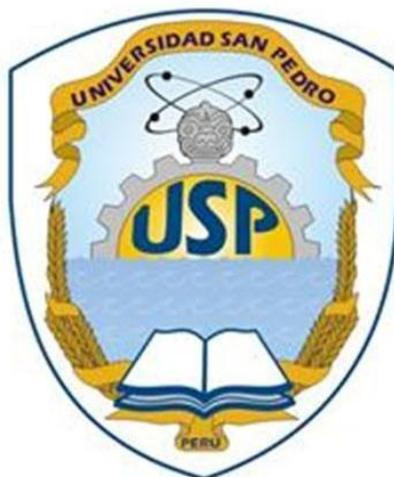


**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y**  
**ADMINISTRATIVAS**  
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES



Impacto de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas  
como agentes BCP en el distrito de Chimbote, 2016

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA**

**Autor:**

Rodríguez Sánchez, Fernando Aarón

**Asesor:**

Barrantes Reyes, Kety Yane

Chimbote – Perú

2018

## **INDICE GENERAL**

<b>1. Palabras Clave.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Título .....</b>	<b>6</b>
<b>3. Resumen.....</b>	<b>7</b>
<b>4. Abstract.....</b>	<b>8</b>
<b>5. Introducción .....</b>	<b>9</b>
<b>5.1. Antecedentes y fundamentación científica.....</b>	<b>9</b>
<b>5.2. Justificación de la investigación .....</b>	<b>22</b>
<b>5.4.1. Corresponsalía Bancaria .....</b>	<b>23</b>
<b>5.5. Hipótesis.....</b>	<b>24</b>
<b>5.6. Objetivos .....</b>	<b>24</b>
<b>6.1. Tipo y diseño de investigación.....</b>	<b>25</b>
<b>6.2. Población.....</b>	<b>25</b>
<b>6.3. Técnicas e instrumentos de investigación .....</b>	<b>25</b>
<b>7. Resultados.....</b>	<b>26</b>
<b>8. Análisis y discusión .....</b>	<b>33</b>
<b>9. Conclusiones .....</b>	<b>36</b>
<b>10. Agradecimientos.....</b>	<b>37</b>
<b>11. Referencias bibliográficas .....</b>	<b>37</b>
<b>12. Apéndices y anexos.....</b>	<b>41</b>

## **INDICE DE FIGURAS**

<b>7. Resultados.....</b>	<b>266</b>
7.1. FIGURA N° 01 .....	266
7.2. FIGURA N° 02 .....	266
7.3. FIGURA N° 03.....	266
7.4. FIGURA N° 04.....	277
7.5. FIGURA N° 05 .....	267
7.6. FIGURA N° 06.....	288
7.7. FIGURA N° 07.....	288
7.8. FIGURA N° 08.....	299
7.9. FIGURA N° 09.....	299
7.10. FIGURA N° 10.....	30
7.11. FIGURA N° 11.....	30
7.12. FIGURA N° 12.....	30
7.13. FIGURA N° 13.....	31
7.14. FIGURA N° 14.....	31
7.15. FIGURA N° 15.....	31
7.16. FIGURA N° 16.....	32
7.17. FIGURA N° 17.....	32
7.18. FIGURA N° 18.....	32
7.19. FIGURA N° 19.....	32
7.20. FIGURA N° 20 .....	33

## 1. Palabras Clave

Tema	Corresponsalía
Especialidad	Corresponsalía bancaria
Línea de Investigación	<b>53</b> Ciencias económicas <b>Finanzas</b>

## Keywords

Topic	Correspondence
Specialty	Bank Correspondence
Investigation Line	<b>53</b> Economic Sciences <b>Finances</b>

## **2. Título**

Impacto de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP – Chimbote, 2016.

### **3. Resumen**

El propósito de la presente investigación es analizar el impacto de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote en términos de resultados económicos y financieros. El estudio es descriptivo de diseño no experimental, la información se tomó directamente de la realidad, se aplicó la técnica de la encuesta, cuyo cuestionario fue dirigido a las empresas que operan como agentes BCP en el distrito de Chimbote. La Hipótesis formulada fue comprobada; la implementación de la Corresponsalía Bancaria tiene un impacto favorable en términos de resultados económicos y financieros en las empresas constituidas como Agentes BCP en el distrito de Chimbote, 2016.

#### **4. Abstract**

The purpose of the present investigation is to analyze the impact of the banking correspondence in the companies constituted as BCP agents in the city of Chimbote in terms of economic and financial results. The study is descriptive of a non-experimental design, the information was taken directly from reality, it was applied to the technique of the survey, whose questionnaire was addressed to the companies that operate as agents. BCP in the city of Chimbote. The formulated hypothesis was proved; The implementation of the Banking Correspondent has a favorable impact on the terms of the economic and financial results in the companies constituted as BCP Agents in the city of Chimbote, 2016.

## **5. Introducción**

### **5.1. Antecedentes y fundamentación científica**

#### **5.1.1. Antecedentes**

Los Corresponsales Bancarios pueden ofrecer un modelo de negocio rentable para brindar a la población acceso a pagos de servicios, depósitos, pagos de créditos, transferencias de recursos, adquisición de medios de pago (tarjetas prepagadas bancarias), pago de cheques, retiros de efectivo y apertura de cuentas bancarias de Baja Transaccionalidad y de Bajo Riesgo, en puntos que les resultan familiares y cercanos, haciendo del dinero electrónico un medio más atractivo para el ahorro. (CNBV, 2010)

En algunos países, sobre todo de América Latina, el grado de bancarización es muy bajo, por ello los gobiernos, mediante sus autoridades financieras, buscan instrumentar nuevas figuras encaminadas a conformar sistemas financieros más eficientes e incluyentes. El servicio de corresponsalía o figura de corresponsal bancario busca aumentar la penetración del sistema financiero y facilitar el acceso por parte de la población marginada a los servicios que las instituciones bancarias ofrecen. (Garrido Noguera, García Muñoz, & Morales Guerrero, 2011)

Los agentes corresponsales del BCP realizan 16 millones de transacciones al mes con un monto promedio de S/. 100. Es el número uno de los canales alternativos del banco. El banco cuenta con 5,100 agentes a nivel nacional con una distribución de participación de 55% en Lima y 45% en provincias. Las ventajas de los canales alternativos frente a los canales tradicionales son los horarios ya que siempre están a disposición. (Johnson, 2015)

Ser un Corresponsal Bancario ofrece diversas ventajas y beneficios para los establecimientos comerciales, en tanto genera un flujo de ingresos adicionales por el pago que se acuerde con el banco por cada operación. Destaca el hecho de que el número de personas que frecuentan el establecimiento comercial se incrementa por motivo de las visitas de aquellas personas que acudirán a realizar una operación bancaria, quienes adicionalmente podrán adquirir algún producto o servicio. Asimismo, dicho público usuario tiene la posibilidad de convertirse en un cliente frecuente del establecimiento. El establecimiento tendrá la oportunidad de distinguirse

de la competencia mediante la oferta de productos financieros y de fortalecer la lealtad de los clientes y la confianza de la comunidad. (CNBV, 2010)

Mediante la contratación con establecimientos comerciales, los bancos han logrado reducir los costos de operación, argumento utilizado por estos para justificar la falta de apertura de sucursales en zonas rurales. (Garrido Noguera, García Muñoz, & Morales Guerrero, 2011)

Cada vez son más los peruanos que optan por canales alternativos para realizar sus operaciones bancarias. Y es que, el pagar un recibo, retirar o depositar dinero, les toma solo unos minutos a diferencia de lo que podría tardar el acudir a la oficina de un banco. (Gestión.pe, 2015)

A partir de las evaluaciones realizadas, resulta evidente la correlación que guarda el desarrollo del mercado con la regulación relevante, tal vez de manera más patente en las redes de corresponsales. A mayor nivel de exigencia operativa y cuanto más complejos y exhaustivos los procesos de autorización, menor parece ser el desarrollo de las redes con enfoque de inclusión. (Rodrigo Armijo de Vega, 2013)

La figura de corresponsales bancarios representa hoy una de las principales apuestas para habilitar canales de afiliación y servicio con el alcance y capilaridad suficientes, a un nivel de costo adecuado para implantar soluciones financieras efectivamente incluyentes. En la medida que la regulación define los requerimientos de implantación, operación, seguimiento y supervisión de los corresponsales bancarios, la regulación determina de forma importante la viabilidad, sustentabilidad, amplitud, cobertura, profundidad y costo de operación de las redes de corresponsales y por ende su contribución a la consecución de fórmulas incluyentes. (Rodrigo Armijo de Vega, 2013)

Hay un tema de tecnología que se puede desarrollar para llegar a localidades con precios más económicos. Un ejemplo son los agentes corresponsales, donde el cliente va a una bodega y hace operaciones simples. Eso es una forma de flexibilizar. Una agencia tradicional es un costo demasiado elevado para atender a los clientes que

solo quieren hacer operaciones sencillas, como pagos o retiro de pequeños montos de dinero. (Fernandez, s.f.)

Los corresponsales bancarios (CB), esos puntos de servicio que los bancos tienen en tiendas, droguerías o cajeros de supermercados, resultaron ser tan efectivos a la hora de llevar productos y servicios financieros a las personas que viven en regiones apartadas del país, que hoy los banqueros están más enfocados en hacer alianzas con pequeños comerciantes, que a montar oficinas de ladrillo y cemento. (TIEMPO, 2014)

### **5.1.2. Fundamentación científica**

#### **Banco de Crédito del Perú**

Llamado durante sus primeros 52 años Banco Italiano, inició sus actividades el 9 de abril de 1889, adoptando una política crediticia inspirada en los principios que habrían de guiar su comportamiento institucional en el futuro. El 01 de febrero de 1942, se acordó sustituir la antigua denominación social, por la de Banco de Crédito del Perú.

Así, el Banco Italiano, el primero en el país, cerró su eficiente labor después de haber obtenido los más altos resultados institucionales. Con el propósito de conseguir un mayor peso internacional, se instalaron sucursales en Nassau y en Nueva York, hecho que lo convirtió en el único Banco peruano presente en dos de las plazas financieras más importantes del mundo. La expansión de sus actividades creó la necesidad de una nueva sede para la dirección central. Con ese fin se construyó un edificio de 30,000 m<sup>2</sup>, aproximadamente, en el distrito de La Molina. Luego, con el objetivo de mejorar sus servicios, establecimos la Red Nacional de Teleproceso, que a fines de 1988 conectaba casi todas las oficinas del país con el computador central de Lima; asimismo, crearon la Cuenta Corriente y Libreta de Ahorro Nacional, e instalaron una extensa red de cajeros automáticos. En 1993, adquirieron el Banco Popular de Bolivia, hoy Banco de Crédito de Bolivia. Un año más tarde, con el fin de brindar una atención aún más especializada, se creó Credifondo, una nueva empresa subsidiaria dedicada a la promoción de los fondos

mutuos; al año siguiente se estableció Credileasing, empresa dedicada a la promoción del arrendamiento financiero. Durante los '90, su oficina de representación en Santiago de Chile desarrolló una interesante actividad, dado el notable incremento de los capitales chilenos invertidos en empresas peruanas. La recuperación de los jóvenes talentos que emigraron entre 1970 y 1990 al extranjero, fue otro aspecto importante de esa década. Esos profesionales, sólidamente formados en centros académicos y empresas importantes de los Estados Unidos y Europa, han contribuido a confirmar la imagen que siempre han tenido: un Banco con espíritu moderno. Al cumplir 125 años en el mercado local, la institución cuenta con 375 agencias, más de 1,800 cajeros automáticos, más de 5,600 Agentes BCP y más de 15,000 colaboradores; así como bancos corresponsales en todo el mundo. (BCP, 2016)

### **Canales de Atención Bancaria**

#### **a) Agencias**

El BCP cuenta con una red de más de 370 agencias repartidas a lo largo de todo el territorio nacional peruano.

