



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



TESIS

**“FINANCIAMIENTO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES OPERADORAS EN LA
PROVINCIA DE CUSCO DURANTE LA CRISIS SANITARIA (COVID-19) -2020”**

TESIS PRESENTADO POR:

Bach. SHAMIRA GRIMANEZA

GONZALES QUISPE

Bach. FLOR ANGELA ABARCA VILCA

**Para optar al Título Profesional de Contador
Público**

ASESOR: CPC. PAVEL MIGUEL

FIGUEROA ALCANTARA

CUSCO - PERU

2021



PRESENTACIÓN

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco. Señores docentes, miembros distinguidos del jurado.

En cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables; es grato para nosotros poner a vuestra distinguida disposición, el presente trabajo de investigación “**Financiamiento de las agencias de viajes operadoras en el distrito de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020**”, con la finalidad de optar al título profesional de Contador Público.

El presente trabajo de investigación aportará más conocimientos sobre los temas abordados y asimismo brindará fundamento a futuras investigaciones.

Atentamente

Las tesisas.



A. CARATULA DE CONTRAPORTADA

Agradecimiento

El agradecimiento de este trabajo de investigación va dirigido primeramente a Dios, por guiarnos, protegernos e iluminarnos para lograr nuestras metas, propuestas y no abandonarnos en el trayecto de nuestra vida.

Agradecemos a nuestros padres y hermanos por estar siempre a nuestro lado, apoyándonos en cada decisión que tomamos y sobre todo dándonos la confianza necesaria para perseguir nuestros sueños ya que sin ellos no obtendríamos la fortaleza para confiar en nosotras mismas.

Para finalizar, agradecemos a nuestro asesor CPC. Pavel Miguel Figueroa Alcántara por tener paciencia y darnos siempre su constante apoyo, ya que, con su conocimiento y ayuda pudimos concluir con éxito y satisfacción esta investigación.

Las tesistas



Dedicatoria

Mi tesis la dedico con todo mi corazón primeramente a Dios, por ser mi guía siempre y a la estrella Máxima que lo acompaña, me protege y da fortaleza desde allá arriba. A mi mamá Nancy por apoyarme incondicionalmente, por esforzarse y sacrificarse para que me supere día a día y triunfe en mi vida profesional. A mi familia que siempre me alentaron desde pequeña a perseguir mis sueños y gracias a su apoyo pude culminar este paso importante en mi carrera.

Flor A. Abarca Vilca

Dedico mi tesis con mucho cariño a Dios por protegerme a lo largo de mi vida y llevarme por el camino del bien. A mi querida mamá Carmen, que estuvo todo el tiempo ayudando y siendo la fortaleza necesaria para perseguir mis metas. A mis hermanas Lisset y Nicolle por brindarme su tiempo y desearme lo mejor siempre, siendo un soporte y ejemplo a seguir para ellas.

Shamira Gonzales Quispe



Nombres y Apellidos del Jurado de la Tesis y del Asesor

Dictaminantes:

- Mg. Estela Quispe Ramos
- Mg. Jessica Betsabe Caller Farfan

Replicantes:

- Mg. Walter Vicente Palomino Oquendo
- Mg. Patricia Paredes Valverde

Asesor:

- Mg. Pavel Miguel Figueroa Alcantara



Índice

A. CARATULA DE CONTRAPORTADA.....	ii
Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
Nombres y Apellidos del Jurado de la Tesis y del Asesor	iv
Índice	i
Índice de Tablas.....	iv
Resumen	vii

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Formulación del Problema.....	3
1.2.1 Problema general	3
1.2.2 Problemas específicos.....	4
1.3 Justificación	4
1.3.1 Conveniencia	4
1.3.2 Relevancia social	4
1.3.3 Implicancia práctica.....	5
1.3.4 Valor teórico	5
1.3.5 Utilidad metodológica	5
1.4 Objetivos de la investigación.....	6
1.4.1 Objetivo general.....	6
1.4.2 Objetivos específicos	6
1.5 Delimitación del Estudio	6
1.5.1 Delimitación espacial.....	6
1.5.2 Delimitación temporal	6

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Estudio.....	7
2.1.1 Antecedentes Internacionales	7



2.1.2	Antecedentes Nacionales	8
2.1.3	Antecedentes Locales	9
2.2	Bases teóricas.....	10
2.3	Marco conceptual.....	28
2.4	Hipótesis	32
2.5	Variables e indicadores.....	32
2.5.1	Identificación de variables	32
2.5.2	Operacionalización de variables	33
2.7.	Bases legales.....	34
CAPÍTULO III: MÉTODO		
3.1	Alcance del Estudio	57
3.2	Diseño de Investigación.....	57
3.3	Población	57
3.4	Muestra	58
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	59
3.6	Validez y confiabilidad de instrumentos	60
3.7	Plan de Análisis de datos	60
CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN		
4.1.	Resultados respecto a los objetivos específicos.....	61
4.2.	Resultados respecto al objetivo general.....	82
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN		
5.1	Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos	85
5.2	Limitaciones del estudio.....	86
5.3	Comparación crítica con la literatura existente	86
5.4	Implicancias del Estudio.....	92
B.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
C.	BIBLIOGRAFIA	98
D.	INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS.....	106
E.	VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS	114



ASPECTOS OPERATIVOS	116
A. CRONOGRAMA	116
B. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO	117
C. MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	118
D. MATRIZ DE INSTRUMENTOS	120
ANEXOS	123



Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Identificación de las variables</i>	32
Tabla 2. <i>Operacionalización de variables</i>	34
Tabla 3. <i>Determinación de la muestra</i>	58
Tabla 4 <i>Distrito</i>	61
Tabla 5. <i>¿Cuál es la principal necesidad de presión financiera que enfrente su empresa durante la pandemia de COVID-19?</i>	62
Tabla 6. <i>¿Durante la crisis Sanitaria COVID-19, la empresa se encuentra con personal laborando?</i>	63
Tabla 7 <i>¿La empresa considera el despido de trabajadores como una necesidad?</i>	63
Tabla 8. <i>¿Cuántos contratos de alquiler cancelo a raíz de la llegada de la crisis sanitaria COVID-19?</i>	64
Tabla 9 <i>A raíz de la crisis actual en cuanto al pago de préstamos, su empresa tomó alguna de las siguientes medidas</i>	64
Tabla 10 <i>¿Se encuentra usted en la central de riesgos?</i>	65
Tabla 11. <i>¿Su empresa contaba con los siguientes servicios antes de la crisis sanitaria COVID-19: agua, luz, teléfono, celular, sistema de ventas, página web, publicidad, asesoría contable/jurídica?</i>	66
Tabla 12. <i>¿Actualmente mantiene o presenta deudas por pago de servicios (luz, agua, internet)?</i>	66
Tabla 13. <i>¿Tiene fuentes propias de financiamiento (por ejemplo, dinero en efectivo, ahorros) para ayudar a su empresa a recuperarse?</i>	67



Tabla 14. <i>¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 usted como propietario o los socios realizaron nuevos aportes de liquidez a su empresa?</i>	68
Tabla 15. <i>¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 usted como propietario o los socios realizaron nuevo aporte de liquidez a su empresa?</i>	68
Tabla 16. <i>¿El capital aportado para el negocio es suficiente?</i>	69
Tabla 17. <i>¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?</i>	69
Tabla 18. <i>¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?</i>	70
Tabla 19. <i>Durante la crisis sanitaria, sus ventas:</i>	70
Tabla 20. <i>¿Durante la crisis sanitaria la empresa realiza repartición de utilidades?</i>	71
Tabla 21. <i>¿La empresa alguna vez capitalizó las utilidades obtenidas?</i>	71
Tabla 22. <i>Su empresa se reinvento y opto por:</i>	72
Tabla 23. <i>¿Antes de la crisis sanitaria su empresa accedía a crédito de proveedores?</i>	73
Tabla 24. <i>¿Durante la crisis sanitaria su empresa accede a crédito de proveedores?</i>	73
Tabla 25. <i>¿Los proveedores le cobran interés por la deuda obtenida?</i>	74
Tabla 26. <i>¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabajaba con anticipo de clientes?</i>	74
Tabla 27. <i>¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabaja con anticipo de clientes?</i>	75
Tabla 28. <i>¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa financiaba sus actividades con entidades Financieras?</i>	75



Tabla 29. <i>Si la respuesta es sí ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 realizo extensiones de préstamos, con las entidades financieras?</i>	76
Tabla 30 <i>¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 los créditos fueron otorgados por el monto solicitado?</i>	76
Tabla 31. <i>¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 las Entidades Financieras le otorgaron mayores facilidades de crédito?</i>	77
Tabla 32 <i>¿Cuáles fueron las principales dificultades para poder solicitar préstamo financiero?</i>	77
Tabla 33. <i>¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito otorgado?</i>	78
Tabla 34. <i>¿Durante la crisis sanitaria su empresa recurrió al crédito de terceras personas para continuar con sus actividades?</i>	78
Tabla 35. <i>¿Antes de la crisis COVID-19 la empresa se financiaba con alguno de estas alternativas?</i>	80
Tabla 36. <i>¿El costo de financiación de prestamistas, panderos y otras organizaciones similares es mayor al del sistema financiero?</i>	80
Tabla 37. <i>¿Su empresa accedió al programa del gobierno para la Suspensión Perfecta?</i>	81
Tabla 38. <i>¿Su empresa está recibiendo apoyo del gobierno para obtener liquidez?</i>	81
Tabla 39. <i>¿Frecuentemente realiza contratos de leasing con entidades bancarias?</i>	82



Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19) -2020. A raíz de la metodología empleada, fue de tipo básica, enfoque cuantitativo, diseño no experimental y de alcance descriptivo. La población utilizada fue un total de 1758 agencias de viaje de la provincia de Cusco, teniendo como muestra un total de 105 agencias de viaje, mediante un muestreo probabilístico aleatorio simple. Las técnicas empleadas fueron la encuesta y el análisis documental, con sus instrumentos el cuestionario y la ficha de análisis documental. Finalmente se encontró que el mayor nivel de presión de las agencias de viaje operadoras de Cusco durante la crisis sanitaria de COVID-19 se reflejaron en las deudas con entidades bancarias por falta de liquidez, en consecuencia, el 36 % refinanciaron su crédito, razón por la cual un 75% de las empresas se vieron en la necesidad de despedir personal y un 24% cancelaron todos sus contratos de alquiler. Sin embargo, un 81% de las agencias manifestaron no tener deuda de los servicios básicos.

Palabras claves: Agencias de viaje, Cusco, Financiamiento.



Abstract

The objective of this research work is to analyze the characteristics of the financing of operational travel agencies in the province of Cusco during the health crisis (COVID-19) -2020. The methodology used was of a basic type, quantitative approach, non-experimental design and descriptive scope. The population used was a total of 1758 travel agencies in the province of Cusco, taking as a sample a total of 105 travel agencies, through a simple random probability sampling. The techniques used were the survey and the documentary analysis, with their instruments the questionnaire and the document analysis sheet. Finally, it was found that the greater level of pressure from the operational travel agencies of Cusco during the COVID-19 health crisis was reflected in the debts with the banks due to lack of liquidity, consequently 36% refinanced their credit, which is why which 75% of the companies saw the need to lay off staff and 24% canceled all their rental contracts. However, 81% of the agencies stated that they did not have debts for basic services.

Keywords: Travel agencies, Cusco, Financing.



Listado De Abreviaturas

COVID-19: Enfermedad del Corona Virus - 2019

ESF: Empresas del Sistema Financiero

FAE: Fondo de Apoyo Empresarial

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

MYPE: Micro y Pequeña empresa

OMT: Organización Mundial del Turismo

OMS: Organización Mundial de la Salud

PBI: Producto Bruto Interno

PCM: Presidencia del Consejo de ministros

PYME: Pequeñas y Medianas empresas

RS: Resolución de Super intendencia

RUC: Registro Único del Contribuyente

SAC: Sociedad Anónima Cerrada

SBS: Super intendencia de Banca y Seguro

SUNAT: Super intendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria



CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

La pandemia de la COVID-19 ocasionó una depresión a nivel político, económico y social motivo por el cual muchos gobiernos se vieron en la necesidad de aplicar medidas restrictivas de emergencias, como el cierre de fronteras, comercios y paralización de actividades, además de limitar la movilidad y la aglomeración de personas, con la finalidad de evitar la propagación del virus. En este contexto, muchas actividades económicas que anteriormente se manejaban, vieron afectados sus ingresos, y uno de los que más se vio impactado fue el sector turismo, debido al cierre de fronteras y la cancelación de vuelos de ingreso y de salida.

En este sentido, la OMT (2020) ha bajado su proyección de crecimiento del turismo internacional para el 2020: del 4% estimado a inicios de año las cifras cayeron a -1% y -3%, según anunció la semana pasada. Proyecta pérdidas de hasta US\$ 50,000 millones en el gasto anual de los visitantes extranjeros, es decir, menos ingresos para los países.

Se estima que en Perú el turismo cayó un 76.8% entre enero y octubre 2020 debido a la crisis sanitaria que se vivió, de recibir aproximadamente 4.4 millones de turismo extranjero paso a recibir 859 mil turistas, ocasionando una pérdida de 4.7 mil millones de USD. Entre los departamentos más afectados se tiene a la Ciudad de Cusco, cuya principal fuente de ingresos procedía del turismo y de la minería, ha visto su economía decaer ya que estas fuentes fueron paralizadas, en el caso del turismo en su totalidad. La magnitud de la caída de la actividad puede leerse a través de la cantidad de vuelos diarios y llegada de pasajeros desde el cierre de las fronteras internacionales a raíz de la declaratoria de emergencia, que han pasado prácticamente a cero. El impacto es amplio: si bien aún no se cuentan con estimaciones de empresas en quiebra y



empleos perdidos, se prevé que la crisis afectará irreversiblemente a negocios basados en la prestación de servicios turísticos, alquiler de habitaciones a turistas libres (mochileros), venta de artesanías, a la población rural vinculada a las rutas de excursionismo, entre otros. Cabe destacar que el 72% de estas empresas relacionadas al turismo son informales.

El sector turismo enlaza muchas de actividades relacionadas como las agencias de viajes, hoteles, restaurantes, transportes, atractivos turísticos e inclusive sectores importantes como el comercio, la manufactura y el transporte, principales fuentes de ingreso de PBI. A razón de ello, es que era considerado como uno de los principales motores de la economía.

Las agencias de viaje son una parte clave de la organización de la oferta turística en la ciudad, ya que gestionan la experiencia de visita, por lo que necesitan de varios proveedores como los guías, porteadores, restaurantes, hoteles, etc para ofrecer sus servicios. En el año 2017 se calculaba la existencia de 3462 agencias, de las cuales el 32% eran informales según a Pozo y Guzmán (2019).

Actualmente, el sector se encuentra atravesando una situación de incertidumbre en cuanto al reinicio de actividades turísticas, generando una incertidumbre caracterizada por la emergencia sanitaria y el tiempo que tomará el proceso de reactivación deteriora la capacidad de las agencias de turismo de hacer algún ejercicio de planificación o repensar estrategias de generación de ingresos dentro del sector

Recordar que la crisis del coronavirus afecta a toda la cadena comercial del turismo, de los cuales en su mayoría son micro y pequeñas empresas (Mypes) y el resto grandes empresas, que, a falta de ingresos y financiamiento, podrían generar una ola de despidos masivos de trabajadores, ruptura de la cadena de pagos e incluso el cierre por insolvencia.



Como parte de estas Mypes afectadas, se encuentran las agencias de viaje las cuales se encuentran en una situación de desventaja y vulnerabilidad debido a un menor acceso al financiamiento, ya que no cuentan con suficientes ingresos y garantías que los avale en el mercado, principal requisito para poder acceder a un crédito o préstamo y uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. Por otro lado, los requisitos exigidos por las entidades bancarias para la obtención de un crédito y la presentación de solicitudes de préstamo, es decir el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente muestran falencias generando aún más dificultades entre estas micro y pequeñas empresas,

Sin embargo, también se desconoce exactamente si estas Mypes tienen acceso a otro tipo de financiamiento interno o externo, si el capital de trabajo es otorgado por entidades bancarias o no bancarias, los intereses que pagan por los créditos obtenidos, así como si reciben apoyo del estado, entre otros. Y es debido a este tipo de dificultades, que las Mypes que pertenecen al rubro de agencias de viaje no pueden mantenerse mucho tiempo en el mercado turístico, puesto que los problemas de liquidez en el corto plazo impiden una mejora de sus niveles de productividad e ingresos y más aún en esta emergencia sanitaria. Es por ello este trabajo de investigación busca recolectar información que ayude a conocer más la problemática por la que atravesando este sector, sus necesidades de financiamiento, así como sus fuentes de financiamiento.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema general

¿Cuáles son las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?



1.2.2 Problemas específicos

P.E.1. ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?

P.E.2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?

P.E.3. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?

1.3 Justificación

1.3.1 Conveniencia

La posibilidad de realizar esta tesis se facilita por el acceso a las fuentes secundarias y ser de fácil aplicación una encuesta a los gerentes, ya que se ha establecido relaciones con los propietarios o gerentes de las agencias de viaje que entiende esta investigación. Para la investigación las Tesistas tienen disponibilidad a tiempo completa y accesibilidad a documentos secundarios La presente investigación no demandó altos gastos económicos y cuenta con el apoyo de diferentes empresas del sector turismo por el que se logró la investigación.

1.3.2 Relevancia social

El conocimiento sobre la variable financiamiento permitirá conocer a las agencias de viaje operadoras del sector turismo, el impacto que tuvo la Crisis Sanitaria (COVID-19) en estas empresas y a su vez plantear posibles soluciones de financiamiento para su continuidad en el mercado.



1.3.3 Implicancia práctica

El presente estudio pretende ofrecer criterios para la toma de decisiones sobre las fuentes de financiamiento internas y externas de las agencias de viajes operadoras en la Provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19) -2020. Así mismo, poder identificar alternativas o estratégicas que permitan sostener la liquidez de las empresas, afectadas críticamente por la pandemia.

1.3.4 Valor teórico

La presente investigación constituirá una referencia teórica ya que se enmarco bajo la teoría de la necesidad del financiamiento y la teoría de las fuentes de financiamiento, esto permitió ahondar en mayor medida la variable en estudio. Asimismo, los resultados hallados servirán para futuras investigaciones en aspectos turísticos relacionados al COVID 19.

1.3.5 Utilidad metodológica

En la presente investigación se aplica el método de la economía en términos de primero diagnosticar la realidad y sistematizar la información, para analizarla comparativamente; y segundo para realizar una entrevista la cual interprete el punto de vista de los usuarios el impacto de la crisis sanitaria COVID 19 en sus empresas, se utilizó para esto un método universal. Es importante remarcar que con esta investigación las Tesisistas podrán demostrar manejo de las herramientas de análisis, utilizando procedimientos estadísticos, uso de información documentaria, software y otros, para llegar a los objetivos planteados.



1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Analizar las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19) -2020.

1.4.2 Objetivos específicos

O.E.1. Identificar las necesidades de financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.

O.E.2. Determinar las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.

O.E.3. Determinar las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.

