgo (posibilidad mínima de pérdida)
3. Rentabilidad (ganancia sobre la inversión)

Cuando una organización requiere capital emite y vende estos títulos en el mercado de valores (por ejemplo acciones, bonos, papeles comerciales, etc.) Muchos inversionistas encuentran

atractivos esos títulos e invierten sus recursos. La empresa entrega el título, recibe el capital para realizar el proyecto y se compromete con el inversionista a retornar una ganancia. También la empresa se puede financiar con dación de activos (prenda real o hipotecaria) y obtiene recursos de entidades financieras

Intermediarios Financieros. Existen dos clases de Intermediarios Financieros:

Entidades de crédito: Cuyas principales operaciones son: Captar depósitos del público. Otorgar créditos (préstamos). Factoring o Compra de cartera (facturas). Leasing o Arrendamiento financiero. Efectuar pagos y transferencias de fondos. Emitir medios de pago. Servir de aval o garante de operaciones. Intermediar en mercados. Fiducia ó administración de dinero, bienes y valores. Underwriting o compra de acciones para negociar posteriormente en bolsa. Brindar servicios de asesoría e inversión. Gestionar patrimonios autónomos.

Entidades que NO son de crédito: Simplemente son inversionistas. Ejemplo: Entidades aseguradoras Fondos de Inversión Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías Bolsa de Valores.

Mercados Financieros

Un mercado es un sitio físico o virtual al cual concurren compradores y vendedores. Los mercados financieros tienen estas funciones: Ponen en contacto a los participantes Fijan los precios de los activos financieros Convierten en líquidos a los activos financieros. Reducen costos y plazos de intermediación.

2.2.3. El sistema financiero peruano

Estructura

La estructura del Sistema Financiero en el Perú, está regulado por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), La ley establece el marco de regulación y supervisión a que se someten las empresas que operen en el sistema financiero y de seguros, así como aquéllas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas personas. El objeto principal de esta Ley es propender al funcionamiento de un sistema financiero y un sistema de seguros competitivos, sólidos y confiables, que contribuyan al desarrollo nacional.

Así, como lo señala Rodríguez K. (octubre 2012), nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e

instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que operan en la intermediación financiera, interpretada como la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

Instituciones inmersas en el sistema financiero peruano:

Las entidades captan los ahorros y efectúan préstamos o llevan a cabo inversiones de los demandantes a cambio de pago de intereses o dividendos, son empresas que se encuentran bajo supervisión de la SBS se clasifican de la siguiente forma:

Empresas bancarias, Empresas financieras, Cajas municipales de ahorro y crédito, Cajas rurales de ahorro y crédito, Cajas municipales de crédito popular, Administradoras de Fondos de Pensiones, Empresas de arrendamiento financiero, Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), Bolsa de Valores y Bolsa de Productos, Bancos de inversores, Sociedad Nacional de Agentes de Bolsa, Empresas de Desarrollo de Pequeña y Micro Empresa (EDYPYMES), Cooperativas de ahorro y crédito, Empresa de transferencia de fondos, Empresas afianzadoras y de garantías, Almacenes generales de depósito, Empresa de servicios fiduciarios y Empresas de seguros.

2.2.4. El Banco Continental

BBVA Continental es una sólida entidad financiera de gran prestigio en el ámbito nacional e internacional. Se trata de una entidad subsidiaria del Holding Continental S. A., empresa peruana formada por el grupo Brecia (50%), de capital peruano, y el grupo BBVA (50%), de España. El Banco desarrolla sus actividades a través de una red nacional conformada por 370 oficinas distribuidas en todo el país, y cuya sede central está ubicada en Av. República de Panamá 3055, distrito de San Isidro, ciudad de Lima, capital del Perú. El Banco es una sociedad anónima constituida en 1951, autorizada a operar por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), con RUC número 20100130204.

Visión, Misión y Política

BBVA Continental, empresa del rubro financiero, asume como compromisos principales satisfacer oportunamente las necesidades de los clientes y aportar valor al patrimonio de los accionistas, sin dejar de pensar en el progreso en las sociedades en las que está presente. Estas líneas, que justifican su razón de ser, resumen la Misión que da vida y empuje a la organización.

Como parte del Grupo BBVA, el Banco está comprometido a ofrecer las mejores soluciones, productos y servicios financieros,

con sencillez y responsabilidad, a sus diferentes grupos de interés: clientes, empleados, accionistas, proveedores y sociedad.

Para BBVA Continental, sencillez significa agilidad, cercanía, accesibilidad y claridad en el lenguaje. Y cuando se habla de responsabilidad se expresa ese enfoque de largo plazo que caracteriza a la organización, a través de una relación equilibrada con los clientes y del apoyo al desarrollo de la sociedad.

Con el propósito de alcanzar estos objetivos, BBVA Continental ha definido 7 principios corporativos que tienen que ver con las personas, la ética y la innovación.

2.2.5. Financiamientos del Banco Continental

En la página Web del Banco Continental, se describe los siguientes productos financieros relacionados con préstamos y créditos a personas y empresas (www.bbvacontinental.pe):

2.2.5.1. Personas

Préstamos personales de dinero

Son préstamos personales de dinero que se se pueden utilizar para diferentes necesidades, por ejemplo: pagar una deuda atrasada, pagar los estudios de tus hijos, hacer reparaciones en tu hogar,

realizar el pago de servicios, comprar ropa, salir de viaje por vacaciones con la familia, etc.

Estos préstamos cuentan con diferentes beneficios, tales como: flexibilidad en el pago de las cuotas, periodo de gracia, cuota comodín o cambio de fecha de pago.

Adelanto de sueldo

Este tipo de préstamo permite disponer de dinero antes del pago del sueldo. Está dirigido a todas las personas con una antigüedad mínima de 6 meses en su puesto de trabajo.

La persona debe recibir su sueldo a través del BBVA Continental y recibir ingresos mensuales desde S/1,000 o su equivalente en dólares.

El Importe mínimo es de S/ 100 con un máximo de máximo: S/ 2,500, el adelanto se cancela en la fecha en la que se realice el abono de tu siguiente sueldo, máximo 30 días. No existen intereses aplicados pero se cobra una comisión.

Préstamo para estudios

Este tipo de préstamos permite financiar estudios de postgrado: Diplomado, Especialización, Maestría, Doctorado, a nivel nacional

o en el extranjero, con una tasa especial, el crédito educativo se puede solicitar en soles o dólares. Es financiamiento es desde US\$ 1,000, o su equivalente en soles, al 100% del costo del programa. Los padres de la persona que va a realizar el estudio también pueden solicitar el préstamo siempre y cuando cumplan con las condiciones correspondientes. El ingreso mínimo del titular debe ser S /2,400.

Los plazos de pago, para estudios a tiempo parcial son de hasta 6 meses. Para estudios a tiempo completo hasta 24 meses para importes menores a US\$30,000, y hasta 30 meses para importes mayores a US\$30,000. Para estudios en el extranjero a tiempo completo el plazo de pago es de hasta 60 meses, (sujeto a evaluación).

Para importes menores o iguales a US\$30,000 se garantiza médiata fianza solidaria y para importes mayores a US\$30,000, Garantía Hipotecaria.

Préstamo para compra de deuda

Este tipo de préstamo personal permite consolidar deudas de tarjetas de crédito y préstamos de otras entidades financieras, en un solo préstamo. Permite simplificar deudas y pagar una única cuota mensual, el Préstamo Compra de Deuda permite ahorrar al

no pagar distintas comisiones y costos por tener varias tarjetas de crédito y/o préstamos en varios bancos. El préstamo se da en soles o dólares y financiamos a partir de S/1,000 o su equivalente en dólares y se dispones de hasta 60 meses para pagar (sujeto a evaluación crediticia)

Crédito Vehicular

El Crédito Vehicular permite acceder a la compra de un auto. Se puede realizar el pago de un auto nuevo o de segunda.

Crédito Vehicular se puede solicitar en soles o dólares y se financiamos hasta el 100% del valor comercial del vehículo disponiendo de hasta 60 meses para pagar (sujeto a evaluación crediticia).

Las cuotas incluyen amortización del capital, intereses, seguro de desgravamen, seguro vehicular y el envío físico de estado de cuenta (opcional). Los gastos notariales y registrales corren por cuenta del cliente.

Pueden acceder a este préstamo toda persona natural, cliente o no del banco con una clasificación 100% normal en BBVA Continental y Sistema Financiero que no reporte atrasos en pagos

de deudas en la Central de Riesgos de la SBS (tanto para el titular como cónyuge de ser el caso).

Asimismo, se debe sustentar ingresos netos desde S/1,500 o su equivalente en dólares, continuidad laboral de 06 meses mínimo demostrable, es requisito indispensable que el vehículo cuya compra será financiada con el préstamo esté asegurado.

2.2.5.2. Negocios

Crédito Comercial

El desembolso del crédito se efectúa mediante abono en la "Cuenta de Cargo/Abono" indicada por EL CLIENTE.

BBVA Continental otorga tanto liquidez para capital de trabajo como fondos a mediano y largo plazo para inversiones o adquisición de maquinaria, equipos, locales comerciales e industriales, entre otros, acordando la forma de pago, en base a los flujos proyectados.

Permite el pago de las cuotas con cargo en cuenta. Se conoce desde el inicio las condiciones al disponer de una copia del contrato del préstamo y de un cronograma de pagos con montos y fechas

exactas a pagar. Brinda asesoría permanente por parte del ejecutivo de cuenta.

Se puede ajustar los pagos según el flujo de caja y a la estacionalidad de ventas del negocio, con disposición de fondos de manera inmediata.

La Línea de Crédito Capital de Trabajo, permite administrar el crédito y utilizarlo sin necesidad de presentar documentos o papeles cada vez que se utilice. Se paga solo intereses por el monto utilizado y acepta prepagos para amortizar parcial o totalmente el capital de la deuda. Importe mínimo de desembolso de S/.3, 000 o US\$1, 000.

El Plan a Medida, permite elegir en qué fechas pagar y permite el pago del préstamo en fechas o montos diferentes ya sea con pagos mensuales, trimestrales o semestrales, con acceso a cuotas fijas o variables. Aplica una tasa de interés adelantada o vencida, según elección. Importe mínimo de desembolso de S/.3, 000 o US\$1, 000.

Crédito Líquido. Se accede al capital de trabajo desde el propio negocio vía Banca por Internet., es auto administrado, sin trámites ni papeleos, se elige en cuántas cuotas pagar. Importe mínimo de desembolso de S/.3, 000 o US\$ 1,000.

Préstamo Comercial Mi Oficina

Es un préstamo con garantía hipotecaria destinado a financiar la compra de inmuebles de uso comercial, específicamente oficinas.

Está dirigido a personas profesionales independientes y dependientes con más de 5 años de experiencia en su rubro, los cuales podrán financiar la compra de su oficina para uso profesional (consultorías, asesorías, arquitectos, nutricionistas, consultorios médicos, etc.).

Se otorga en Soles o dólares, el plazo para su liquidación es de mínimo 6 meses y máximo: 120 meses (10 años).

El financiamiento es de hasta 70% del valor de venta de la oficina. Aplica para bienes futuros o terminados. Las oficinas van desde 20 m² hasta 100 m²

Los inmuebles deben contar con plazas de estacionamiento de acuerdo a la exigencia de parámetros municipales para otorgamiento de licencias de funcionamiento de oficinas, los estacionamientos deben estar incluidos en la constitución de la garantía hipotecaria.

Para Oficinas ubicadas en tercera planta o niveles superiores, debe contar con ascensor.

Leasing

Leasing, o también conocido como arrendamiento financiero, alquiler con derecho de compra y otros, es un crédito para la adquisición activos fijos como locales comerciales, oficinas, vehículos comerciales o maquinaria con beneficios tributarios.

Con una cuota inicial desde el 20% y hasta 12 años para pagar locales comerciales y oficinas con Leasing 12. El plazo de financiamiento de vehículos comerciales o maquinaria es dependiendo a su vida útil. Las cuotas mensuales incluirán el IGV (Impuesto General a las Ventas).