#### **b) Banca por Internet**

A través de Banca por Internet BCP se puede realizar las mismas operaciones que realizan en las agencias, pero desde la comodidad de una casa u oficina de forma rápida y segura. Con Banca por Internet se puede realizar transferencias, operaciones y revisar los saldos y movimientos de las cuentas y Tarjetas de Crédito. Para poder acceder a Banca por Internet se necesita entrar con una clave de internet (clave de 6 dígitos), que permite revisar saldos y movimientos. Además, por temas de seguridad se tiene que obtener la clave digital Token en cualquiera de las agencias para poder concretar las operaciones.

**c) Banca Móvil**

La Banca Móvil BCP permite realizar consultas y operaciones desde un celular de cualquier operador de forma rápida y segura. Además, usando Banca Móvil se puede ubicar los puntos de atención del BCP. También permite realizar las siguientes operaciones: Consultar saldos y movimientos, Transferir dinero entre cuentas BCP (propias y de terceros), Pagar Tarjetas de Crédito del BCP (propias y de terceros), Pagar Servicios (Luz, Agua, Cable, Universidades, Clubs, etc.), Recargar celulares Movistar, Claro, Entel y Bitel. Realizar Adelantos de Sueldo, Disponer de efectivo desde una Tarjeta de Crédito y más. Además, da la opción de realizar Pagos Compartidos.

**d) Banca por Teléfono**

Banca por Teléfono BCP permite realizar consultas y operaciones en cualquier momento y desde cualquier lugar marcando el 311-9898. Además, permite a los usuarios realizar distintas operaciones como consultar movimientos, saldos, transferir dinero entre cuentas afiliadas a una credimás, comprar o vender dólares, entre otras. Para realizar consultas y operaciones a través de la Banca por Teléfono se necesita tener a la mano lo siguiente:

- DNI
- Número de Tarjeta
- Clave secreta

**e) Cajero Automáticos**

Actualmente, el Banco de crédito cuenta con una red de más de 2,200 cajeros automáticos en todo el Perú. Estos cajeros aceptan todas las tarjetas afiliadas a Visa, MasterCard y American Express. Pueden ser usados las 24 horas del día, los 365 días del año. Sin embargo, se aplican los siguientes montos máximos: Monto máximo de retiro entre las 6:00 a.m. y 10:00 p.m.: S/. 2,000 y US\$ 800, por Credimás y por día, entre las 10:01 p.m. y las 5:59 a.m.: S/.500 y US\$ 200, por Credimás y por día en los Cajeros BCP. Para el caso de Tarjetas Credimás Negocios y Solución Negocios, el monto máximo de retiro entre las 6:00 a.m. y las 10:00 p.m. es S/. 4,000 y US\$ 1,200.

#### f) Agentes

Negocios afiliados, como bodegas, farmacias, ferreterías, librerías, entre otros; a través de los cuales puedes realizar operaciones bancarias con total comodidad. En la actualidad existen más de 5,500 agentes en Perú. (BCP, 2016)

#### Limites operativos de los agentes BCP

Operación	Monto máximo
Retiros	S/. 1000.00
Depósitos	S/. 1000.00
Cobro de Giros y Transferencias	S/. 1000.00
Emisión de Giros	S/. 1000.00
Crédito	S/. 1000.00
Disposición de Efectivo de Tarjeta de Crédito	S/. 1000.00
Pago de Préstamo	S/. 1000.00
Transferencias entre cuentas y a terceros	S/. 1000.00

*Fuente: viabcp.com (BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, 2016)*

#### Transacciones Financieras

Las personas día a día se acercan a la banca a realizar operaciones como: depósitos, retiros, pago de tarjeta de Crédito (BCP), disposiciones de efectivo de tarjeta de crédito, pago de préstamos (BCP), cobro de giros nacionales e internacionales, consulta de saldos y movimientos; también recargas virtuales y pagos de Servicios (luz, agua, teléfono, centros de estudio y universidades, productos de belleza, etc.). (CENTURION, 2015)

## **Sistema financiero**

### **Definición y finalidad.**

El sistema financiero es el conjunto de organizaciones públicas y privadas por medio de las cuales se captan, administran y regulan los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos del país. El sistema financiero recibe el ahorro o excedente producido por las personas, empresas e instituciones y posibilita que se traslade hacia otras empresas y personas que requieran esos fondos, así como al propio Estado, también para proyectos de inversión o financiación de gastos de corto plazo y planes de consumo.

- a) **El proceso de intermediación y el crecimiento económico.** El proceso de intermediación financiera es aquel por medio del cual una entidad, traslada los recursos de los ahorristas (personas con excedente de dinero, superavitarios o excedentarios) directamente a las empresas o personas que requieren de financiamiento (personas que necesitan dinero o deficitarios). Las empresas del sistema financiero (intermediarios financieros) tienen la responsabilidad de velar por el dinero de los ahorristas y generar un interés sobre sus depósitos; asimismo, se encargan de evaluar al deudor (persona a la cual se le presta el dinero) y de hacer que cumpla sus obligaciones de pago. Estos sistemas contribuyen a una asignación más eficiente de los recursos en la economía y promueven el crecimiento de la productividad generando un impacto positivo en el crecimiento económico a largo plazo. De acuerdo con lo señalado por el Fondo Monetario Internacional: “Un sistema financiero sano estimula la acumulación de riqueza por parte de las personas, las empresas y los gobiernos, requisito básico para que una sociedad se desarrolle y crezca, y afronte los acontecimientos adversos”.
- b) **Participantes en el proceso de intermediación financiera.** La función principal de los intermediarios financieros consiste en recibir de las personas naturales y/o jurídicas sus fondos excedentes (ingresos que no van a utilizar por el momento) a través de alguna operación denominada pasiva (captación de depósitos en ahorro, depósitos a plazos, depósitos CTS, etc.) y canalizar (colocar o prestar) estos recursos, mediante las operaciones activas, hacia

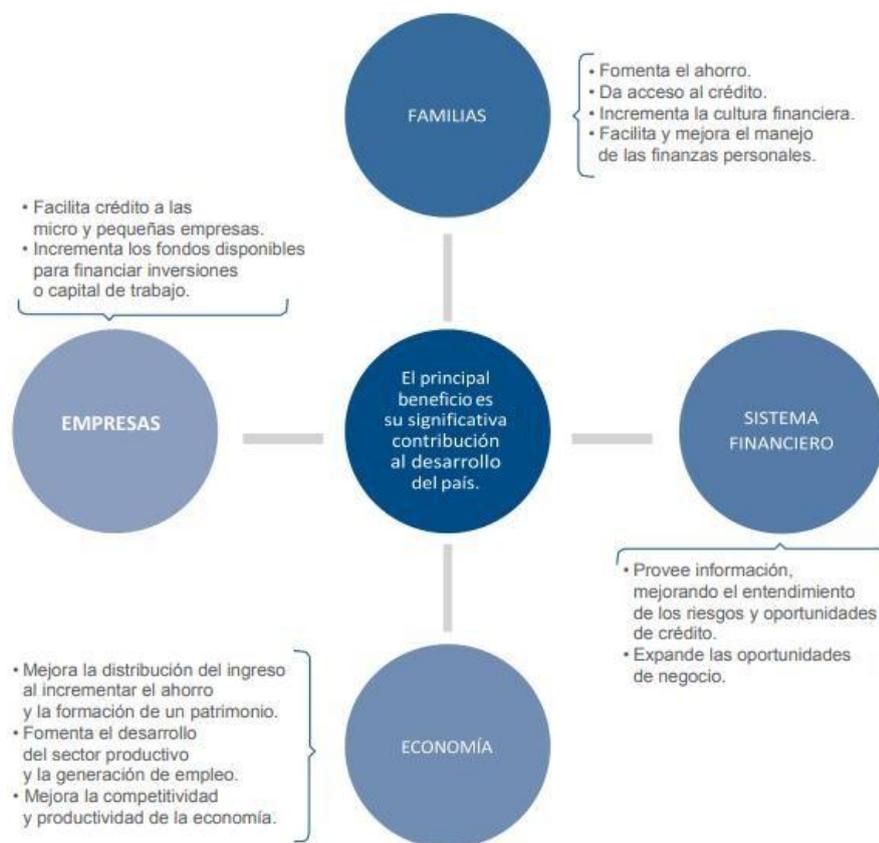
aquellas personas naturales y/o jurídicas que necesiten dinero para financiar sus necesidades y actividades (ejemplo: créditos hipotecarios, créditos personales, créditos a las microempresas, etc.) En resumen, el sistema financiero está conformado por intermediarios financieros que son empresas autorizadas a captar fondos del público, bajo diferentes modalidades y colocarlos en forma de créditos o inversiones hacia el consumo privado, la inversión empresarial y el gasto público.

- c) **Sistema financiero formal e informal.** El sistema financiero formal está formado por todas aquellas empresas que, para operar, deben contar con una autorización de funcionamiento, infraestructura física apropiada y regirse por un marco legal específico. La Ley le ha encargado a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) la regulación y supervisión de dicho sistema, garantizando así la protección del dinero del ahorrista y la solidez y estabilidad del sistema (Bancos, Cajas municipales, Cajas Rurales, Financieras, etc.). Existe una denominada “banca paralela y/o informal”, la misma que opera al margen del ordenamiento jurídico vigente y que no garantiza las operaciones que las personas puedan realizar a través de ella, ya que no existe un marco legal que la regule y, en consecuencia, no está sujeta a la supervisión de ninguna entidad reguladora, por lo que las operaciones realizadas en ella implican mayores riesgos (prestamistas informales).

