

CAPACIDAD EMPRESARIAL Y LA GESTIÓN DE CRÉDITOS DE LOS EMPRESARIOS DEL SISTEMA FINANCIERO EN LOJA

BUSINESS CAPACITY AND CREDIT MANAGEMENT OF ENTREPRENEURS OF THE FINANCIAL SYSTEM IN LOJA

► RESUMEN

Los créditos que obtienen los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento en el cantón Loja, es la fuente de financiamiento más importante para el desarrollo de sus actividades productivas. Este artículo indaga como la capacidad empresarial se relacionan con la gestión del financiamiento de sus proyectos. Se analizó la relación entre las características socioeconómicas, la formación y experiencia personal, las actitudes y valores personales con la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios. Para lo cual se aplicó una encuesta realizada en el año 2015, la misma que fue estructurada con preguntas en escalas de Likert. En los resultados a nivel de cada dimensión, se evidencian actitudes positivas y favorables en sus actividades cotidianas, con valores personales positivos, que favorece el éxito que pueden tener sus negocios. Se concluyó que existe relación directa y significativa entre la capacidad empresarial y la gestión de créditos.

Palabras claves: Gestión crediticia, financiamiento, inversión.

► ABSTRACT

The loans obtained by small and medium entrepreneurs from the ex-Banco Nacional de Fomento in Loja canton are the most important source of financing for the development of their productive activities. This article investigates how entrepreneurship is related to the management of the financing of their projects. The relationship between socioeconomic characteristics, personal training and experience, personal attitudes and values with the credit management of small and medium entrepreneurs was analyzed. For which a survey was carried out in the year 2015, the same one that was structured with questions in Likert scales. In the results at the level of each dimension, positive and positive attitudes are shown in their daily activities, with positive personal values, which favors the success that their business can have. It was concluded that there is a direct and significant relationship between entrepreneurship and credit management.

Keywords: Credit management, financing, investment.

Rosa Yolanda Campoverde Bustamante: Doctor en Ciencias Administrativas con mención en Dirección de Empresas; Magíster en Administración de Empresas; Licenciada en Contabilidad y Auditoría; Ingeniero Financiero. Profesional de Crédito y Gerente del Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, encargada.

Elvia Lucia Valverde Marín: Ingeniero Comercial, Master en Administración de Empresas. Profesor titular principal de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja. Coordinadora de Carrera de Administración de Empresas, Administración Pública, Banca y Finanzas, Coordinadora de Postgrado de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

INTRODUCCIÓN

El problema ha sido siempre encontrar nuevas posibilidades de inversión y desarrollo, a través de la creación de pequeñas y medianas empresas en diferentes actividades: agrícolas, pecuarias, artesanales, pequeña industria, pesca, comerciales entre otras, actividades que de una u otra manera se han desarrollado con el financiamiento de instituciones financieras de la localidad y específicamente del ex Banco Nacional de Fomento hoy BanEcuador, con tasas de interés razonables. Siendo el financiamiento uno de los factores más importantes para el desarrollo empresarial dentro de un territorio y como complemento la capacidad empresarial de sus habitantes, se realizó el presente estudio con la finalidad de conocer si los créditos están bien administrados y direccionados de acuerdo a los proyectos para los que fueron concedidos. Analizando la capacidad empresarial de los pequeños y medianos empresarios como sus actitudes, valores y experiencia profesional para desarrollar sus negocios y fomentar sus empresas, toda vez que el desarrollo de un pueblo depende especialmente por la capacidad y creatividad de sus habitantes impulsando planes de acción para el desarrollo económico de la región sur del país. El área de acción en el presente estudio comprende las parroquias urbanas del cantón Loja: El Sagrario, San Sebastián, Sucre, El Valle y sus parroquias rurales: Chantaco, Chuquiribamba, El Cisne, Gualiel, Jimbilla, Malacatos, Quinara, San Pedro de Vilcabamba, San Lucas, Santiago, Taquil, Vilcabamba y Yangana.

El objetivo general fue evaluar la relación entre la capacidad empresarial con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja. Y como objetivos específicos: a) analizar la relación entre las características socioeconómicas, la formación y experiencia personal con la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, y b) analizar la relación entre las actitudes y valores personales con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja.