1.5 Delimitación del Estudio

1.5.1 Delimitación espacial

La presente investigación estudio el comportamiento de la variable en la Provincia de Cusco, Departamento de Cusco.

1.5.2 Delimitación temporal

La presente investigación recaudo información durante el año del 2020.



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Estudio

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Antecedente N.º1

Como primer antecedente internacional se tiene a Andrade M. (2016), Tesis intitulada: *Alternativas de financiamiento para las Pymes del distrito metropolitano de Quito en el sector financiero formal*, para optar al Título de Ingeniería Comercial de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, cuyo objetivo fue: Identificar las alternativas de financiamiento existentes para las pequeñas y medianas empresas en el distrito metropolitano de Quito en el sector financiero formal, la metodología usada es la siguiente: La investigación tuvo el enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, con alcance descriptivo, la población fue como sigue: 1250 empresas Pymes, muestra 96. Las Pymes registradas en el distrito metropolitano de Quito y la muestra. Concluye la investigación: Las cooperativas de ahorro y crédito actualmente están controladas por la Superintendencia de economía popular y solidaria, lo que ha permitido un mayor control en el manejo financiero de las cooperativas. Esto contrasta, con el hecho que, a pesar de esto, estas adolecen de información para el público. De acuerdo con los datos derivados de la investigación efectuada se pudo apreciar que el crecimiento observado en el país por la obtención de financiamiento a través del sistema financiero disminuyó en el último año, en razón de la grave crisis nacional e internacional, atribuyéndose este comportamiento a políticas individuales de las Instituciones Financieras, así como al comportamiento cauteloso de los agentes financieros deficitarios de recursos.



2.1.2 Antecedentes Nacionales

Antecedente N°1

Para Torre O. (2017), Tesis intitulada: *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito y provincia de Huaraz, 2017*, para optar al Título Profesional de Contador Público, en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, cuyo objetivo fue: Determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hoteles en el distrito y provincia de Huaraz, 2017, la metodología utilizada es la siguiente: La investigación tuvo el enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, de diseño no experimental y transversal, con alcance descriptivo, la población fue como sigue: 95 propietarios y/o administradores de las Mypes. Concluye la investigación: El 81% de los representantes de las Mypes, manifestaron haber financiado sus actividades con fondos propios; el 19% de los representantes de las Mypes afirmaron que el financiamiento recibido fue del sistema financiero en el año 2016. Se llegó a la conclusión que la mayoría de las Mypes son autofinanciados y el financiamiento recibido mejoró la rentabilidad de las Mypes en los 02 últimos años. Las micro y pequeñas empresas dedicadas al rubro hotelero en el distrito de Huaraz en el año 2017 demostraron que en su mayoría trabajan con capital propio y solo un pequeño porcentaje trabaja con capital prestado por las entidades financieras, el cual utilizaron ya sea para el crecimiento de la empresa o capital de trabajo.



2.1.3 Antecedentes Locales

Antecedente N.º1

Zurita K. (2017), Tesis intitulada: *El Financiamiento y su aplicación en el desarrollo de las empresas en el centro poblado el Triunfo – Madre de Dios 2017*, para optar al Título Profesional de Contador Público, en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Andina del Cusco, cuyo objetivo fue: Determinar la relación que existe entre el financiamiento con el desarrollo de las empresas, la metodología utilizada es la siguiente: La investigación tuvo el enfoque cuantitativo, de diseño descriptivo correlacional, con alcance descriptivo, correlacional, la población fue como sigue: 52 propietarios/socios de empresas ubicadas en el Centro Poblado El Triunfo y la muestra. Concluye la investigación: Principalmente se ha realizado el análisis a la situación del sector empresarial del centro poblado El Triunfo, en el cual se han identificado empresas comerciales, industriales y de servicios, que a través del producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, sin embargo experimentaron el problema de liquidez y con el afán de desarrollarse y crecer, decidieron optar por otras alternativas de financiamiento; para ello acudieron a las instituciones financieras, ya que estas se especializan en dar créditos y/o préstamos a las empresas. Se concluye con una correlación positiva moderada entre las variables financiamiento y el desarrollo de las empresas, de la misma forma, entre la dimensión instituciones financieras de la variable financiamiento y la variable desarrollo de las empresas, así como, la dimensión modalidades de financiamiento de la variable financiamiento y la variable desarrollo de las empresas, sin embargo, existe una correlación positiva débil entre la dimensión aumento de capital de la variable financiamiento y el desarrollo de las empresas.



Antecedente N.º2

Higuera R. (2018), Tesis intitulada: *Alternativas de financiamiento bancarios y no bancarios para los comerciantes de la sección de carnes del Mercado La Bombonera del distrito de Sicuani- Provincia de Canchis periodo 2017*, para optar el Título Profesional de Contador Público, en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Andina del Cusco, cuyo objetivo fue: Determinar las alternativas de financiamientos bancarios y no bancarios para los comerciantes de la sección de carnes del mercado la bombonera del Distrito de Sicuani, Provincia de Canchis Periodo 2017, la metodología utilizada fue la siguiente: La investigación tuvo el enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, con alcance descriptivo, la población es como sigue: Se conformó por los 40 comerciantes de la sección de carnes y la muestra. Concluye la investigación: Los resultados más relevantes: el 42.5 % de los comerciantes de la sección de carnes tiene financiamiento no bancarios: Cajas Rurales, Cajas Municipales y/o Cooperativas de Ahorro, así mismo el 50 % de los comerciantes solicito el tipo de crédito activo fijo, el 40 % solicito el tipo de crédito capital de trabajo, el 10 % solicito el tipo de crédito vivienda arribando a las siguientes conclusiones: Para los comerciantes de la sección de carnes del mercado la bombonera del distrito de Sicuani, se identificó alternativas de financiamiento bancarios y no bancarios que se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Financiamiento

Según el autor Alfaro J. et al. (2013), la financiación consiste en la adquisición de medios económicos necesarios para cubrir los gastos de la empresa. Las fuentes de financiación son los medios que tiene una empresa para poder captar estos fondos.



Así mismo, Andrade M. (2009), nos dice que el acto de financiación consiste en obtener fondos o capital para crear y/o desarrollar un proyecto empresarial. Los recursos financieros, que vienen a ser la suma del capital propio y de la capacidad de endeudamiento de la empresa, proveen a esta de los fondos necesarios para que desarrolle su actividad de manera y así genere rentabilidad.

Todas las empresas necesitan financiación para poder continuar con sus actividades. Es por esto que el financiamiento es un mecanismo por el cual la empresa adquiere efectivo para poder adquirir bienes y/o servicios para hacer frente a sus obligaciones, o invertir en nuevos proyectos que consideren necesarios, cumpliendo con su objetivo de generar utilidad para sus accionistas.

2.2.1.1 Objetivo del financiamiento

Según García J. et al. (2010), la función financiera o de financiación, tiene como objetivo desempeñar dos subfunciones principales: la obtención de capital y la de inversión. En efecto la financiación tiene como objetivo obtener recursos, que son necesarios para que la empresa funcione eficientemente, en condiciones de coste, plazo y cuantía más favorables, tomando en consideración los objetivos del negocio.

2.2.1.2 Importancia del financiamiento

Andrade M. (2009), refiere que la financiación es uno de los principales problemas más frecuentes y primordiales en el desarrollo de una empresa. Para poder crecer se necesita hacer inversiones en personas, recursos, equipos, tanto tangibles como intangibles. Muchas veces, el éxito o el fracaso empresarial viene condicionado por la capacidad de disponer de recursos financieros suficientes para emprender las inversiones necesarias para guiar con éxito el proyecto



empresarial. Los problemas de financiación, generalmente presentes en las pymes, son provocados principalmente por los siguientes motivos:

- a. **La escasez de capital:** Los fondos propios con los que se crean habitualmente los negocios no son suficientes para acometer el plan de negocio diseñado.
- b. **La falta de previsión o visión de futuro:** En muchas ocasiones, los empresarios y profesionales han realizado previsiones financieras a corto plazo, disfrutando de las épocas de bonanza (dividendos, inversiones, etc.) sin reservar fondos para épocas de situaciones de mercado más incómodas.
- c. **La reducida dimensión de la pyme:** El reducido tamaño de las pymes provoca que su nivel de riesgo de insolvencia y su volatilidad sea mayor, con lo que la obtención de recursos financieros en el mercado financiero se complica y se hace más caro.
- d. **La inexistencia de estructuras organizativas especializadas:** En la mayor parte de las pymes, tanto de nueva creación como en las que ya llevan tiempo en el mercado, se generan estructuras organizativas muy orientadas a los procesos productivos, con profesionales que desempeñan las diferentes funciones necesarias para vender, fabricar y cobrar productos y servicios.
- e. **El desconocimiento de los productos y las alternativas financieras:** Existe un amplio desconocimiento de los productos y alternativas de financiación existentes en el mercado por parte de los empresarios. Como consecuencia de este desconocimiento, los niveles de utilización de gran parte de los productos financieros son escasos, con lo que se desaprovechan oportunidades de contribución al crecimiento empresarial. (pp. 9-7)



2.2.1.3 Clasificación del financiamiento

Según el plazo de devolución

a. Corto plazo

Para Morales A. et al. (2014), el financiamiento a corto plazo también conocidas como financiamiento de capital de trabajo, regularmente son contratadas por menos de un año y la tasa de interés es más alta. Afirmando a lo del anterior autor, Alfaro J. et al. (2013), nos indica que el financiamiento a corto plazo cuenta con un plazo igual o menor a 12 meses para devolver los fondos obtenidos

El financiamiento a corto plazo es una fuente de financiamiento para conseguir liquidez inmediata y así solventar operaciones relacionadas directamente a los ingresos. Este no debe exceder a un periodo mayor a 12 meses.

b. Largo plazo

Según el autor Alfaro J. et al. (2013), el financiamiento a largo plazo se les denomina a todas aquellas fuentes en las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior a los 12 meses. Esta es la financiación básica o también denominada recursos permanentes.

Cuando las empresas requieran un financiamiento mayor a un año se le denomina largo plazo. Para Morales A. et al. (2014), este tipo de financiación generalmente es usado para la inversión de nuevos proyectos, apertura de nuevas sucursales, renovación de maquinaria, etc. Las fuentes de financiamiento de largo plazo se pueden dar a través de contratos de crédito con instituciones financieras, créditos colectivos e individuales y mediante el aporte de socios al capital.



2.2.1.4 Dimensiones del financiamiento

A. Necesidad de financiamiento

Para Lira P. (2009), la necesidad de recursos financieros está siempre presente y se tiene dos grandes tipos de necesidades: financiar necesidades puntuales de liquidez o financiar proyectos de inversión.

- **Pago de salario y seguros de empleados**

Para Gonzáles J. y Pérez R. (2018, p. 50), el pago de salario deberá realizarse puntualmente en la fecha y el lugar convenidos, y a falta de estos, según los usos y las costumbres. El pago del salario deberá documentarse mediante un recibo individual denominado nómina o recibo de salarios.

Asimismo, debe incluirse también el pago de seguros; al respecto Runa A. (2017), los define como una garantía que le brinda una determinada compañía a cada uno de sus empleados, para que, si llegara a ocurrir un accidente que afecte la integridad del trabajador, éste pueda recibir una prestación en dinero, ya sea de forma directa o indirecta

- **Pago de arrendamiento de inmueble**

Es la obligación fundamental de todo inquilino, que consiste en abonar, mensualmente, una renta al casero por la utilización de su vivienda. El pago del alquiler se realiza mensualmente, salvo que ambas partes hayan acordado otro periodo (Iberley, 2018).

- **Pago de préstamos**

Es el pago de una cuota programada, por un préstamo que otorgan las entidades financieras, así como adelantar cuotas o pagar el total del capital.



- **Pago de servicios**

Se trata de la entrega de un dinero o especie que se debe tras la prestación de algún servicio no de los modos más conocidos y populares en el mundo para extinguir las obligaciones y que consiste en el cumplimiento concreto de la prestación, ya sea a través de la entrega de una suma de dinero o de alguna cosa que representa el valor de la prestación dada Ucha F. (2010).

A.1. Otras necesidades de financiamiento

- **Capital de trabajo**

Lira P. (2009), define el capital de trabajo como los recursos que necesita cualquier negocio para poder seguir produciendo mientras cobra los productos que vende.

Se puede definir como la capacidad que una empresa tiene para operar luego de cubrir con sus operaciones como compra de insumos, mano de obra, materia prima, etc. Es una herramienta que garantiza el funcionamiento de un negocio pese a que este se encuentre en periodos de escasez de recursos para mantener sus gastos básicos.

- **Inversiones**

Para Lira P. (2009), es un proceso para colocar bienes físicos o intangibles que se necesita en las empresas para ampliar la capacidad de producción, así mismo, permite mejorar los procesos productivos ya sea al reemplazar equipos obsoletos por nuevos, inaugurando nuevas sucursales, ampliación de la cartera de productos ofrecidos, etc.

Una inversión es la cantidad de dinero que una empresa dispone con la finalidad de incrementar las ganancias que genere el proyecto empresarial.



B. Financiamiento externo

Para Andrade M. (2009), la financiación externa o ajena es la constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, en la mayoría de los casos porque su autofinanciación no cubre las necesidades de recursos y debe recurrir a la obtención de préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero entre otros productos del mercado financiero.

Del mismo modo, Garcia J. et al. (2010), define a la financiación externa, cuando una empresa obtiene financiamiento de los diferentes mercados financieros a los que puede acudir una empresa, en definitiva, de su exterior. Como fuentes de financiación externa se tiene tanto el Capital Propio como las Subvenciones no Reembolsables, estos forman parte del Patrimonio Neto de la empresa, es decir, aunque no son exigibles, no han sido producidos por la propia empresa y surgen de terceros (accionistas, cooperativistas, administraciones públicas, etc.). Así mismo, el Pasivo forma parte de la financiación externa.

B.1. Fuentes de financiamiento externo

- Créditos comerciales (financiamiento a través de clientes y proveedores)

Este tipo de financiación es designada como automática siendo resultado de las actividades cotidianas que se tienen dentro de una empresa. Para Soriano M.(2019), la financiación de los clientes tiene un costo que se va determinando por el descuento de un acelerado pago que se brinda a los clientes es para que éstos paguen al contado. En el caso de la financiación mediante los proveedores el costo es el descuento por el acelerado pago al que desisten cuando optan por la opción de no pagar al contado.



- **Créditos financieros**

El crédito financiero es aquel que se consigue a través de las entidades financieras o bancarias, es decir, mediante préstamos y líneas de crédito. En el crédito financiero existe un costo financiero asociado a la disponibilidad del dinero que son las tasas de interés y otros gastos de índole administrativo (Banco Popular Dominicano, 2014).

- **Financiamiento por terceras personas**

Es el dinero que se obtiene a través terceras personas o entidades, generalmente son aquellos que buscan invertir con el objetivo de obtener beneficios, bien se presenten en forma de intereses, o de acciones en la empresa, entre otros. Ruiz I. (2019).

- **Financiamiento estatal**

El objetivo de un sistema estatal de financiamiento es hacer sujetos de crédito a aquellas personas que tienen un proyecto de negocio, financiándolos de acuerdo a los programas vigentes con base en las necesidades del emprendedor. Enrique G. (2013)

- **Joint Venture**

Para Aguilar H. (2016), los contratos de Joint Venture son una especie de consorcios que implican además la unión económica. Dicho tipo de concentración se ha utilizado en los negocios de todo el mundo debido a su flexibilidad.

Al igual, León S. (2016), establece que el contrato de Joint Venture es una especie del género de cooperación empresarial, acuerdo empresario que tiene por objeto la realización de un proyecto específico con independencia de la forma jurídica que se adoptó para tal fin; incluso suele denominarse al contrato asociación, participación,



empresa de capital mixta o sociedad de inversión mixta, como puede ser la sociedad anónima en la cual participaran las empresas contratantes.

- **Leasing**

Para el autor Alfaro J. et al. (2013), es un contrato de arrendamiento por el cual un fabricante o un arrendador garantiza a un usuario o arrendatario el uso de un bien a cambio de un alquiler que este deberá pagar al arrendador durante un periodo de tiempo determinado, teniendo la posibilidad, al finalizar el periodo de arrendamiento, de comprarlo a un valor residual.

Leasing financiero

Según el autor Alfaro J. et al. (2013), es un contrato de arrendamiento con opción de compra en el que intervienen tres figuras: Una sociedad de leasing (arrendador) que siguiendo las indicaciones del usuario se compromete a poner a su disposición el bien que desea, el usuario del bien (arrendatario) que se compromete al pago de un alquiler periódico y el proveedor del bien (fabricante o distribuidor), que se encarga de comprar el bien y entregarlo a la sociedad de leasing.

La finalidad de este tipo de leasing es ofrecer una fuente de financiación ya que podemos disponer de un bien sin haber tenido que adquirirlo, aunque esto suponga tener que pagar unas cuotas elevadas.

Leasing operativo

Según el autor Alfaro J. et al. (2013), es un contrato de arrendamiento con opción de compra por el cual el proveedor del bien o arrendador, que generalmente es el fabricante o distribuidor del bien arrendado, cede al usuario o arrendatario un uso fijado y



limitado de ese bien a cambio del pago de un alquiler periódico. Este tipo de leasing no solo incluye financiación, sino también gestión del equipo, esto es mantenimiento, repuestos, reposición en caso de avería, por lo que es muy conveniente cuando el bien incorpora tecnología. La finalidad de este tipo de leasing es prestar un servicio.

Financiamiento internacional

“Financiamiento internacional es capturar recursos fuera de las fronteras del país, esto con el fin de llevar a cabo proyectos nuevos en el sector público y mejoras empresariales en el sector privado”. Calle R. y Villa H. (2013, p. 3).

B.2. Características del financiamiento externo

Soriano M. (2019), indica que las características del financiamiento externo son:

- **Coste:** Todos los tipos de financiamiento generan un coste, por ejemplo, los préstamos bancarios generan comisiones e intereses, en el caso del aporte de accionistas estos generan los dividendos
- **Lapso de devolución:** Existe un periodo de devolución del financiamiento en un periodo determinado. Sin embargo, esto no aplica a la autofinanciación
- **Garantías, compensaciones u otras contrapartidas:** Es el aval o garantía que se dejara en caso se tenga que cubrir la deuda en caso de impago. (p.184)

B.3. Otras fuentes de financiamiento externo

- **Préstamo**

Según la definición de Soriano M. (2019), nos redacta que los préstamos bancarios son un conjunto de operaciones en la que cada empresa obtiene un valor determinado a cambio de unos pagos generalmente mensuales y a un costo fijado en



breves de cerrar el contrato que vendrían a ser comisiones y/o intereses. Mayormente el tipo de interés es variable pero también se puede pactar un interés fijo. Este tipo de operaciones están agrupadas con garantías tales como garantías, hipoteca, etc.; para que el banco esté cubierto en caso de que se incumpla el pago. Generalmente la inversión de activos no corrientes suele ser financiada con préstamos a largo plazo y la inversión en activo corriente con préstamos a corto plazo.