### **Bancarización**

La Bancarización es el proceso mediante el cual se incrementa el nivel de utilización de los servicios financieros por parte de la población en general, estableciendo una relación de largo plazo. Existe mayor grado de bancarización cuando aumenta el volumen de las transacciones realizadas por los agentes económicos a través del sistema financiero. Cabe señalar que al 15 de junio del 2015 el índice de bancarización fue de 39.54%. (SBS, 2017)

## Importancia de aumentar la bancarización



(SBS, 2017)

## El mercado de capitales

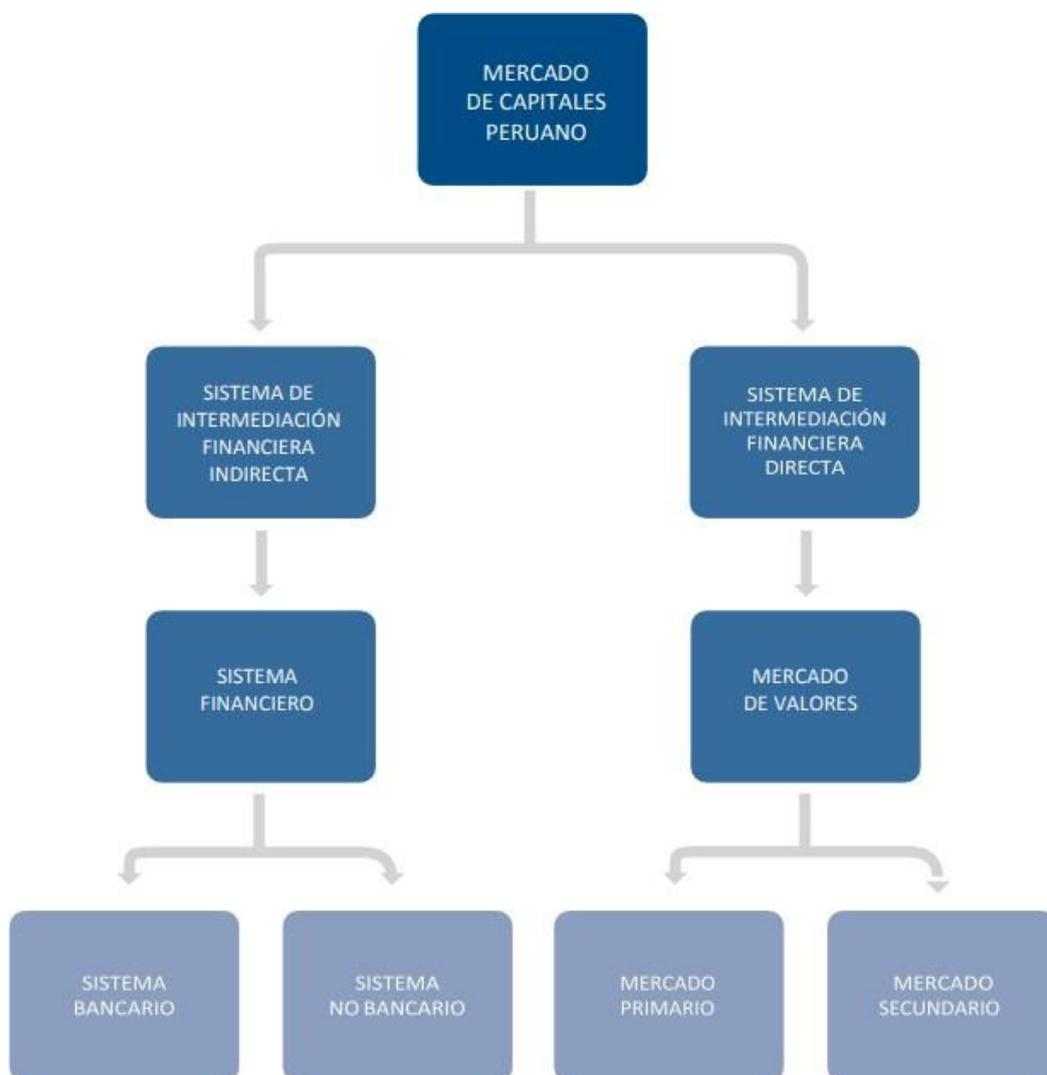
### Definición

El mercado de capitales es el conjunto de transacciones realizadas por los demandantes y ofertantes de fondos. Es importante destacar que esta definición se refiere al sistema financiero y al mercado de valores; es decir, a las operaciones financieras de intermediación directa e indirecta. (SBS, 2017)

### Sistema de intermediación financiera indirecta

Mercado de Intermediación Indirecta, como su nombre lo dice, es aquel mercado donde participa un intermediario (comúnmente el sector bancario), captando (recibiendo) recursos del público y luego los coloca (entrega) en forma de préstamo.

De este modo, el que ofrece el capital y el que lo requiere se vinculan indirectamente a través del intermediario, es decir, las personas que depositan su dinero (cuenta de ahorros, depósitos a plazo fijo, CTS, entre otros) no tienen ninguna relación con las personas que solicitarán un préstamo o crédito al banco. (SBS, 2017)



Fuente: (SBS, 2017)

### **Principales entidades participantes en la Intermediación Indirecta:**

**El Sistema Bancario**, conformado por las siguientes entidades: Banco Central de Reserva del Perú, Banco de la Nación, las Financieras y los Bancos comerciales.

**El Sistema No Bancario**, conformado por las siguientes entidades: Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, Compañías de Seguros, COFIDE, Empresas de Arrendamiento Financiero, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, entre otros.

**Principales operaciones realizadas:**

- Recibir dinero del público en depósito o ahorros, o bajo cualquier modalidad contractual.
- Utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Las operaciones financieras de intermediación indirecta están reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (SBS, 2017)

**Corresponsalía bancaria**

El servicio de Corresponsalía permite brindar servicios bancarios en calidad de corresponsal de las entidades del sistema financiero, para atender la demanda insatisfecha, donde no existe oferta bancaria o donde esta sea solicitada.

Agiliza la gestión de cobranzas de las Entidades Financieras y de sus clientes (Empresas, Entidades) permitiendo que efectúen depósitos a través de una extensa Red de Agencias, ubicadas estratégicamente en todo el país. Posibilita efectuar desembolsos por diversos conceptos como Préstamos, Pago de Haberes, Bonos, Subsidios, etc. (BANCO DE LA NACIÓN, 2012)

Los servicios más comunes que ofrecen son:

- Pago de servicios
- Pago de créditos
- Pago de cheques
- Disposiciones de dinero en efectivo
- Depósitos
- Apertura de cuentas de bajo riesgo

## **Dinámica de la corresponsalía bancaria del BCP**

### **Banco trabaja directo con empresas**

- El banco evalúa a las empresas, si estas cumplen con los requisitos las afilia para que estas brinden el servicio de Agentes BCP. La ventaja de esta relación es que el banco trabaja con las MYPES permitiéndoles ampliar la gama de servicios que estos pueden ofrecer. La desventaja que el banco no realice seguimiento al servicio que brindan estas empresas. (Alejandra Centurion, 2015)



### **Beneficios para los empresarios**

Ser un Corresponsal Bancario ofrece diversas ventajas y beneficios para los establecimientos comerciales, adicionales al flujo que representa el pago que se acuerde con el banco por cada operación. Destaca el hecho de que el número de personas que frecuentan el establecimiento comercial se incrementa por motivo de las visitas de aquellas personas que acudirán a realizar una operación bancaria, quienes adicionalmente podrán adquirir algún producto o servicio. Asimismo, dicho público usuario tiene la posibilidad de convertirse en un cliente frecuente del establecimiento. El establecimiento tendrá la oportunidad de distinguirse de la competencia mediante la oferta de productos financieros y de fortalecer la lealtad de los clientes y la confianza de la comunidad. (CNBV - MEXICO, 2010)

En concreto se cuenta con los siguientes beneficios:

- Los servicios básicos bancarios servirán para atraer a nuevos clientes.

- Los usuarios recomendarán el establecimiento a otros, para que accedan a los beneficios de éste, lo que hará que el prestigio del lugar aumente.
- Al tener disponibles los servicios bancarios básicos, tendrá también la posibilidad de ofrecer a los clientes la forma de pago con tarjeta; es decir, que al ampliar las alternativas de pago se atrae a más personas.
- Representa un gran crecimiento para el negocio, tanto en clientes, como en oferta de servicios y renombre.
- Como dueño, se tiene la facilidad de pagar y depositar en la comodidad del domicilio. (FINANZAS PRÁCTICAS, 2010)

### **Pequeña y Microempresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando esta Ley se hace mención de la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Art. 3° Características MYPE Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores: - La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales: - La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresa partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (SUNAT, 2003).

### **Situación económica**

Es la expresión más aproximada del buen funcionamiento de una empresa. El mayor valor se obtiene de los flujos de caja futuros que la empresa espera generar: el mejor saldo positivo entre las entradas y salidas de efectivo proyectadas, y descontadas al valor de hoy. La situación económica también es el resultado de la gestión comercial, operativa y administrativa, que finalmente se traduce en la utilidad operativa.

Además, se dice que una empresa goza una buena situación económica cuando tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo. Perseverar en buenos resultados es el objetivo básico de la gestión por excelencia (Sala, 2016)

### **Situación financiera**

Por otro lado, entendemos como una situación financiera saludable cuando la empresa puede atender oportunamente sus compromisos de pago, ya que la situación financiera está vinculada a las condiciones de liquidez. Es consecuencia de qué tan favorables se presentan las entradas y salidas de efectivo, derivadas de las actividades de operación, inversión y financiamiento. (Sala, 2016)

## **5.2. Justificación de la investigación**

El presente estudio analiza el impacto que tiene la implementación de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP, sirve para mostrar el beneficio a los micro y pequeños empresarios sobre las ventajas de contar con un agente BCP en sus establecimientos comerciales, además, servirá como referencia para futuras investigaciones.

## **5.3. Problema**

¿Cuál es el impacto que tiene la implementación de la Corresponsalía Bancaria en las empresas constituidas como Agentes BCP del Banco de Crédito del Perú en el distrito de Chimbote, 2016

#### 5.4. Conceptuación y operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
INDEPENDIENTE Corresponsalía bancaria del BCP	Proceso mediante el cual una entidad financiera contrata a una persona natural o jurídica para que preste sus servicios al público en representación suya	Transacciones Financieras	Número de operaciones efectuadas	6, 21
		Canales de Atención Bancaria	Número de Agentes BCP	Viabcp.com
			Número de agencias	Viabcp.com
			Número de ATM	Viabcp.com
DEPENDIENTE empresas constituidas como agentes BCP de Chimbote	Negocios afiliados, como bodegas, farmacias, ferreterías, librerías, entre otros; a través de los cuales se puede realizar operaciones bancarias con total comodidad.	Resultados económicos y financieros de las Empresas asociadas	Incremento de utilidades	15
			Incremento de ventas	14, 16, 17, 18, 19, 20
			Incremento de liquidez	22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 20, 31
		Características	Número de trabajadores	7, 8, 9
			Localización	Viabcp.com
			Tiempo de la empresa	1
			Tiempo del agente BCP	2
		Captación de Clientes a través del Canal Agente BCP	Número de clientes antes de ser agente BCP	10
Número de clientes desde que es agente BCP	11, 12, 13			

##### 5.4.1. Corresponsalía Bancaria

Es el proceso mediante el cual una entidad financiera contrata a una persona natural o jurídica para que preste sus servicios al público en representación suya. Los comercios seleccionados para prestar este servicio son evaluados con altos estándares de seguridad y calidad. (ASOBANCARIA, 2013) El servicio de Corresponsalía permite brindar servicios bancarios en calidad de corresponsal de las entidades del sistema financiero, para atender la demanda insatisfecha, donde no existe oferta bancaria o donde esta sea solicitada. Agiliza la gestión de cobranzas de las Entidades Financieras

y de sus clientes (Empresas, Entidades) permitiendo que efectúen depósitos a través de una extensa Red de Agencias, ubicadas estratégicamente en todo el país. Asimismo, posibilita efectuar desembolsos por diversos conceptos como Préstamos, Pago de Haberes, Bonos, Subsidios, etc. (BANCO DE LA NACIÓN, 2012)

#### **5.4.2. Empresas constituidas como agentes BCP**

Se le denomina “agentes BCP” a los negocios afiliados, como bodegas, farmacias, ferreterías, librerías, entre otros; a través de los cuales se puede realizar operaciones bancarias con total comodidad. Actualmente el BCP Cuenta con más de 5,500 agentes a nivel nacional. El horario de atención en Agentes depende del establecimiento afiliado (de lunes a domingo incluido feriados). (BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ, 2016)

#### **5.5. Hipótesis**

La implementación de la Corresponsalía Bancaria tiene un impacto favorable en términos de resultados económicos y financieros en las empresas constituidas como Agentes BCP en el distrito de Chimbote y el número de clientes por día que consumen productos y/o servicios en la mayoría de las empresas ha incrementado en más de 50 desde que son agentes BCP – Chimbote, 2016.