Capacidad empresarial

La capacidad empresarial comprende un conjunto de elementos necesarios para tener éxito en la actividad empresarial. Con la finalidad de tener una visión más clara se realizó una recopilación de varias definiciones de los siguientes autores, citados por Moreno Vargas (2008).

Zehnder et al. (2002) interpreta como capacidad empresarial, a la buena disposición del productor agropecuario para desarrollar una administración eficiente de los recursos de su empresa, en base a un conocimiento integral de su funcionamiento en concordancia con el cumplimiento de objetivos definidos y consensuados con quienes tienen responsabilidades sobre la misma.

El PNUD (1999) define a la capacidad empresarial como el proceso de utilizar la iniciativa privada para transformar el concepto de empresa en una nueva compañía, o para ampliar y diversificar un negocio o una empresa existente que tiene un elevado potencial de crecimiento. Los empresarios buscan una innovación para aprovechar una oportunidad y movilizar capital y aptitudes de gestión, y asumen riesgos calculados al abrir mercados para nuevos productos, procesos y servicios.

La interpretación de Zehnder et al, (2002) relacionado al presente estudio evidencia el éxito de las actividades productivas a la buena disposición de los productores para desarrollar una buena administración de los recursos, logrando cumplir los objetivos propuestos dentro de sus empresas. Adicionalmente el PNUD, argumenta sobre la búsqueda de innovación de la producción de sus empresas para aprovechar oportunidades aplicando sus mercados para nuevos productos, procesos y servicios.

Dimensiones básicas de un emprendedor

Quintana (2001) explica que desde una orientación en-

dógena, es posible afirmar que las dos dimensiones básicas que el sujeto emprendedor debe presentar para desarrollar exitosamente la función empresarial, serían: a) conjunto de actitudes y valores personales; algunas de éstas serán innatas y otras susceptibles de aprendizaje; y b) formación y experiencia profesional. La identificación de un perfil psicológico peculiar ha sido objeto de estudio de las primeras investigaciones de la disciplina de la creación de empresas; en este sentido, existe un común acuerdo en concretar como características distintivas de los emprendedores las siguientes: necesidades de logros, el deseo de independencia, locus de control interno, la asunción de riesgos moderados y la tolerancia a la ambigüedad. Pero además de la posesión de este perfil distintivo, se necesitan aptitudes profesionales conformadas por la formación y la experiencia. El presente estudio consideró las variables que determina

Quintana (2001) como a) el conjunto de actitudes y valores personales y b) la formación y experiencia profesional, adicionalmente se considera que es importante conocer las características socioeconómicas de los empresarios con la finalidad de ampliar el análisis.

¿Qué se entiende por inversión?

García del Junco, J (2005) señala la vida de la empresa exige precisión cuidada, dentro de los márgenes que el propio dinamismo del mercado permite en la selección de las inversiones. Pero, ¿Qué se entiende por inversión? Según Maseé, “el cambio de una satisfacción inmediata, cierta, a la que se renuncia por la esperanza de obtener una satisfacción futura, soportada y fundamentada por el bien invertido”. La clave de la inversión radica en una esperanza de algo que sucederá en el futuro y de lo que no tenemos como presente.

Financiación en la empresa

La empresa tiene que conseguir fondos o recursos financieros para poder subsistir y además crecer. Podemos establecer dos clasificaciones sobre las fuentes de las que la empresa obtiene dichos recursos, distinguiendo entre fuentes financieras propias, que por tratarse de recursos de la propia empresa o de sus propietarios no tienen que ser devueltos, frente a las fuentes financieras ajenas, que deben ser objeto de devolución.

Allen y Meyer (2012) señalan que las fuentes de financiamiento de deuda son más numerosas que las propias, el empresario conserva toda la propiedad del negocio, sin embargo el préstamo debe considerarse un pasivo en el estado de situación de su empresa y asegurarse que su negocio puede generar el suficiente flujo de efectivo para cancelar el préstamo.

Brachfield (2009) manifiesta que la gestión de crédito y cobro aporta los conocimientos necesarios para administrar eficazmente los créditos y gestionar los cobros. Además desarrolla seis funciones fundamentales; una función comercial y de relación con los clientes, una función financiera y jurídica, administrativa y contable, de control de gestión y de trato con los proveedores de servicios.