El cliente elige el proveedor y el bien según sus necesidades, BBVA Continental lo compra para que el cliente lo use. Te cobramos cuotas durante un plazo pactado, al final del plazo del financiamiento pactado el cliente podrá comprarlo por un precio simbólico.

2.2.6. Crecimiento empresarial

Según los planteamientos realizados por Serna Gómez (1997) citado por Aguilera y Virgen (2014) en el análisis interno del crecimiento, las organizaciones deben identificar:

Las capacidades directivas: proceso administrativo (planeación, dirección, toma de decisiones, coordinación, comunicaciones, control)

Las capacidades competitivas: relacionadas con el área comercial, tales como calidad del producto, exclusividad, portafolio de productos, participación en el mercado, canales de distribución, cubrimiento, investigación y desarrollo, precios, publicidad, lealtad de los clientes, calidad en el servicio al cliente, entre otros.

Las capacidades financieras: incluyen aspectos como: deuda o capital, disponibilidad de línea de crédito, capacidad de endeudamiento, margen financiero, rentabilidad, liquidez, rotación de cartera y de inventarios, estabilidad de costos, entre otros.

Las capacidades técnicas o tecnológicas: incluyen aspectos relacionados con el proceso de producción en las empresas industriales y con la infraestructura, los activos y los procesos en las empresas de servicios.

Por su parte la AECA (1996) pone de manifiesto el inconveniente que supone concretar tal magnitud, aludiendo a su relatividad como origen del problema; sin embargo, propone medir el crecimiento empresarial mediante la comparación con otras empresas competidoras integradas en un mismo sector de referencia. No obstante, dicha presunción limita la percepción de tal concepto, ya que de acuerdo con lo comentado en párrafos precedentes, si el crecimiento es un proceso evaluable a lo largo de un período determinado, dicho concepto puede ser perfectamente medido de forma independiente al resto de empresas que conforman su sector o mercado, aunque, sin duda, dicha comparación enriquecería el estudio del crecimiento al añadir otros factores que han influido en un sector determinado. (Citado por Blázquez, Dorta y Verona, 2006, p. 182)

Entonces por lo expuesto, es razonable que la medición del crecimiento empresarial se centre en establecer una serie de medidas que ayuden a identificar la dimensión de una empresa en un momento dado, evaluando el proceso de crecimiento mediante la comparación en el tiempo de estas magnitudes.

Asumiendo la presunción de que el crecimiento es un proceso que debe ser medido a través de la diferencia de dimensiones que ha ido alcanzando la empresa a lo largo del tiempo, Cuervo García (1979) según lo citan Blázquez, Dorta y Verona, (2006, p. 182), estableció una

serie de indicadores para medir la dimensión empresarial, centrados en el volumen de producción, volumen de ventas o cifra de negocios, número de empleados, activo total, activo fijo, etc. Posteriormente, Cuervo García y Fernández complementaron la variable anterior con las ventas,

Finalmente, Blázquez, Dorta y Verona (2006), señalan que “se ha podido constatar la existencia de un número importante de trabajos que se han centrado en factores de índole financiero, como la accesibilidad al mercado de capitales y créditos bancarios, la productividad, la rentabilidad financiera, la estructura de propiedad o el endeudamiento”.

(p. 183)

Importancia del crecimiento empresarial

Desde el punto de vista de la dirección de empresas, el crecimiento es importante, no sólo por la posible repercusión en el valor de la empresa, sino por un conjunto de razones más sutiles que pueden garantizar la supervivencia de una organización a medio plazo.

Como lo plantea Canals (2004):

La Atracción del Talento Profesional Las empresas no pueden conseguir otros objetivos que aquellos que la calidad profesional y personal de sus colaboradores permitan alcanzar. La correlación empírica entre talento y éxito empresarial es difícil de mostrar; sin

embargo, la experiencia de muchos altos directivos revela que la contratación y desarrollo de buenos profesionales es su tarea básica. Algunas empresas conocen esta realidad muy bien y sus altos directivos dedican mucho tiempo al proceso de contratación y desarrollo de profesionales. (p. 343)

La Necesidad de Captar Recursos Financieros. La capacidad de captación de recursos financieros y, lo que es más importante, de lograr que los posibles inversores consideren a la empresa en cuestión como una empresa con futuro, es otra razón por la que el crecimiento es importante, especialmente en empresas que cotizan en bolsa o desean hacerlo. Los inversores evalúan sus decisiones en función de diversas variables. Una de ellas es la rentabilidad sobre recursos invertidos. Sobre esta variable inciden numerosos factores, pero es indudable que la capacidad de crecimiento saneado que tiene la empresa es uno de los más importantes. (p. 344)

La EAE Business School, señala que para la medición del crecimiento empresarial se evalúa el capital de trabajo y patrimonio; las inversiones en activo fijos, el mejoramiento de la capacidad de sus servicios y aumento de sus ventas, así como la sostenibilidad.

El capital de trabajo

El capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio, para Horngren, Sundem y .Stratton (2006), las inversiones en capital de trabajo son flujos iniciales de salida de efectivo, exactamente igual que las inversiones en planta y equipo; sin embargo, el capital de trabajo difiere de la planta y el equipo pues al final de la vida útil del proyecto, es común que el capital de trabajo aún se encuentre disponible cuando el proyecto termine..

Activos fijos

Para Guajardo y Andrade (2008), el activo fijo abarca terrenos, edificios, mobiliario y enseres, maquinarias, equipos y recursos naturales, que también se conocen como activos agotables, con excepción del terreno. Los activos fijos son relativamente duraderos; su vida útil es mayor a un año y se adquieren para utilizarse en las operaciones del negocio.

Ventas de bienes y servicios

Las ventas son actos por el cual un negocio ofrece bienes y servicios (productos) a los clientes con el objetivo de obtener ganancias. Los tres tipos de negocios son: de servicios, comerciales y de transformación. (Warren, Reeve y Duchac, 2010)

2.3. Definición de términos básicos

Sector bancario

Sector compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank entre otros.

Sector no bancario

Sector conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Empresa Bancaria

Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado

Crédito Comercial del Banco Continental

El Banco Continental en su página Web bbvacontinental.pe, describe su producto financiero para empresas, Crédito comercial, como un desembolso de crédito para capital de trabajo como fondos a mediano y largo plazo, para inversiones o adquisición de maquinaria, equipos, locales comerciales e industriales, entre otros. Se efectúa mediante abono en la Cuenta de Cargo/Abono indicada por el cliente.

Crecimiento Empresarial.

EAE Business School, en su Web eaeprogramas.es, describe el crecimiento empresarial como el proceso de mejora de una empresa que lo lleva a alcanzar ciertos logros como el aumento los ingresos o el mejoramiento de su rentabilidad, las formas para lograr este cesamiento pueden ser mediante el aumento de financiación por parte de los accionistas, que optan por contribuir con más capital o por financiamiento externo, para su medición, el presente trabajo se tomara en cuenta el capital de trabajo y patrimonio personal; las inversiones en activo fijos, el mejoramiento de la capacidad de sus servicios y aumento de sus ventas, así como la sostenibilidad.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis General

El Crédito Comercial, del Banco Continental – Agencia Cajamarca, tiene incidencia en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca.

3.2. Hipótesis Específicas

El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con en el incremento del nivel de capital de trabajo y el patrimonio en general en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con el incremento de sus inversiones en activo en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con el incremento de capacidad de servicios y de ventas en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con la sostenibilidad crediticia y ahorro en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

3.3. Variables

3.3.1. Variable independiente

Créditos Comerciales del Banco Continental

3.3.2. Variable dependiente

Crecimiento empresarial

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 . Tipo y diseño de la investigación.

La investigación fue de tipo descriptivo – relacional, y estará orientada a la obtención de información exacta acerca la situación de las empresas y microempresarios respecto al efecto de los créditos comerciales otorgados por el Banco Continental, y explicar su incidencia en su crecimiento.

La investigación planteó un diseño no experimental -transversal, pues se recolectó datos en un solo momento, en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia en un momento dado. “Los diseños transeccionales tienen como objeto indagar la incidencia de los valores en los que se manifiestan una o más variables o ubicar, categorizar y proporcionar una visión, un evento, un contexto o una situación” (Kerlinger, 2002. p. 32).

4.2 Método de investigación

La investigación, se realizó mediante el método hipotético – Deductivo, el mismo que ayudó a cumplir cuatro pasos fundamentales. La observación del fenómeno a estudiar, la creación de una hipótesis para

explicar el fenómeno, deducción de consecuencias y la verificación o validación de las preposiciones; en este sentido, se realizó el estudio del crecimiento empresarial de las microempresas usuarias del crédito comercial del Banco Continental, con la finalidad de obtener información y datos relevantes deducidos de la investigación, para que posteriormente se pueda sintetizar dicha información y data y dar con la respuesta de la hipótesis.

4.3 Población y muestra

La población está constituida por las MYPE y microempresarios del distrito de Cajamarca que son usuarios del Crédito Comercial que otorga el Banco Continental, que asciende a 108 usuarios

Para obtener la muestra se ha tomado la población:

Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{N e^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

N	=	108	Muestra
Z	=	1.96	Coefficiente de confianza (95%)
P	=	0.5	Proporción de usuarios que logran crecimiento Económico
q	=	0.5	Proporción de usuarios que no logran crecimiento Económico
e	=	5%	Margen de Error

n = Muestra para la población.

$$n = \frac{((1,96*1,96))*(0,8)*(0,2)*(108)}{(108)*((0,05)*(0,05))+((1,96*1,96)*(0,8)*(0,2))}$$

$$n = 84$$

$$\text{Factor de ajuste} = \frac{n}{1 + (n-1)/N}$$

$$n = 48 \text{ (Muestra a tener en cuenta)}$$

4.4 Unidad de Análisis

La unidad de análisis está constituida por cada uno de las MYPE o microempresarios usuarios del Crédito Comercial del Banco Continental.

4.5 Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL		
		DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE
Créditos Comerciales del Banco Continental	Producto financiero del Banco Continental que otorga financiamiento para capital de trabajo como fondos a mediano y largo plazo, para inversiones o adquisición de maquinaria, equipos, locales comerciales e industriales, entre otros. (Banco Continental)	frecuencia	<ul style="list-style-type: none"> Frecuencia del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según frecuencia de crédito
		Importe	<ul style="list-style-type: none"> Importe del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según importe del crédito
		Inversión	<ul style="list-style-type: none"> Destino del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según destino del crédito
		Supervisión y Asesoría	<ul style="list-style-type: none"> Supervisión y Asesoría del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según supervisión /asesoría
Crecimiento empresarial	Es el proceso de mejora de una empresa que lo lleve a alcanzar ciertos logros como el aumento los ingresos o el mejoramiento de su rentabilidad, las formas para lograr este cesamiento pueden ser mediante el aumento de financiación por parte de los accionistas, que optan por contribuir con más capital o por financiamiento externo (EAE Business School)	Capital de trabajo y patrimonio en general	<ul style="list-style-type: none"> Incremento del capital de trabajo Incremento del patrimonio en general 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que incrementaron su capital de trabajo % de MYIPE incrementaron su patrimonio
		Inversiones en activo	<ul style="list-style-type: none"> Stock de Mercaderías Maquinaria y/o equipos Muebles y enceres Ampliación de instalaciones 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que incrementaron su stock de mercadería. % de MYPE que incrementaron su maquinaria y equipo. % de MYPE que incrementaron sus muebles y enceres. % de MYPE que ampliaron sus instalaciones.
		Servicios y ventas.	<ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de la capacidad de los servicios Aumento de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que mejoraron su capacidad de servicio % de MYIPE que aumentaron sus ventas % de MYPE que incrementaron líneas de venta.
		Sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de ahorro Capacidad de pago 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que cuentan con capacidad de ahorro % de MYPE que cuentan con capacidad de pago.