#### **5.6. Objetivos**

##### **Objetivo General**

- Analizar el impacto de la implementación de la Corresponsalía Bancaria en las empresas constituidas como Agentes BCP en términos de los resultados económicos y financieros en el distrito de Chimbote – 2016.

##### **Objetivos Específicos:**

- Analizar si la implementación de la corresponsalía bancaria influye directamente en la situación económica -financiera de las empresas constituidas como agentes en el distrito de Chimbote – 2016.
- Identificar los principales beneficios de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agente BCP en el distrito de Chimbote – 2016.

- Identificar la disponibilidad del servicio para la atención de transacciones financieras por parte de las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016.
- Identificar las operaciones con mayor demanda en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016.

## **6. Metodología del trabajo**

### **6.1. Tipo y diseño de investigación**

El presente estudio es de diseño no experimental, no se manipula ninguna variable, se toma la información tal como se presenta en la realidad, es de carácter descriptivo, se midió el impacto de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP.

### **6.2. Población**

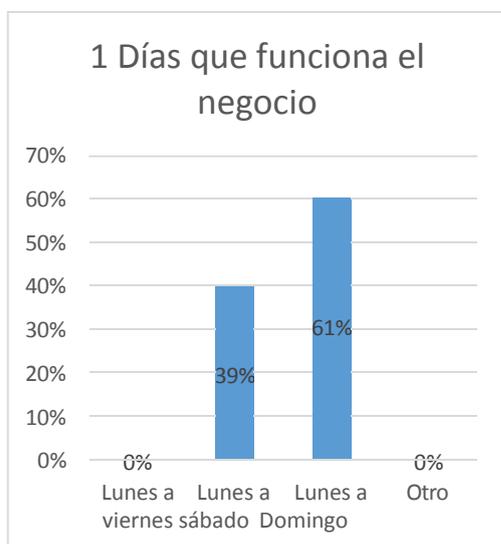
Se trabajó con el universo poblacional constituido por los 23 agentes BCP ubicados en el distrito de Chimbote, los cuales sirvieron como muestra para el presente proyecto.

### **6.3. Técnicas e instrumentos de investigación**

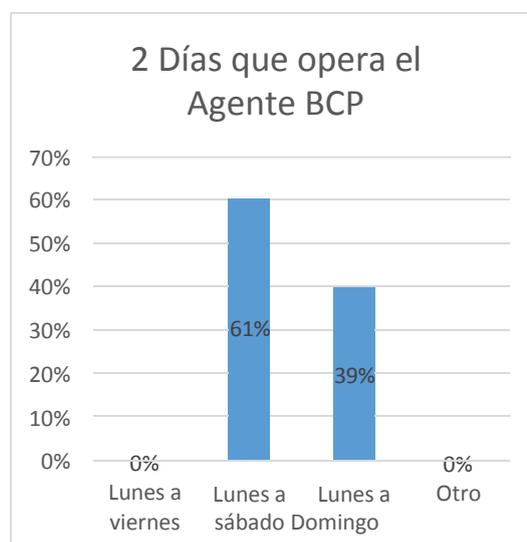
Se utilizó como instrumento al cuestionario y la técnica aplicada fue la encuesta, el cual estuvo dirigido a las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote. Además, se utilizó la información distribuida en la red e información proporcionada por el Banco de Crédito del Perú.

## 7. Resultados

### 7.1. FIGURA N° 01

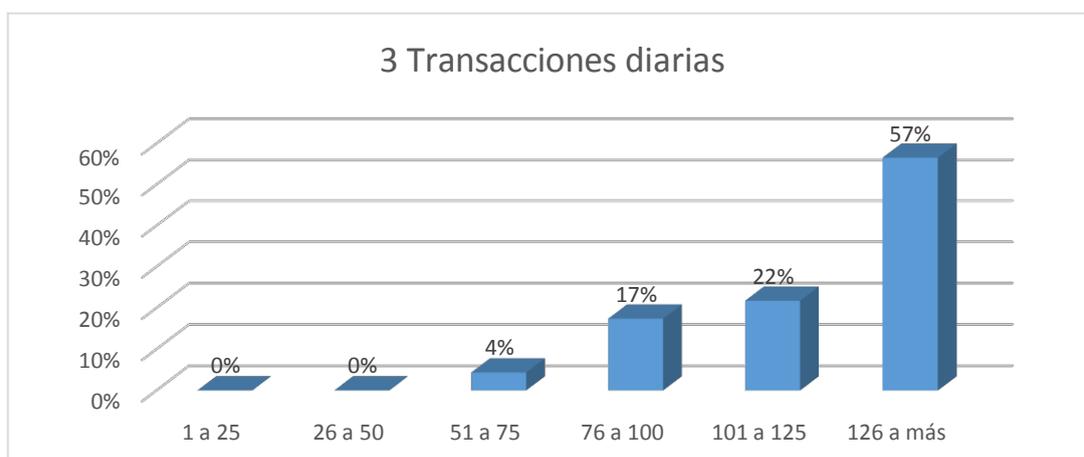


### 7.2. FIGURA N°02



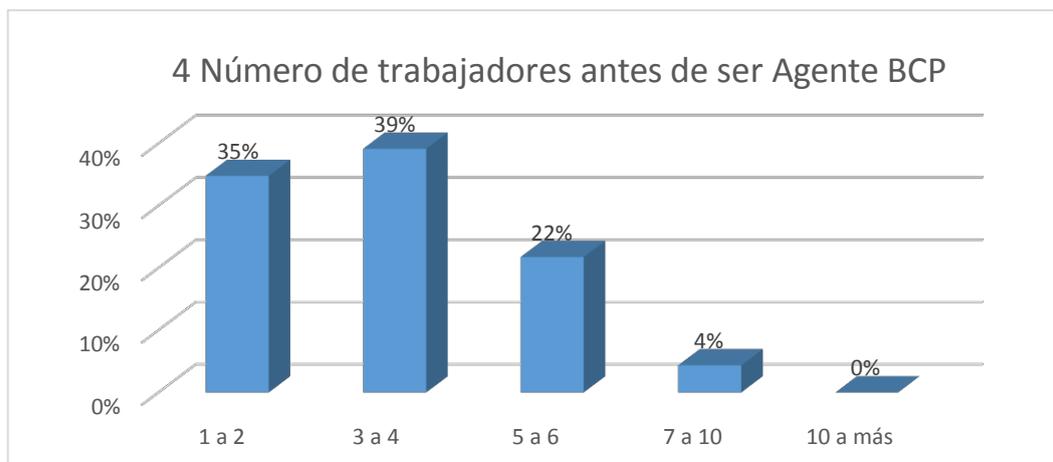
Se puede apreciar que la mayoría de las empresas constituidas como agentes BCP operan su negocio de lunes a domingo, es decir, el 61%, mientras que los agentes BCP, operan en su mayoría de lunes a sábado, lo cual equivale al 61%.

### 7.3. FIGURA N° 03

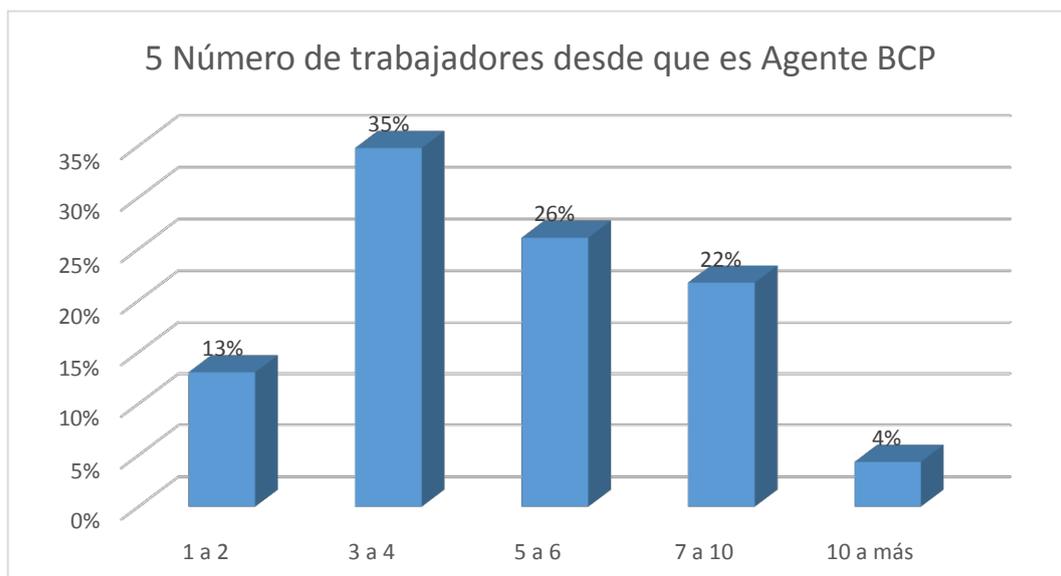


Se puede observar en la figura 03, que el 57% de agentes BCP realizan de 126 a más transacciones financieras, el 22% de 101 a 125.