ABPE (2011) indica que el desarrollo del sector productivo ha sido uno de los mayores objetivos del financiamiento bancario ecuatoriano. Con el pasar de los años, el papel de la Banca no se ha visto limitado a una intervención financiera estática. Su permanente evolución ha per-

mitido que a ésta se agreguen nuevos conceptos e instrumentos que fomenten el crecimiento industrial, agrícola y pecuario, a través de la canalización del ahorro privado hacia el financiamiento de proyectos de inversión y de crédito para el capital operación y otros fines productivos.

La formulación del problema, responderá a las preguntas de ¿Cómo se relaciona la capacidad empresarial con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja? y como problemas secundarios a) ¿Cómo se relacionan las características socioeconómicas, la formación y experiencia personal con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja? y b) ¿Cómo se relacionan el nivel de actitudes y valores personales con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja?

El planteamiento de la hipótesis general fue conocer si existe relación directa y significativa entre la capacidad empresarial y la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja. y como hipótesis específicas a) si existe relación directa y significativa entre las características socioeconómicas, la formación y experiencia personal con la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, y b) si existe relación directa y significativa entre el nivel de actitudes y valores personales con la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja.

METODOLOGÍA

El diseño metodológico fue de nivel explicativo, por tratarse de establecer el nivel de relación que existe entre la capacidad empresarial y la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja. Se ha trabajado con una base de datos describiendo la frecuencia y las características más importantes de los factores que intervienen en los créditos y la capacidad empresarial de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, lo cual permitió conocer, medir y relacionar las variables del problema, tal como se encontraron en su realidad.

La investigación fue de tipo transversal, porque se ha observado las variables del problema en su ámbito na-

tural y que luego ha sido analizado y además porque se trata de determinar cuál es la relación de un conjunto de variables en un momento dado. La población de estudio estuvo conformada por un total de diez mil cincuenta y siete beneficiarios de los créditos financieros del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, de la cual se obtuvo una muestra de ciento setenta clientes beneficiarios de los créditos.

Para el proceso de investigación, se consideró útil la técnica de la encuesta, con una muestra representativa de la población citada, las mismas fueron estructuradas con preguntas en escalas de Likert con valoraciones de 1 a 5, tomando como referencia un instrumento aplicado por Moreno (2007) el cual se adaptó de acuerdo a las necesidades de la presente investigación. Para la validez del instrumento se utilizó el criterio de "Jueces expertos"; este criterio implicó someter el instrumento al juicio de tres especialistas los cuales con sus sugerencias permitieron corregir algunas deficiencias del cuestionario, efectuadas las modificaciones se realizó una muestra piloto con dicho instrumento, y con la ayuda del software SPSS, se utilizó el índice de coherencia y consistencia interna, Alfa de Cronbach cuyo valor fue de 0.814 que por estar cercano a la unidad se reveló una confiabilidad alta y adecuada.

Luego recolectada la información se procedió a sistematizarla, generando el análisis descriptivo y el inferencial. El primero incluye desde la presentación de resultados en tablas y gráficos con indicadores absolutos y porcentuales y el segundo se utiliza para la contrastación de las hipótesis; en este caso se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre dos variables construidas a partir de preguntas medidas en escala ordinal de Likert.

Los resultados dejan entrever una buena gestión de los créditos, cumpliendo la mayoría de aspectos tanto del financiamiento como de la inversión, en cuanto a la formación y experiencia profesional adquirida a través de sus familiares que ya poseían antecedentes empresariales, fue de gran importancia para desarrollar sus actividades especialmente en el área agropecuaria.

En general las actitudes positivas y la presencia de valores personales también favorecen la gestión de los créditos. Este resultado confirma la hipótesis de investigación de que existe una relación directa entre la capacidad empresarial y la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento, Sucursal Loja.