Un préstamo bancario a corto plazo consiste en la entrega de un capital a una persona o empresa, la cual asumirá la obligación de devolverlo a quien se lo prestó además de los intereses pactados, en un plazo inferior a 12 meses. Para el autor Alfaro J. et al. (2013), los préstamos se definen de la siguiente manera:

Préstamos de campaña: Las empresas de actividad estacional son las que incurrir mayormente a este tipo de préstamo, como ejemplo, se tiene a las empresas agrícolas. Se suelen destinar a la compra de materias primas, pago de salarios, etc., en los periodos que se acumula la producción antes de la venta.

Préstamos con garantía personal: Toleran el uso de unos fondos temporalmente, al culminar el tiempo pactado se debe devolver el principal préstamo con sus intereses, El prestatario responde a la devolución del dinero y sus intereses con todos sus bienes tanto presentes como futuros.

Préstamos con garantía real: Se basan en el valor que se tiene del objeto de garantía sin daño a considerar la solvencia de la empresa que esta beneficiada con este préstamo. Así, estos préstamos pueden contener garantía de: valores,



mercancías, imposición o plazo fijo, inmuebles y fincas rústicas, maquinaria industrial, efectos comerciales, etc.

- **Créditos**

Andrade M. (2009), define al crédito como una operación financiera, se establece mediante un contrato, donde, la entidad financiera le brinda al cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo de tiempo estipulado con los intereses pactados.

La principal ventaja del préstamo radica en que la empresa recibe la totalidad del capital prestado al momento de formalizar la operación y puede disponer del mismo inmediatamente. En este producto los intereses son más bajos a comparación de los otros productos financieros, las cuotas de amortización del préstamo y los periodos de vencimiento son conocidos, lo que le permite a la empresa planificar adecuadamente los pagos a realizarse. Lira P. (2009), divide el crédito de la siguiente manera:

Créditos a la microempresa: En este rubro encontramos los créditos establecidos a personas o empresas que acopian las siguientes características como montos en activos sin considerar inmuebles y que sean menores o iguales a US\$ 20,000, deudas en el sistema financiero no superiores a US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional.

Créditos de consumo: Las personas naturales manifiestan más apoyo financiero con el fin de aplicar necesidades en bienes y servicios que no se encuentran relacionados con la actividad empresarial. Se encuentran



clasificados por el destino, teniendo este crédito de libre disponibilidad, crédito automotriz y tarjetas de crédito.

Créditos hipotecarios: Son dados más para viviendas, estos créditos están orientados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y subdividir viviendas propias.

- **Crowdfunding**

Gallardo E., Torres J. y Torreguitart C. (2016), se trata de un sistema de financiación colectiva por medio del cual los proyectos empresariales pueden ver la luz gracias a las micro aportaciones que los inversores particulares realizan. Se trata de una línea de financiación muy interesante para iniciativas tanto empresariales como sociales donde los emprendedores pueden encontrar una fuente de financiación diferente a la tradicional bancaria

Se pueden distinguir 4 tipos de crowdfunding:

Crowdfunding de donación: en este caso los inversores donan su dinero a fondo perdido, sin ningún tipo de contraprestación, luego los proyectos que suelen financiarse mediante este tipo de crowdfunding son de carácter social o humanitario. Más que una forma de financiación se suele ver como una muestra de solidaridad.

Crowdfunding de préstamos: los inversores aquí obtienen una contraprestación monetaria (quien presta el dinero fija un tipo de interés sobre el mismo). Así, el financiado debe devolver el dinero recibido más el



interés fijado en el acuerdo. No es de extrañar que en vez de financiador se hable de “prestamista”

No obstante, en el caso de empresas de nueva creación, los emprenderos suele optar por uno de los siguientes tipos de crowdfunding:

Crowdfunding de recompensa: en este caso, las personas interesadas pueden aportar dinero a la nueva compañía y recibir algún producto o servicio que esta nueva compañía tiene planeado ofrecer en el futuro. Obviamente, la recompensa varía en función de la cantidad de dinero aportada (por lo general, oscila entre 40.4 o 2020 soles). En algunos casos solo transfieren el dinero recaudado si se alcanza el objetivo de financiación

Crowdfunding de inversión: este tipo de crowdfunding consiste en ofrecer, a cambio de las aportaciones de dinero al startup, acciones de la empresa. Así, los inversores forman parte de la sociedad financiada. Tal como se habrá podido deducir la contraprestación no es inmediata, sino que se debe esperar a que la empresa se lance y comience a dar sus frutos. Además, la cuantía invertida suele ser superior a las de reward-crowdfunding a pesar de que, como veremos a continuación, se está intentando limitar la cuantía aportada por los inversores no profesionales.

- **Sobregiros**

También conocidos como crédito en cuenta corriente Lira P. (2009), indica que dicho producto es únicamente ofrecido por instituciones financieras



autorizadas. Un sobregiro permite a la empresa pueda girar cheques y/o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperando que en un plazo muy corto normalmente 8 días o menos el saldo negativo se pueda regularizar.

- **Descuento de letras**

Según Lira P. (2009), esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.

Descuento comercial

El descuento comercial, o también denominado línea de descuento, Soriano M. (2019), lo denomina como un acuerdo con una determinada entidad ya sea bancaria o preste servicios de crédito por el que la empresa cumple con ciertos beneficios como el de cobrar por anticipado, es decir, antes de que cumpla la expiración de sus facturas en los cobros de sus clientes. La entidad financiera provee de dinero a la empresa y luego lo recupera cuando llega el vencimiento para cobrarlo del cliente. El contrato establece la cantidad máxima que se puede descontar, el plazo de la línea de descuento (una vez transcurrido dicho plazo se puede renovar o cancelar) y el coste (comisiones e intereses). En el caso de que el cliente no pague al vencimiento de su factura, la entidad reclamará el pago a la empresa, la cual deberá hacerse cargo del monto y pagarlo.



Factoring

Para Arguedas y Gonzalez (2016), el Factoring es un tipo de financiación externa a corto plazo el cual consiste en la cesión a un intermediario, conocido como factor, el cual se encargará de los derechos de cobro de una empresa (cliente), a un precio establecido previamente. De esta forma, se adelantará o descontará derechos de cobro haciéndolos líquidos.

Alfaro J. et al. (2013), agrega que el factoring es una fuente de financiación que permite obtener de forma inmediata recursos financieros con cargo a las deudas de los clientes. El factoring consiste en la venta de los derechos de crédito sobre clientes a una empresa denominada factor. Esta fuente de financiación supone un coste relativamente elevado para la empresa y es más selectiva por parte de los bancos o sociedades de factoring.

Para Farfán (2014), consiste en realizar la venta de una parte de Cuentas por Cobrar de la empresa. Esta venta normalmente se hace sin derecho a rechazo, lo que significa que el Banco asume el riesgo de obligaciones incobrables y de todos los gastos generados por la cobranza.

Ventajas:

- Se combina un sistema de cobro seguro para la empresa cedente al mismo tiempo que ofrece a sus clientes la posibilidad de aplazamientos del pago.
- Se reducen los riesgos financieros de la empresa cedente.



- Se elimina el trabajo de gestión de cobros para la empresa, con lo que se descongestiona la administración de la empresa.
- Al efectuar operaciones de factoring, la empresa cedente reduce el volumen de su cuenta de clientes a cobrar incobrables, con lo que se incrementa su solvencia.
- Los gastos asociados a la operación son fiscalmente deducibles.

C. Financiamiento interno

Según el autor Alfaro J., Gonzales C. & Pina M. (2013), dentro del financiamiento interno se encuentran aquellos fondos que provienen de la propia empresa tales como: las reservas, amortizaciones y las provisiones.

- **Reservas**

Las reservas de una empresa son una parte de los fondos propios de la empresa y se caracterizan por ser los beneficios que han retenido, es decir, no repartidos entre los socios o propietarios de dicha empresa. Kiziryán M. (2020).

Aporte del propietario o socio

Las aportaciones de socios o propietarios nacen para registrar los aportes privados de los socios al capital de la sociedad para compensar pérdidas o garantizar su liquidez en momentos determinados y diferenciarlos de las prestaciones accesorias obligatorias o el aumento de capital social (Gestión, 2020).

Venta de activos

Los activos fijos de una empresa pueden venderse al cabo de un tiempo. Una compañía tiene que saber cuándo es el mejor momento para



realizar la venta ya que todo bien es depreciable. La venta de activos, de esa forma, representa tanto una ganancia como una pérdida para la organización; aquella debe quedar registrada y el dinero obtenido puede ser invertido en la adquisición de nuevos activos (RSM PERÚ, 2019).

Reinversión de utilidades

La reinversión de utilidades con el objetivo de no perjudicar el negocio por la falta de liquidez, capitalizándolo para incentivar las operaciones productivas mientras se consolidan. El objetivo es maximizar el valor de su inversión (Idc Online, 2015).

C.1. La autofinanciación

La autofinanciación son todos los fondos que genera la propia empresa como resultado de sus actividades, sin que ésta incurra en la necesidad de acudir al mercado financiero para la obtención de recursos económicos. Según García J. et al. (2010). Se puede encontrar dos tipos de autofinanciación, tales como:

La autofinanciación de mantenimiento, es decir, las amortizaciones y provisiones, las cuales se encuentran destinadas a cubrir el deterioro del equipo productivo y así mantener intacto el patrimonio neto de la empresa.

Al igual que Alfaro J., Gonzalez C. & Pina M. (2013), la autofinanciación está formada por los beneficios que se guardan para mantener la capacidad económica de la empresa.



La autofinanciación de enriquecimiento, es destinado a la realización de nuevas inversiones y así poder incrementar la capacidad productiva de una empresa, su dimensión, rentabilidad, etc.

Para Alfaro J., Gonzalez C. & Pina M. (2013), son los beneficios retenidos para lograr nuevas inversiones y permitir el crecimiento de la empresa. La autofinanciación de enriquecimiento está formada por las utilidades no repartidas entre los socios, es decir, las reservas, sino que se guardan en la empresa para poder realizar nuevas inversiones.

2.3 Marco conceptual

a. Agencias de viajes y turismo

Es una persona natural o jurídica que realiza actividades de organización, mediación, coordinación, promoción, asesoría, venta y operación de servicios turísticos, de acuerdo a su clasificación, pudiendo utilizar medios propios o contratados para la prestación de los mismos (Reglamento de Agencias de Viaje y Turismo, 2020, pág. 9)

b. Agencias operadoras

Considerado como Operador de Turismo que proyecta, elabora, diseña, contrata, organiza y opera programas de servicios turísticos dentro del territorio nacional, para ser ofrecidos y vendidos a través de las agencias de viajes y turismo del Perú y el extranjero, pudiendo también ofrecerlos y venderlos directamente al turista (Reglamento de Agencias de Viaje y Turismo, 2020, pág. 9)

c. COVID-19



La COVID-19 es la enfermedad infecciosa causada por el coronavirus que se ha descubierto más recientemente. Tanto este nuevo virus como la enfermedad que provoca eran desconocidos antes que estallara el brote en la ciudad de Wuhan (China) en el mes de diciembre de 2019. Actualmente la COVID-19 es una pandemia que afecta a muchos países de todo el mundo. (Adhanom G., 2019).

d. Crisis Sanitaria

Se produce por la aparición de un evento grave (por ejemplo, un brote de enfermedad transmisible, una emisión radioactiva, un vertido químico) que aparece de modo inusitado o imprevisto, con riesgo de propagación internacional y que podría causar trastornos o interferencias en los viajes y comercio internacionales, constituyendo una emergencia de salud pública de importancia internacional. (Estébanez P., 2017, pág. 140)

e. Emergencia Sanitaria

Una enfermedad que afecta a más de un país y se requiere una estrategia coordinada internacionalmente para enfrentarlo. Además, debe tener un impacto serio en la salud pública y ser "inusual" e "inesperado". La decisión final sobre si habrá o no una emergencia de salud pública de interés internacional recae en el director general de la OMS. Organización Mundial de la Salud (2019).

f. Empresa en Marcha

“Es el principio de empresa en funcionamiento determina que debemos considerar que la empresa continuara sus operaciones en el futuro inmediato (por lo menos, un año más), sin que este prevista su liquidación”. (Prada A. 2019, pág. 91).

g. Endeudamiento



Es la capacidad que tiene la empresa en saldar, cubrir sus deudas y compromisos con terceros. Estas razones muestran la participación de los acreedores y los socios respecto de los recursos de la empresa.

En este sentido, cuanta más deuda se tenga, habrá más riesgo de no cumplir con los pagos de los pasivos; por lo tanto, a mayor deuda, la empresa necesitara mayor apalancamiento financiero. (Alvarez M., 2018, pág. 24).

h. Liquidez

Cuando la empresa cuenta con el efectivo necesario, en determinado momento, para hacer el pago de sus compromisos contraídos a corto plazo. Es un indicador que informa de la capacidad de disponer de dinero efectivo en determinado momento con el fin de pagar las obligaciones. Sin importar que tan alto sea el monto en bienes que posea la empresa si no tiene la facilidad de convertirlo en efectivo al momento de hacer pago de sus obligaciones, la empresa no tiene liquidez alguna. (Leandro J. ,2018, pág. 33).

i. Organización mundial del turismo

La Organización Mundial del Turismo (OMT) es el organismo de las Naciones Unidas encargado de la promoción de un turismo responsable, sostenible y accesible para todos. La OMT, como principal organización internacional en el ámbito turístico, aboga por un turismo que contribuya al crecimiento económico, a un desarrollo incluyente y a la sostenibilidad ambiental, y ofrece liderazgo y apoyo al sector para expandir por el mundo sus conocimientos y políticas turísticas. (Mamani W., 2016, pág. 8).

j. Pandemia



Para la revista Gaceta Medica señala que para que se declare el estado de pandemia se tienen que cumplir dos criterios: que el brote epidémico afecte a más de un continente y que los casos de cada país ya no sean importados sino provocados por transmisión comunitaria “Mientras los casos eran importados y el foco epidémico estaba localizado en China la situación era calificada de epidemia, pero en el momento en que salta a otros países y empieza a haber contagios comunitarios en más de un continente se convierte en pandemia”, explica Ángel Gil, catedrático de Medicina Preventiva y Salud Pública de la Universidad Rey Juan Carlos. (Pulido S., 2020, pág. 10).

k. Reactivación

Se denomina reactivación económica al proceso mediante el cual se busca lograr que la economía de un país o de un lugar determinado tome buenos rumbos después de haberse sumergido en una crisis que afecta a la mayoría de la población. (Sevilla A., 2018, pág. 20).

l. Recesión

Una recesión es un decrecimiento de la actividad económica durante un periodo de tiempo. Oficialmente se considera que existe recesión cuando la tasa de variación del PIB es negativa durante dos trimestres consecutivos. Vulgarmente se conocía como periodo de «vacas flacas». La Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER por sus siglas en inglés) no se limita a definir la recesión como un tema relativo únicamente al PBI. Indican que hay otras variables a tener en cuenta como el empleo, la industria o el comercio global. (Sevilla A., 2012, pág. 45).

m. Rentabilidad



Cuando se habla de rentabilidad se especifica la condición rentable y generadora de renta de una organización, es decir, la obtención de ganancias, utilidad, beneficio de una inversión establecida en un menor tiempo, donde se busca la maximización de riqueza en dicha organización. (Gardey & Perez, 2014, pág. 30).

n. **Solvencia.**

Cuando la empresa cuenta con bienes y recursos económicos suficientes como para respaldar las deudas contraídas a cualquier plazo, así estos bienes no correspondan al monto del efectivo. La solvencia es usada como un indicador en el análisis y evaluación de la empresa, cuando se busque medir la capacidad de esta para generar ingresos suficientes para respaldar sus obligaciones y pagos. (Leandro J., 2018, pág. 15).

2.4 Hipótesis

La presente investigación FINANCIAMIENTO DE LAS AGENCIAS DE VIAJE OPERADORAS EN LA PROVINCIA DEL CUSCO DURANTE LA CRISIS SANITARIA (COVID-19) 2020 no cuenta con una hipótesis debido a que el alcance es descriptivo, dando como referencia a (Sampieri R., 2006), cuyo propósito es dar un panorama lo más preciso posible al fenómeno estudiado.

2.5 Variables e indicadores

- V1: Financiamiento

2.5.1 Identificación de variables

Tabla 1. *Identificación de las variables*

Variables	Definición Operacional	Dimensiones
------------------	-------------------------------	--------------------



Financiamiento Según (Pérez A., 2013), “es la aportación de fondos propios o ajenos a una empresa, con el fin de iniciar, desarrollar o continuar su proyecto empresarial” (p. 9).	La decisión de financiamiento debe responder por un lado a cubrir sus necesidades reales de financiación y por otro lado optimizar la obtención de fondos de fuentes de financiamiento interno y externo (Pérez A., 2013).	Necesidad de financiamiento Para (Lira P., 2009) la necesidad de recursos financieros está siempre presente y se tiene dos grandes tipos de necesidades: financiar necesidades puntuales de liquidez o financiar proyectos de inversión. Financiamiento externo Para (Andrade M., 2009), La financiación externa o ajena es la constituida por los recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, en la mayoría de los casos porque su autofinanciación no cubre las necesidades de recursos y debe recurrir a la obtención de préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero entre otros productos del mercado financiero. Financiamiento interno Según el autor (Alfaro J., Gonzales C. & Pina M., 2013), dentro del financiamiento interno se encuentran aquellos fondos que provienen de la propia empresa tales como: las reservas, amortizaciones y las provisiones.
--	--	--

Fuente: Elaboración Propia

2.5.2 Operacionalización de variables



Tabla 2. *Operacionalización de variables*

Variable	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
Financiamiento	La decisión de financiamiento debe responder por un lado a cubrir sus necesidades reales de financiación y por otro lado optimizar la obtención de fondos de fuentes de financiamiento interno y externo (Pérez A., 2013).	Necesidad de Financiamiento	Salarios y seguros de empleados Pago de arrendamiento de inmueble Pago de préstamos Pago de servicios
		Financiamiento externo	Créditos comerciales (Proveedores y clientes) Créditos financieros Financiamiento por terceras personas Financiamiento estatal Joint Venture Leasing Financiamiento internacional
		Financiamiento interno	Reservas Aporte del propietario o socio Venta de activos Reinversión de utilidades

Fuente: Elaboración Propia

2.7. Bases legales

Leyes sobre promoción de empresas

A. Constitución Política del Perú



Art 59: Rol económico del Estado: El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Art. 60: Pluralismo económico: El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa. Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

Art.61: Libre competencia: La prensa, la radio, la televisión y los demás medios de expresión y comunicación social; y, en general, las empresas, los bienes y servicios relacionados con la libertad de expresión y de comunicación, no pueden ser objeto de exclusividad, monopolio ni acaparamiento, directa ni indirectamente, por parte del Estado ni de particulares.

B. Ley N.º 26887: Ley general de sociedades

Artículo 1.- La Sociedad: Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas.

Artículo 3.- Modalidades de Constitución: La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores. La sociedad colectiva, las sociedades en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada y las sociedades civiles sólo pueden constituirse simultáneamente en un solo acto



Artículo 11.- Objeto social: La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuven a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto. La sociedad no puede tener por objeto desarrollar actividades que la ley atribuye con carácter exclusivo a otras entidades o personas.