4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Los datos para el desarrollo del trabajo de investigación se recolectaron mediante una encuesta, dirigida a los Propietarios o Gerentes de las MYPE, usuarias del Crédito Comercial del Banco Continental – Agencia Cajamarca, por una parte en aspectos relacionados al crédito a nivel usuario y por otra parte en aspectos relacionados al efecto de dichos créditos en crecimiento de las MYPE evaluadas. Asimismo se recabará información a nivel institucional. La fiabilidad del instrumento fue realizada mediante alfa Cronbach, mediante una prueba pilotos aplicado con 10 encuestas.

4.7. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

El procesamiento de la información se hizo mediante el software utilitario Microsoft Excel; la tabulación de datos se llevó a cabo mediante tablas y los gráficos se elaboraron, utilizando la hoja de cálculo Excel que permitió analizar el Crédito Comercial y el crecimiento de las MYPE en estudio. Los datos recogidos, fueron tratados mediante la elaboración de cuadros de distribución porcentual, Ilustración con gráficos de barras con su respectiva interpretación, asimismo se contrastó estadísticamente las hipótesis mediante la prueba Chi cuadrado.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Interpretación, análisis y discusión de resultados

5.1.1. Presentación de resultados

5.1.1.1. SECTOR DE LOS USUARIOS DEL CRÉDITO

Tabla 1
Usuarios del crédito según sector

Sector	Número	Porcentaje
Sector comercio	17	39%
Sector producción	17	39%
Sector servicios	8	18%
Otros sectores	2	5%
Total	44	100%

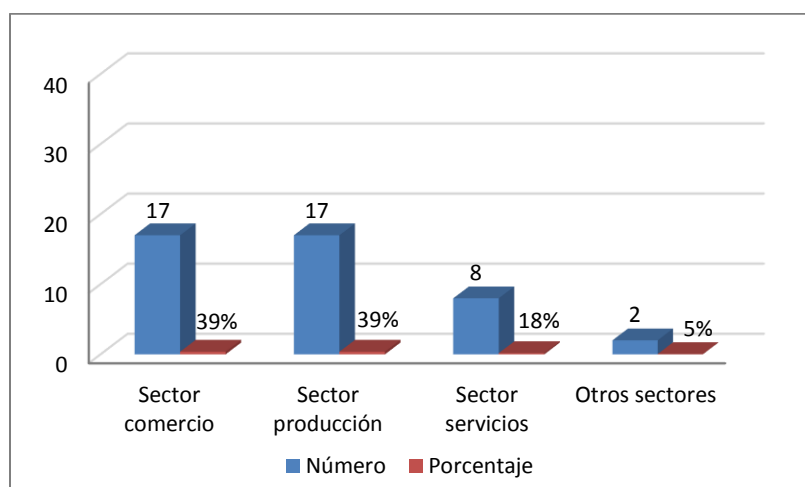


Figura 2. Usuarios del crédito según sector

El sector comercio y el sector producción fueron los sectores con mayor representatividad como usuarios de los créditos comerciales del Banco

Continental, que constituyeron, en cada caso, el 39 % de los usuarios estudiados, el sector servicios se constituyó por el 18% y el 2% pertenecieron otros sectores.

5.1.1.2. CRÉDITO COMERCIAL - BANCO CONTINENTAL

Tabla 2
Oportunidades (frecuencia) de solicitud del crédito del Banco Continental

Calificativos:	N°	%
(1) Nada frecuente	7	16%
(2) Poco frecuente	20	45%
(3) Frecuente	13	30%
(4) Muy frecuente	4	9%
Total	44	100%

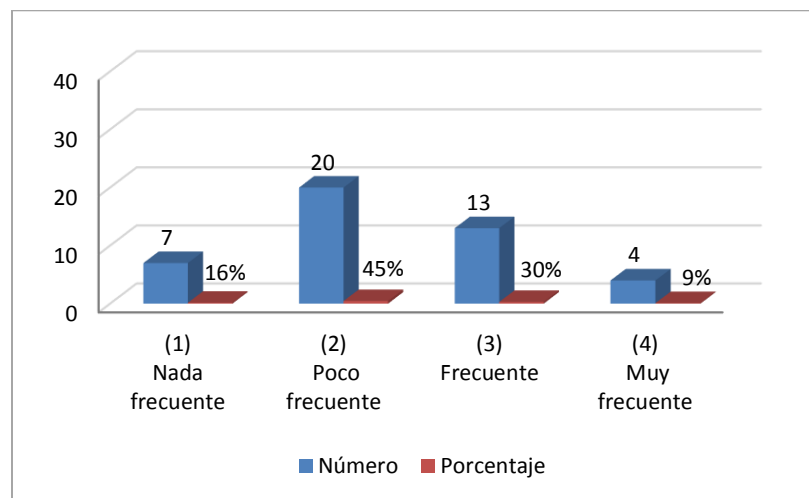


Figura 3. Oportunidades (frecuencia) de solicitud del crédito del Banco Continental

Generalmente los créditos son solicitados de forma poco frecuente (45% de usuarios); el 30% de usuarios los hacen de forma frecuente y el 9% de forma

muy frecuente (más de tres créditos). El 16% solicitaron su crédito de manera nada frecuente (tienen un crédito solicitado)

Tabla 3
Monto solicitado del último préstamo para el negocio (en soles)

Calificativos:	N°	%
(1) Bajo	0	0%
(2) Moderado	2	5%
(3) Alto	21	48%
(4) Muy alto	21	48%
Total	44	100%

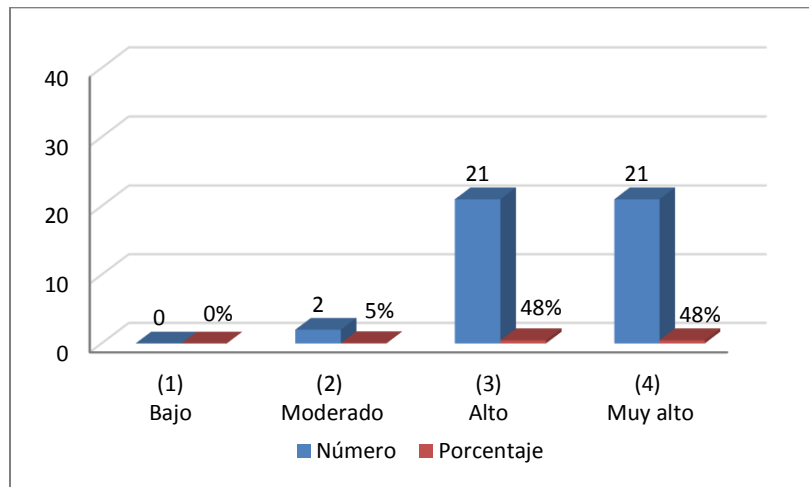


Figura 4. Monto solicitado del último préstamo para el negocio (en soles)

Los montos solicitados por los usuarios del Crédito Comercial del Banco Continental, Generalmente son altos (48%) y muy altos (48%) (Que van desde los 15,000 hasta más de 30,000 soles). El 5% solicitó montos moderados (de 6,000 a 15,000 soles).

Tabla 4
Inversión de todo el dinero financiado, en el destino manifestado

Calificativos:	N°	%
(1) Nada frecuente	0	0%
(2) Poco frecuente	2	5%
(3) Frecuente	13	30%
(4) Muy frecuente	29	66%
Total	44	100%

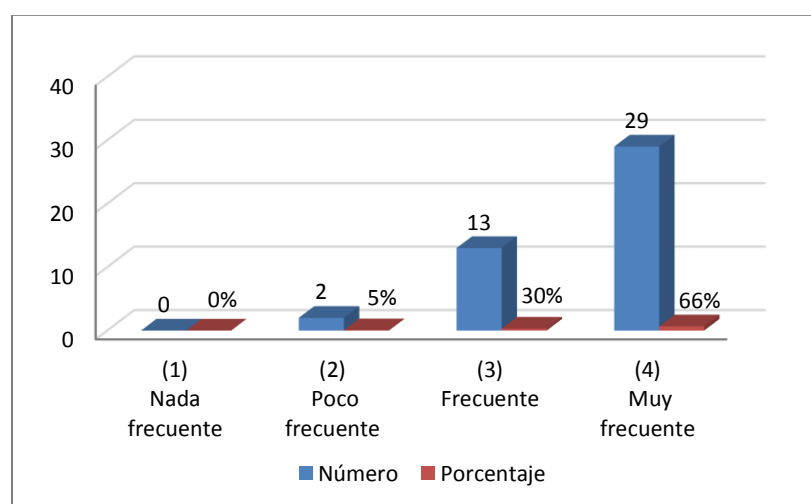


Figura 5. Inversión de todo el dinero financiado, en el destino manifestado

En términos generales el 66% de los usuarios invierte, en el destino para el cual fue solicitado de manera muy frecuente (todo), el 30% de manera frecuente (casi todo) y el 5% de manera poco frecuente (en parte).

Tabla 5
Visita de parte del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado

Calificativos:	N°	%
(1) Nada frecuente	1	2%
(2) Poco frecuente	5	11%
(3) Frecuente	23	52%
(4) Muy frecuente	15	34%
Total	44	100%

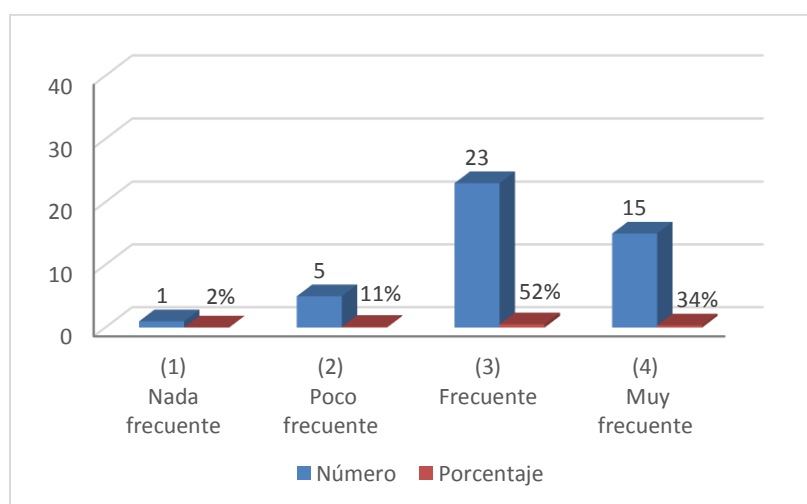


Figura 6. Visita de parte del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado

La mayoría de usuarios del crédito han recibido visitas del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado de manera frecuente (52%) y muy frecuente (34%); el 11% señala haber recibido dichas visitas de forma poco frecuente y el 2% de manera nada frecuente.

La mayoría consideran que los motivos de las visitas fueron para asesorarlo en mejor manejo de los negocios y para identificar necesidades de los

usuarios, entre otros motivos señalan que las vicias son para supervisar la inversión y para que cumpla con los pagos.

Tabla 6
Asesoramiento por parte del Banco, acerca del manejo del negocio

Calificativos:	N°	%
(1) Nada frecuente	14	32%
(2) Poco frecuente	9	20%
(3) Frecuente	13	30%
(4) Muy frecuente	8	18%
Total	44	100%

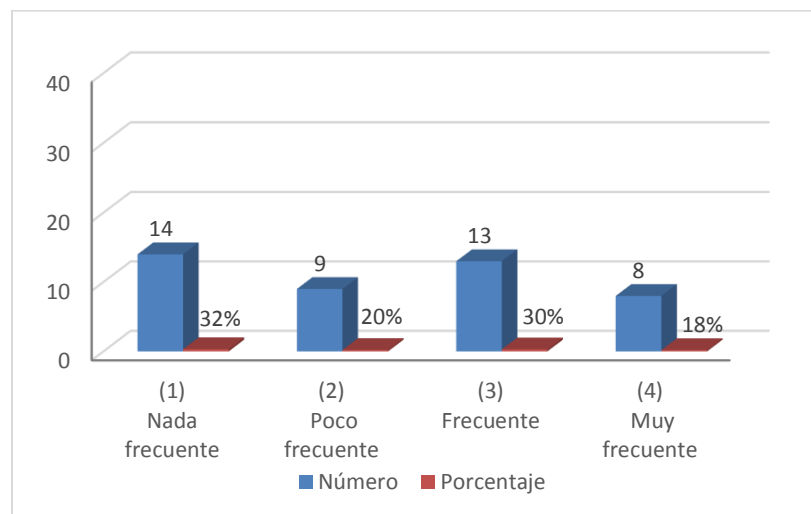


Figura 7. Asesoramiento por parte del Banco, acerca del manejo del negocio

El 32% de los usuarios del crédito señalan que el asesoramiento para el manejo del negocio es nada frecuente y 20% señalan que es poco frecuente, por otro lado, el 30% señala que el asesoramiento del banco para el manejo del negocio es frecuente y el 18% señala que es muy frecuente.