RESULTADOS

Se encuestaron a ciento setenta (170) pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, la jurisdicción atendida por esta institución bancaria comprende las parroquias del cantón Loja, urbanas: El Sagrario, San Sebastián, Sucre, El Valle y parroquias rurales: Chantaco, Chuquiribamba, El Cisne, Gualal, Jimbilla, Malacatos, Quinara, San Pedro de Vilcabamba, San Lucas, Santiago, Taquil, Vilcabamba y Yangana, lugares donde se desarrollan pequeñas y medianas empresas y en los cuales se aplicó la encuesta.

El estudio incluyó un cuestionario estructurado en dos partes; la primera recoge información sobre las características socioeconómicas, formación, experiencia profesional; la segunda parte se obtiene información sobre el nivel actitudes y valores personales de los pequeños y medianos empresarios así como información sobre la gestión de los créditos de los prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja. Esta parte del cuestionario está estructurado en una escala de Likert, con valoraciones que van desde 1 a 5; donde 1 indica que dichos empresarios nunca lo hacen o cumplen con el ítem evaluado, mientras que 5 indica que siempre lo hacen o cumplen. A continuación se presentan los resultados más importantes.

Tabla 1.
Percepción de los beneficiarios de los créditos, sobre sus actitudes y valores personales

CARACTERÍSTICAS	Media	Desviación estándar
1. Necesidad de logro	4.47	0.53
2. Deseos de independencia	4.63	0.40
3. Locus de control interno	4.57	0.44
4. Asunción de riesgos moderados	4.74	0.46
5. Nivel de actitudes y valores personales	4.60	0.35

Tabla 2.
Percepción de los beneficiarios de los créditos por la gestión del crédito.

DIMENSIONES	Media	Desviación estándar
1. Financiamiento	4.71	0.38
2. Inversión	4.62	0.38
3. Gestión del crédito.	4.69	0.31

Tabla 3.

Nivel de percepción sobre las características de la capacidad empresarial de los pequeños y medianos prestatarios

CARACTERÍSTICAS	Muy Bajo		Bajo		Neutral		Alto		Muy Alto	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1. Necesidad de logro	0	.0	0	.0	11	6.5	59	34.7	100	58.8
2. Deseos de independencia	0	.0	0	.0	2	1.2	36	21.2	132	77.6
3. Locus de control interno	0	.0	1	.6	5	2.9	35	20.6	129	75.9
4. Asunción de riesgos moderados	1	.6 %	0	.0 %	0	.0 %	44	25.9	125	73.5
5. Nivel de actitudes y valores personales	0	.0 %	0	.0 %	1	.6 %	49	28.8	120	70.6

Tabla 4

Nivel de percepción sobre la gestión del crédito en los pequeños y medianos prestatarios.

DIMENSIONES	Neutral		Bueno		Muy Bueno	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1. Financiamiento	0	.0	48	28.2	122	70.8
2. Inversión	1	.6	50	29.4	119	70.0
3. Gestión del crédito.	0	.0	41	24.1	129	75.9

Tabla 5

Relación entre la gestión del crédito y la capacidad empresarial en los pequeños y medianos prestatarios

CARACTERÍSTICAS ACTITUDES Y VALORES PERSONALES	SPEARMAN	Dimensiones de Gestión del Crédito		
		Financiamiento	Inversión	Gestión del crédito
1. Necesidad de logro	r	0.073	.188(*)	0.141
	Sig.	0.343	0.014	0.067
2. Deseos de independencia	r	.264(**)	0.124	.277(**)
	Sig.	0.001	0.108	0.000
3. Locus de control interno	r	.277(**)	0.030	.261(**)
	Sig.	0.000	0.696	0.001
4. Asunción de riesgos moderados	r	.342(**)	-0.003	.322(**)
	Sig.	0.000	0.973	0.000
5. Nivel de actitudes y valores personales(**)	r	.342(**)	0.148	.316(**)
	Sig.	0.000	0.056	0.000

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral). ** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 6
Relación entre las características personales de los prestatarios y la gestión del crédito.