Sección tercera: Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada

Artículo 284.- Denominación

La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada tiene una denominación, pudiendo utilizar además un nombre abreviado, al que en todo caso debe añadir la indicación "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada" o su abreviatura "S.R.L."

Sección Séptima: Formas especiales de la sociedad Anónima.

Título I: Sociedad Anónima Cerrada

Artículo 234. - Requisitos

La sociedad anónima puede sujetarse al régimen de la sociedad anónima cerrada cuando tiene no más de veinte accionistas y no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. No se puede solicitar la inscripción en dicho registro de las acciones de una sociedad anónima cerrada.

Artículo 235.- Denominación

La denominación debe incluir la indicación "Sociedad Anónima Cerrada", o las siglas S.A.C.



C. Decreto Legislativo N.º 1471: Decreto Legislativo que modifica la ley del impuesto a la renta y otras disposiciones

Artículo 1.- Objeto

El Decreto Legislativo tiene por objeto establecer, de manera excepcional, reglas para la determinación de los pagos a cuenta del impuesto a la renta de tercera categoría correspondiente a los meses de abril a julio del ejercicio gravable 2020, con la opción de que los contribuyentes puedan reducirlos o suspenderlos; a fin coadyuvar con la reactivación de la economía y mitigar el impacto en la economía nacional, del aislamiento e inmovilización social obligatorio dispuesto en la declaratoria de Estado de Emergencia Nacional decretado frente a las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del COVID-19.

Artículo 3.- Incorporación de la quincuagésima tercera disposición transitoria y final a la Ley

Quincuagésimo Tercera. - Pagos a cuenta del impuesto a la renta de tercera categoría correspondiente a los meses de abril a julio del ejercicio gravable 2020

Los contribuyentes generadores de rentas de tercera categoría que, en aplicación de lo previsto en el artículo 85 de la Ley, les corresponda efectuar pagos a cuenta por los meses de abril, mayo, junio y/o julio del ejercicio gravable 2020, pueden modificar o suspender sus pagos a cuenta por los referidos meses, de acuerdo con lo siguiente:

1. Deben comparar los ingresos netos obtenidos en cada mes con aquellos obtenidos en el mismo mes del ejercicio gravable 2019.
2. Si como resultado de dicha comparación se determina que los ingresos netos del mes correspondiente al ejercicio gravable 2020:



- Han disminuido en más de treinta por ciento (30%), se suspende el pago a cuenta correspondiente a dicho mes. Tal suspensión no exime al contribuyente de la obligación de presentar la respectiva declaración jurada mensual.
- Han disminuido hasta en un treinta por ciento (30%), se multiplica el importe determinado como pago a cuenta del mes según lo señalado en el artículo 85 de la Ley por el factor 0,5846 y el monto resultante es el pago a cuenta que corresponde efectuar por dicho mes.
- No han disminuido, se efectúa el pago a cuenta por el importe determinado de acuerdo con lo señalado en el artículo 85 de la Ley.

3. En caso los contribuyentes no hubieran obtenido ingresos en el mes de abril, mayo, junio o julio del ejercicio gravable 2019, en el mes que ello ocurra, a efectos de la comparación prevista en el numeral 1 se debe considerar:

- El mayor monto de los ingresos netos obtenidos en cualquiera de los meses de dicho ejercicio.
- De no haber obtenido ingresos en ningún mes del ejercicio gravable 2019, el mayor monto de los ingresos netos obtenidos en los meses de enero y febrero del ejercicio gravable 2020.

4. En caso los contribuyentes no hubieran obtenido ingresos en ningún mes del ejercicio gravable 2019 ni en los meses de enero y febrero del ejercicio gravable 2020, los pagos a cuenta por los meses de abril, mayo, junio y/o julio del ejercicio gravable 2020 se determinan multiplicando el importe del pago a cuenta determinado de acuerdo con lo previsto en el artículo 85 de la Ley por el factor 0,5846.



Los contribuyentes generadores de rentas de tercera categoría que les corresponda efectuar pagos a cuenta por los meses de abril, mayo, junio y/o julio del ejercicio gravable 2020 conforme con lo establecido en la tercera disposición complementaria final del Decreto Legislativo N.º 1120, el artículo 6 del Decreto Legislativo N.º 1269 o cualquier otra norma que incida en la determinación de los pagos a cuenta de rentas de tercera categoría, también pueden modificar o suspender sus pagos a cuenta por los referidos meses de acuerdo con lo previsto en esta disposición.

D. Ley N.º 28015 Ley de promoción y formalización de las micro y pequeña empresa

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Artículo 5.- Lineamientos: La acción del Estado en materia de promoción de las Mypes se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las Mypes, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intra sectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las



Mypes y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.

- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las Mypes.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las Mypes.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las Mypes organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las Mypes, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las Mypes, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
- i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las Mypes.



- j) Prioriza y garantiza el acceso de las Mypes a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las Mypes. Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

Promoción del Turismo

A. Ley N.º 29408: Ley General de Turismo

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

B. Decreto Supremo N.º 005-2020 Mincetur: Reglamento de Agencias de Viaje y Turismo

El presente reglamento tiene por objeto establecer las disposiciones administrativas que regulan a las agencias de viajes y turismo, su inscripción en el directorio nacional de Prestadores de Servicios Turísticos Calificados; y las funciones del órgano competente en dicha materia.

Artículo 6.- Clasificación

6.1 La agencia de viajes y turismo desarrolla sus funciones considerando la siguiente clasificación:

- a) Minorista



b) Mayorista

c) Operador de Turismo

6.2 Las agencias de viajes y turismo pueden desarrollar actividades que correspondan a una o más de las clasificaciones indicadas.

Artículo 7.- Actividades de las agencias de viaje y turismo

7.1 Son actividades propias de una agencia de viajes y turismo, de acuerdo a su clasificación, las siguientes:

7.1.1 Agencia de viajes y turismo minorista:

- a) Brindar orientación, información y asesoría al turista acerca de programas y demás servicios turísticos, así como sobre las condiciones para el ingreso, permanencia y salida del Perú, cuando corresponda.
- b) Promocionar los servicios turísticos que presta.
- c) Promocionar congresos, convenciones y otros eventos similares.
- d) Proyectar, elaborar y organizar programas y demás servicios turísticos.
- e) Reservar y contratar servicios turísticos.
- f) Reservar y vender boletos y pasajes de cualquier medio de transporte.
- g) Intermediar programas organizados y operados por otras agencias de viajes y turismo.
- h) Alquilar vehículos para la prestación de los servicios turísticos, con o sin conductor.
- i) Fletar servicios de transporte aéreo, terrestre, marítimo, fluvial o lacustre u otros medios de transporte.
- j) Proporcionar el servicio de recepción y traslado de turistas.
- k) Comercializar programas y demás servicios turísticos directamente al turista.



Artículo 14.- La contratación de servicios

Los contratos que celebren la agencia de viajes y turismo con los turistas se rigen por las normas del Código Civil y otras que sean aplicables de conformidad con la regulación sobre la materia vigente.

Normas Relevantes fuente a la pandemia COVID-19

A. Decreto Supremo N.º 044-2020-PCM

Artículo 1.- Declaración de Estado de Emergencia Nacional:

Declárese el Estado de Emergencia Nacional por el plazo de quince (15) días calendario, y dispóngase el aislamiento social obligatorio (cuarentena), por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19.

Artículo 7.- Restricciones en el ámbito de la actividad comercial, actividades culturales, establecimientos y actividades recreativas, hoteles y restaurantes

7.3 Se suspende el acceso al público a los museos, archivos, bibliotecas, monumentos, así como a los locales y establecimientos en los que se desarrollen espectáculos públicos, actividades culturales, deportivas y de ocio.

Artículo 8.- Cierre temporal de fronteras

8.1 Durante el estado de emergencia, se dispone el cierre total de las fronteras, por lo que queda suspendido el transporte internacional de pasajeros, por medio terrestre, aéreo, marítimo y fluvial. Esta medida entra en vigencia desde las 23.59 horas del día lunes 16 de marzo de 2020.

Artículo 9.- Del transporte en el territorio nacional



9.2 En el transporte interprovincial de pasajeros, durante el estado de emergencia, se dispone la suspensión del servicio, por medio terrestre, aéreo y fluvial. Esta medida entra en vigencia desde las 23.59 horas del día lunes 16 de marzo de 2020.

Medidas tributarias

A. Resolución de la Superintendencia (R.S.) No. 054-2020/SUNAT

Cuyo objetivo de la presente resolución se fijó una prórroga excepcional para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta e Impuesto a las Transacciones Financieras del ejercicio 2019.

B. R.S. No. 055-2020/SUNAT

Resolución que otorgó nuevas facilidades tributarias como el aplazamiento de la fecha de vencimiento y plazos máximos para las obligaciones tributarias relativas a febrero de 2020, así como el plazo máximo de atraso de distintos registros, entre otros.

C. R.S. No. 057-2020/SUNAT,

Mediante la cual se fija la forma y condiciones para solicitar la devolución del impuesto selectivo al consumo.

D. R.S. No. 058-2020/SUNAT,

Mediante la cual disponen medidas adicionales para favorecer la disponibilidad de recursos y otorgar otras facilidades a los deudores tributarios ante la declaratoria de Emergencia Nacional.

E. Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Tributos Internos No. 008-2020-SUNAT/700000,



Por la cual se aplica la facultad discrecional de no sancionar las infracciones tributarias en que los deudores tributarios puedan incurrir durante el Estado de Emergencia Nacional.

Medidas laborales

A. D.U. 038-2020: Decreto de Urgencia que Establece Medidas Complementarias para Mitigar los Efectos Económicos Causados a los Trabajadores y Empleadores ante el COVID-19 y Otras Medidas. (2020)

Establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el COVID-19 y otras medidas, con miras a preservar los empleos.

Artículo 1. Objeto:

El presente Decreto de Urgencia tiene por objeto establecer medidas extraordinarias, de carácter económico y financiero, que permitan mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores del sector privado a consecuencia de las medidas restrictivas y de aislamiento social adoptadas en el marco de la Emergencia Sanitaria declarada mediante el Decreto Supremo N.º 008-2020-SA y del Estado de Emergencia Nacional declarado mediante el Decreto Supremo N.º 044-2020-PCM, y sus prórrogas, ante la propagación del COVID-19, así como preservar los empleos de dichos trabajadores.

Artículo 2. Ámbito de aplicación

El presente Decreto de Urgencia es aplicable a todos los empleadores y trabajadores del sector privado.

Artículo 3. Medidas aplicables a las relaciones laborales en el marco del Estado de Emergencia Nacional y Emergencia Sanitaria



3.2 Excepcionalmente, los empleadores referidos en el numeral precedente pueden optar por la suspensión perfecta de labores exponiendo los motivos que la sustentan, para lo cual presenta por vía remota una comunicación a la Autoridad Administrativa de Trabajo con carácter de declaración jurada según formato que como Anexo forma parte del presente Decreto de Urgencia, el cual se publica en el portal institucional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (www.gob.pe/mtpe), en la misma fecha de la publicación de la presente norma en el Diario Oficial El Peruano. Dicha comunicación está sujeta a verificación posterior a cargo de la Autoridad Inspectiva de Trabajo, en un plazo no mayor a treinta (30) días hábiles de presentada la comunicación, de los aspectos mencionados en el numeral 3.4

Artículo 7. Medidas compensatorias a favor de los trabajadores que se encuentren en suspensión perfecta de labores

7.1 Excepcionalmente, se autoriza a los trabajadores comprendidos en una suspensión perfecta de labores prevista en el marco legal vigente y sujetos a los alcances del Texto Único Ordenado de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios, aprobado por el Decreto Supremo N° 001-97-TR, a disponer libremente de los fondos del monto intangible por depósitos de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), previsto en la Ley N° 30334, hasta por una (1) remuneración bruta mensual por cada mes calendario vencido de duración de la suspensión perfecta de labores

7.2 El trabajador que se encuentre en una suspensión perfecta de labores prevista en el marco legal vigente, y que no cuente con saldo en su cuenta CTS, puede solicitar a su empleador el adelanto del pago de la CTS del mes de mayo de 2020 y de la gratificación del mes de julio de 2020, calculados a la fecha de desembolso.



7.3 Para los casos de los trabajadores que se encuentren en una suspensión perfecta de labores, que pertenezcan al régimen laboral de la microempresa conforme al Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, aprobado por el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, y cuya remuneración bruta sea de hasta S/ 2 400, 00, dispóngase la creación de la “Prestación Económica de Protección Social de Emergencia ante la Pandemia del Coronavirus COVID-19”. Esta prestación económica es otorgada por el Seguro Social del Salud hasta por un monto máximo de S/ 760, 00 por cada mes calendario vencido que dure la correspondiente medida de suspensión perfecta de labores, hasta por un periodo máximo de tres (3) meses.

B. Decreto Supremo N° 011-2020-TR: El Decreto Supremo que establece normas complementarias para la aplicación del Decreto de Urgencia N° 038-2020, Decreto de Urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el COVID-19 y otras medidas. (2020)

Artículo 5.- Naturaleza de la suspensión perfecta de labores

5.1 Agotada la posibilidad de implementar las medidas alternativas previstas en el artículo 4 del presente decreto supremo, el empleador puede excepcionalmente aplicar la suspensión perfecta de labores prevista en el numeral 3.2. del artículo 3 del Decreto de Urgencia N° 038-2020.

5.2 La suspensión perfecta de labores implica el cese temporal de la obligación del trabajador de prestar el servicio y la del empleador de pagar la remuneración respectiva, sin extinción del vínculo laboral; pudiendo comprender a uno o más trabajadores.



5.3 La aplicación de la suspensión perfecta de labores en ningún caso puede afectar derechos fundamentales de los trabajadores, como es el caso de la libertad sindical, la protección de la mujer embarazada o la prohibición del trato discriminatorio. Asimismo, se protege especialmente a las personas con discapacidad, personas diagnosticadas con COVID 19, personas que pertenecen al grupo de riesgo por edad y factores clínicos según las normas sanitarias.

Artículo 6. Comunicación de la suspensión perfecta de labores a la Autoridad Administrativa de trabajo

6.2 Tratándose de suspensiones perfectas de labores de carácter local o regional, determinan dependencias que tramitarán y resolverán las solicitudes y reclamaciones que se inicien ante las Autoridades Administrativas de Trabajo, las comunicaciones por vía remota efectuadas por el empleador se realizan como máximo hasta el día siguiente de adoptada la suspensión, únicamente, a través de la plataforma virtual del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, para el posterior trámite por parte de la Dirección de Prevención y Solución de Conflictos o quien haga sus veces en cada Dirección o Gerencia Regional de Trabajo y Promoción del Empleo

6.3 Los empleadores que deseen acogerse al procedimiento de suspensión perfecta de labores deben comunicarlo previamente a los trabajadores afectados y a sus representantes elegidos, de existir, de manera física o utilizando los medios informáticos correspondientes. Efectuado ello, el empleador presenta la comunicación de suspensión perfecta de labores, por vía remota, a la Autoridad Administrativa de Trabajo, según el formato anexo al Decreto de Urgencia N° 038-2020, pudiendo adjuntar, de ser el caso, cualquier documento que el empleador estime conveniente remitir a fin de respaldar su comunicación.



Artículo 8.- Duración de la suspensión perfecta de labores

8.1 La duración de la suspensión perfecta de labores prevista en el numeral 3.2. del artículo 3 del Decreto de Urgencia N° 038-2020 no puede exceder de treinta (30) días calendario luego de terminada la vigencia de la Emergencia Sanitaria a nivel nacional declarada mediante Decreto Supremo N° 008-2020-SA, Decreto Supremo que declara en Emergencia Sanitaria a nivel nacional por el plazo de noventa (90) días calendario y dicta medidas de prevención y control del COVID-19; salvo norma que prorrogue dicho plazo.

C. Decreto Supremo N° 015-2020-TR: Decreto Supremo que modifica los artículos 3, 5 y 7 del Decreto Supremo N° 011-2020- TR, Decreto Supremo que establece normas complementarias para la aplicación del Decreto de Urgencia N° 038-2020, Decreto de Urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el COVID-19 y otras medidas. (2020)

Artículo 3.- Sobre la implementación del trabajo remoto o la licencia con goce de haber

(...) En el caso de que las ventas del mes previo a la adopción de la medida correspondiente sean igual a cero, el empleador puede aplicar la suspensión perfecta de labores, siendo facultativo la adopción de medidas alternativas previstas en el numeral 3.1. del artículo 3 del Decreto de Urgencia N° 038-2020. Para dicho efecto, resulta de aplicación lo establecido en el literal a) del numeral 7.2 del artículo 7 del presente decreto supremo. El cálculo de los ratios indicados en el presente numeral se realiza conforme al Anexo del presente decreto supremo, que forma parte integrante del mismo y que se publica el mismo día de su publicación en el Diario Oficial El



Peruano en el portal institucional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (www.gob.pe/mtpe).

Artículo 5.- Naturaleza de la suspensión perfecta de labores

5.1 Agotada la posibilidad de implementar las medidas alternativas previstas en el artículo 4 del presente decreto supremo, el empleador puede excepcionalmente aplicar la suspensión perfecta de labores prevista en el numeral 3.2. del artículo 3 del Decreto de Urgencia N° 038-2020. Tratándose de empleadores que cuentan hasta con cien (100) trabajadores, conforme a lo dispuesto en el literal b) del numeral 7.2 del artículo 7 del presente decreto supremo, resulta facultativo acreditar la adopción de las medidas alternativas previstas en el artículo 4.

Artículo 7.- trámite de la comunicación por la Autoridad Administrativa de Trabajo

(...) 7.2 La Autoridad Inspectiva de Trabajo, en el marco de la verificación indicada en el numeral precedente, reporta lo hallado, que incluye lo siguiente: (...) g) Cuando sea exigible, verificación de si el empleador procuró la adopción de medidas para mantener la vigencia del vínculo laboral y la percepción de remuneraciones, privilegiando el acuerdo con los trabajadores; y los motivos en caso ello no haya sido realizado.

D. Decreto de Urgencia N° 087-2021: Decreto de urgencia que modifica el decreto de urgencia N° 038-2020, decreto de urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el covid-19 y otras medidas. (2021)



Artículo 1. Objeto

El presente Decreto de Urgencia tiene por objeto modificar el artículo 3 y la Cuarta Disposición Complementaria Final del Decreto de Urgencia N° 038- 2020, Decreto de Urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el COVID-19 y otras medidas.

Reactivación económica

A. Decreto Supremo 080-2020-PCM.

Mediante este decreto se aprobó la Emergencia Sanitaria a nivel nacional por el plazo de noventa (90) días calendario, y se dictaron medidas para la prevención y control para evitar la propagación del COVID-19. Así mismo se propuso la reanudación de actividades económicas en forma gradual y progresiva dentro del marco de la declaratoria de Emergencia Sanitaria Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del COVID-19. Para aquellas empresas que deseen operar deben acogerse al protocolo propuesto por la OMS los cuales son:

- Romper la cadena de transmisión detectando el mayor número de casos posibles, tratando a las personas que presentan síntomas y aislando tanto a los enfermos como a las personas que han estado en contacto con ellos.
- Contar con recursos sanitarios suficientes para poder responder rápidamente ante los casos detectados y, en especial, para poder atender los casos más graves.