5.1.1.3. CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Capital de trabajo y patrimonio

Tabla 7
Incremento / reducción del capital de trabajo

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	17	39%
(3) Incrementó	27	61%
(4) Incrementó notablemente	0	0%
Total	44	100%

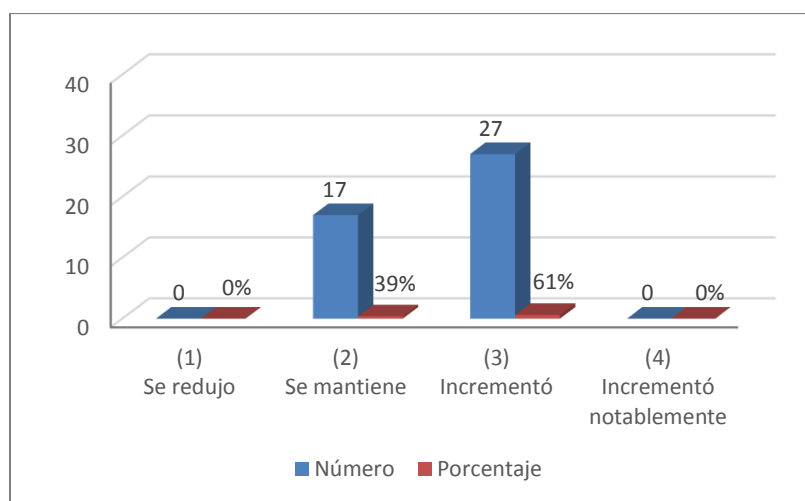


Figura 8. Incremento / reducción del capital de trabajo

La mayoría de usuarios (61%), consideran que su capital de trabajo se incrementó, el 39% señalan que su capital de trabajo se mantiene; en ningún caso manifestaron que se haya reducido.

Tabla 8
Incremento / reducción del patrimonio en general

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	25	57%
(3) Incrementó	19	43%
(4) Incrementó notablemente	0	0%
Total	44	100%

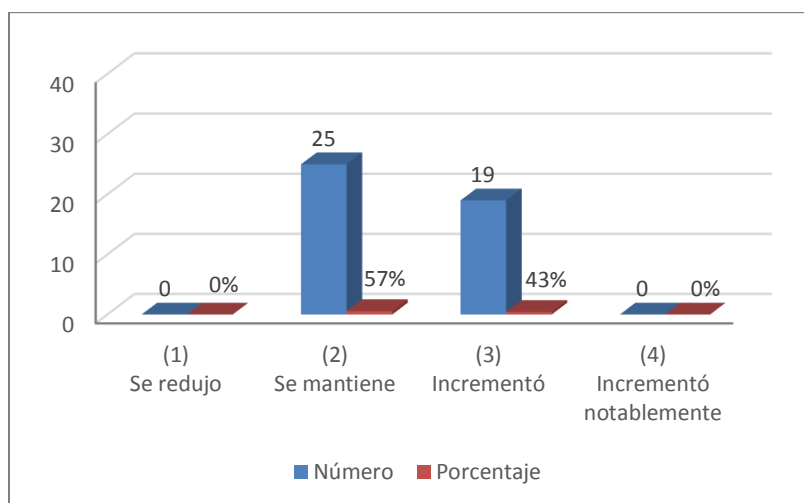


Figura 9. Incremento / reducción del patrimonio en general

El 57% de los usuarios del crédito señalan que su patrimonio personal se mantiene, el 43% consideran que su patrimonio en general se incrementó, ninguno de los usuarios señalaron un incremento notable de su patrimonio en general ni reducción del mismo.

Inversión en activos

Tabla 9
Incremento / reducción de Stock de Mercaderías

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	16	36%
(3) Incrementó	28	64%
(4) Incrementó notablemente	0	0%
Total	44	100%

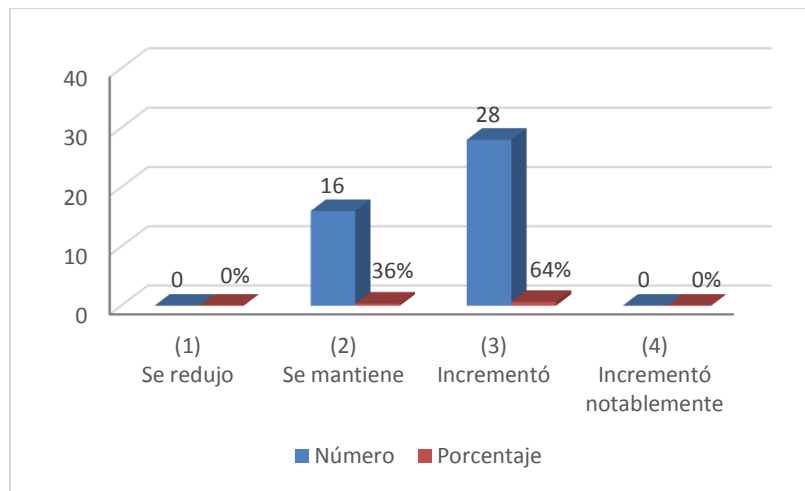


Figura 10. Incremento / reducción de Stock de Mercaderías

La mayoría de los usuarios del crédito (64%) señalan que el stock de mercaderías se incrementó; el 36% consideran que su stock de materiales se mantiene igual, ninguno de los usuarios señala un incremento notable de sus mercaderías ni disminución de los mismos.

Tabla 10
Incremento / reducción de maquinaria y/o equipos

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	20	45%
(3) Incrementó	20	45%
(4) Incrementó notablemente	4	9%
Total	44	100%

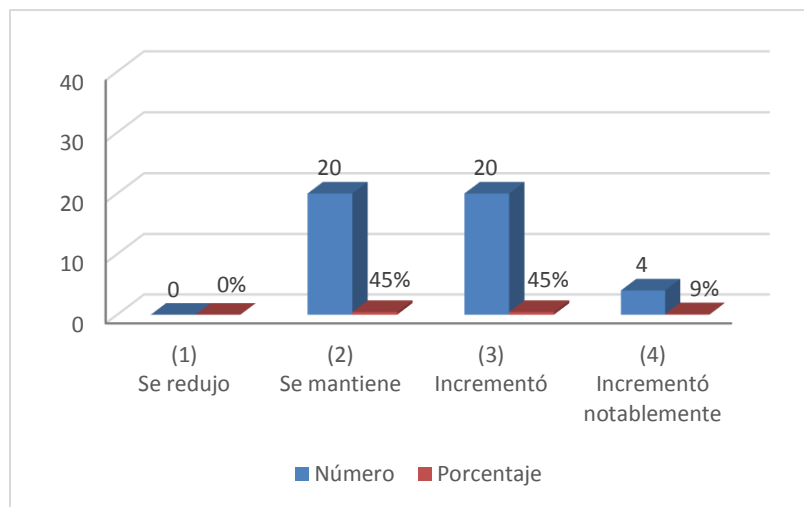


Figura 11. Incremento / reducción de maquinaria y/o equipos

El 45% de los usuarios del crédito señalan que su maquinaria y equipo se mantiene, también el 45% considera que su maquinaria y equipo se incrementó, el 9% señalaron que se incrementó notablemente, ningún usuario consideró que su maquinaria y equipo se redujera.

Tabla 11
Incremento / reducción de muebles y encerres

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	11	25%
(3) Incrementó	26	59%
(4) Incrementó notablemente	7	16%
Total	44	100%

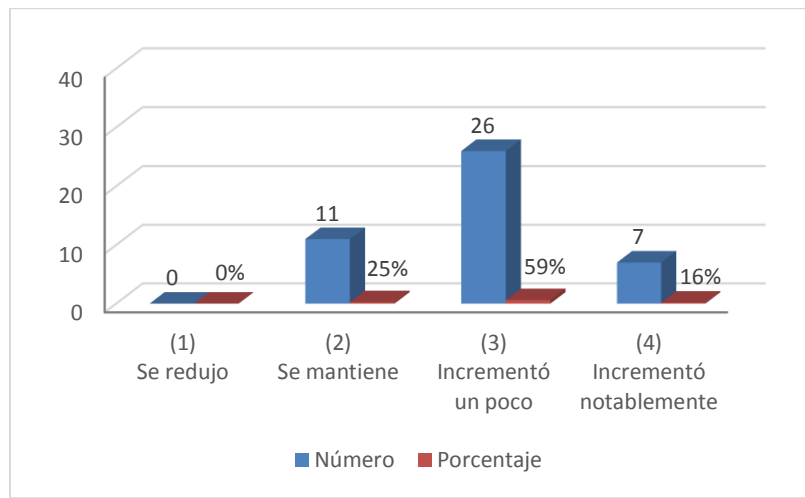


Figura 12. Incremento / reducción de muebles y encerres

La mayoría de usuarios del crédito 59% consideran que sus muebles y encerres se incrementaron, el 16% de los usuarios señalan que se incrementó notablemente, el 25% consideró que se mantiene y ningún usuario consideró que sus muebles y encerres se redujo.

Tabla 12
Ampliación de instalaciones

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	14	32%
(3) Incrementó	21	48%
(4) Incrementó notablemente	9	20%
Total	44	100%

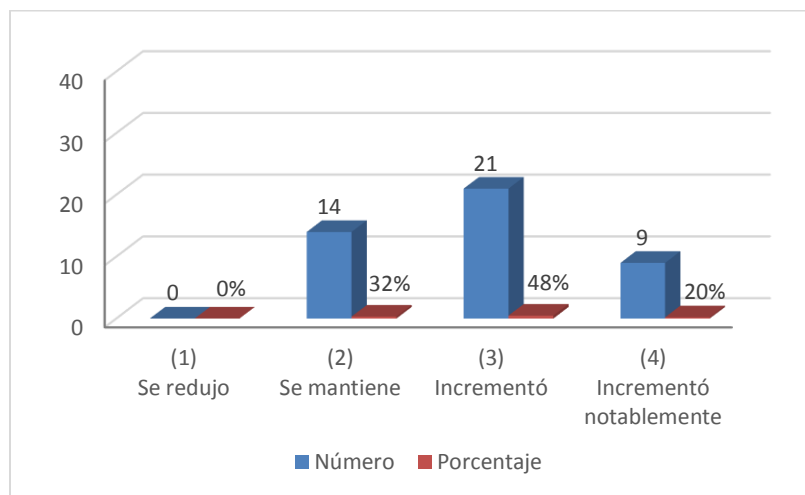


Figura 13. Ampliación de instalaciones

El 48% de usuarios del crédito considera que se ampliaron sus instalaciones, el 20% de los usuarios señalan que se ampliaron notablemente, el 32% consideró que sus instalaciones se mantienen igual y ningún usuario consideró que se haya reducido.