Características	Financiamiento	Inversión
Género	0.526	0.430
Estado civil	0.881	1.000†
Edad	0.246†	0.112†
Grado de instrucción	0.001†	0.396†
Tipo de empresa		
Agropecuaria	0.629	0.404
Comercial	0.581	0.592
Industrial	0.776	0.282
Servicios	0.469†	0.602

Tabla 7.
Relación entre la experiencia en el tipo de negocio de los prestatarios

ASPECTOS	Financiamiento	Inversion
Experiencia en giro de negocios	0.137	0.043†
Antecedentes familiares empresariales		
Padres	0.627	1.000†
Hermanos	0.336	1.000†
Abuelos	0.861	1.000†
Tiempo dedicado a la empresa	0.732†	0.975†

† Prueba exacta de Fisher.

Resumiendo los resultados a nivel de cada característica de las actitudes y valores personales de los empresarios investigados (cuadro 1), se observan promedios cercanos a los 5 puntos en la mayoría de aspectos; sobresaliendo la característica de que los empresarios asumen riesgos moderados (media más alta). En general los resultados evidencian actitudes positivas y favorables en sus actividades cotidianas, que además evidencian valores personales bastante positivos, lo que favorece el éxito que pueden tener en sus negocios.

En cuanto a la gestión de los créditos, también se evidencia una actitud favorable, tanto en lo relacionado al financiamiento, como en la inversión. En cuanto al financiamiento, hay conciencia que los montos solicitados reflejan la necesidad real de crédito de su negocio, llevan registros de cuanto y cuándo pueden solicitar créditos, hay un buen control sobre el monto solicitado, se investigan

y comparan las tasas de interés, plazos y condiciones adicionales ofrecidas por los diferentes bancos con la finalidad de elegir la mejor alternativa y sobre todo que aceptan la asesoría cuando no tienen bien claras las cosas (ver cuadro 2).

En cuanto a la inversión, las respuestas evidencian que los créditos se orientan completamente al negocio, aunque éste sea subsidiado, los créditos son utilizados de acuerdo al plan de negocio o inversión que tienen y se aseguran en cumplir con sus obligaciones; son pocos los que destinan parte del crédito para solucionar problemas familiares. En general los resultados dejan entrever una buena gestión de los créditos, cumpliéndose la mayoría de aspectos tanto del financiamiento como de la inversión.

Analizados los resultados desde otra perspectiva, la percepción que tienen los empresarios sobre los aspectos que involucra las actitudes y los valores personales es bastante favorable; se observa un nivel alto o muy alto en las necesidades de logro, deseos de independencia, locus de control interno y asunción de riesgos moderados, lo que genera un nivel de actitudes y valores calificadas mayormente en un nivel muy alto. Son muy pocos los empresarios que no tienen una actitud favorable en sus necesidades de logro (6.5%), deseos de independencia (1.2%), locus de control interno (2.9%) y asunción de riesgos moderados (0.6%), (ver cuadro 3)

En cuanto a la gestión del crédito, los resultados también son bastante halagadores; se observa una gestión del financiamiento que varía entre buena o muy buena; algo similar ocurre con la inversión (ver cuadro 4).

Al relacionar las actitudes y valores de los empresarios con la gestión del crédito, los resultados muestran una relación significativa ($r > 0.3$ y Sig. < 0.05). Además la gestión del crédito se relaciona de manera significativa con la asunción de riesgos moderados. Las correlaciones positivas evidencian que en la medida que los empresarios tengan una actitud más favorable hacia la asunción de riesgos moderados, gestionaran los créditos en forma más adecuada. También se encontró una relación significativa entre la asunción de riesgos y la gestión del financiamiento, es decir, una actitud más favorable hacia la asunción de riesgos, conduce a una mejor gestión del financiamiento de los créditos. En general las actitudes positivas y la presencia de valores personales favorecen la gestión de los créditos. Este resultado confirma la hipótesis de investigación de que existe una relación directa entre la capacidad empresarial y la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento, sucursal

Loja (ver cuadro 5).

Los resultados dejan entrever que la única característica de los prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento de Loja que se relaciona de manera significativa con el financiamiento es el grado de instrucción. El resto de características, género, estado civil, edad y el tipo de empresa de los beneficiarios no se relaciona ni con la gestión del financiamiento ni con la gestión de la inversión. El grado de instrucción tampoco evidencia relación significativa con la inversión.