- Minimizar los riesgos en lugares con alto potencial de contagio como son los centros sanitarios y de cuidados, los lugares cerrados y los lugares públicos donde se produce una gran concentración de personas.
- Establecer medidas preventivas en los lugares de trabajo y promover medidas como teletrabajo, el escalonamiento de turnos y cualesquiera otras que reduzcan los contactos personales.
- Gestionar el riesgo de importar y exportar casos más allá de nuestras fronteras, para lo que recomienda la implementación de medidas de control y aislamiento para personas contagiadas o que provengan de zonas de riesgo.
- Asumir la importancia de que todos los ciudadanos se muestren comprometidos con las limitaciones que se están adoptando y comprendan, que, en buena medida, la contención de la pandemia depende de ellos.

B. Decreto legislativo N° 1455: Decreto legislativo que crea el programa “Reactiva Perú” para asegurar la continuidad en la cadena de pagos ante el impacto del covid-19.
(2020)

Artículo 1. Objeto

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto promover el financiamiento de la reposición de los fondos de capital de trabajo de las empresas que enfrentan pagos y obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios, a efectos de asegurar la continuidad en la cadena de pagos en la economía nacional.

Artículo 2. Creación del Programa de Garantía del Gobierno Nacional para la Continuidad en la Cadena de Pagos



2.1 Créase el Programa de Garantía del Gobierno Nacional para la Continuidad en la Cadena de Pagos (en adelante “Programa REACTIVA PERÚ”), que tiene por objeto garantizar el financiamiento de la reposición de los fondos de capital de trabajo de empresas que enfrentan pagos y obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios, a través de un mecanismo que otorgue la garantía del Gobierno Nacional a los créditos en moneda nacional que sean colocados por las Empresas del Sistema Financiero (ESF).

2.2 La Garantía del Gobierno Nacional a que se refiere el numeral precedente solo cubre los créditos en moneda nacional que sean colocados por la ESF, a partir de la vigencia del Reglamento Operativo del Programa REACTIVA PERÚ – que se aprueba de acuerdo con lo establecido en la Primera Disposición Complementaria Final del presente Decreto Legislativo (en adelante “Reglamento Operativo) – y hasta el 30 de junio de 2020, a efectos de asegurar la continuidad en la cadena de pagos en la economía nacional. Este plazo puede ser ampliado mediante Decreto Supremo refrendado por la Ministra de Economía y Finanzas.

Artículo 3. Autorización de otorgamiento y características de la Garantía del Gobierno Nacional

3.1 Autorízase al Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General del Tesoro Público, durante el Año Fiscal 2020, a otorgar la garantía del Gobierno Nacional a las carteras de crédito que cumplan con las condiciones y requisitos para acceder al Programa REACTIVA PERÚ, hasta por la suma de S/ 30 000 000 000,00 (TREINTA MIL MILLONES Y 00/100 SOLES).



3.2 El otorgamiento de la garantía está fuera de los montos máximos autorizados en el numeral 3.2 del artículo 3 del Decreto de Urgencia N° 016-2019, Decreto de Urgencia que aprueba el Endeudamiento del Sector Público para el Año Fiscal 2020.

3.3 La garantía del Gobierno Nacional se otorga a los créditos que cumplen con las condiciones y requisitos del Programa y que se acogen al mismo.

3.4 El honramiento de la garantía por parte del Estado, se realiza transcurridos noventa (90) días calendario de atrasos de los créditos otorgados por la ESF, incluyendo intereses.

C. Resolución Ministerial N°134-2020-EF/15 Aprueban el Reglamento Operativo del Programa “REACTIVA PERÚ”

El presente reglamento tienen por objeto regular los aspectos operativos y disposiciones complementarias necesarias para la implementación del Programa REACTIVA PERÚ, tiene como efecto garantizar el financiamiento de la reposición de los fondos de capital de trabajo de las empresas que enfrentan pagos y obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios, a través de un mecanismo que otorgue la garantía del Gobierno Nacional a los créditos en moneda nacional que sean colocados por las entidades del sistema financiero.

Artículo 5.- Elegibilidad de los préstamos

5.2 De acuerdo con los numerales 6.1 y 6.4 del artículo 6 del decreto legislativo, los préstamos de REACTIVA PERÚ financian capital de trabajo y no pueden ser utilizados para

- i. Pagar obligaciones financieras adeudadas.
- ii. Prepagar obligaciones financieras vigentes antes de pagar totalmente bajo los préstamos que se cubren con la garantía.



5.3 Los préstamos no pueden ser utilizados para financiar lo siguiente: a) Adquisición de activos fijos. b) Compra de acciones o participaciones en empresas, bonos y otros activos monetarios, así como para realizar aportes de capital. c) El pago de obligaciones vencidas de las empresas deudoras con la ESF. d) Prepago de obligaciones financieras (deuda no vencida).

D. Resolución Ministerial N° 119-2021-EF/15: Modifican el Reglamento Operativo del Programa “REACTIVA PERÚ” (2021)

Artículo 1. Incorporación del Capítulo VIII y el Anexo 5 al Reglamento Operativo del Programa “Reactiva Perú”

Incorpórase el Capítulo VIII referido a **la Reprogramación de los Créditos del Programa Reactiva Perú** y el Anexo 5 al Reglamento Operativo del Programa “Reactiva Perú”, aprobado mediante Resolución Ministerial N° 134-2020-EF/15.

Artículo 21. Requisitos de acceso para la reprogramación de los créditos de Reactiva Perú

21.1 Pueden acceder o acogerse a la REPROGRAMACIÓN DE LOS CRÉDITOS DE REACTIVA PERÚ, las EMPRESAS DEUDORAS beneficiarias de REACTIVA PERÚ que cuenten con una GARANTÍA vigente y que sean presentadas por las ESF, siempre que cumplan con los siguientes requisitos: a) Contar con PRÉSTAMOS de hasta S/ 90 000,00 en total, en el marco de REACTIVA PERÚ. b) Para el caso de PRÉSTAMOS de entre S/ 90 001,00 hasta S/ 750 000,00 en total, en el marco de REACTIVA PERÚ, se debe demostrar una caída en el nivel de ventas mayor o igual al 10% en el cuarto trimestre del año 2020, con relación a similar periodo del año anterior. c) Para el caso de PRÉSTAMOS de entre S/ 750 001,00 hasta S/ 5 000 000,00 en



total, en el marco de REACTIVA PERÚ, se debe demostrar una caída en el nivel de ventas mayor o igual al 20% en el cuarto trimestre del año 2020, con relación a similar periodo del año anterior.

E. Resolución Ministerial N.º 124-2020-EF/15: Reglamento operativo del Fondo de Apoyo Empresarial a la Mypes (Fae - Mypes)

Las disposiciones del presente reglamento tienen por objeto regular los términos, condiciones y normas complementarias necesarias para el adecuado funcionamiento del Fondo de Apoyo Empresarial a la Mypes (Fae-Mypes), creado mediante decreto de urgencia N.º 029-2020, dictan medidas complementarias destinadas al financiamiento de la micro y pequeña empresa y otras medidas para la reducción del impacto del COVID-19 en la economía peruana; con el objetivo de promover el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (Mypes), a través de créditos para capital de trabajo, así como para reestructurar y refinanciar sus deudas, a fin de mantener e impulsar su desarrollo productivo.

D. Decreto Legislativo N.º 1507

A través del cual el Gobierno autoriza el acceso gratuito, para los servidores públicos, niñas, niños, adolescentes y personas adultas mayores, a sitios arqueológicos, museos, lugares históricos y áreas naturales del país.



CAPÍTULO III: MÉTODO

3.1 Alcance del Estudio

La presente investigación corresponde al alcance descriptivo puesto que describió el comportamiento de la variable de estudio. Hernandez R., Fernandez C., & Baptista P. (2014).

3.2 Diseño de Investigación

La investigación es de diseño no experimental porque no se manipulo las variables, los datos a reunir se obtuvieron de los directivos de las empresas y éstas se recolectaron en un solo tiempo. La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; lo que se hace en este tipo de investigación es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos Hernandez R., Fernandez C., & Baptista P. (2014)

3.3 Población

La población está conformada por un total de 1758 agencias de viaje de la provincia del Cusco tomadas del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para lo cual, se tomó la decisión de considerar dividirlo en 2 criterios, tales como:

Criterios de inclusión: Agencias de viaje operadoras inscritas en la página web del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

Criterios de exclusión: Se excluyeron aquellas empresas que no disponen de páginas web, ni correo electrónico según Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).



La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación. Canahuire E., Endara F., & Morante E. (2015).

Tomando en cuenta los criterios de exclusión e inclusión de las 1758 agencias de viaje inscritas en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), 856 agencias son operadoras, cuentan con página web y tienen correo electrónico.

3.4 Muestra

Para definir el tamaño de la muestra se aplicó el método probabilístico aleatorio por conveniencia con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N-1) + (Z^2 * p * q)}$$

Tabla 3. *Determinación de la muestra*

N	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta.
P y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	El nivel de confianza es de 92% que representa el 1.75
N	El total de la población en este caso 856 operadoras.
E	Error estándar de la estimación es 0.08

Sustituyendo:

$$n = ((1.75)^2 \times 856 \times (0.5)^2) / (0.08^2 \times (856-1) + (1.75^2 \times 0.5^2))$$

$$n = 105$$



La muestra que se tomará en cuenta para la presente investigación será de 105 agencias de viaje operadoras del distrito de Cusco.

La muestra se dio por conveniencia debido a que inicialmente se envió correos electrónicos de la encuesta y no se contó con respuesta alguna de parte de las empresas. Por lo que se tuvo que llamar por teléfono a las empresas para poder completar la muestra.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

“Recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”. Hernandez R. et al. (2014, p. 198). En este sentido, la presente investigación procederá a efectuar las siguientes técnicas y sus respectivos instrumentos:

Técnicas

- Encuesta. - Esta técnica permitió recolectar información mediante la fuente de los dueños o gerentes de las agencias de viaje operadoras del distrito de Cusco.
- Análisis documentario. – Técnica que se utilizó para cotejar información de contacto de agencias de viajes.

Instrumentos

- Cuestionario. - Es el instrumento más utilizado para recolectar datos de las agencias de viaje, con una lista de preguntas necesarias para medir el comportamiento de la variable de estudio.
- Fichas de análisis documentario: Se revisó la página web del MINCETUR donde se pudo apreciar la relación de las agencias de viaje operadoras de la provincia de Cusco,



en donde detalla nombre, Ruc, teléfono, correo electrónico, pagina web y distrito al que pertenecen.

3.6 Validez y confiabilidad de instrumentos

El presente trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo, porque utilizó la estadística para la presentación de los resultados, teniendo como base la medición numérica y el análisis estadístico. Es factible la cuantificación y medición de la variable de estudio, ya que se analizó los resultados de las encuestas que se aplicaron a directivos y servidores de la empresa Hernandez R., Fernandez C., & Baptista P. (2014).

De igual manera, de tipo transversal porque la recolección de datos de la variable de estudio se dio en un solo momento. Con el propósito de describir la variable y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Gómez (2006, p. 102).

3.7 Plan de Análisis de datos

Para la presente investigación se realizará un análisis estadístico descriptivo, utilizando el programa SPSS-24 y el Microsoft Excel para tabular datos contables; de donde se obtendrá las tablas y figuras respectivas para cada ítem; planteando así las conclusiones y recomendaciones.



CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Resultados respecto a los objetivos específicos

O.E.1. Identificar las necesidades de financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.

Tabla 4 *Distrito*

	Frecuencia	Porcentaje
Cusco	71	67%
San Jerónimo	2	2%
San Sebastián	8	8%
Santiago	5	5%
Wanchaq	19	18%
Total	105	100%

Nota: Elaboración propia.

Análisis y comentario:

En la Tabla 4 se puede observar los distritos en donde se encuentran ubicados los locales de las agencias de viaje operadoras del departamento de Cusco, teniendo que la mayoría de las agencias con un 67% de encuestados, se encuentra ubicados en el distrito de Cusco por la cercanía que se tiene a los atractivos turísticos dentro de la ciudad, seguido se tiene al distrito de Wanchaq donde cuenta con un 18% y el 2% de estas oficinas se encuentran en el distrito de San Jerónimo.



Tabla 5. *¿Cuál es la principal necesidad de presión financiera que enfrente su empresa durante la pandemia de COVID-19?*

	Frecuencia	Porcentaje
Pago de bienes y servicios	8	8%
Pago de renta	14	13%
Salarios y seguros de empleados	11	10%
Pago de préstamos	40	38%
2 o más	23	23%
No tiene fuentes de presión financiera	9	9%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

Según la tabla 5, en la que se detalla la principal necesidad de presión financiera que enfrentan las empresas durante la pandemia se tiene que un 38% de los encuestados presentó deudas con entidades bancarias de las cuales no pudieron cancelar en su momento o antes de la crisis sanitaria por falta de liquidez o por otros motivos, mientras que, un 8% presentó deudas con empresas que prestan servicios básicos como luz, agua, internet, telefonía, etc.



Tabla 6. *¿Durante la crisis Sanitaria COVID-19, la empresa se encuentra con personal laborando?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	25%
No	79	75%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la presente tabla 6, en el que se detalla si la empresa cuenta con personal laborando durante la crisis sanitaria COVID 19, se observa que un 75% tuvo que despedir a su personal por falta de ingresos y ventas en las agencias de viaje. Por otro lado, se observó que un 25% aún mantiene a su personal laborando sea en su totalidad o parcialmente, en su mayoría estas personas que se encuentran laborando en la empresa son aquellas situadas en planilla como es el caso de los dueños de las empresas o familiares de estos.

Tabla 7. *¿La empresa considera el despido de trabajadores como una necesidad?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	80	76%
No	25	24%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 7, donde muestra si la empresa consideró el despido de los trabajadores como una necesidad se tiene que el 76% de las empresas encuestadas optaron por despedir a sus trabajadores por la anunciada cuarentena que duro aproximadamente ocho meses, y en caso del



24% eran empresas donde laboran solo los dueños con apoyo de una o dos personas por tiempos de alta demanda.

Tabla 8. *¿Cuántos contratos de alquiler cancelo a raíz de la llegada de la crisis sanitaria COVID-19?*

	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	40	39%
1 contrato	26	25%
2 contratos	14	13%
Todos	25	24%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 8, se muestra la cantidad de contratos de alquiler que cancelaron con la llegada de la crisis sanitaria COVID-19 donde se detalla que un 39% no lograron anular el alquiler debido a que disponían de local propio o existía un contrato de por medio y el arrendatario se negaba a disolver dicho contrato o el local estaba en anticresis. Por otro lado, un 13% canceló u optó por dejar 2 contratos debido a que ya no contaban con la liquidez suficiente para seguir manteniendo activos estos locales.

Tabla 9 A raíz de la crisis actual en cuanto al pago de préstamos, su empresa tomó alguna de las siguientes medidas

	Frecuencia	Porcentaje
Reestructuración de deudas	33	31%
Refinanciamiento de créditos	37	36%
Cancelación de la deuda totalizada del crédito	13	12%
No tuvieron prestamos	22	21%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.



Análisis y comentario:

En la presente tabla 9, a raíz de la crisis sanitaria COVID-19 en cuanto al pago de préstamos nos indica que decisión tomo la empresa, se tiene que el 36% de las empresas que fueron encuestadas optaron por solicitar una refinanciación de créditos con sus entidades bancarias debido a la falta de actividades dentro de la empresa para conseguir liquidez, sin embargo, el 12% llegó a cancelar la deuda total del crédito por miedo al aumento de intereses o porque presentaban pocas cuotas para pagar.

Tabla 10 ¿Se encuentra usted en la central de riesgos?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	8%
No	68	65%
No opina	28	27%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 10, se aprecia a las agencias de viaje que se encuentran en la central de riesgos donde un 65% aseguro no encontrarse en la central de riesgos, pero en algunos casos podrían llegar a figurar dentro de esta misma en un corto tiempo, mientras que un 8% aseguro estar dentro de la central de riesgos por falta de liquidez para cancelar sus deudas ya sea con entidades bancarias o con otras empresas.



Tabla 11. *¿Su empresa contaba con los siguientes servicios antes de la crisis sanitaria COVID-19: agua, luz, teléfono, celular, sistema de ventas, página web, publicidad, asesoría contable/jurídica?*

	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 2	2	2%
3-4	5	5%
Casi todos	20	20%
Todos	78	74%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 11, en la cual se consulta sobre si la empresa contaba con servicios de agua, luz, teléfono, celular, sistema de ventas, página web, publicidad, asesoría contable/tributaria. Se observó que el 74% de las empresas contaban con todos los servicios antes mencionados dados que son básicos para poder administrar una empresa, y solo el 2% de las agencias contaban con solo 2 o menos de los servicios mencionados ya que algunas empresas realizaban sus operaciones vía online.

Tabla 122. *¿Actualmente mantiene o presenta deudas por pago de servicios (luz, agua, internet)?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	19%
No	85	81%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:



En la tabla 12, se aprecia la cantidad de agencias de viaje que mantiene o presenta deudas pendientes con alguna de las empresas que prestan servicios básicos tales como luz, agua, internet, etc.; donde un 81% aseguró haber cancelado a tiempo los montos registrados por los servicios adquiridos o que cancelaron en su momento la totalidad de estos servicios, por otro lado, un 19% aseguró aún mantener deudas por este tipo de servicios donde optaron por pedir una reprogramación o aplazamiento de pago.

O.E.2 Determinar las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.

Tabla 13. *¿Tiene fuentes propias de financiamiento (por ejemplo, dinero en efectivo, ahorros) para ayudar a su empresa a recuperarse?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	43	41%
No	62	59%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 13, se aprecia si la empresa cuenta con financiamiento propio para ayudar a su empresa a recuperarse, el 59% no cuenta actualmente con dinero o ahorros para poder abrir su negocio, ya que el dinero que tenían reservado para cualquier emergencia, lo tuvieron que utilizar para pagar algunas deudas que tenían y cubrir algunas necesidades de la empresa. El 41% de los encuestados manifiesta que tiene su cuenta ahorros, para reapertura su empresa.



Tabla 14 ¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 usted como propietario o los socios realizaron nuevos aportes de liquidez a su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	43%
No	60	57%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 14, la cual detalla si antes de la crisis sanitaria COVID-19 los propietarios de las agencias de viaje realizaron nuevos aportes de liquidez a sus empresas, el 57% respondió que no, el capital que tenían les era suficiente para poder cubrir con todas sus necesidades, mientras que, el 43% manifestó que si, puesto que quería comprar algún activo fijo u habilitar una nueva oficina, entre otros.

Tabla 15 ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 usted como propietario o los socios realizaron nuevo aporte de liquidez a su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	4%
No	101	96%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 15, se observa si durante la crisis sanitaria COVID-19 los dueños realizaron algún nuevo aporte de liquidez a su empresa, el 96% afirmó que no, puesto que incluso tuvieron que vender sus activos para poder cubrir el pago de sus otras necesidades, y debido a la falta de ingresos la empresa no necesita un aporte de capital. Por otro lado, un 4% confirmó que sí, dado



que aprovecharon algunos beneficios que ofreció el Estado y por ende necesitaron inyectar de liquidez su empresa.