**7.4. FIGURA N° 04**

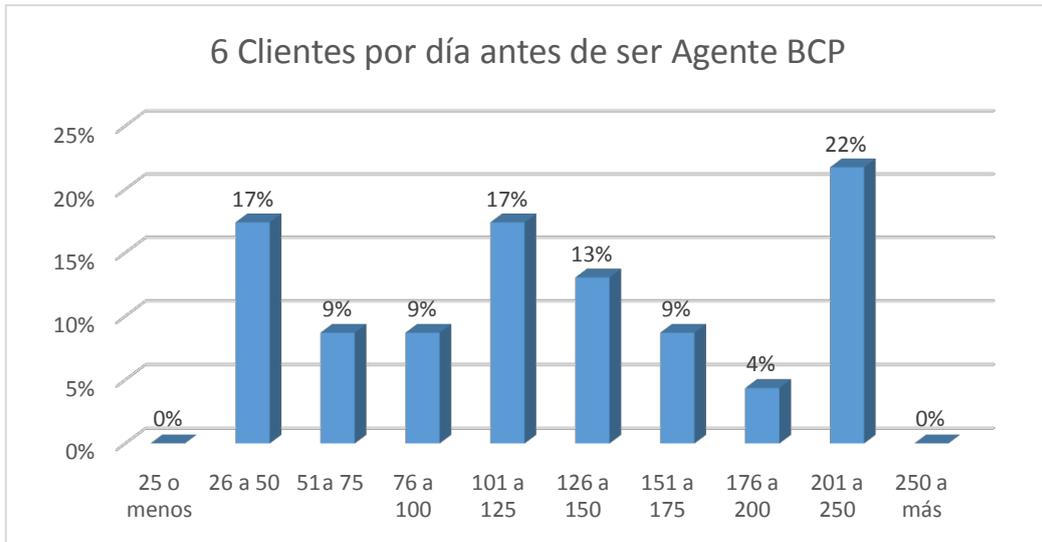


**7.5. FIGURA N° 05**



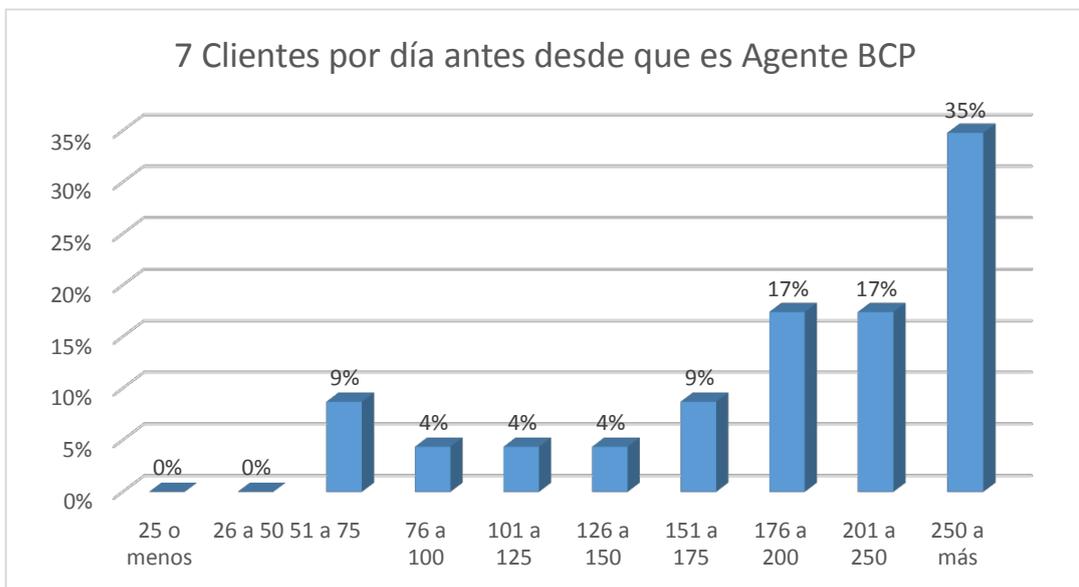
Como se observa en el figura 4, la mayoría de empresas constituidas como agentes BCP en la ciudad de Chimbote – 2016, antes de ser agentes contaban con un número que iba de 3 a 4 empleados, lo cual representa el 39%, mientras que en la figura 5 se observa que el número de trabajadores desde que son agentes BCP se incrementó, puesto que si bien la mayoría, el 35%, cuenta con entre 3 a 4 empleados, ahora hay un 22% que cuenta con entre 7 a 10 empleados y otro 4% que cuenta con entre 10 a más.

### 7.6. FIGURA N° 06



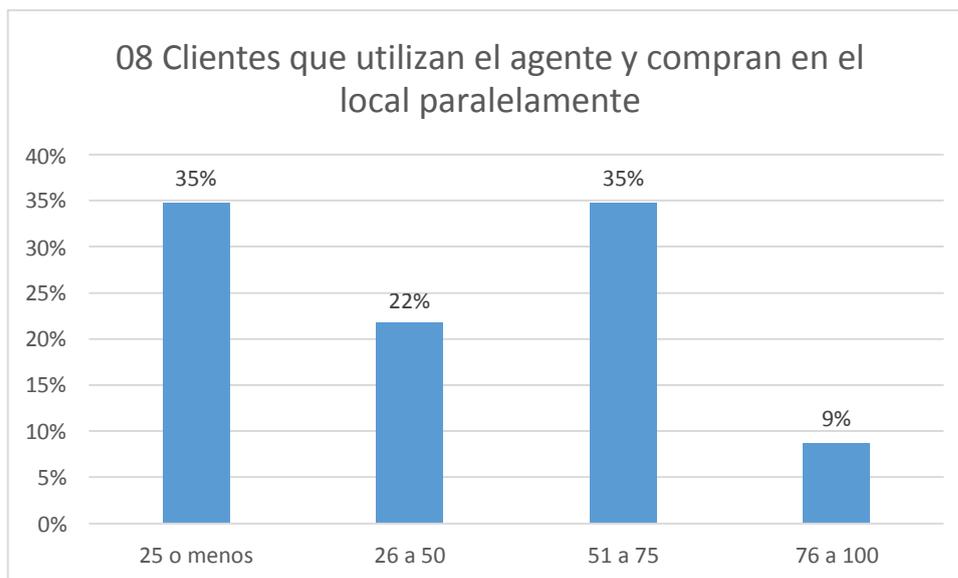
En la figura 6 se observa que la mayoría de las empresas contaba con entre 201 a 250 clientes por día antes de ser agente, lo cual representa el 22% de encuestados,

### 7.7. FIGURA N° 07



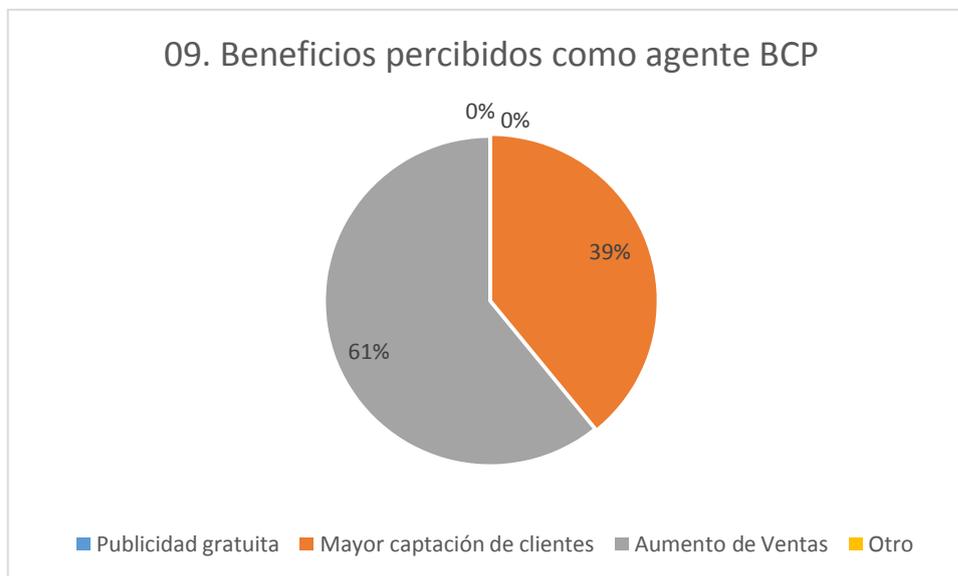
Se observa en el gráfico N°07 que desde que son agentes BCP, la mayoría cuenta con entre 250 a más clientes por día, lo cual representa el 35%.

**7.8. FIGURA N° 08**



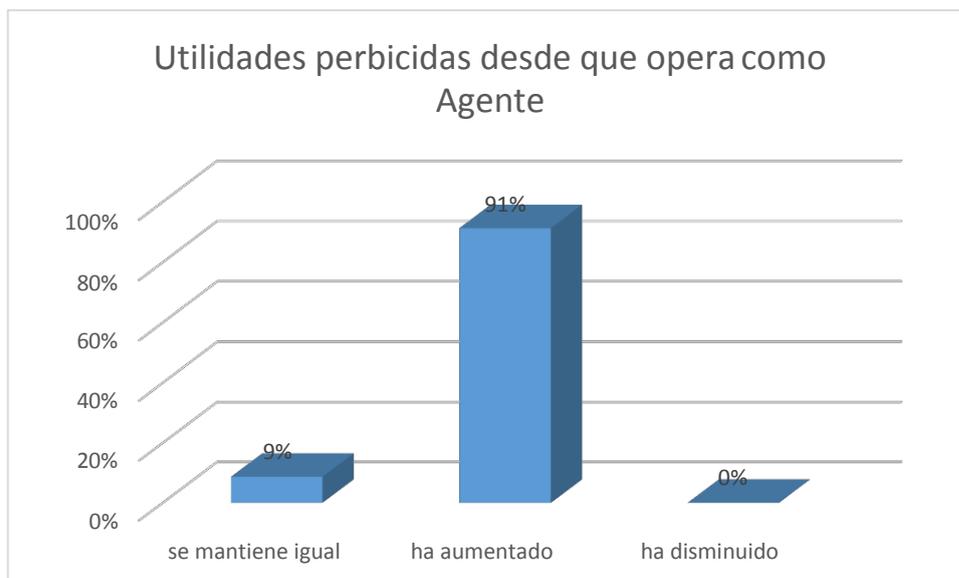
Se observa en la figura 08 que entre 51 a 75 compran productos y/o servicios de la empresa y utilizan el agente BCP paralelamente, lo cual representa el 35% de encuestados.

**7.9. FIGURA N° 09**



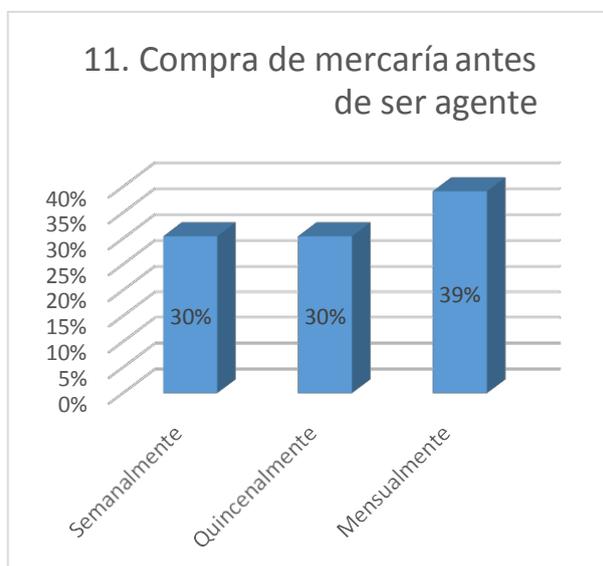
Se observa en la figura 09 que la mayoría de las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016. Considera que el principal beneficio de ser agente BCP es el aumento de ventas, es decir el 61%.