Servicios y ventas

Tabla 13
Mejoramiento de la capacidad de servicio

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	18	41%
(3) Incrementó	15	34%
(4) Incrementó notablemente	11	25%
Total	44	100%

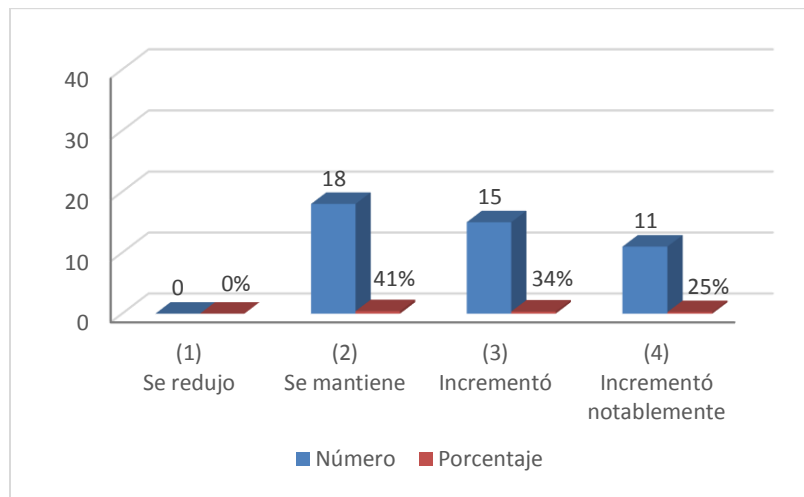


Figura 14. Mejoramiento de la capacidad de servicio

El 41% de usuarios del crédito consideró que su capacidad de servicio se mantiene, el 34% consideran que su capacidad de servicio se incrementó y el 25% de los usuarios señalan que se incrementó notablemente. Ningún usuario consideró que su capacidad de servicio haya reducido.

Tabla 14
Incremento / disminución de ventas

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	9	20%
(3) Incrementó	28	64%
(4) Incrementó notablemente	7	16%
Total	44	100%

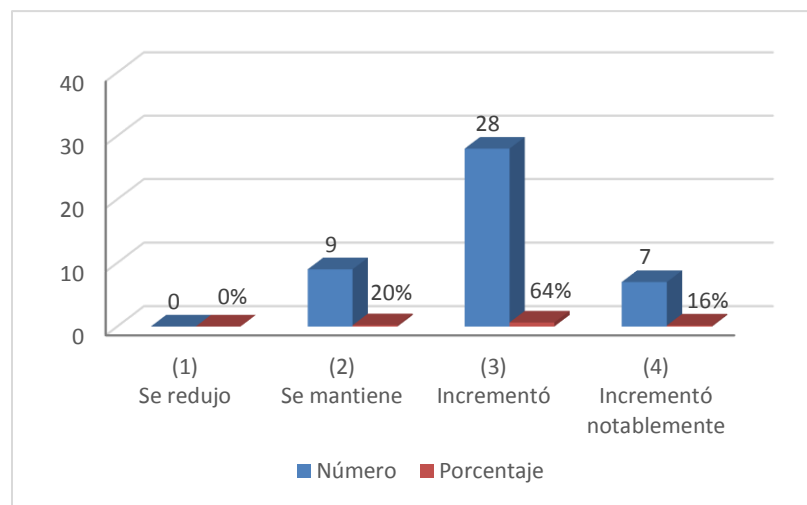


Figura 15. Incremento / disminución de ventas

La mayoría de usuarios de crédito (64%) consideran que sus ventas se incrementaron, el 20% de usuarios consideró que sus ventas se mantienen y el 16% de los usuarios señalan que se incrementó notablemente. Ningún usuario consideró que sus ventas se hayan reducido.

Tabla 15
Ampliación y/o implementación de nuevas líneas de venta

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	1	2%
(2) Se mantiene	13	30%
(3) Incrementó	16	36%
(4) Incrementó notablemente	14	32%
Total	44	100%

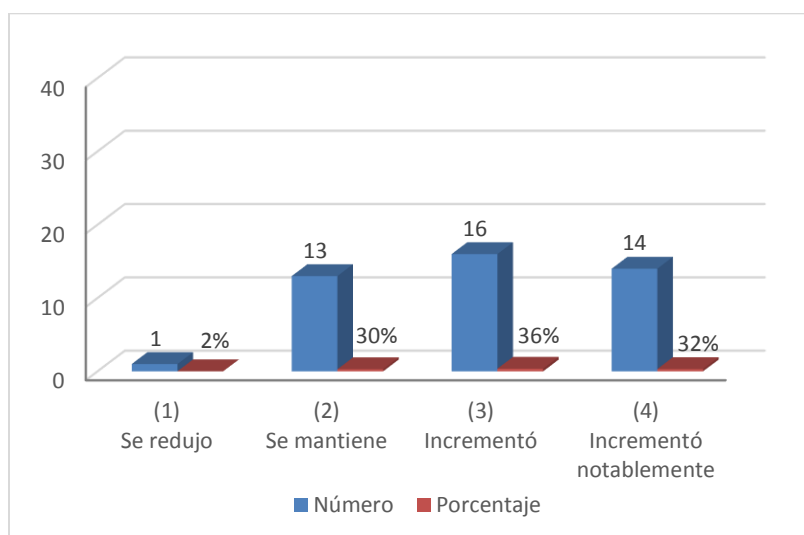


Figura 16. Ampliación y/o implementación de nuevas líneas de venta

El 36% de usuarios de crédito, consideran que incrementaron nuevas líneas de venta, el 32% de los usuarios señalan que se incrementó notablemente, el 30% de usuarios consideró que sus líneas de venta se mantienen y el 2% de usuarios consideró que sus líneas de ventas se han reducido.

Sostenibilidad

Tabla 16
Sostenibilidad para pago de cuotas del crédito

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	6	14%
(3) Incrementó	27	61%
(4) Incrementó notablemente	11	25%
Total	44	100%

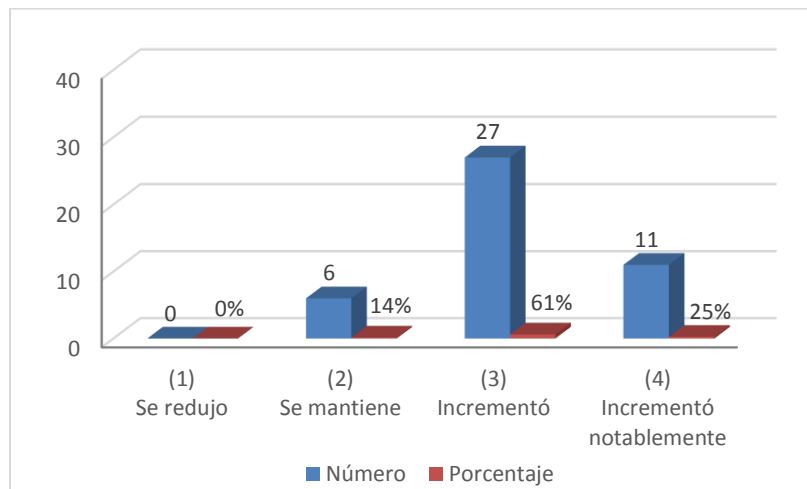


Figura 17. Sostenibilidad para pago de cuotas del crédito

La mayoría de usuarios del crédito (61%) señalan que se incrementó su sostenibilidad, basada en las utilidades, para el pago de sus cuotas del crédito, el 25% considera que se incrementó notablemente, el 14% de los usuarios señalan que se mantiene su capacidad de pago de cuotas de crédito.

Tabla 17
Sostenibilidad para obligaciones y ahorrar

Calificativos:	N°	%
(1) Se redujo	0	0%
(2) Se mantiene	14	32%
(3) Incrementó	28	64%
(4) Incrementó notablemente	2	5%
Total	44	100%

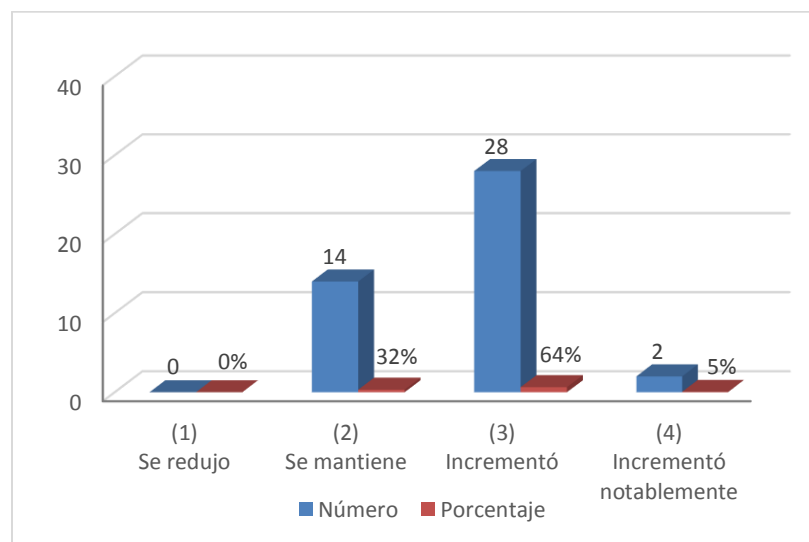


Figura 18. Sostenibilidad para obligaciones y ahorrar

El 64% de usuarios del crédito señalan que se incrementó su sostenibilidad, basada en las utilidades, para el pago de obligaciones y ahorro, el 5% considera que se incrementó notablemente y el 32% de los usuarios señalan que se mantiene su capacidad de pago de obligaciones y de ahorro.

5.1.2. Análisis y discusión de resultados

5.1.1.1. CRÉDITO COMERCIAL

Tabla 18

Calificativo promedio del crédito comercial Banco Continental

Ítem	Calificativo Promedio
Oportunidad (frecuencia) de solicitud del crédito del Banco Continental	2.32
Monto solicitado del último préstamo para el negocio (en soles)	3.43
Inversión de todo el dinero financiado en el destino manifestado	3.61
Visita de del ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado	3.18
Asesoramiento por parte del Banco Continental para el manejo del negocio	2.34

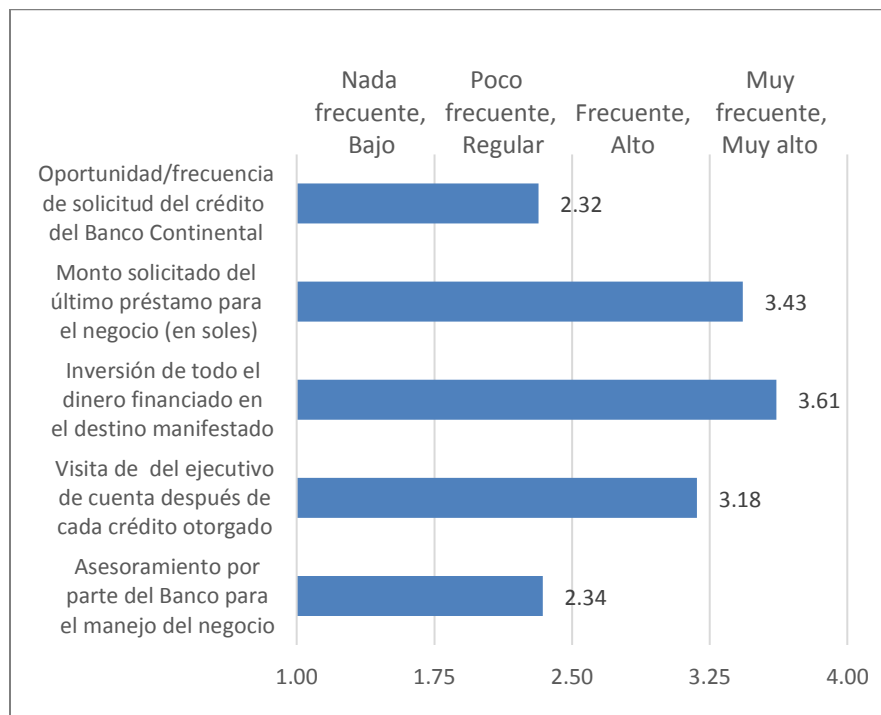


Figura 19. Calificativo promedio del crédito comercial Banco Continental

El calificativo de los créditos comerciales del Banco Continental, respecto a la inversión de todo el dinero financiado en el destino solicitado, en promedio es calificado como muy frecuente, lo que significa que invierten todo en lo solicitado; sobre el monto solicitado el calificativo es de 3.54, es decir en promedio los préstamos solicitados se encuentra en la escala de muy alto.