Tabla 16. *¿El capital aportado para el negocio es suficiente?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	48%
No	55	52%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 16, se les preguntó si el capital aportado para la empresa era suficiente para realizar las operaciones del negocio, donde el 48% indicó que se le era idóneo el capital aportado por los accionistas y el otro 52% opina que no les era suficiente sobre todo en la épocas de alta demanda donde no alcanzaban a cubrir los costos y gastos de operación que tenían, así mismo, durante la pandemia, donde no tuvieron fuentes de ingresos y no les alcanzó para cubrir las necesidades de la empresa.

Tabla 17. *¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	27%
No	77	73%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 17, se observa a las empresas que obtuvieron liquidez con la venta de algún activo fijo antes de la crisis sanitaria COVID-19 donde un 73% detalló que no consideraron la venta de



sus activos fijos dado que se encontraban en crecimiento y no tenían la necesidad. Por otro lado, un 27% consideró la venta para remodelación o cambio de algunos bienes dentro de su empresa.

Tabla 18. *¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	12%
No	92	88%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 18, se puede apreciar si las empresas encuestadas obtuvieron liquidez con la venta de algún activo fijo durante la crisis sanitaria COVID-19 donde un 88% no consideraron vender algún activo fijo durante la pandemia para tales casos, se desconoce el motivo por el cual no lo hicieron. Por otro lado, 12% indico que, si vendieron sus activos fijos como bienes inmuebles, materiales de oficina, etc.

Tabla 199. *Durante la crisis sanitaria, sus ventas:*

	Frecuencia	Porcentaje
Aumento más del 2%	4	4%
Disminuyo 80%	17	16%
Disminuyo 100%	84	80%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 19, se puede apreciar que las ventas durante esta crisis sanitaria COVID-19 disminuyeron en un 100% sus ventas por las cuarentenas y por las estrictas medidas tomadas por



el Estado siendo alguna de ellas el cierre de las fronteras con otros países, en cambio para otras empresas lograron aumentar en 4% debido a que realizaron ventas anticipadas o aprovecharon algunos beneficios que dio el Estado para la reactivación económica ya sea para turismo nacional o extranjero.

Tabla 20. *¿Durante la crisis sanitaria la empresa realiza repartición de utilidades?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	5%
No	100	95%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 20, se puede apreciar a las empresas que realizaron una repartición de utilidades durante la pandemia, un 95% opto por no realizar dicha repartición con la esperanza de que se pueda reactivar este sector turismo a un 100%; por otro lado, un 5% decidieron repartir las utilidades por la necesidad de cada socio o dueño de tener liquidez para sus familias dando como motivo el cese de sus negocios.

Tabla 21. *¿La empresa alguna vez capitalizó las utilidades obtenidas?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	34%
No	69	66%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:



En la tabla 21, donde se muestra si las empresas alguna vez capitalizaron las utilidades obtenidas muestra que un 66% consideraban innecesario dicho proceso y decidieron repartir las utilidades entre los socios o accionistas que tenía la empresa. Por otro lado, el 34% de los encuestados si optaron por la capitalización, teniendo como fin la compra de un local, vehículos o ampliación de la empresa, lo que permitió fortalecer el capital propio con que cuenta la agencia de viaje.

Tabla 22. *Su empresa se reinvento y opto por:*

	Frecuencia	Porcentaje
Reinvertir su capital	1	1%
Ofrecer otros servicios	13	12%
Ofrecer ventas anticipadas	5	5%
Cambio de rubro	19	18%
Cierre de negocio	32	31%
Otros	35	33%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 22, se aprecia el porcentaje de las empresas que decidieron reinventarse u optar por otras opciones, mostrando que el 33% dio de baja temporal o se encuentra activo, pero sin operaciones debido a que necesitan algunos beneficios como es el caso de la planilla, por otro lado, un 31% decidió cerrar por completo su negocio por no contaban con estrategias para poder continuar debido a la coyuntura que sufre el sector turismo.

O.E.3. Determinar las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.



Tabla 23. ¿Antes de la crisis sanitaria su empresa accedía a crédito de proveedores?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	57	54%
No	48	46%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 23, se observa si las empresas accedían a crédito de proveedores antes de la crisis sanitaria COVID-19 donde un 54% aseguro que, si accedían porque en su mayoría era su forma de trabajo rutinario, mientras que, un 46% afirmo que no accedió porque no era viable para ellos trabajar de esa manera ya que podían presentar varios inconvenientes con estos créditos.

Tabla 24. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa accede a crédito de proveedores?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	1%
No	104	99%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 24, se observa el porcentaje de agencias de viaje que accedieron a un crédito de proveedores durante la pandemia, donde un 99% decidió no acceder a un crédito dado por proveedores, ya que no se tenía la seguridad necesaria para poder trabajar con esta crisis sanitaria COVID-19, mientras que un 1% accedió para poder mantenerse activo en el mercado del turismo afianzándose en las oportunidades que daba el Estado para el turismo nacional.



Tabla 25. *¿Los proveedores le cobran interés por la deuda obtenida?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	12%
No	92	88%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 25, se observa si los proveedores cobran interés por la deuda obtenida donde un 88% afirmó que, no cobran intereses o que no trabajan con anticipo de proveedores, para resaltar se tiene dentro de estos proveedores a restaurantes, centros de artesanías, guías, porteadores, personas que prestan equipo para la realización de tours; por otro lado, un 12% indicó que si contaron con intereses cobrados en la deuda con estos proveedores.

Tabla 26. *¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabajaba con anticipo de clientes?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	74	70%
No	31	30%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 26, se observa a las agencias de viaje que trabajaban con anticipo de clientes antes de la crisis sanitaria COVID-19 donde un 70% afirmó que, si trabajaba con estos anticipos porque así estaba establecido en sus normas de trabajo, mientras que un 30% sostuvo que no, dado que sus ventas se concretaban en el acto en su centro de actividades.



Tabla 277. *¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabaja con anticipo de clientes?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	11%
No	93	89%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 27, donde se encuestó si la empresa realizó algún anticipo de clientes durante la crisis sanitaria COVID-19, se aprecia que el 89% no ha realizado ningún anticipo de clientes ya sea porque no es su forma de trabajar o aun no operan en su totalidad como antes, por otro lado, un 11% de las agencias de viaje operadoras encuestadas sí estuvieron realizando anticipo de clientes durante la crisis sanitaria COVID-19, dado que ofrecen sus servicios por internet con promociones o descuentos, enfocándose más en los turistas nacionales.

Tabla 288. *¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa financiaba sus actividades con entidades Financieras?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	64	61%
No	41	39%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 28, donde se encuestó si las agencias de viaje trabajaban con Entidades Financieras antes del COVID 19 se obtuvo que el 61% de los encuestados si trabajó con entidades financieras. Sin embargo, el 39% no lo hizo debido a que manifestaron que el trámite para solicitar un préstamo es largo, requiere de mucha documentación o la tasa del interés es alta.



Tabla 299. Si la respuesta es sí ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 realizo extensiones de préstamos, con las entidades financieras?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	37	35%
No	46	44%
No tuvo prestamos	22	21%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 29, donde se encuestó si realizaron o durante la crisis sanitaria COVID-19 se tiene que un 44% de las empresas no realizó la extensión del préstamo porque la tasa de interés que se les aplicaba por realizar dicho procedimiento era muy alta o en otro caso, solicitaban más documentación de la que se presentó antes; mientras que, un 21% no contó con préstamos ni antes ni durante la crisis sanitaria COVID-19 dado que contaban con capital propio para realizar sus operaciones.

Tabla 30 ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 los créditos fueron otorgados por el monto solicitado?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	17%
No	66	63%
No tuvo prestamos	21	20%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:



La tabla 30, se aprecia si los créditos otorgados durante la crisis sanitaria COVID-19 fueron por el monto solicitado se tiene que, un 63% afirmó que no le dieron el crédito o que obtuvieron un monto inferior a lo solicitado ya que la entidad financiera donde solicitaron el crédito, los rechazó por falta de utilidad e ingresos en la empresa. Por otra parte, el 17% de las agencias indicó que, si les prestaron el dinero solicitado, ya que tenían un historial crediticio anterior.

Tabla 311. *¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 las Entidades Financieras le otorgaron mayores facilidades de crédito?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	21%
No	83	79%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 31, en la cual se encuestó si durante la crisis sanitaria COVID-19 las Entidades Financieras otorgaron mayores facilidades de crédito, el 79% detalló que se le fue más engorroso solicitar un crédito ya que las Entidades Financieras, solicitaban mayor trámite documentario y/o garantías, para que puedan acceder al crédito solicitado, mientras que, un 21% afirmó que consideraron accesible los créditos que otorgaron dichas entidades pero que no tomaron la decisión de adquirir dicho crédito.

Tabla 322 *¿Cuáles fueron las principales dificultades para poder solicitar préstamo financiero?*

	Frecuencia	Porcentaje
Interés alto	52	49%
Falta de garantías	6	6%
Solicitud de mucha documentación	29	28%



Otros	18	17%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 32, se aprecia las principales dificultades para poder solicitar un préstamo financiero donde un 49% afirma que la tasa de interés que ofrecen las Entidades Bancarias es muy alta y por ese motivo no son accesibles, mientras que un 6% manifiesta que la ausencia de garantes hace imposible la realización de los préstamos.

Tabla 333. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito otorgado?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	57%
No	15	14%
No tiene créditos	30	29%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 33, se encuesta sobre si las empresas consideran aceptable la tasa de interés por el crédito otorgado, el 57% de las agencias de viaje que recurrieron al préstamo por alguna entidad financiera manifiesta que la tasa de interés que les otorgaron es aceptable. Sin embargo, existe otro 14% de los encuestados que no se encuentran conformes con la tasa aplicada dado que es alto y en muchos casos excesivos para poder cumplir con estos préstamos.

Tabla 344. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa recurrió al crédito de terceras personas para continuar con sus actividades?



	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	25%
No	79	75%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

Según la tabla 34, se encuestó si las agencias de viaje operadoras durante la crisis sanitaria COVID-19 tuvieron que recurrir a crédito con terceras personas para poder continuar con sus actividades, el 75% de estas confirmo que no dado que no son confiables en muchos casos, mientras que un 25% tuvieron que recurrir a préstamos con amigos o familiares para poder cubrir las deudas que tenían ya sea con los bancos, rentas o pago de servicios.



Tabla 355. ¿Antes de la crisis COVID-19 la empresa se financiaba con alguno de estas alternativas?

	Frecuencia	Porcentaje
Amigos o familiares	28	26%
Otras empresas	3	3%
Panderos	26	25%
Ninguno	48	46%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la presente tabla 35, donde se observa si las agencias de viaje operadoras se financiaba con alguna otra alternativa de financiamiento, se obtuvo que el 46% de estas empresas no trabaja con ningún tipo de financiación mencionado. Sin embargo, el otro 3% de las agencias prefiere financiarse con otro tipo de empresas a su criterio dado que son menos engorrosas y más factibles cobrando un mínimo o casi nada de interés.

Tabla 366. ¿El costo de financiación de prestamistas, panderos y otras organizaciones similares es mayor al del sistema financiero?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	25%
No	79	75%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 36, se encuestó si el costo de financiamiento de prestamistas, panderos u otras organizaciones similares a ellos consideraban que era mayor al del sistema financiero; se obtuvo que el 75% de los dueños de las agencias piensan que no es mayor, sin embargo, algunos de ellos



no lo utilizan debido a la falta de confianza. Por otra parte, el 25% lo considera más alto que la que ofrece el sistema financiero.

Tabla 377. ¿Su empresa accedió al programa del gobierno para la Suspensión Perfecta?

	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	19%
No	85	81%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 37, la cual se aprecia si las empresas encuestadas accedieron a la Suspensión Perfecta, indica que el 81% no, debido a que solo contaban con una pequeña cantidad de trabajadores laborando o los únicos que estaban en planilla eran los dueños o familiares de estos. Por otro lado, el 19% logró acceder a dicho programa del gobierno.

Tabla 38. ¿Su empresa está recibiendo apoyo del gobierno para obtener liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje
Reactiva Perú	13	12%
FAE MYPES	5	5%
Ninguno	87	83%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 38, la cual se observa si recibieron apoyo del gobierno para obtener liquidez, se tiene que, un 83% no obtuvo ninguno de los dos, debido a que no cumplían con los requisitos establecidos o no estaban informados de los programas de reactivación económica lanzados por



el Estado. Por otro lado, un 5% afirmó que accedió al FAE MYPE después de muchas complicaciones para poder acceder a dicho apoyo.

Tabla 399. *¿Frecuentemente realiza contratos de leasing con entidades bancarias?*

	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	2%
No	102	98%
Total	105	100%

Nota: Resultados obtenidos de la ficha de recolección de datos en el trabajo de campo.

Análisis y comentario:

En la tabla 39, en la cual detalla si las agencias de viaje frecuentemente realizaban contratos de leasing con las entidades bancarias, se observa que el 98% de las empresas encuestadas no realiza este tipo de contratos ya sea porque desconoce del tema o no es de su interés realizarlo; sin embargo, solo el 2% si realiza este tipo de contratos, ya sea para la compra de vehículos, inmuebles u otros.

4.2. Resultados respecto al objetivo general

Para analizar las características del financiamiento de las agencias de viaje operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria Covid-19, se tiene el siguiente cuadro donde se explicará de mejor manera de acuerdo a las dimensiones de este proyecto.



Tabla 40. *Resumen resultados objetivo general*

Variable	Dimensiones	Resultados resumen máximos
Financiamiento	Necesidad de financiamiento	Conforme a la información recaudada, se obtuvo que las agencias de viaje, el 73% de las empresas mantienen algún tipo de deuda pendiente, ya sea de arrendamiento, por uso de servicios o con las entidades crediticias. Las cuales no pudieron ser canceladas debido a que no realizaron ninguna venta por las restricciones establecidas debido a la crisis sanitaria
	Financiamiento externo	La mayoría de las empresas encuestadas contaban que su financiamiento externo era obtenido a través de los créditos comerciales, así detalla la tabla N°17 donde un 1% trabajó con créditos de proveedores y según la tabla N°20 un 70% trabajó con anticipo de clientes.
	Financiamiento interno	Para el financiamiento interno como resultado se tuvo que las empresas antes de la crisis sanitaria no trabajaban con financiamiento interno, puesto que, en su mayoría carecían de reservas que les impidieron solventar las necesidades de la empresa durante la pandemia ocasionada por el COVID-19.

Fuente: Elaboración propia



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

El turismo siempre se ha destacado por ser uno de las actividades más dinámicas y de mayor crecimiento en todo el mundo. De allí, su importancia por ser un sector creador de empleo, promotor del desarrollo económico, cultura y productos locales.

Dada la coyuntura sanitaria actual, el sector turístico en Cusco ha decaído un 100% tomando en cuenta que la principal fuente de ingreso proviene del turismo, influyendo de forma negativa en toda la cadena comercial del turismo provocando una paralización total en las actividades en las agencias de viajes operadoras, sumado esto al cierre de las fronteras internacionales y vuelos a causa de la declaratoria de emergencia. Ante este panorama existe incertidumbre en cuanto al reinicio de sus actividades turística acompañada de una crisis económica por falta de liquidez, obstaculizando la capacidad de hacer algún ejercicio de planificación o replantear estrategias de generación de ingresos.

Actualmente, con el fin de paliar el impacto de la pandemia de la COVID-19 en la economía, el Gobierno promovió una política pública de financiamiento para evitar el quiebre de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas más afectadas, en busca de asegurar la continuidad en la cadena de pagos, pero sin embargo no todas las agencias de viajes operadoras en la Provincia de Cusco, han logrado ser beneficiaria de dicha política, encontrándose con muchos obstáculos siendo el principal, no contar con suficientes ingresos y garantías que los avale en el mercado y por otra parte la cantidad de requisitos exigidos por las entidades bancarias, que muchas veces las micro y pequeñas empresas no poseen, además de los altos intereses.



5.1 Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

En el presente trabajo de investigación se pudo observar que la Crisis Sanitaria COVID-19 dejó a las agencias de viaje operadoras del Cusco con varias necesidades por cubrir, entre ellas, la principales fueron: el pago de préstamos, rentas y salarios; debido a esta crisis las empresas optaron por despedir a las personas que estaban laborando, a retirarse de las oficinas que fueron arrendadas, deshacerse del activo fijo con el que contaban, ya sea alquilando o vendiendo las unidades de transporte y/o los equipos de oficina, para poder solventar las deudas más urgentes. Es por tal motivo que dicha investigación lleva como título “Financiamiento de las Agencias de Viaje Operadoras en la Provincia de Cusco, durante la Crisis Sanitaria (COVID-19)-2020”, con el fin de analizar todas las fuentes de financiamiento tanto internas como externas, que pudieron realizar las empresas para solventar sus operaciones, deudas y gastos, antes y durante la pandemia.

Se pudo analizar que la mayoría de las agencias operadoras pertenecían al régimen Mype y general, de las cuales en promedio tenían 4 a 5 años de antigüedad. Estas empresas se pueden resaltar que no usan el financiamiento interno, ya que la mayoría no contaba con alguna reserva, ahorro para solventar sus actividades en caso de una crisis o emergencia. Por otro lado, en la tabla Nro. 47 se puede apreciar que el 57% de los socios no hacen inyección de un nuevo capital para que la empresa siga en crecimiento, y más aún en esta crisis sanitaria donde se pudo ver que el 96% de las agencias no hicieron el incremento de capital. Por otra parte, a falta de ventas, las agencias de viaje no reciben anticipos de sus clientes debido a la crisis sanitaria, por lo cual los turistas tanto nacionales como internacionales evitan viajar.



Como se puede apreciar en la tabla 42, las agencias de viaje al tener estas complicaciones por la crisis Sanitaria COVID-19, no lograron obtener financiamiento necesario para cubrir sus necesidades, llevando esto al cierre, cambio de rubro o suspensión de sus actividades debido a la falta de turismo local, nacional y/o internacional, por ende, la falta ingresos se hizo cada vez más escasa.

5.2 Limitaciones del estudio

Durante la investigación se hallaron 3 limitaciones, que pudieron superarse adecuadamente:

- Algunos beneficiarios no apoyaron con el proceso de las encuestas, a pesar de la pequeña introducción de la importancia de esta investigación.
- El tiempo utilizado en la encuesta a los administrativos en la agencia de viajes operadora, demoro tomando en cuenta los protocolos de seguridad
- Hay muy pocas agencias de viajes en funcionamiento en Cusco.
- No se realizó la entrevista debido a la coyuntura de la Pandemia COVID 19, los gerentes y dueños de las empresas no contaban con disponibilidad de tiempo o habían cerrado las empresas.

Finalmente, debido a la coyuntura de la pandemia COVID-19 ya que existe escasa información e investigaciones sobre el tema

5.3 Comparación crítica con la literatura existente

Los resultados del estudio invitan a seguir profundizando en las teorías, tal como lo indica Andrade (2009) el acto de financiación consiste en obtener fondos o capital para crear y/o desarrollar un proyecto empresarial, además expone la necesidad de financiación para adquirir



bienes y/o servicios para hacer frente a sus obligaciones o invertir en nuevos proyectos que consideren necesarios y de esta forma generar rentabilidad y utilidad.