El test exacto de Fisher es una prueba de significación estadística utilizada en el análisis de tablas de contingencia. Aunque en la práctica se emplea cuando los tamaños de muestra son pequeños, también es válido para todos los tamaños de muestra. Es una clase de pruebas exactas, llamadas así porque el significado de la desviación de la hipótesis nula se puede calcular con exactitud, en lugar de basarse en una aproximación que se hace exactamente en el límite el tamaño de la muestra crece hasta el infinito, como con muchos otros análisis estadísticos. La prueba es útil para los datos categóricos que resultan de clasificar los objetos en dos formas diferentes, se utiliza para examinar la significación de la asociación (de contingencia) entre los dos tipos de clasificación. El test exacto de Fisher permite analizar si dos variables dicotómicas están asociadas cuando la muestra a estudiar es demasiado pequeña y no se cumplen las condiciones necesarias para que la aplicación del test "chic cuadrado" sea adecuada. Estas condiciones exigen que los valores esperados de al menos el 80 % de las celdas en una tabla de contingencia sean mayores de 5, (ver cuadro 6).

El estudio deja entrever que la experiencia en el giro del negocio se relaciona en forma significativa con la inversión; en cambio con el financiamiento no guarda relación significativa. Los antecedentes familiares y el tiempo dedicado a la empresa, tampoco se relacionan de manera significativa con el financiamiento y con la inversión (ver cuadro 7).

DISCUSIÓN

En las actitudes y valores personales de los empresarios investigados, se evidencian actitudes positivas y favorables en sus actividades habituales con valores personales positivos, que ayudan a alcanzar el éxito que puedan tener en sus negocios, revelan la necesidad de lograr metas, cumplir objetivos, enfrentar y solucionar los conflictos que se les presentan, se esfuerzan cada día por ser mejores consiguiendo lo que se proponen.

Con relación a los deseos de independencia, les gusta hacer las cosas sin necesidad que otros les digan lo que deben hacer, es decir rechazan la dependencia hacia otros, tienen facilidad para delegar responsabilidades y prefieren que sus hijos tengan su propio negocio o que trabajen de manera independiente.

Sobre el control interno, se evidencia que sus metas y posibilidades a futuro dependen de sus acciones como de sus actitudes, no se afectan por los factores externos, hacen las cosas por sí solos, planifican sus actividades diarias, si sufren algún accidente asumen su responsabilidad y sobre todo consideran que el éxito que han logrado se debe a su esfuerzo y no a su suerte. Los empresarios asumen ciertos riesgos en sus actividades, pueden manejar varias actividades a la vez, sin entrar en tensión, se aseguran que sus actividades tengan éxito y si algo no funciona de acuerdo a lo planificado, siempre tienen alternativas, en concreto, consideran que asumir ciertos riesgos tiene su recompensa.

Para la contrastación de las hipótesis se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman y al relacionar las actitudes y valores de los empresarios con la gestión del crédito, los resultados muestran una relación significativa ($r > 0.3$ y Sig. < 0.05) entre ambos aspectos; la gestión del crédito además se relaciona de manera significativa con la asunción de riesgos moderados.

Las correlaciones positivas evidencian que en la medida que los empresarios tengan una actitud más favorable hacia la asunción de riesgos moderados, gestionaran los créditos en forma más adecuada. También se encontró una relación significativa entre la asunción de riesgos y la gestión del financiamiento, es decir, una actitud más favorable hacia la asunción de riesgos, conduce a una mejor gestión del financiamiento de los créditos.

Estos resultados también se fundamentan en otros estudios de las variables que tienen relación con la capacidad empresarial, explicando que desde una orientación endógena, es posible afirmar que las dos dimensiones básicas que el sujeto emprendedor debe presentar para desarrollar exitosamente la función empresarial, son: a) conjunto de actitudes y valores personales; algunas de éstas serán innatas y otras susceptibles de aprendizaje; y b) formación y experiencia profesional (Quintana, 2001). Además es posible que esta investigación sirva como referencia para la elaboración de nuevos estudios similares orientados al mejoramiento de la capacidad empresarial de una comunidad con miras al desarrollo productivo de su territorio

CONCLUSIONES

1. Existe relación directa y significativa entre la capacidad empresarial y la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja.