En lo referente a las visitas de los ejecutivos de cuentas después del crédito otorgado, los usuarios del crédito califican con un promedio de 3.18 (en el rango de frecuente), sobre el asesoramiento por parte del banco para el manejo del negocio, los usuarios lo califican con un valor promedio de 2.34, dentro del rango poco frecuente.

Respecto a la oportunidad (frecuencia) de la solicitud del crédito, los usuarios en un promedio lo califican con 2.34, en el rango de poco frecuente, esto se debe a que son pocos los usuarios que han solicitado lo créditos de forma muy frecuente.

Respecto a los créditos bancaros Álvaro (2013) señala que durante la interacción con los sistemas de financiación que son parte de sus necesidades diarias, los encuestados ratificaron que la mayor conveniencia radica en utilizar el crédito bancario y el descuento de cheques como su mayor fuente de financiamiento, asociándose directamente con los patrones socioculturales que actualmente estructura el pensamiento de los industriales en la localidad de Lanús

Bustos (2013), señala, que en la ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento.

Por su parte Kong y Moreno. (2014), concluye que las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología.

5.1.1.2. CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Tabla 19
Calificativo promedio crecimiento empresarial

Dimensión	Ítem	Promedio
Capital de trabajo y patrimonio	Capital de trabajo	2.70
	Patrimonio en general	2.43
	Stock de Mercaderías	2.64
Inversión en activos	Maquinaria y/o equipos	2.64
	Muebles y enceres	2.91
	Ampliaron sus instalaciones	2.89
Servicios y ventas	Capacidad de servicio	2.84
	Ventas	2.95
	Nuevas líneas de venta	2.98
Sostenibilidad	Sostenibilidad pago de cuotas	3.11
	Sostenibilidad capacidad de ahorro	3.05

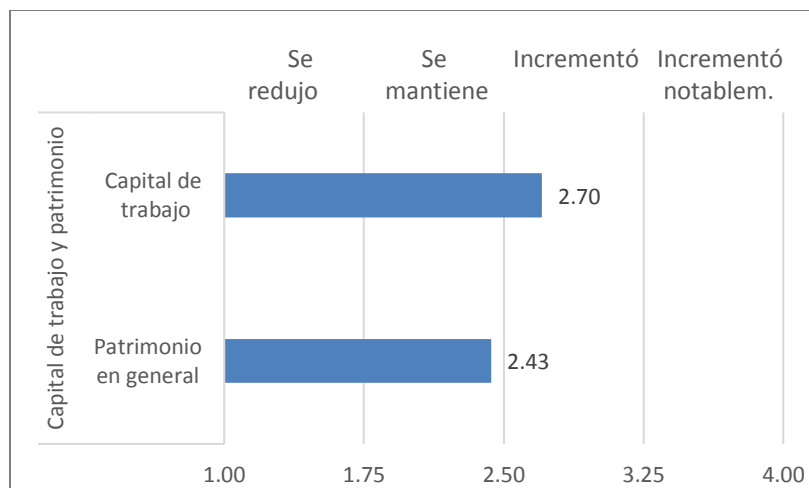


Figura 20. Calificativo promedio crecimiento del capital de trabajo y patrimonio en general

El calificativo del crecimiento del capital de trabajo en una escala del 1 al 4, es de 2.70, es decir los usuarios del crédito del Banco Continental, en promedio, consideran que su capital de trabajo se incrementó; fundamentalmente este crecimiento se dio en los sectores producción y servicios; el crecimiento del patrimonio en general fue calificado con un promedio de 2.43, en el rango se mantiene.

Resultados similares encuentra Abanto (2014), quien encuentra que otorgamiento del microcrédito, por parte de la CMAC PIURA Agencia Cajabamba, el seguimiento del mismo y la adecuada utilización ha incidido de manera positiva en el incremento sustancial del capital de trabajo de cada uno de los usuarios.

Asimismo, Álvaro (2013), señala respecto al comportamiento de las actividades de financiamiento que los usuarios coincidieron en que las

inversiones en capital de trabajo, están entre los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.

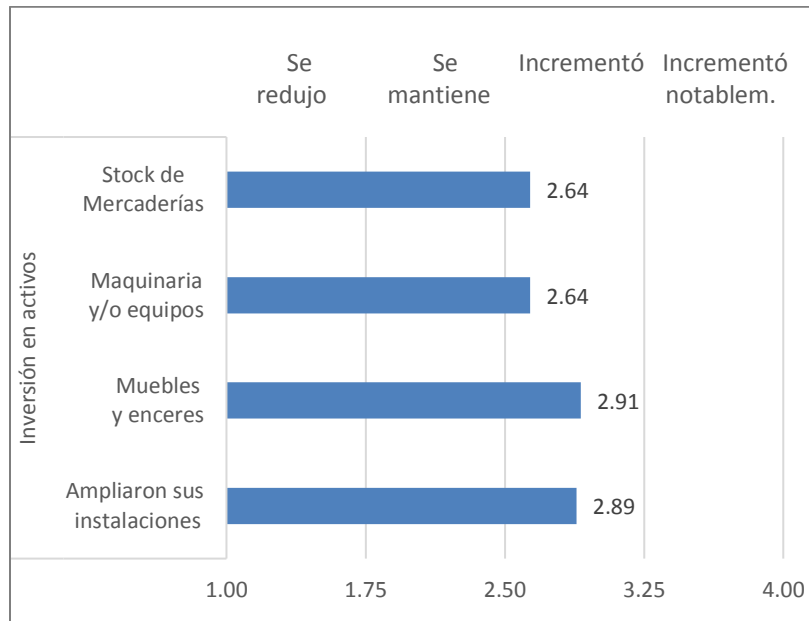


Figura 21. Calificativo promedio crecimiento de inversión en activos

En promedio, en una escala de 1 a 4, el crecimiento en inversión de activos se calificó como un incremento, siendo los que obtuvieron mayor calificativo el crecimiento en muebles y enceres y la ampliación de instalaciones (2.91 y 2.89 respectivamente), en el mismo rango de crecimiento pero con menor calificativo se encuentra en crecimiento en stock de mercaderías y maquinaria y equipos (2.64 en ambos casos); fundamentalmente este crecimiento se dio en el sector servicios.

Al respecto Álvaro (2013), señala también que en el comportamiento de las actividades de financiamiento los usuarios coincidieron en que la inversión

activo fijo, está entre los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.

Castillo (2016), encuentra que el préstamo bancario generó activos, y éstos a su vez permitieron autofinanciar la adquisición de nueva maquinaria valorizada en más de 60,000 nuevos soles, que utilizará en la ejecución de sus servicios, así podrá mantenerse a la par de los competidores directos y maximizará sus ingresos.

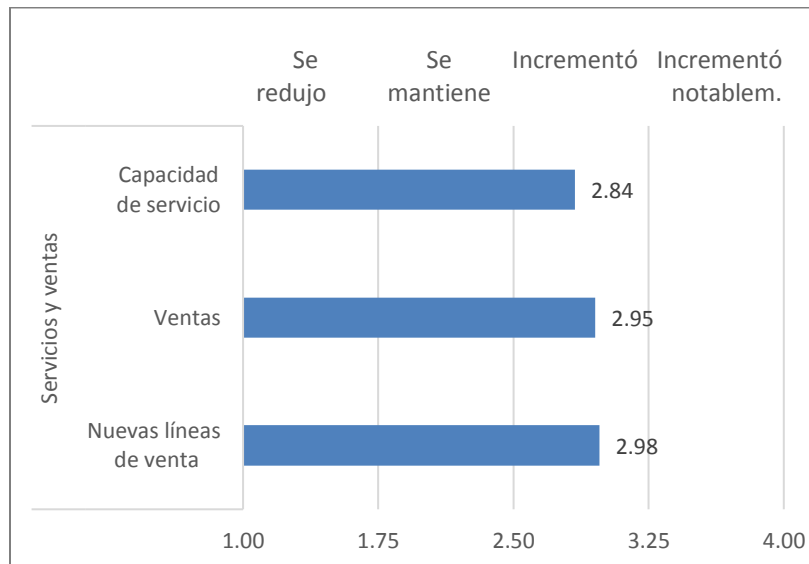


Figura 22. Calificativo promedio, crecimiento de servicios y ventas

En promedio, en una escala de 1 a 4, el crecimiento en servicios y ventas se calificó como un incremento, obteniéndose los siguientes calificativos; capacidad de servicio, 2.84; ventas, 2.95 y nuevas líneas de venta, 2.98; este crecimiento se presenta tanto en el sector comercial como los sectores producción y servicios.

Abanto (2014), señala que con un mayor capital de trabajo, los usuarios de los microcréditos han logrado tener un crecimiento en la rotación de sus inventarios y en consecuencia percibir mayores ventas e ingresos que se ven reflejados en la variación positiva de su patrimonio personal, diversificando sus ingresos

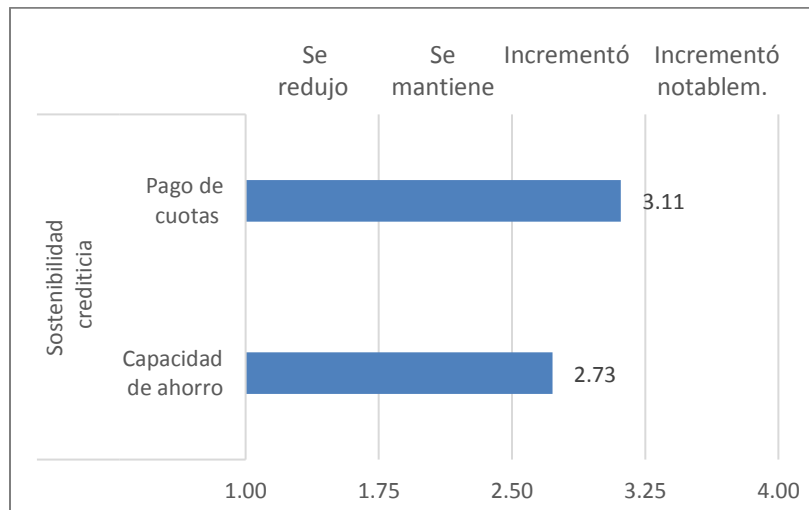


Figura 23. Calificativo promedio, sostenibilidad crediticia

El calificativo promedio, en una escala de 1 a 4, del crecimiento de la sostenibilidad crediticia, es de 3.11, es decir los usuarios del crédito del Banco Continental, en promedio, consideran que su capacidad de pago de sus cuotas del préstamo se incrementó. El crecimiento de la capacidad de ahorro fue calificado con un promedio de 2.73, también en el rango de incremento; fundamentalmente este crecimiento se dio en los sectores comercio y servicios.

Al respecto Abanto (2014), señala que los microempresarios usuarios del crédito, han mejorado sustancialmente su capacidad de pago, logrando cumplir cada una de sus obligaciones financieras de manera oportuna. Este factor es tremendamente importante ya que conllevará a que su calificación en el sistema financiero sea óptima y sigan siendo sujetos de crédito dentro de todo el sistema financiero peruano.