Asimismo, Andrade (2016), en su estudio, concluye que el crecimiento económico por la obtención de financiamiento a través del sistema financiero se redujo en el último año, por la crisis nacional e internacional, atribuyéndose este comportamiento a políticas individuales de las Instituciones Financieras, así como al comportamiento cauteloso de los agentes financieros deficitarios de recursos. Al respecto, Zurita K. (2017) concluye que existe una relación positiva moderada entre las variables financiamiento y el desarrollo de las empresas, de la misma forma, entre la dimensión instituciones financieras de la variable financiamiento y la variable desarrollo de las empresas, así como, la dimensión modalidades de financiamiento de la variable financiamiento y la variable desarrollo de las empresas.

Es de considerar que las pymes generalmente se enfrentan con problemas de financiación debido a la escasez de capital, falta de previsión o visión de futuro, reducida dimensión de la pyme inexistencia de estructuras organizativas especializadas, desconocimiento de los productos y las alternativas financieras. Además, Morales y Alcocer (2014) refiere que los financiamientos a corto plazo tienen como fin adquirir liquidez de forma inmediata para solventar operaciones referidas a los ingresos, y no exceden de un año y por ende tiene una tasa de interés alta y por otra parte los de largo plazo, como lo señala Para Morales et al. (2014), es usado para la inversión de nuevos proyectos, apertura de nuevas sucursales, renovación de maquinaria,

Se demostró que las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco registraron como principales necesidades de financiamiento el pago de rentas, deudas y salarios. Al respecto



Lira (2009) considera que siempre las empresas tendrán que requerir de recursos financieros bien sea para financiar necesidades puntuales de liquidez o financiar proyectos de inversión.

Las necesidades de financiamiento expuestas por las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco coinciden con lo expuesto en la Resolución Ministerial N°134-2020-EF/15 que aprobó el Reglamento Operativo del Programa Reactiva a fin de promover el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (Mypes), el cual menciona que las empresas podrían emplear el financiamiento brindado para los pagos y obligaciones de corto plazo con sus trabajadores y proveedores de bienes y servicios a fin de reducir el impacto del COVID-19. En relación a ello, Runa (2017) menciona que la empresa debe responder a diversas responsabilidades como pago de salario y seguros, arrendamiento, préstamos y servicios de forma puntual para garantizar el funcionamiento y sostenibilidad de la empresa.

Por otro lado, la investigación demuestra que la mayoría de agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco no emplearon el financiamiento interno para cubrir sus necesidades de liquidez, siendo que el 59% no poseía recursos propios para solventar su empresa, ello difiere de lo expuesto por Torre O. (2017), quien concluye que el 81% de los representantes de las Mypes, manifestaron haber financiado sus actividades con fondos propios; mientras que, solo el 19% afirmaron que recibieron financiamiento externo.

Al respecto, Alfaro et al. (2013), muestra que las fuentes de financiamiento interno abarcan aquellos fondos que provienen de la propia empresa y dentro ellas están las reservas, aporte del propietario o socio, ventas y activos, reinversión de utilidades, estas fuentes son generadas como resultados de las propias actividades de la empresa lo cual indica que no tiene necesidad de acudir a entidades bancarias para obtener recursos económicos. Sin embargo,



Rodriguez (2017) afirma que las fuentes internas de financiamiento (venta de activos ociosos, la reinversión de utilidades, el incremento de capital) no proveen lo suficiente para el crecimiento de la empresa, por tanto, su aporte es limitado.

En relación a ello, Andrade Logreira y Bonett (2017), en su estudio sobre microempresas del sector textil, alega que los préstamos bancarios y créditos comerciales con proveedores a corto plazo no ofrecen ventajas a los microempresarios ya que tienen que optar por los mismos requisitos que una empresa grande, por lo que las microempresas utilizan sus propios recursos para financiarse.

En cuanto las fuentes de financiamiento externo, las agencias de viajes de la Ciudad de Cusco ante de la crisis sanitaria tenía acceso a crédito de proveedores y con entidades financieras, sin embargo, muchas de ellas no contaron con préstamos ni antes ni durante la crisis sanitaria COVID-19; al respecto, el Banco Popular Dominicano (2014), explica que el crédito financiero se obtiene por medio de las entidades financieras o bancarias, por lo que se requiere un costo financiero asociado a la disponibilidad del dinero, que son las tasas de interés y otros gastos de índole administrativo, también se puede obtener por diferentes vías como por: terceras personas, financiamiento estatal, Joint Venture, y Leasing.

A nivel comparativo, Andrade Logreira y Bonett (2017), presento un trabajo enfocado al Financiamiento Privado en las Microempresas del Sector Textil donde indica que las microempresas a nivel nacional deberían recibir un mayor apoyo de financiamiento, ya que actualmente no reciben ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional, sumado a esto las compañías de financiamiento seguido de los bancos y cooperativas financieras ofrecen microcréditos con tasas de interés muy elevadas que oscilan entre el 33,5% y 19%.



Estos resultados tienen similitud con el estudio actual, debido a que el 61% de las agencias de viajes operadoras de Cusco antes de la crisis sanitaria accedían a financiamiento externo con entidades financieras, pero un porcentaje significativo de agencias en plena crisis de la pandemia no optaron por créditos debido a que los tramites duraba mucho tiempo, además de mucha documentación con las cuales no contaban y tasas de intereses muy alta, por lo que prefirieron utilizar sus propios recursos. Asimismo, durante la crisis sanitaria del COVID-19 los resultados demostraron que la mayoría de las agencias de viajes le rechazaron su solicitud de préstamo por falta de utilidad e ingresos en la empresa y no poseer historial crediticio.

Igualmente Rodriguez (2017) en su estudio Fuentes de financiamiento para el desarrollo de las pequeñas empresas del sector de confección de prendas de vestir donde destaco que los financiamientos externos ofrecidos por las Financieras, Banca múltiple y las Micro financieras tiene un alto nivel de aceptación para el desarrollo de la Pequeña Empresa debido a que se adaptan a las necesidades del cliente ofreciéndoles diferentes tasas de interés cabe mencionar que la tasa de interés promedio para la pequeña empresa según la SBS es del 19.05% por préstamos a más de 360 días, por lo que los productos crediticios difieren del tipo de necesidad que la pequeña empresa.

Contrario a estos resultados, el presente estudio mostró que el 43% de las agencias de viaje durante la crisis sanitaria COVID-19 como lo señala la tabla 23, no accedieron a la extensión de préstamo porque la tasa de interés que las entidades financieras aplicaban por realizar dicho procedimiento era muy alta o en otro caso, solicitaban exceso de documentación. De igual manera el 79% de las agencias de viaje no recibieron de las Entidades Financieras



facilidades de crédito. En este sentido, un número significativo de agencias de viaje optaron por usar sus propias fuentes de financiamiento tal como lo indica la tabla 34 para recuperarse e iniciar sus actividades. Se evidenció que durante la crisis sanitaria del COVID-19 los propietarios no aportaron liquidez a su empresa.

Al respecto, también en su estudio Zurita (2017), planteo una investigación referida al Financiamiento y su Aplicación en el Desarrollo de las Empresas donde resalta la relación que existe entre el financiamiento y el desarrollo de las empresas, tomando en cuenta que originalmente iniciaron sus actividades comerciales con financiamiento propio, sin embargo por la falta de liquidez y al mismo tiempo la necesidad de desarrollarse y crecer decidieron optar por otras alternativas de financiamiento externo y acudir a las entidades bancarias, evidenciándose en sus resultados que existe una correlación positiva débil entre la dimensión aumento de capital de la variable financiamiento y el desarrollo de las empresas. Estos resultados aportan a la presente investigación la importancia de contar con financiamientos, debido a que uno de los principales problemas a que se enfrenta las pequeñas y medianas empresas además de la liquidez es la falta de previsión y la inexistencia de estructuras organizativas especializadas. De manera que surge la necesidad de acudir a préstamos a corto, medio y largo plazo en el mercado financiero para poder crecer y realizar inversiones en personas, recursos, equipos y cumplir con las obligaciones que demandan la empresa. En razón de este hecho, las agencias de viaje de cusco como indican los resultados se enfrentaron durante la pandemia como lo indica la tabla 8 a diferentes presiones por la falta de liquidez, conllevándolas a deudas de personal, alquiler y proveedores entre otros que impidieron seguir desarrollándose como empresa, viéndose en la necesidad según como lo señala los resultados de dicho estudio a refinanciar y reestructurar los



créditos con sus entidades bancarias debido a la falta de actividades dentro de la empresa para conseguir liquidez.

En resumen, los antecedentes al igual que esta investigación han llegado a un punto de similitud, las Pymes les resulta difícil acceder a financiamiento sobre todo en las regiones locales en razón a la poca liquidez y solvencia, realidad en que están inmersa las agencias de viajes operadoras de la ciudad de Cusco, puesto que ante este panorama incierto sobre la evolución de la pandemia del COVID-19 y su impacto en la economía viven actualmente la incertidumbre si podrán sobrevivir. En razón de este hecho las entidades gubernamentales en conjunto con Banca múltiple y las Micro financieras deberán impulsar políticas públicas y mecanismos para ayudar mejorar su situación financiera y lograr mantenerse en el mercado y crecer en el corto y mediano plazo.

5.4 Implicancias del Estudio

El turismo es una u herramienta clave para el desarrollo económico, social y ambiental de la ciudad de Cusco y como actividad terciaria es un potente motor de inclusión que genera oportunidades a nivel de los actores directamente involucrados en la actividad turística como para la población en general. De allí la necesidad de mantener una posición como producto turístico con tendencia a captar nuevos segmentos de consumidores a nivel nacional e internacional y para que se haga una realidad es fundamental el compromiso y la actuación de forma coordinada de los entes gubernamentales, sector privado y comunidad con el propósito de diversificar la oferta turística e insertar las riquezas de nuestro patrimonio cultural y natural, para que sean puestas en valor para el disfrute y nuestra historia, biodiversidad, cultura, y al mismo tiempo, ser difusores y promotores de la actividad turística.



Bajo este contexto, las Agencias de Viajes de Cusco cumplen un rol muy importante en este proceso, ya que son las principales promotoras que impulsan flujos constantes de pasajeros a nivel nacional e internacional, en este sentido desarrollan estrategias para el desarrollo y explotación de forma racional del sector turístico, a nivel local, nacional, regional y también internacional. Siendo unas del pequeñas y medianas empresas (Mypes) con menos de 50 empleados y parte clave en la organización de la oferta turística y una de las que más empleo informal moviliza, además de gestionar y canalizar grandes flujos de turistas que circulan en los hoteles, ofreciendo experiencias convencionales. Sus actividades forman parte de una “economía del contacto”, en donde la provisión de los servicios es a través de la interacción presencial con el cliente, manera en que el virus SARS-Cov-2 se transmite afectando directamente todo el proceso económico de las agencias de viajes

En este sentido, las Mypes que corresponden al sector de las agencias de viajes tendrán que evaluar nuevos enfoques de negocios, para adaptarse a esta realidad del COVID-19, procurando mirar la situación actual desde una perspectiva más estratégica, tomando en cuenta sus propias capacidades para lograr mantenerse en el mercado, puesto que las dificultades de liquidez en el corto y mediano plazo pueden impedir su crecimiento afectando el nivel de productividad e ingresos en este escenario de emergencia sanitaria.



B. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Con respecto a las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la pandemia sanitaria (COVID-19) -2020, estas reflejaron una necesidad de liquidez ante la coyuntura suscitada, principalmente para el pago de rentas, remuneraciones, deudas y otros. Las agencias, en su mayoría, no emplearon fuentes de financiamiento interna, debido a que no tenían efectivo ni activos disponibles para utilizar; el financiamiento externo fue la alternativa escogida por gran parte de las empresas, 75% de las agencias lo solicitaron, sin embargo, a causa del exceso de documentación y requerimientos gran parte no accedieron a este; finalmente, solo una minoría accedió a fuentes de financiamiento ofrecidas por el sector público, considerando que el grueso de las agencias son microempresas y no cumplían con los requisitos exigidos.
2. Las necesidades de financiamiento de las de agencias de viajes operadoras de la provincia de Cusco durante la pandemia de Covid 19 fueron el pago de préstamos (38%), el pago de rentas (13%) y el pago de salarios y seguros de empleados (10%). Por lo que, el 24% canceló su contrato de alquiler, el 75% no contaba con personal laborando, siendo que el 76% de las empresas consideraron necesario el despido de trabajadores frente a su incapacidad para retribuirles, además, el 36% de las empresas optaron por refinanciar sus créditos. Ello evidencia que la principal necesidad de financiamiento de los empresarios fue captar liquidez para mantener a flote la agencia turística y cumplir con sus obligaciones de pagos de los recursos productivos.



3. El estudio de las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19) revela que el 59% no contaba con dinero efectivo o ahorro para sustentar la agencia durante pandemia (Tabla 13), el 57% de propietarios o socios no aportó liquidez a la empresa (Tabla 14) y el 12% recurrió a la venta de algún activo fijo para obtener financiamiento (Tabla 18). Por otra parte, el 80% indica que las ventas disminuyeron en un 100% (Tabla 19), a raíz de ello el 33% dio de baja temporal o se encuentra activo (Tabla 23). En este sentido, las fuentes de financiamiento interno determinadas no fueron suficientes para solventar la empresa.
4. En relación a las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19), el 99% de las agencias no accedieron a crédito(s) de proveedores por la incertidumbre económica (Tabla 24), los proveedores del 88% de las agencias no cobraron las deudas pendientes que tenían (Tabla 26); asimismo, el 63% de agencias de viaje solicitaron préstamos, sin embargo, algunas recibieron un monto inferior al que requirieron y otras no recibieron el crédito por falta de utilidad e ingresos, historial crediticio y un exceso de documentación y garantías requeridos por el sistema financiero (Tabla 31). El 81% de las agencias de viajes operadoras de Cusco no tuvieron acceso a los programas del gobierno para la Suspensión perfecta, debido que contaban con poco personal (Tabla 37), solo un 12% de las agencias de viajes fueron beneficiadas con Reactiva Perú y 5% con Fae-Mypes (Tabla 38).



RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los propietarios o socios de las agencias de viaje realizar primero un análisis de la coyuntura actual en la que se encuentran, seguidamente realizar un **análisis financiero que permita evaluar su capacidad para cubrir gastos y pagos, de manera que se pueda seleccionar aquellos costos y gastos que puedan ser reducidos**. Posterior a ello extender un análisis con mayor detenimiento de las necesidades y fuentes de financiamiento existentes para encontrar las características de que más se adecuen a sus requerimientos.
2. Se recomienda a las agencias de viajes gestionar mejor sus utilidades generadas y tener una bolsa económica para casos de emergencia o imprevistos, sirviendo este monto como garantía para este tipo de incidentes y evitar tomar decisiones que obliguen a desvincular personas de la empresa, o solicitar préstamos abundantes. **Asimismo, es necesario adquirir únicamente los recursos productivos (mano de obra, equipos y herramientas, locales y capital) que la empresa tenga capacidad de retribuir con el flujo de caja que maneje, es decir, buscar minimizar los costos hasta que las ventas retornen a su tendencia habitual o mejoren.**
3. Se recomienda a las empresas, antes de solicitar financiamiento externo, mapear los medios de financiamiento interno a los que puedan acudir en caso de necesitar liquidez; generar una fuente de financiamiento interno te permite en tener un mejor control de uso de dicho financiamiento y se provee liquidez sin intereses externos o con tasas de interés bajas a comparación de las de entidades del sistema financiero.
4. Se recomienda a las agencias de viajes que optan por solicitar una fuente de financiamiento externo, acudir a las entidades financieras para informarse de manera clara y precisas acerca de los préstamos y sus requisitos, así como las tasas de interés, los plazos, de tal manera que



elijan el más accesible, para así evitar inconvenientes y retrasos; Asimismo, se sugiere a las autoridades públicas fomentar la oferta de fondos de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en mérito a cierto tipo de desempeño o innovación empresarial, evitando el exceso de burocracia y documentación o requisitos exigidos para acceder a estos, considerando, además, la necesidad de un control y seguimiento riguroso de los fondos otorgados.



C. BIBLIOGRAFIA

Adhanom, T. (2019). Obtenido de Organizacion Mundial de la Salud:

<https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>

Aguilar, H. (2016). *Contabilidad de Sociedades*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Alfaro , J., Gonzales , C., & Pina, M. (2013). Área de financiación e inversión. En *Economía de la Empresa* (págs. 340-348). Madrid: Mc Graw Hill.

Alvarez, M. (2018). Finanzas y Mercados de Capitales. *Actualidad Empresarial*.

Andrade, M. (2016). tesis de pre-grado. *Alternativas de Financiamiento para las Pymes del Distrito Metropolitano de Quito en el Sector Financiero Formal*. Pontificia Universidad Catolica del Ecuador, Quito, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/11596/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Andrade, P. (2009). *Productos financieros y alternativas de financiación*. Zaragoza: Grupo Milan. sl.

Anguita, C. (2012). *Guía de Financiamiento para Emprendedores*. Chile: Asociacion de Emprendedores de Chile.

Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Episteme.



Banco Popular Dominicano. (28 de agosto de 2014). *Diferencias entre el crédito financiero y el crédito comercial* . Obtenido de Popular:

<https://www.impulsapopular.com/finanzas/diferencias-entre-el-credito-financiero-y-el-credito-comercial/>

Calle, R., & Villa, H. (2013). *Financiamiento internacional*. Universidad de Aquino, Bolivia.

Canahuire, E., Endara, F., & Morante, E. (2015). *¿Como hacer la tesis universitaria?* Cusco: Colorgraf S.R.L.

Carrasco Diaz, S. (2005). *Metodología de la investigación científica*. Lima: San Marcos.

Castro, C. (30 de junio de 2020). *Perú: impacto del Covid-19 en el sector turismo al primer semestre de 2020*. Obtenido de <https://www.turiweb.pe/peru-impacto-del-covid-19-en-el-sector-turismo-al-primer-semester-de-2020-informe/>

DECRETO DE URGENCIA N° 038-2020. (2020). *DECRETO DE URGENCIA QUE ESTABLECE MEDIDAS COMPLEMENTARIAS PARA MITIGAR LOS EFECTOS ECONÓMICOS CAUSADOS A LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES ANTE EL COVID-19 Y OTRAS MEDIDAS*. Lima: Presidencia de la República. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-de-urgencia-que-establece-medidas-complementarias-pa-decreto-de-urgencia-n-038-2020-1865516-3>

DECRETO DE URGENCIA N° 087-2021. (2021). *Decreto de urgencia que modifica el decreto de urgencia n° 038-2020, decreto de urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores ante el*



covid-19 y otras medidas. Lima: Presidencia de la República. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-de-urgencia-que-modifica-el-decreto-de-urgencia-n-0-decreto-de-urgencia-no-087-2021-1992195-2>

Decreto Legislativo N° 1455. (2020). *Decreto legislativo que crea el programa “reactiva Perú” para asegurar la continuidad en la cadena de pagos ante el impacto del covid-19*. Lima: Presidencia de la República. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-legislativo-que-crea-el-programa-reactiva-peru-par-decreto-legislativo-no-1455-1865394-1>

DECRETO SUPREMO N° 011-2020-TR. (2020). *Decreto Supremo que establece normas complementarias para la aplicación del Decreto de Urgencia N° 038-2020, Decreto de Urgencia que establece medidas complementarias para mitigar los efectos económicos causados a los trabajadores y empleadores*. Lima: Presidencia de la República.