2. Entre las características socioeconómicas, la formación y experiencia personal con la gestión del crédito de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja, también existe una relación directa y significativa.

3. Preexiste relación directa y significativa entre el nivel de actitudes y valores personales con la gestión de los créditos de los pequeños y medianos empresarios prestatarios del ex Banco Nacional de Fomento Sucursal Loja.

4. Los resultados a nivel de cada dimensión de las actitudes y valores personales de los empresarios investigados, se evidencian actitudes positivas y favorables en sus actividades cotidianas, con valores personales positivos, que favorece el éxito que pueden tener en sus negocios, revelan la necesidad de lograr metas, cumplir objetivos, enfrentar y solucionar los conflictos que se les presentan, se esfuerzan cada día por ser mejores consiguiendo lo que se proponen. En cuanto a los deseos de independencia, les gusta hacer las cosas sin necesidad que otros les digan lo que deben hacer, es decir sin interferencia de otros, tienen facilidad para delegar responsabilidades y prefieren que sus hijos tengan su propio negocio o que trabajen de manera independiente. Se evidencia que sus actividades están controladas por sus fortalezas internas y no se afectan por los factores externos, hacen las cosas por sí solos, planifican sus actividades diarias, si sufren algún accidente asumen su responsabilidad y sobre todo consideran que el éxito que han logrado se debe a su esfuerzo y no a su suerte. Los empresarios asumen ciertos riesgos en sus actividades, pueden manejar varias actividades a la vez, sin entrar en tensión, se aseguran que sus actividades tengan éxito y si algo no funciona de acuerdo a lo planificado, siempre tienen alternativas, en concreto, consideran que asumir ciertos riesgos tiene su recompensa.

5. En cuanto a la gestión de los créditos, se evidencia una actitud favorable, tanto en lo relacionado al financiamiento de su empresa, como en la inversión en sus proyectos. Referente al financiamiento, hay conciencia que los montos solicitados reflejan la necesidad real de crédito de su negocio, llevan registros de cuánto y cuándo pueden solicitar créditos, hay un buen control sobre el monto solicitado, se investigan y comparan las tasas de interés, plazos y condiciones adicionales ofrecidas

por los diferentes bancos con la finalidad de elegir la mejor alternativa y sobre todo que aceptan la asesoría cuando no tienen bien claras las cosas. Referente a la inversión en sus proyectos, las respuestas evidencian que los créditos se orientan completamente al negocio, aunque éste sea subsidiado, los créditos son utilizados de acuerdo al plan de negocio o inversión que tienen y se aseguran en cumplir con sus obligaciones; son pocos los que destinan parte del crédito para solucionar problemas familiares.

6. En conclusión los resultados dejan entrever una buena gestión de los créditos, cumpliendo la mayoría de aspectos tanto del financiamiento como de la inversión.

7. Referente a la formación y experiencia profesional, se analizó que los pequeños y medianos empresarios, desarrollan sus actividades basados en la experiencia adquirida a través de sus familiares que ya poseían antecedentes empresariales específicamente en el área agropecuaria.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

- Allen, K. y Meyer, E. (2012). *Empresarismo, Construye tu negocio*, México: Mc Graw Hill, pp 362.
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE). (2011). *Financiamiento bancario genera desarrollo productivo*. Boletín informativo Nro. 12
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del Crédito y Cobro, Claves para prevenir la morosidad y recuperar los impagos*. España: PROFID.
- García del Junco, J. (2005). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. Madrid: Pirámide grupo Anaya S. A. pp 181-189.
- Moreno, M. (2008). *Análisis de la capacidad empresarial de los pequeños productores del cantón Guácimo, Costa Rica*. Guácimo-Costa Rica: Programa de Educación para el Desarrollo y la Conservación. Escuela de Posgrado del CATIE.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, (PNUD). (1999). *Fomento de la Capacidad Empresarial*. New York: Nociones Esenciales Nro2.
- Quintana, C. (2001). *Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras*, recuperado de <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v07/072139.pdf>. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol.7 Nro.2, pp 139-158.
- Zehnder, R. G. (2002). *Propuesta para la evaluación de la capacidad empresarial en el negocio agropecuario familiar*. Córdoba, AR, : Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.