5.1.2.1. CRECIMIENTO EMPRESARIAL POR SECTOR DE USUARIOS DEL CRÉDITO

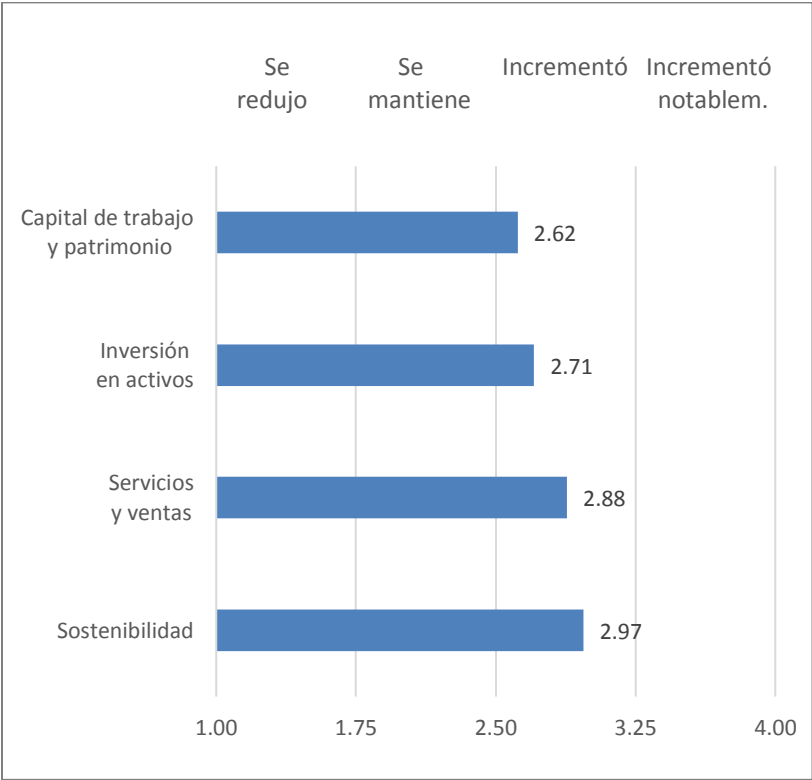


Figura 24. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector comercio

En el sector comercio, el crecimiento empresarial de los usuarios del crédito bancario, se reflejó en un mayor crecimiento promedio en el incremento de la

sostenibilidad crediticia y ahorro con un calificativo de 2.97 y en el incremento de las ventas con un calificativo de 2.88 y con menores calificativos en el crecimiento promedio de inversión en activos y capital de trabajo y patrimonio en general con un calificativo promedio de 2.56.

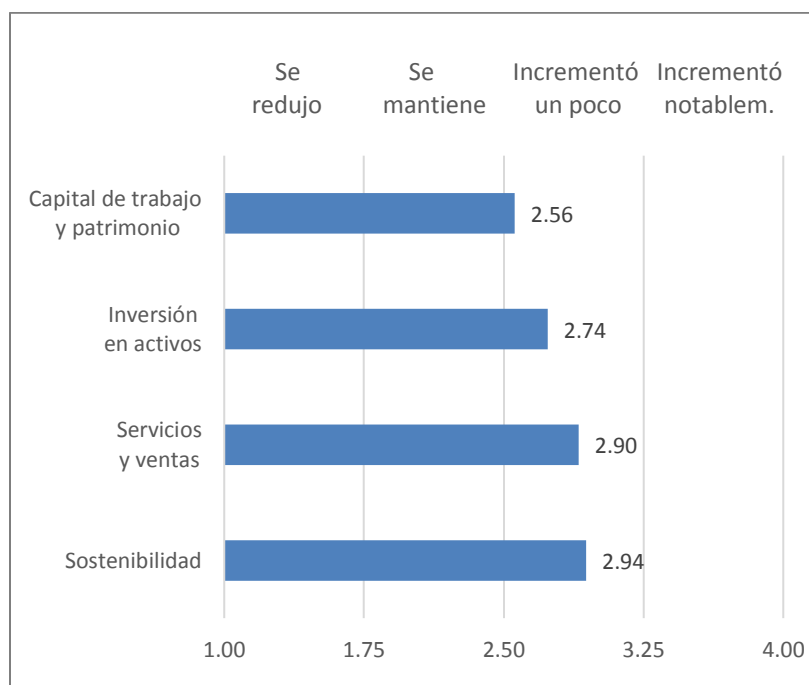


Figura 25. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector producción

En el sector producción, el crecimiento empresarial de los usuarios del crédito bancario, se reflejó en un mayor crecimiento promedio en el incremento de la sostenibilidad crediticia y ahorro con un calificativo de 2.94 y en el incremento de las ventas con un calificativo de 2.70 y con menores calificativos en el crecimiento promedio de inversión en activos y capital de trabajo y patrimonio en general con un calificativo promedio de 2.56.

Cobián (2016), determinó que la MYPE Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y

materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos.

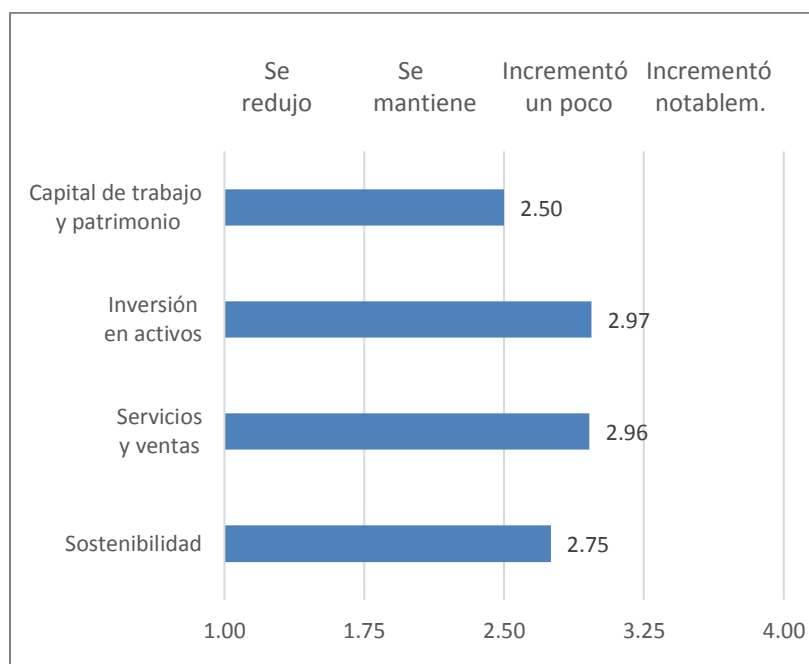


Figura 26. Calificativo promedio crecimiento empresarial sector servicios

En el sector servicio, el crecimiento empresarial de los usuarios del crédito bancario, se reflejó en un mayor crecimiento promedio en la inversión n activos con un calificativo de 2.97 y en el incremento de los servicios con un calificativo de 2.97 y con menores calificativos en el incremento de la sostenibilidad crediticia y ahorro (2.75) y el crecimiento del capital de trabajo y patrimonio en general con un calificativo promedio de 2.50.

Castillo (2016), señala que la capacidad para financiarse de la empresa de servicios Metal Truck Group S.A. permitió responder a las expectativas del mercado y a su imagen como empresa proveedora del sector metalmecánico, lo cual trajo consigo que la empresa cliente recomiende los servicios de ésta

e incremente en un 218% el nivel de sus ventas comparado con el trimestre anterior.

5.2. Contrastación de las hipótesis

5.2.1. Relación entre el crédito comercial y el crecimiento empresarial

Resumen de procesamiento de casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Crédito Comercial * Crecimiento Empresarial	44	100,0%	0	0,0%	44	100,0%

Tabla de contingencia Crédito comercial*Crecimiento Empresarial

Recuento

		Crecimiento Empresarial		Total
		Se mantiene	Incrementó	
Crédito comercial	Poco frecuente, regular	8	2	10
	Frecuente, alto	2	26	28
	Muy frecuente, muy alto	0	6	6
Total		10	34	44

Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,315 ^a	,000
Razón de verosimilitud	22,747	,000
Asociación lineal por lineal	17,894	,000
N de casos válidos	44	

El resultado de la Chi Prueba (calculada) de 24.32 es mayor que 16.92 (Chi tabulado, con un grado de libertad de 9), por lo tanto se establece que existe relación entre las dos variables estudiadas.

5.2.2. Dimisión: Capital de trabajo y el patrimonio personal

H₁. El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con en el incremento del nivel de capital de trabajo y el patrimonio personal en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

H₀. El Crédito Comercial del Banco Continental, no tiene relación con en el incremento del nivel de capital de trabajo y el patrimonio personal en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

Tabla de contingencia Crédito comercial*Capital de trabajo y patrimonio

Recuento		Capital de trabajo y patrimonio		Total
		Se mantiene	Incrementó	
Crédito comercial	Poco frecuente, regular	7	3	10
	Frecuente, alto	2	26	28
	Muy frecuente, muy alto	0	6	6
Total		9	35	44

Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	Significación asintótica
Chi-cuadrado	19,679 ^a	,000
Razón de verosimilitud	17,957	,000
Asociación lineal por lineal	14,679	,000
N de casos válidos	44	

El resultado de Chi Prueba (calculada) de 19.68 es mayor que 16.92 (Chi tabulado, con un grado de libertad de 9), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa del estudio H_1 .

5.2.3. Dimensión: Incremento de sus inversiones en activo fijos y existencias

H₁. El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con el incremento de sus inversiones en activo en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

H₀. El Crédito Comercial del Banco Continental, no tiene relación con el incremento de sus inversiones en activo en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

Tabla de contingencia Crédito comercial*Inversiones en activo fijos

Recuento

	Inversiones en activo fijos			Total
	Se mantiene	Incrementó	Incrementó notablemente	
Poco frecuente, regular	7	3	0	10
Crédito comercial Frecuente, alto	2	23	3	28
Muy frecuente, muy alto	0	4	2	6
Total	9	30	5	44

Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	Significación asintótica
Chi-cuadrado	22,290 ^a	,000
Razón de verosimilitud	20,431	,000
Asociación lineal por lineal	15,042	,000
N de casos válidos	44	

El resultado de Chi Prueba (calculada) de 22.29 es mayor que 16.92 (Chi tabulado, con un grado de libertad de 9), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula H₀ y se acepta la hipótesis alternativa del estudio H₁.

5.2.4. Dimensión: Incremento de capacidad de servicios y aumento de ventas

H₁. El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con el incremento de capacidad de servicios y de ventas en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

H₀. El Crédito Comercial del Banco Continental, no tiene relación con el incremento de capacidad de servicios y de ventas en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

Tabla de contingencia Crédito comercial*Servicios y ventas

Recuento

	Servicios y ventas			Total
	Se mantiene	Incrementó	Incrementó notablemente	
Poco frecuente, regular	7	3	0	10
Crédito comercial Frecuente, alto	1	25	2	28
Muy frecuente, muy alto	0	3	3	6
Total	8	31	5	44

Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	Significación asintótica
Chi-cuadrado	32,692 ^a	,000
Razón de verosimilitud	27,314	,000
Asociación lineal por lineal	20,336	,000
N de casos válidos	44	

El resultado de Chi Prueba (calculada) de 32.69 es mayor que 16.92 (Chi tabulado, con un grado de libertad de 9), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula H₀ y se acepta la hipótesis alternativa del estudio H₁.

5.2.5. Dimensión: Sostenibilidad crediticia y ahorro

H₁. El Crédito Comercial del Banco Continental, tiene relación con la sostenibilidad crediticia y el ahorro en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

H₀. El Crédito Comercial del Banco Continental, no tiene relación con la sostenibilidad crediticia y el ahorro en las MYPE de la provincia de Cajamarca.

Tabla de contingencia Crédito comercial*Sostenibilidad

Recuento		Sostenibilidad			Total
		Se mantiene	Incrementó	Incrementó notablemente	
Crédito comercial	Poco frecuente, regular	3	7	0	10
	Frecuente, alto	0	22	6	28
	Muy frecuente, muy alto	0	2	4	6
Total		3	31	10	44

Pruebas de Chi-cuadrado

	Valor	Significación asintótica
Chi-cuadrado	19,026 ^a	,001
Razón de verosimilitud	18,506	,000
Asociación lineal por lineal	13,491	,000
N de casos válidos	44	

El resultado de Chi Prueba (calculada) de 19.03 es mayor que 16.92 (Chi tabulado, con un grado de libertad de 9), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula H₀ y se acepta la hipótesis alternativa del estudio H₁.