**7.10. FIGURA N° 10**

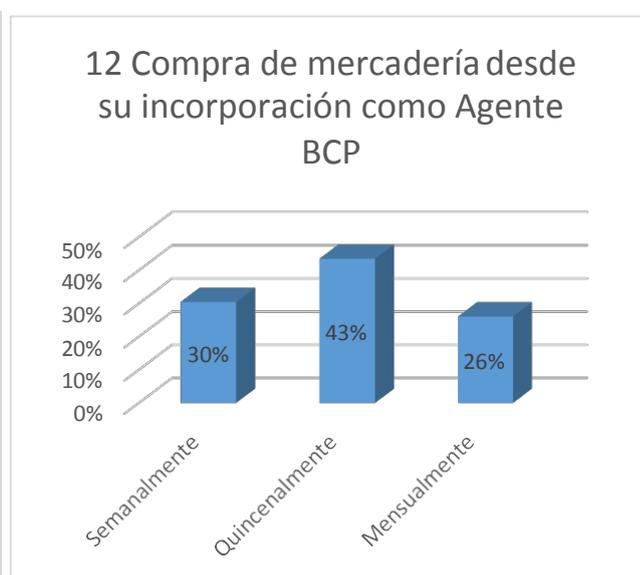


Se observa en la figura 10 que la mayoría de las empresas encuestadas considera que desde que son agentes BCP, sus utilidades han aumentado, lo que representa el 91%.

**7.11. FIGURA N° 11**

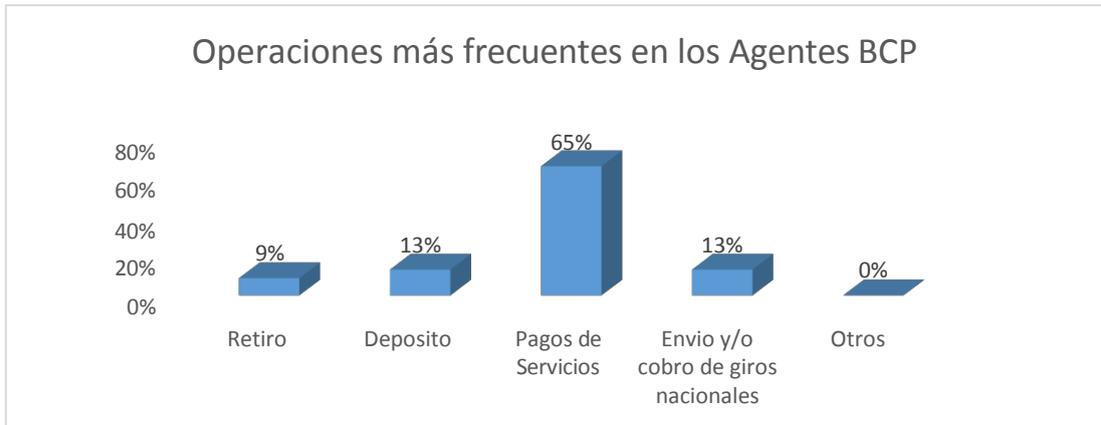


**7.12. FIGURA N° 12**



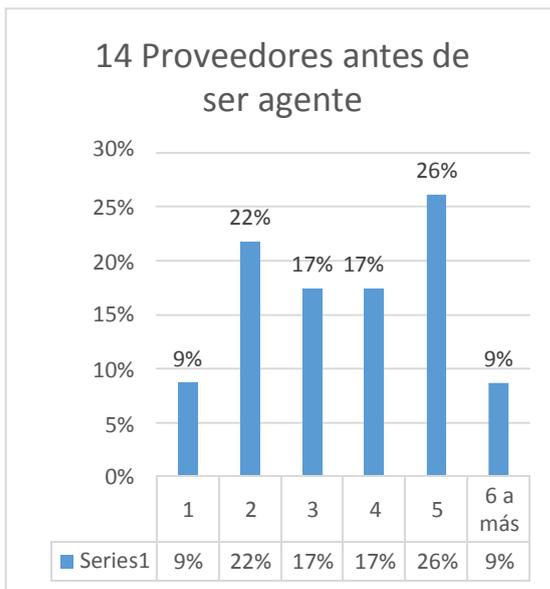
Se observa en la figura 11 que antes de ser agentes BCP, el 39% de empresas encuestadas compraban mercadería mensualmente, mientras que en la figura 12 se observa que, desde que son agentes BCP, el 43% compra quincenalmente.

**7.13. FIGURA N°13**

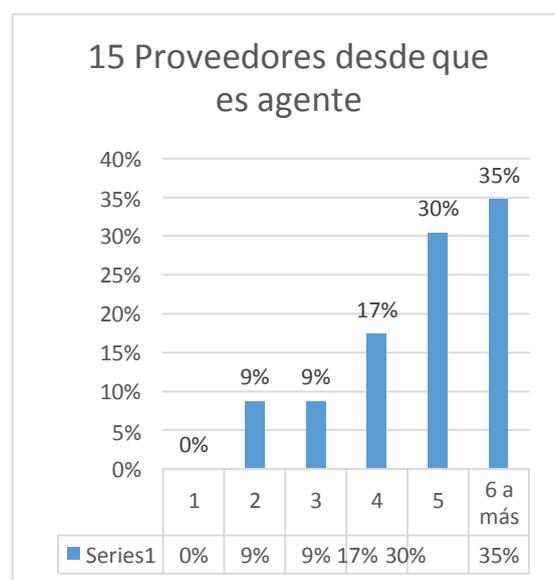


Se observa en la figura 13 que el 65% de empresas encuestadas afirman que el pago de servicios es la operación que realizan con más frecuencia, el 13% afirma que es depósito de efectivo, y otro 13% afirma que ese el envío y cobro de giros nacionales.

**7.14. FIGURA N° 14**

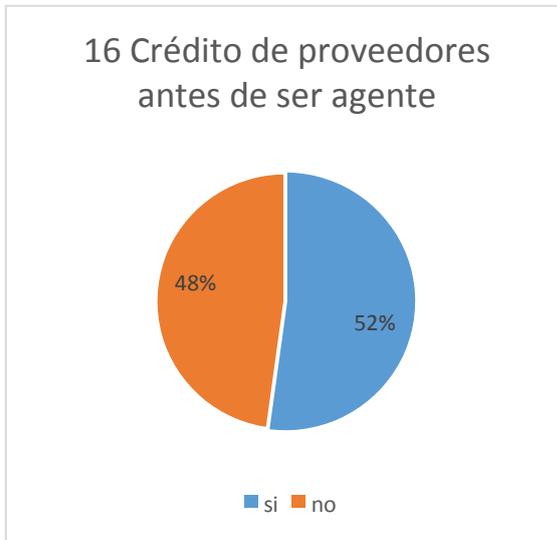


**7.15. FIGURA N° 15**

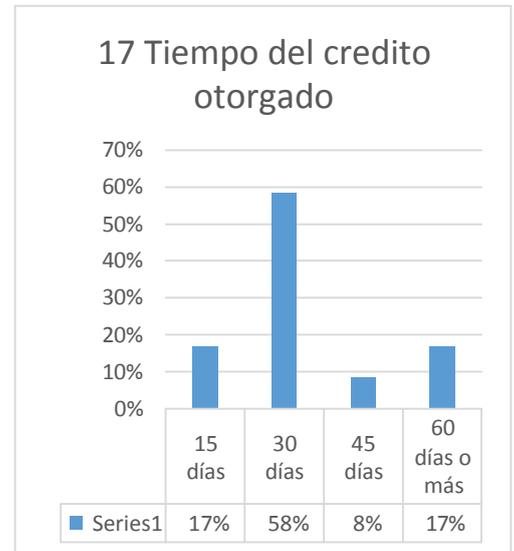


Se observa en la figura 14 que el 26% de empresas encuestadas contaba con 5 proveedores antes de ser agente BCP, el 22% con 2, mientras que en la figura 15 se observa que desde que son agentes BCP, la mayoría cuenta con 6 a más proveedores, es decir el 35% de empresas encuestadas, el 30% con 5.

**7.16. FIGURA N°16**

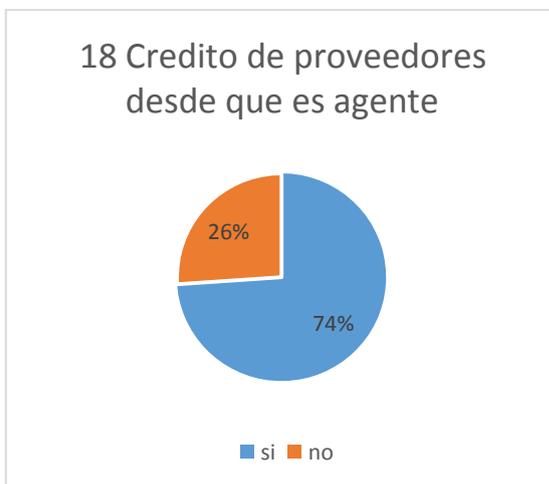


**7.17. FIGURA N°17**

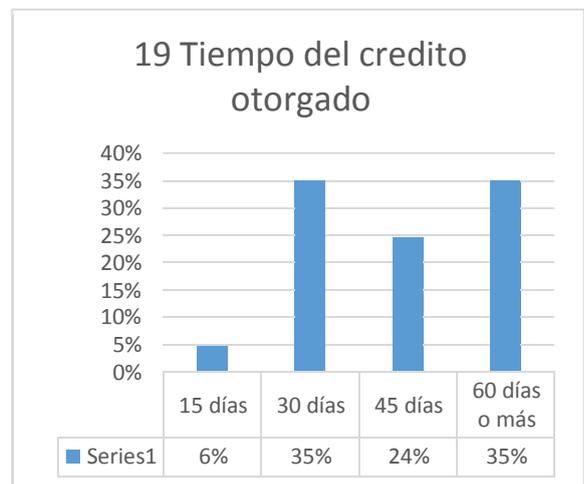


Se observa en la figura 16 que la mayoría de empresas encuestadas, antes de ser agentes BCP, no contaban con credito de proveedores, es decir el 52%, mientras que el 48% si, de los cuales la mayoría tenían un plazo de 30 días para pagar, es decir el 58%, tal como se observa en la figura 17.

**7.18. FIGURA 18**

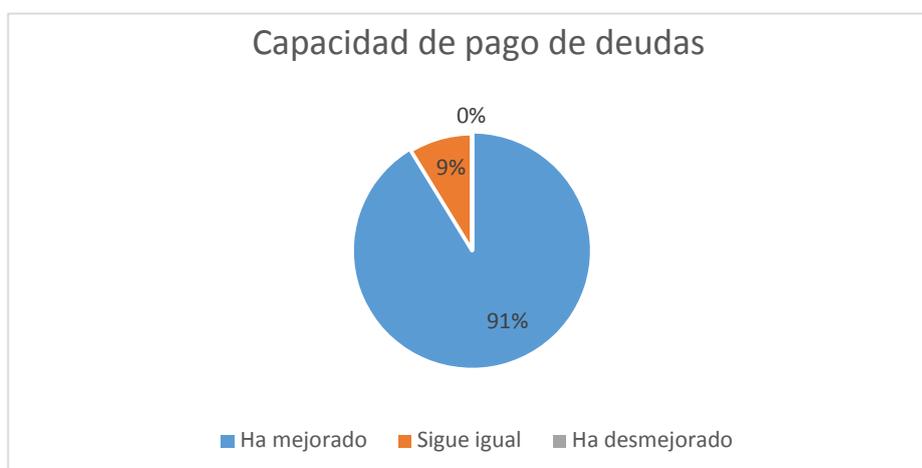


**7.19. FIGURA N° 19**



Se observa en la figura 18 que la mayoría de las empresas encuestadas, desde que son agentes BCP, cuentan con crédito de proveedores, es decir el 74%, y el 35% de estas empresas afirma que tienen un plazo de hasta 60 o más días para pagar su crédito, tal como se observa en la figura 19.