CONCLUSIONES

El crédito comercial otorgado por el Banco Continental – Agencia Cajamarca, tuvo incidencia en el crecimiento del capital de trabajo tal es así que el 61% consideran que su capital de trabajo se incrementó mientras que respecto al crecimiento del patrimonio en general, el 43% consideran que su patrimonio en general se incrementó, los demás usuarios consideran que se mantuvo, ninguno de los usuarios señalaron un incremento notable de su patrimonio en general ni reducción del mismo. El calificativo del crecimiento del capital de trabajo en una escala del 1 al 4, es de 2.70; fundamentalmente este crecimiento se dio en el sector producción y servicios.

El crédito comercial otorgado por el Banco Continental – Agencia Cajamarca, tuvo incidencia en el crecimiento de las inversiones en activos; tal es así que, el 64% consideran que el stock de mercaderías se incrementó, el 45% considera que su maquinaria y equipo se incrementó y el 9% que se incrementó notablemente, el 50% señala que sus muebles y enseres se incrementaron y El 48% de usuarios señalan del crédito señalan ampliaron sus instalaciones. En una escala de 1 a 4, el crecimiento en muebles y enseres y la ampliación de instalaciones fueron calificados con promedios de 2.91 y 2.89 respectivamente, el crecimiento en maquinaria y equipos y stock de mercaderías, con un promedio de 2.64 en ambos casos; fundamentalmente

este crecimiento se dio en el sector servicios. Ninguno de los usuarios señaló una reducción en estos rubros.

El crédito comercial otorgado por el Banco Continental – Agencia Cajamarca, tuvo incidencia en el crecimiento de la capacidad de servicio y las ventas; el 64% de los usuarios del crédito, consideran que sus ventas se incrementaron, y el 16% que se incrementó notablemente; el 36% de usuarios de crédito, consideran que incrementaron nuevas líneas de venta, el 32% que se incrementó notablemente; en el crecimiento en servicios y ventas, en una escala de 1 a 4, se calificó la capacidad de servicio con un promedio de 2.84, las ventas con un promedio de 2.95 y las nuevas líneas de venta con 2.98. Este incremento se dio fundamentalmente en los sectores comercio y servicios. El 2% de usuarios consideró que sus líneas de ventas se han reducido y ninguno que su capacidad de servicio y sus ventas se hayan reducido.

El crédito comercial otorgado por el Banco Continental – Agencia Cajamarca, tuvo incidencia en la sostenibilidad del crédito y capacidad de ahorro; el 61% de los usuarios del crédito (61%) señalan que se incrementó su sostenibilidad, basada en las utilidades, para el pago de sus cuotas del crédito y el 25% considera que se incrementó notablemente, El 64% de usuarios que se incrementó su sostenibilidad, basada en las utilidades, para el pago de obligaciones y ahorro y el 5% considera que se incrementó notablemente. En

una escala del al 4, el calificativo del crecimiento de la sostenibilidad crediticia, es de 3.11 y el crecimiento de la capacidad de ahorro fue calificado con un promedio de 2.73; Fundamentalmente este crecimiento se dio en los sectores comercio y servicios

RECOMENDACIONES

Banco Continental – Agencia Cajamarca debe continuar con el incremento de la cartera de MYPE y microempresarios con la finalidad contribuir a su crecimiento; la mejora en la implementación de los servicios financieros, en este caso del servicio concerniente el crédito comercial, el mismo que debe estar acompañado con la correspondiente supervisión y asesoría crediticia y empresarial.

Se debe fomentar en las MYPE y microempresarios la cultura financiera con la finalidad de orientar adecuadamente la utilización de los créditos para mantener un crecimiento sostenido que les permita seguir incrementando su capital de trabajo y patrimonio, para la adquisición y o renovación de activos (corrientes y de capital) de manera tal que incrementen su capacidad de servicios y sus ventas, para lograr mayores rendimientos y utilidades que le permitan mejorar su capacidad crediticia.

Es fundamental que el Banco Continental – Agencia Cajamarca, oriente el manejo eficiente de los recursos de las MYPE o microempresarios usuarios de sus servicios de crédito, fortaleciendo sus líneas de crédito fundamentalmente comerciales, de manera tal que además de verse reflejado en su crecimiento, también se vea reflejado en el ahorro y la reinversión, posibilitando el desarrollo sostenido del sector MYPE en Cajamarca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abanto E. (2014) *Incidencia de las microfinanzas de la CMAC Piura S.A.C. en el crecimiento económico de las microempresas de la provincia de Cajabamba en los Periodos 2011 - 2012*. Universidad Nacional de Cajamarca. Perú.
- Aguilera A. y Virgen V. (2014) Principales indicadores de crecimiento empresarial en las Pequeñas y Medianas Empresas: caso Santiago de Cali – Colombia. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, (7), 6. Universidad del Valle – Colombia.
- Álvaro A. (2013) *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas* (Tesis de maestría). Universidad Nacional de la Plata. Argentina.
- Blázquez F., Dorta J. y Verona M. (Enero-junio de 2006) *Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial*, Bogotá, 19 (31): 165-195. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- Bustos J. (2013) *Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Autónoma de México. México, D.F.
- Canals J. (2004) Crecimiento empresarial: personas y tecnología en la nueva economía. *Revista Empresa y Humanismo*, (II), 2.
- Castillo C. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPEs del sector metalmecánico de la provincia de Trujillo en el período 2015* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú,
- Cobián K. (2016) *Efecto de los créditos financieros en la rentabilidad de la MYPE industria S&B SRL, distrito El Porvenir año 2015* (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Trujillo, Perú.

- Dasí S. Martínez J. (2011). Teorías del crecimiento de la empresa. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. Enero-Febrero 2011. 858 [133]. ICE. Departamento de Dirección de Empresas. Universitat de València.
- Dueñas Ricardo (2008) *Introducción al sistema financiero y bancario*. Bogotá D.C Colombia: Politécnico Grancolombiano Institución Universitaria.
- Guajardo G. y Nora E. Andrade de Guajardo N. (2008) *Contabilidad Financiera*, Quinta edición, México: McGraw-Hill
- Kerlinger, F. & Lee, H., (2002), *Investigación del comportamiento*. México: McGraw Hill.
- Horngren Ch., Sundem T. Y.Stratton W. (2006) *Contabilidad administrativa*. México: Pearson Educación.
- Kong J. y Moreno J. (2014) *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPEs del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012* (Tesis de pregrado) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú.
- Rodríguez K. (octubre 2012) Sistema financiero peruano. *Revista Actualidad Empresarial* (265).
- Warren C.. Reeve J. y Duchac J. (2010) *Contabilidad Financiera*, México: Cengage Learning Editores.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia metodológica.

TÍTULO: INCIDENCIA DE LOS CRÉDITOS COMERCIALES DEL BANCO CONTINENTAL – AGENCIA CAJAMARCA, EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE DE LA PROVINCIA DE CAJAMARCA – 2017.								
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	INSTRUMENTO	METODOLOGÍA
¿Cuál es la incidencia de los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca?	Determinar la incidencia de los Créditos Comerciales del Banco Continental - Agencia Cajamarca, en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca.	El Crédito Comercial, del Banco Continental – Agencia Cajamarca, tiene incidencia en el crecimiento de las MYPE de la provincia de Cajamarca.	Créditos Comerciales del Banco Continental	frecuencia	<ul style="list-style-type: none"> Frecuencia del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según frecuencia de crédito 	Encuesta	Hipotético Deductivo
				Importe	<ul style="list-style-type: none"> Importe del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según importe del crédito 		
				Inversión	<ul style="list-style-type: none"> Destino del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según destino del crédito 		
				Supervisión y Asesoría	<ul style="list-style-type: none"> Supervisión y Asesoría del crédito 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE según supervisión /asesoría 		
			Crecimiento empresarial	Capital de trabajo y patrimonio en general	<ul style="list-style-type: none"> Incremento del capital de trabajo Incremento del patrimonio en general 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que incrementaron su capital de trabajo % de MYPE que incrementaron su patrimonio 		
				Inversiones en activo	<ul style="list-style-type: none"> Stock de Mercaderías Maquinaria y/o equipos Muebles y encerres Ampliación de instalaciones 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que incrementaron su stock de mercadería. % de MYPE que incrementaron su maquinaria y equipo. % de MYPE que incrementaron sus muebles y encerres. % de MYPE que ampliaron sus instalaciones. 		
				Servicios y ventas.	<ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de la capacidad de los servicios Aumento de ventas 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que mejoraron su capacidad de servicio % de MYPE que aumentaron sus ventas % de MYPE que incrementaron líneas de venta. 		
				Sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de ahorro Capacidad de pago 	<ul style="list-style-type: none"> % de MYPE que cuentan con <i>capacidad de ahorro</i> % de MYPE que cuentan con <i>capacidad de pago</i>. 		

Anexo 2. Instrumento para la obtención de datos.

ENCUESTA

ESTIMADO COLABORADOR (A)

La presente encuesta tiene como objetivo levantar información, sobre los Créditos Comerciales otorgados por el Banco Continental y su efectos en las MYPE de la Provincia de Cajamarca, 2017; Se realiza como parte de una investigación académica y será analizada en forma anónima y agregada.

CUESTIONARIO:

Aspectos generales:

Nombre de la empresa (opcional).....

Sector de la empresa:

- Comercio [] - Servicios []
- Producción [] - Otros []

1. Crédito Comercial – Banco Continental.

1.1. ¿En cuántas oportunidades (frecuencia) ha solicitado del Banco Continental?

- Una [] - Tres []
- Dos [] - Más de tres []

1.2. ¿Cuánto fue el monto solicitado del último préstamo para su negocio (en soles)?

- de 3,000 a 6,000 [] - de 15,001 a 30,000 []
- de 6,001 a 15,000 [] - más de 30,000 []

1.3. ¿Invirtió todo el dinero financiado, en el destino que Ud. manifestó?

- Nada frecuente [] - Poco Frecuente [] - Frecuente [] - Muy frecuente []

- Si la respuesta es nada frecuente, indicar por qué.....

.....

1.4. ¿Recibe la visita de parte de su ejecutivo de cuenta después de cada crédito otorgado?, si su respuesta es "sí" pasar a la siguiente, de lo contrario pasar a la N° 1.6?

- Nada frecuente [] - Poco Frecuente [] - Frecuente [] - Muy frecuente []

1.5. ¿Cuál cree Ud. que es la intención de las visitas después de cada crédito?

- Para supervisar la inversión [] - Para asesorarlo en mejor manejo []
- Para que cumpla con los pagos [] - Para identificar necesidades []
- Por desconfianza [] - Otro..... []

1.6. ¿Recibe asesoramiento por parte del Banco Continental acerca del manejo de su negocio?

- Nada frecuente [] - Poco Frecuente [] - Frecuente [] - Muy frecuente []

2. Crecimiento Empresarial / Crédito Comercial Banco Continental

ELEMENTOS	Se Redujo	Se Mantiene	Incrementó	Incrementó Notablemente
Considera usted, que se incrementó su patrimonio en general, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que se incrementó su Stock de Mercaderías, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que se incrementó su maquinaria y/o equipos, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que se incrementó su sus muebles y enceres, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que se ampliaron sus instalaciones, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que mejoró su capacidad de servicio, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera usted, que aumentaron sus ventas, desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
A ampliado y/o implementado nuevas líneas de venta desde que obtuvo el Crédito Comercial.				
Considera que su negocio le rinde las utilidades suficientes como para hacer efectivo el pago de sus cuotas sin ningún contratiempo.				
Considera que su negocio le rinde las utilidades suficientes como para hacer efectivo el pago de sus obligaciones y poder ahorrar				
Que otros aspectos de su crecimiento considera que se mejoraron desde que obtuvo el Crédito Comercial.				

FECHA.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3. Validación del instrumento para la obtención de datos

FIABILIDAD DE LA ENCUESTA CON ALFA CRONBACH

Número de encuestas utilizadas en a prueba piloto: 10

Número de preguntas 16 (todas)

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	10	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,885	16

Según el coeficiente Alfa Cronbach, el instrumento evaluado tiene una confiabilidad del 88.5% siendo muy aceptable.