7.20. FIGURA 20



Se observa en la figura 20 que la mayoría de las empresas encuestadas afirman que su capacidad de pago de deudas ha mejorado, lo cual representa el 91%, mientras que solo el 9% afirma que sigue igual.

## 8. Análisis y discusión

- La implementación de la corresponsalía bancaria en las empresas ubicadas en el distrito de Chimbote influye directamente en la situación económica y financiera de estas. En cuanto a la situación económica, se observa que la mayoría de las empresas que han sido objeto de estudio consideran que la compra de mercadería que realizan es de mayor frecuencia que antes, pues cuando no eran agentes, la mayoría, compraba mercadería mensualmente, mientras que desde su incorporación como agentes la mayoría lo hace de manera quincenal, lo cual a su vez se traduce en un incremento de ventas de sus productos. El incremento en el nivel de ventas genera en consecuencia que su capacidad de generar utilidades y efectivo sea mayor, y por ende también su capacidad de crecimiento empresarial. En cuanto a la situación financiera de las empresas se identificó que la mayoría ha mejorado su posición de liquidez, lo que les permite cumplir con sus obligaciones, asimismo, mejoraron su posición de riesgo financiero, lo que permite un acceso a financiamiento de proveedores y de instituciones financieras en mejores condiciones de pago y tasas de interés,

hechos que se pueden contrastar con la definición de situación económica así como de situación financiera de Roberto Sala. (Sala, 2016).

- Después de realizar la presente investigación, es aún más claro decir que las empresas que optan por ser corresponsales bancarios del BCP, perciben importantes beneficios para su desarrollo, entre ellos, el que las empresas encuestadas consideran el más llamativo es un aumento en las ventas, (61% según la figura 09); otra gran parte, (39%) considera que la mayor captación de clientes es un beneficio que se obtiene por ser agente BCP, ambos beneficios se pueden traducir en el hecho de que al tener una mayor captación de clientes, las ventas aumentarían, y por ende los ingresos percibidos, puesto que ahora hay clientes que compran los productos y/o servicios de la empresa a la par que utilizan los servicios del agente, hechos que se pueden contrastar con lo que dice la CNBV de México en su publicación sobre corresponsales bancarios. (CNBV - MEXICO, 2010)
- Hace una década, el acceso a transacciones financieras en el Perú era limitado a que la ejecución de estas fuera realizada en el mismo banco, puesto que no habían más opciones disponibles, hoy en día, las instituciones financieras ofrecen disponibilidad de sus servicios más allá de solo la institución en un determinado lugar físico; el BCP es una de las instituciones pioneras en ampliar su gama de opciones para la realización de transacciones financieras, entre ellos encontramos la banca por internet, la banca telefónica, y también en la que se ha enfocado la presente investigación, el agente BCP, el cual ha ayudado considerablemente a la inclusión financiera a sectores del país en los que normalmente no había acceso a la banca. La disponibilidad del servicio en cuanto horario también ha mejorado para el usuario, puesto que si bien la agencia bancaria del BCP cierra a las 6:00 pm, la atención de los agentes BCP es hasta más tarde. En el distrito de Chimbote, la mayoría (61%) de las empresas constituidas como agentes BCP operan de lunes a sábado, algunas incluso operan de lunes a domingo (39%), y en cuanto a los horarios, la mayoría de las empresas encuestadas afirma que los servicios financieros del agente están

disponibles mañana tarde y noche, lo que facilita aún más el acceso a la banca. El servicio de corresponsalía o figura de corresponsal bancario busca aumentar la penetración del sistema financiero y facilitar el acceso por parte de la población marginada a los servicios que las instituciones bancarias ofrecen lo cual se puede corroborar según los autores Garrido, García y Morales en su trabajo “Los esquemas de corresponsalía bancaria en México: ¿solución al problema de acceso a servicios financieros?”. (Garrido Noguera, García Muñoz, & Morales Guerrero, 2011)

- En el distrito de Chimbote , las empresas constituidas como agentes BCP afirman que la operación más demandada es el pago de servicios, esto debido a que es más barato pagar determinados servicios en el agente que en la agencia, debido a las comisiones que se cobran, otras de las operaciones con mayor demanda son los depósitos en efectivo, puesto que es más económico realizar esta operación en el agente, ya que el BCP cobra una comisión por cierta cantidad de depósitos, comisión que no se efectúa en el agente (siempre y cuando el depósito se realice en la ciudad donde se apertura la cuenta). El cobro y envío de giros nacionales también es una operación demandada con frecuencia en los agentes BCP, la razón es que en el agente BCP la comisión es de 5 soles para el envío de giros mientras que en la agencia, el costo de 15 soles, por último, el retiro de efectivo es también una de las operaciones con mayor demanda en los agentes BCP, puesto que cuando se realiza en la misma ciudad donde se apertura a cuenta, el banco no cobra ninguna comisión, hechos que se pueden corroborar en la pagina web del banco de crédito del Perú. (BCP, 2016)

## 9. Conclusiones

- La implementación de la Corresponsalía Bancaria tiene un impacto favorable en términos de resultados económicos y financieros en las empresas constituidas como Agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016, puesto que la mayoría de las empresas afirma que tanto su nivel de ventas, así como también su condición de liquidez ha mejorado desde su incorporación agentes BCP, además el número de clientes por día que consumen productos y/o servicios en la mayoría de las empresas ha incrementado en más de 50 desde que son agentes BCP.
- La implementación de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote, 2016 influye directamente en la situación económica y financiera de estas. En cuanto a la situación económica, se puede apreciar que la mayoría de las empresas que han sido objeto de estudio consideran que la compra de mercadería que realizan es de mayor frecuencia que antes, lo cual se traduce en un incremento de ventas de sus productos. El incremento del nivel de ventas significa que la capacidad de generar utilidades y efectivo es mayor, y por ende también su capacidad de crecimiento como empresa. En cuanto a la situación financiera de las empresas se identificó que la mayor parte de empresas encuestadas afirma que ha mejorado su posición de liquidez, lo que les permite cumplir con sus obligaciones, mejoraron su posición de riesgo financiero, lo que permite un acceso a financiamiento de proveedores y de instituciones financieras en mejores condiciones de pago y tasas de interés.

- Las empresas constituidas como agentes reciben múltiples beneficios por su incorporación como corresponsales bancarios, la mayoría señala que sus ventas aumentaron y también indican que tienen una mayor captación de clientes. Además, las empresas indican que un gran número de clientes utilizan los servicios del agente y compran en el local paralelamente lo cual resulta muy beneficioso para la comercialización de los productos y/o servicios de las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote 2016.
- La mayoría de los agentes BCP en el distrito de Chimbote, 2016, operan de lunes a sábado y algunos otros hasta el domingo, en horarios que van desde la mañana hasta la noche, incluso más tarde de lo que opera el Banco de crédito del Perú, ampliando así el acceso en horarios más convenientes para los usuarios de los servicios financieros.
- Las operaciones con mayor demanda que se realizan en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote 2016 son, en primer lugar, el pago de servicios, en segundo lugar, se encuentran los depósitos y el envío y cobro de giros nacionales, por último, los retiros.

## **10. Agradecimientos**

A Dios, por darme todo, a mis padres, Fernando Rodríguez, Saira Sánchez y a mi hermano Sawyer Rodríguez, por su apoyo incondicional, a la Universidad San Pedro por darme la oportunidad de estudiar la carrera de Economía y a la profesora Kety Barrantes, por su constante apoyo en la elaboración de mi tesis.

## **11. Referencias bibliográficas**

- Agüero, L. (29 de Octubre de 2013). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes. (D. GESTIÓN, Entrevistador)
- Alejandra Centurion, G. M. (29 de 05 de 2015). *IMPACTO DE LA ACTIVIDAD DE CORRESPONSALÍA EN LAS MICROEMPRESAS QUE OPERAN COMO AGENTE BCP EN LA REGIÓN DE LAMABAYEQUE*. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/145/1/TL\\_CenturionMendozaAlejandra\\_MendozaTapiaGasvelly.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/145/1/TL_CenturionMendozaAlejandra_MendozaTapiaGasvelly.pdf)

- ASFI. (2012). *https://www.bancofie.com.bo*. Obtenido de [https://www.bancofie.com.bo/uploads/wys/files/09\\_credito.pdf](https://www.bancofie.com.bo/uploads/wys/files/09_credito.pdf)
- ASOBANCARIA. (19 de 12 de 2013). *ASOBANCARIA*. Obtenido de SABER MAS SER MAS: <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/los-beneficios-de-los-corresponsales-bancarios/>
- BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ. (2016). *VIA BCP*. Obtenido de <https://www.viabcp.com/wps/portal/viabcpp/personas/bcp-sin-bcp/agentes>
- BANCO DE LA NACIÓN. (2012). *BANCO DE LA NACIÓN*. Obtenido de <http://www.bn.com.pe/clientes/servicios-adicionales/corresponsalia.asp>
- Banco, M. (2014). *www.mibanco.com.pe*.
- BCP. (2016). *VIA BCP*. Obtenido de WWW.PANTAWATOM.COM
- BCP. (2016). *VIA BCP*. Obtenido de <https://www.viabcp.com/wps/portal/viabcpp/nuestro-banco/quienes-somos/historia>
- BCRP. (Junio de 2016). *BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ*. Obtenido de BCRP: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/c.html>
- Bolsa Hoy*. (s.f.). Obtenido de <http://www.bolsahoy.com/financiera/credito-financiero.html>
- CENTURION, M. (29 de 05 de 2015). *IMPACTO DE LA ACTIVIDAD DE CORRESPONSALÍA BANCARIA EN LAS MICROEMPRESAS QUE OPERAN COMO AGENTE BCP EN LA REGIÓN LAMBAYEQUE*. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/145/1/TL\\_CenturionMendozaAlejandra\\_MendozaTapiaGasvelly.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/145/1/TL_CenturionMendozaAlejandra_MendozaTapiaGasvelly.pdf)
- CNBV - MEXICO. (2010). *CNBV*. Obtenido de <http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Presentaciones%20Seminario%20Corresponsales/i.%20Folleto%20Corresponsales%20Bancarios.pdf>
- CNBV - MEXICO. (2010). *CNBV*. Obtenido de COMISION NACIONAL DE BANCA Y VALORES DE MEXICO: <http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Presentaciones%20Seminario%20Corresponsales/i.%20Folleto%20Corresponsales%20Bancarios.pdf>
- CNBV - MEXICO. (2010). *CNBV*. Obtenido de COMISION NACIONAL DE BANCA Y VALORES DE MEXICO:

<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Presentaciones%20Seminario%20Corresponsales/i.%20Folleto%20Corresponsales%20Bancarios.pdf>

CNBV - MEXICO. (2010). *COMISION NACIONAL DE BANCA Y VALORES*.

Obtenido de

<http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Presentaciones%20Seminario%20Corresponsales/i.%20Folleto%20Corresponsales%20Bancarios.pdf>

CNBV. (2010). *Corresponsales*. México D.F.

COFIDE. (2014). [www.cofide.com.pe/](http://www.cofide.com.pe/).

Fernandez, G. (s.f.). *conexion esan*. Obtenido de IMPORTANCIA DE LA INCLUSION FINANCIERA:

<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/02/15/inclusion-financiera-cliente-rural/>

FINANZAS PRACTICAS. (2010). *FINANZAS PRACTICAS*. Obtenido de <https://www.finanzaspracticass.com.co/finanzaspersonales/bancarios/productos/27.php?print=y>

FINANZAS PRÁCTICAS. (2010). *FINANZAS PRÁCTICAS*. Obtenido de <https://www.finanzaspracticass.com.co/finanzaspersonales/bancarios/productos/27.php?print=y>

FONCODES. (2014). [www.foncodes.gob.pe](http://www.foncodes.gob.pe).

Garrido Noguera, C., García Muñoz, G., & Morales Guerrero, R. (2011). Los esquemas de corresponsalía bancaria en México: ¿solución al problema de acceso a servicios financieros? *Análisis Económico*, 135.

Gestión.pe. (16 de Setiembre de 2015). Agentes corresponsales realizan 16 millones de transacciones al mes. *Gestión*.

GONZALES, N. A. (2003). *PARTICIPACION DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA DE 1990 AL 2000*. LIMA, PERÚ.

Johnson, A. (16 de Setiembre de 2015). Corresponsalía Bancaria del BCP. (D. Gestión, Entrevistador)

Rodrigo Armijo de Vega, D. R. (2013). *BANCA CORRESPONSAL E INCLUSION FINANCIERA*. CAF – BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA.

- Sala, R. (09 de 09 de 2016). *La situación económica y financiera de una empresa*.  
Obtenido de UNIVERSIDAD ESAN:  
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/09/la-situacion-economico-y-financiera-de-una-empresa/>
- SBS. (2017). *PROGRAMA FINANZAS EN EL COLE*. Obtenido de  
<http://www.sbs.gob.pe/portals/3/educacion-financiera-pdf/Guia%20del%20docente%202017.pdf>
- SUNAT. (03 de 07 de 2003). *LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA*. Obtenido de  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Superintendencia de banca y seguros*. (2012). Obtenido de <http://www.sbs.gob.pe/>
- TIEMPO, E. (27 de Febrero de 2014). Obtenido de  
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13564874>
- Vaca Estrada, J. (2012). *Analisis de los obstaculos financieros de las mypes para la obtencion de credito y las variables que facilitan*. Valencia.
- Vargas Pacheco, M. A. (2005). *El Financiamiento como herramienta de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana*. Lima.

## 12. Apéndices y anexos

TÍTULO	PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
Impacto de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016	¿Cuál es el impacto que tiene la implementación de la Corresponsalía Bancaria en las empresas constituidas como Agentes BCP en el distrito de Chimbote –2016?	La implementación de la Corresponsalía Bancaria tiene un impacto favorable en términos de resultados económicos y financieros en las empresas constituidas como Agentes BCP en el distrito de Chimbote y el número de clientes por día que consumen productos y/o servicios en la mayoría de las empresas ha incrementado en más de 50 desde que son agentes BCP – Chimbote 2016.	Analizar el impacto de la implementación de la Corresponsalía Bancaria en las empresas constituidas como Agentes BCP en términos de los resultados económicos y financieros en el distrito de Chimbote – 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar si la implementación de la corresponsalía bancaria influye directamente en la situación económica - financiera de las empresas constituidas como agentes en el distrito de Chimbote 2016.</li> <li>- Identificar los principales beneficios de la corresponsalía bancaria en las empresas constituidas como agente BCP en el distrito de Chimbote 2016.</li> <li>- Identificar la disponibilidad del servicio para la atención de transacciones financieras por parte de las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016.</li> <li>- Identificar las operaciones con mayor demanda en las empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote – 2016.</li> </ul>

**Encuesta dirigida a empresas constituidas como agentes BCP en el distrito de Chimbote, 2016**

**A. Disponibilidad del servicio**

**1. ¿Qué tiempo tiene su negocio en funcionamiento?**

- a) 7 a 12 meses
- b) 13 meses a 3 años
- c) 3 – 4 años
- d) 4-5 años
- e) 5 años a mas

**2. ¿Qué tiempo tiene su negocio como “Agente BCP”**

- a) 7 a 12 meses
- b) 13 meses a 3 años
- c) 3 – 4 años
- d) 4-5 años
- e) 5 años a mas

**3. ¿Qué días a la semana abre su negocio?**

- a) Lunes a viernes
- b) Lunes a sábado
- c) Lunes a Domingo
- d) Otro \_\_\_\_\_

**4. ¿Qué días a la semana opera el agente BCP en su negocio?**

- a) Lunes a viernes
- b) Lunes a sábado
- c) Lunes a Domingo
- d) Otro \_\_\_\_\_

**5. En que turnos opera el agente BCP en su negocio**

- a) Mañana
- b) Tarde
- c) Noche
- a) Maña y tarde
- b) Mañana, tarde y noche
- c) Otro: \_\_\_\_\_

**B. Situación económica**

**6. ¿Cuántas transacciones diarias realiza el agente BCP de su negocio?**

- a) 1 a 25
- b) 26 a 50
- c) 51 a 75
- d) 76 a 100
- e) 101 a 125
- f) 126 a más

**7. ¿Cuántas personas trabajaban en su establecimiento? (antes de ser agente)**

- a) 1 a 2
- b) 3 a 4
- c) 5 a 6
- d) 7 a 10
- e) 10 a más

**8. ¿Cuántas personas laboran en el establecimiento? (ahora con el agente)**

- a) 1 a 2
- b) 3 a 4
- c) 5 a 6
- d) 7 a 10
- e) 10 a más

**9. ¿Quién atiende el agente BCP?**

- a) Usted mismo
- b) Un familiar
- c) Un empleado

- 10. ¿Cuántos clientes diarios aproximadamente tenía en su negocio antes de ser agente BCP?**
- |               |              |
|---------------|--------------|
| a) 25 o menos | f) 126 a 150 |
| b) 26 a 50    | g) 151 a 175 |
| c) 51 a 75    | h) 176 a 200 |
| d) 76 a 100   | i) 201 a 250 |
| e) 101 a 125  | j) 250 a más |
- 11. ¿Cuántos clientes diarios aproximadamente tiene desde que es agente BCP?**
- |               |              |
|---------------|--------------|
| a) 25 o menos | f) 126 a 150 |
| b) 26 a 50    | g) 151 a 175 |
| c) 51 a 75    | h) 176 a 200 |
| d) 76 a 100   | i) 201 a 250 |
| e) 101 a 125  | j) 250 a más |
- 12. De la actividad del agente ¿Cuántos clientes cree que ha captado su negocio?**
- |               |              |
|---------------|--------------|
| a) 25 o menos | f) 126 a 150 |
| b) 26 a 50    | g) 151 a 175 |
| c) 51 a 75    | h) 176 a 200 |
| d) 76 a 100   | i) 201 a 250 |
| e) 101 a 125  | j) 250 a más |
- 13. ¿Cuántos de sus clientes que utilizan el servicio de Agente BCP, consumen en su local?**
- |               |              |
|---------------|--------------|
| a) 25 o menos | f) 126 a 150 |
| b) 26 a 50    | g) 151 a 175 |
| c) 51 a 75    | h) 176 a 200 |
| d) 76 a 100   | i) 201 a 250 |
| e) 101 a 125  | j) 250 a más |
- 14. ¿Qué beneficio ha percibido Ud. de su incorporación como Agente BCP? (Marque el que considera el más importante)**
- Publicidad gratuita
  - Mayor captación de clientes
  - Aumento de Ventas
  - Otro \_\_\_\_\_
- 15. La utilidad que percibía antes de ser agente, en qué relación esta:**
- se mantiene igual
  - ha aumentado (%\_\_\_\_)
  - ha disminuido (%\_\_\_\_)
- 16. Desde su incorporación como agente BCP, la mercadería de su negocio:**
- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| a) Ha incrementado | c) Ha Disminuido |
| b) Permanece igual |                  |
- 17. Antes de ser Agente BCP, ¿cada cuánto tiempo compraba mercadería para su negocio?**
- |                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| a) Semanalmente   | d) Bimestralmente  |
| b) Quincenalmente | e) Trimestralmente |
| c) Mensualmente   | f) Otro: _____     |

**18. Desde que es Agente BCP, ¿cada cuánto tiempo compra mercadería para su negocio**

- a) Semanalmente
- b) Quincenalmente
- c) Mensualmente
- d) Bimestralmente
- e) Trimestralmente
- f) Otro: \_\_\_\_\_

**19. El tener un agente BCP en mi negocio:**

- a) Quita el tiempo
- b) Me distrae
- c) Me da igual
- d) Genera ingresos
- e) Otro: \_\_\_\_\_

**20. Si llegan clientes a comprar sus productos y paralelamente otros a usar el agente BCP lo primero que usted hace es:**

- a) Vender mis productos
- b) Atender a los clientes del agente

**21. ¿Cuál es la operación que se realiza con mayor frecuencia en el Agente BCP de su negocio?**

- a) Retiro
- b) Deposito
- c) Adelanto de Sueldo
- d) Pagos de Servicios
- e) Envío de giros nacionales
- f) Cobro de giros nacionales
- g) Cobro de remesas del exterior
- h) Transferencias entre cuentas
- i) Pago de Tarjeta de Crédito BCP
- j) Pago de Préstamos BCP
- k) Disposición de Efectivos de Tarjetas de Crédito BCP
- l) Recargas de celulares
- m) Consulta de saldos y movimientos
- n) Cambio de clave

**C. Situación financiera**

**22. ¿Ha tenido dificultades para cubrir necesidades de caja?**

- a) Si
- b) No

**23. Solo si marcó "No" en la pregunta 22: ¿Cuan frecuentes han sido esas dificultades?**

- a) Poco frecuentes
- b) Frecuentes
- c) Muy Frecuentes

**24. ¿Cuántos proveedores tenía antes de ser agente BCP?**

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5
- f) 6 a mas

**25. ¿Cuántos proveedores tiene desde que es agente BCP?**

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5
- f) 6 a mas

**26. Antes de ser agente BCP, ¿Sus proveedores le otorgaban créditos?**

- a) Si
- b) No

**¿De cuánto tiempo?**

- a) 15 días b) 30 días c) 45 días d) 60 días

**27. Desde que es agente BCP, ¿Sus proveedores le otorgan créditos?**

- a) Si
- b) No

**¿De cuánto tiempo?**

- a) 15 días b) 30 días c) 45 días d) 60 días

**28. Su capacidad de pago de deudas con sus proveedores o entidades financieras**

- a) Ha mejorado
- b) Sigue igual
- c) Ha desmejorado

**29. ¿El BCP le otorga mejores tasas en los créditos para su negocio por ser agente BCP?**

- a) Si
- b) No

**30. Desde su incorporación como agente BCP ¿Ha solicitado algún crédito al BCP en beneficio de su negocio?**

- a) Si
- b) No

**31. Si marcó "Si" en la pregunta 30, ¿cuán satisfecho esta con el crédito otorgado por parte del BCP?**

- a) Muy satisfecho
- b) Satisfecho
- c) Poco Satisfecho
- d) Insatisfecho