DECRETO SUPREMO N° 015-2020-TR. (2020). *Decreto Supremo que modifica los artículos 3, 5 y 7 del Decreto Supremo N° 011-2020-TR, Decreto Supremo que establece normas complementarias para la aplicación del Decreto de Urgencia N° 038-2020, Decreto de Urgencia que establece medidas complementarias*. Lima: Presidencia de la República. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/871348/Decreto-supremo-n-015-2020-tr-1868756-3.pdf>

Enrique, G. (22 de julio de 2013). *¿Cómo funciona un sistema de financiamiento estatal emprendedor?* Obtenido de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/como-funciona-un-sistema-de-financiamiento-estatal->



Jimenez, C., Alvar, J., & Estébanez, P. (2017). *Asistencia Sanitaria en crisis humanitarias*.

Mexico: Diaz de Santos. Obtenido de

<https://books.google.com.pe/books?id=lh9zDwAAQBAJ&pg=PA133&dq=que+es+una+crisis+sanitaria&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjulMLvoZLtAhVpILkGHbU4ANsQ6AEwAXoECAkQAg#v=onepage&q=se%20produce%20por%20la%20aparicion&f=false>

Kiziryan, M. (2020). Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/reservas.html>

Leandro, J. (2018). Diferencia entre liquidez y solvencia. *Peru Contable*, 12-13.

León , S. (2016). Joint Venture. En *Contratos Mercantiles*. Mexico: Oxford.

Lira, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. Peru: Proyecto USAID/PERU/MYPE
COMPETITIVA.

Logreira, C., & Bonett , M. (2017). tesis de pre-grado. *Financiamiento Privado en las Microempresas del Sector Textil - Confecciones en Barranquilla*. Universidad de la Costa, Barranquilla, Colombia. Obtenido de
<http://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/371/1129542690%20-%2073547195.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mamani, W. (2016). Obtenido de Asesor en Turismo: <https://asesorenturismope.wordpress.com>

Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). Financiamiento. En *Administracion Financiera*. México: Patria.



Organizacion Mundial de la Salud. (2019). Obtenido de Organizacion Mundial de la Salud:

<https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>

Palomino, W., & Higuera, R. (2018). *Alternativas de financiamiento bancarios y no bancarios para los comerciantes de la sección de carnes del Mercado La Bombonera del distrito de Sicuani- Provincia de Canchis periodo 2017 (tesis pregrado)*. Universidad Andina del Cusco, Cusco.

Pérez, Á. (2013). *Fuentes de financiación*. España: ESIC Editorial.

Prada, A. (2019). *Contabilidad Introduccion Práctica*. Madrid, España. Obtenido de

https://books.google.com.pe/books?id=NTrkDwAAQBAJ&pg=PA91&dq=principios+de+contabilidad+generalmente+aceptados&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjBz_rvmpLtAhWVGbkGHYZIAhMQ6AEwAnoECAEQAg#v=onepage&q=principios%20de%20contabilidad%20generalmente%20aceptados&f=false

Pulido, S. (2020). ¿Cuál es la diferencia entre brote, epidemia y pandemia? . *GACETA MEDICA*.

Reglamento de Agencias de Viaje y Turismo. (2020). Obtenido de El Peruano:

https://busquedas.elperuano.pe/download/full/4Bo_2nTUKGRAXNaj8XwW8j

Resolución Ministerial N° 119-2021-EF/15. (2021). *Modifican el Reglamento Operativo del*

Programa “REACTIVA PERÚ”. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas. Obtenido de

<https://busquedas.elperuano.pe/download/url/modifican-el-reglamento-operativo-del-programa-reactiva-per-resolucion-ministerial-no-119-2021-ef15-1940267-1>



Rincón, C., & Villareal, F. (2014). Componente del costo. En *Contabilidad de Costos I* (pág. 30).

Bogotá, Colombia: Ediciones de la u.

Rodríguez, F. (2018). Mercados Financieros. En *Finanzas 3*. Mexico.

Rodríguez, J. (2017). *Fuentes de financiamiento para el desarrollo de las pequeñas empresas del sector de confección de prendas de vestir en la ciudad de Arequipa, caso: Confecciones Arequipa s.a., año 2017 (tesis pregrado)*. Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa.

RSM PERÚ. (28 de junio de 2019). *¿Qué es la administración y venta de activos?* Obtenido de RSM Perú: <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/que-es-la-administracion-y-venta-de-activos#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20venta%20de,al%20cabo%20de%20un%20tiempo.&text=La%20venta%20de%20activos%2C%20de,la%20adquisici%C3%B3n%20de%20nuevos%20activos>

Ruiz, I. (17 de septiembre de 2019). Obtenido de Todo sobre liquidez y financiación, un tema clave para la Startup: <https://blog.mailrelay.com/es/2019/09/17/liquidez-y-financiacion#>

Runa. (9 de noviembre de 2017). *Los tipos de seguros laborales para empleados*. Obtenido de Runa Hr LLC: <https://runahr.com/recursos/seguros/tipos-de-seguros-laborales/>

Sampieri, R. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F.: Mc Graw Hill.

Sevilla, A. (15 de Noviembre de 2018). Obtenido de Economipedia:
<http://www.economipedia.com>



Soriano, M., & Amat, O. (2019). Financiación. En *Introducción a la contabilidad y finanzas* (2^o edición) (págs. 183-212). España: Profit.

Torre, O. (2017). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles en el distrito y provincia de Huaraz, 2017* (tesis pregrado). Universidad Católica de los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Ucha, F. (Febrero de 2010). *Definición de Pago*. Obtenido de Definición ABC:
<https://www.definicionabc.com/economia/pago.php>

Zurita, K. (2017). Tesis de pre-grado. *El financiamiento y su aplicación en el desarrollo de las empresas en el centro poblado el triunfo - Madre de Dios 2017*. Universidad Andina del Cusco, Cusco, Peru. Obtenido de
<http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/1557/1/RESUMEN.pdf>



D. INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

CUESTIONARIO

I. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre empresa:

Numero de RUC:

Régimen tributario:

Distrito:

Cantidad de personal:

Tiempo de antigüedad de su negocio:

1. ¿Su empresa se encontraba en operación antes de la cuarentena?
 - a) Si
 - b) No
2. ¿Cuándo emitió su ultimo comprobante?
 - a) Hace poco
 - b) Hace más de 1 mes
 - c) Hace más de 5 meses
 - d) Hace más de un año
 - e) Necesidades financiamiento
3. ¿Cuál es la principal necesidad de presión financiera que enfrenta su empresa durante la pandemia de COVID-19? Puede elegir hasta dos opciones
 - a) Pago de bienes y servicios
 - b) Pago de renta
 - c) Salarios y seguros de empleados
 - d) Pago de préstamos
 - e) No tiene fuentes de presión financiera relacionado con el COVID-19
 - f) Otro:
4. ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19, la empresa se encuentra con personal laborando?
 - a) Si
 - b) No



5. ¿La empresa considera el despido de trabajadores como una necesidad?
 - a) Si
 - b) No
6. ¿Cuántos inmuebles arrendados tenía la empresa antes de la crisis sanitaria COVID-19?

Ninguno

 - a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) Mas de 3
7. ¿Cuántos contratos de alquiler cancelo a raíz de la llegada de la crisis sanitaria COVID-19?
 - a) Ninguno
 - b) 1
 - c) 2
 - d) Todos
8. A raíz de la crisis actual en cuanto al pago de préstamos, su empresa tomó alguna de las siguientes medidas.
 - a) Reestructuración de deudas
 - b) Refinanciamiento de créditos
 - c) Cancelación de la deuda totalizada del crédito
 - d) Otros
 - e) ¿Con que servicios contaba su empresa antes de la crisis sanitaria COVID-19?
 - f) Agua
 - g) Luz
 - h) Teléfono fijo y/o móvil
 - i) Internet
 - j) Facturación electrónica
 - k) Publicidad
 - l) Página web
 - m) Software de reservas



- n) Asesoría Tributaria / legal
 - o) Mantenimiento
 - p) Todos
9. ¿Actualmente mantiene o presenta deudas por pago de servicios (luz, agua, internet)?
- a) Si
 - b) No

II. Alternativas de financiamiento

10. ¿Antes de la crisis sanitaria su empresa accedía a crédito de proveedores?
- a) Si
 - b) No
11. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa accede a crédito de proveedores?
- a) Si
 - b) No
12. ¿Los proveedores le cobran interés por la deuda obtenida?
- a) Si
 - b) No
13. ¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabajaba con anticipo de clientes?
- a) Si
 - b) No
14. ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabaja con anticipo de clientes?
- a) Si
 - b) No
15. ¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa financiaba sus actividades con entidades Financieras?
- a) Si
 - b) No
16. Si la respuesta es sí ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 realizo extensiones de préstamos con las entidades financieras?
- a) Si



- b) No
17. ¿Su empresa financia sus actividades con entidades Financieras durante la crisis sanitaria COVID-19?
- a) Si
b) No
18. ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 los créditos fueron otorgados por el monto solicitado?
- a) Si
b) No
19. ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 las Entidades Financieras le otorgaron mayores facilidades de crédito?
- a) Si
b) No
20. ¿Cuáles fueron las principales dificultades para poder solicitar préstamo financiero?
- a) Interés alto
b) Falta de garantías
c) Solicitud de mucha documentación
d) Otros
21. ¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito otorgado?
- a) Si
b) No
22. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa recurrió al crédito de terceras personas para continuar con sus actividades?
- a) Si
b) No
23. ¿Antes de la crisis COVID-19 la empresa se financiaba con alguno de estas alternativas?
- a) Amigos o familiares
b) Otras empresas
c) Prestamistas
d) Panderos



- e) Ninguno
24. ¿El costo de financiación de prestamistas, panderos y otras organizaciones similares es mayor al del sistema financiero?
- a) Si
b) No
25. ¿Su empresa accedió al programa del gobierno para la Suspensión Perfecta?
- a) Si
b) No
26. ¿Su empresa está recibiendo apoyo del gobierno para obtener liquidez?
- a) Reactiva Perú
b) FAE Mypes
c) Subsidio 35% trabajadores que ganen hasta S./1500
d) Otro
e) Ninguno
27. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa busco un nuevo socio (empresa) para desarrollar y financiar actividades específicas?
- a) Si
b) No
28. ¿Se financia actualmente utilizando el sistema de Leasing?
- a) Si
b) No
29. ¿Frecuentemente realiza contratos de leasing con entidades bancarias?
- a) Si
b) No
30. ¿Durante la crisis sanitaria su empresa financia sus actividades con organizaciones internacionales?
- a) Si
b) No
31. ¿Nombre de la Institución?



32. ¿Tiene fuentes propias de financiamiento (por ejemplo, dinero en efectivo, ahorros) para ayudar a su empresa a recuperarse?
- a) Si
 - b) No
33. ¿Antes de la crisis sanitaria usted como propietario o los socios realizaron nuevos aportes de liquidez a su empresa?
- a) Si
 - b) No
34. ¿Durante la crisis sanitaria usted como propietario o los socios realizaron nuevo aporte de liquidez a su empresa?
- a) Si
 - b) No
35. ¿El capital aportado para el negocio es suficiente?
- a) Si
 - b) No
36. ¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?
- a) Si
 - b) No
37. ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 la empresa obtuvo liquidez con la venta de algún activo fijo?
- a) Si
 - b) No
38. Durante la crisis sanitaria, sus ventas:
- a) Aumento más del 2%
 - b) Disminuyo 10%
 - c) Disminuyo 50%
 - d) Disminuyo 80%
 - e) Disminuyo 100%



39. ¿Durante la crisis sanitaria la empresa realiza repartición de utilidades?
- a) Si
 - b) No
40. ¿La empresa alguna vez capitalizó las utilidades obtenidas?
- a) Si
 - b) No
41. Su empresa se reinvento y opto por:
- a) Reinvertir su capital
 - b) Ofrecer otros servicios
 - c) Ofrecer ventas anticipadas
 - d) Cambio de rubro
 - e) Otros.....



FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO

Nombre de la empresa	Distrito	Ruc	Teléfono /Celular	Página Web	Correo Electrónico



E. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

VALIDACION DE INSTRUMENTOS

1. DATOS GENERALES

1.1. Título del trabajo de investigación

"FINANCIAMIENTO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES OPERADORAS EN LA PROVINCIA DE CUSCO DURANTE LA CRISIS SANITARIA (COVID-19) -2020"

1.2. Responsables

Bachiller: Flor Angela Abarca Vilca

Bachiller: Shamira Grimaneza Gonzales Quispe

2. DATOS DEL EXPERTO

2.1. Nombres y Apellidos: ESTELA QUISPE RAMOS

2.2. Profesión: CONTADOR PUBLICO

2.3. Lugar y Fecha: Cusco, 18 de diciembre de 2020

2.4. Cargo e Institución donde labora: Docente contratada

Componente	Indicadores	Criterios	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
FORMA	1. REDACCION	Los indicadores consideran los datos necesarios				X	
	2. CLARIDAD	Esta formulado con un lenguaje apropiado				X	
	3. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conducta observable				X	
CONTENIDO	4. ACTUALIDAD	Es adecuado de acuerdo a la ciencia					X
	5. SUFICIENCIA	Los items son adecuados en cantidad y claridad				X	
	6. INTENCIONALIDAD	El instrumento mide pertinentemente la variable de investigación				X	
ESTRUCTURA	7. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica			X		
	8. CONSISTENCIA	Se basa en aspectos técnicos de la investigación				X	
	9. COHERENCIA	Existe coherencia entre los indicadores, dimensiones y variables				X	
	10. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico				X	
TOTAL							

3. PORCENTAJE DE VALORACION: $\frac{\text{Puntaje obtenido}}{50} \times 100 = \frac{40}{50} \times 100 = 80\%$

4. OPINION DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

5. LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:

Procede su aplicación (x) Debe corregirse ()

Firma

MG. CPC ESTELA QUISPE RAMOS
DNI 25199031





ASPECTOS OPERATIVOS

A. CRONOGRAMA

N.º	MESES Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4			
		2020				2021				2021				2021			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
01	Presentación del plan de tesis		X	X													
02	Observación del plan de tesis		X	X													
03	Levantamiento de observaciones				X												
04	Aprobación del plan de tesis				X	X											
05	Revisión bibliográfica para el marco teórico						X										
06	Revisión del instrumento para su aplicación						X										
07	Trabajo de campo – aplicación del instrumento						X	X									
08	Tabulación de la información								X	X							
09	Procesamiento y análisis de los datos									X							
10	Elaboración del informe final (tesis)									X	X	X					
11	Dictamen del informe final (tesis)												X	X	X		
12	Levantamiento de observaciones														X	X	
13	Aprobación de la tesis															X	
14	Sustentación de la tesis															X	X



B. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

El presupuesto total que se necesita para ejecutar la siguiente investigación asciende al monto de S/. 2800,00 que serán financiados con recursos propios de las Tesistas.

Presupuesto de la investigación

PRESUPUESTO		
RUBRO	PARCIAL	TOTAL
a. Recursos materiales		
• Material de escritorio	S/. 350.00	
• Material de impresión	S/. 300.00	
• Adquisición de Textos especializados	S/. 400.00	S/. 1200.00
	S/. 150.00	
• Otros		
Total, de recursos materiales	S/. 1200.00	
b. Recursos de bienes		
• Fotocopias	S/. 600.00	
• Movilidad	S/. 400.00	S/. 1600.00
• Otros	S/. 600.00	
Total, de recursos de bienes	S/. 1600.00	
TOTAL	S/. 2800.00	S/.2800.00



C. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problemas	Objetivos	Variable	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema General	Objetivo General	Financiamiento	Necesidad de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Información general • Salarios y seguros de empleados • Pago de renta • Pago de préstamos • Pago de bienes y servicios 	<p>Tipo de investigación: Básica</p> <p>Enfoque de investigación: Cuantitativo</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Nivel o Alcance de investigación: Descriptivo</p> <p>Población: 1758 agencias de viaje de la provincia de Cusco</p> <p>Muestra: 63 agencias de</p>
¿Cuáles son las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?	Analizar las características del financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.		Financiamiento externo	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos comerciales (Proveedores y clientes) • Créditos bancarios • Financiamiento por terceras personas • Financiamiento estatal • Joint Venture • Leasing • Financiamiento internacional 	
Problema Específicos	Objetivos Específicos		Financiamiento interno	<ul style="list-style-type: none"> • Reservas • Aporte del propietario o socio • Venta de activos • Reinversión de utilidades 	
P.E.1. ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco	O.E.1. Identificar las necesidades de financiamiento de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco				



<p>durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020? P.E.2. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020? P.E.3. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020?</p>	<p>durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020. O.E.2. Determinar las fuentes de financiamiento interno de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020. O.E.3. Determinar las fuentes de financiamiento externo de las agencias de viajes operadoras en la provincia de Cusco durante la crisis sanitaria (COVID-19)-2020.</p>			<p>viaje de la provincia de Cusco</p> <p>Técnicas de investigación: Encuesta.</p> <p>Instrumento de investigación: Cuestionario</p>
--	---	--	--	---



D. MATRIZ DE INSTRUMENTOS

Dimensiones	Indicadores	Instrumento	Ítems
Necesidad de financiamiento	Información general	Análisis documental	Información general
	Salarios y seguros de empleados	Encuesta	¿Cuál es la principal necesidad de presión financiera que enfrenta su empresa durante la pandemia de COVID-19? Puede elegir hasta dos opciones
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19, la empresa se encuentra con personal laborando?
		Encuesta	¿La empresa considera el despido de trabajadores como una necesidad?
	Pago de arrendamiento de inmueble	Encuesta	¿Cuántos inmuebles arrendados tenía la empresa antes de la crisis sanitaria COVID-19?
		Encuesta	¿Cuántos contratos de alquiler cancelo a raíz de la llegada de la crisis sanitaria COVID-19?
	Pago de préstamos	Encuesta	A raíz de la crisis actual COVID-19 en cuanto al pago de préstamos ¿su empresa tomó alguna de las siguientes medidas?
		Encuesta	¿Se encuentra usted en la central de riesgos?
	Pago de servicios	Encuesta	¿Con que servicios contaba su empresa antes de la crisis sanitaria COVID-19?
		Encuesta	¿Actualmente mantiene o presenta deudas por pago de servicios (luz, agua, internet)?
Financiamiento externo	Créditos comerciales (Proveedores y clientes)	Encuesta	¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa accedía a crédito de proveedores?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa accede a crédito de proveedores?
		Encuesta	¿Los proveedores le cobran interés por la deuda obtenida?



		Encuesta	¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabajaba con anticipo de clientes?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa trabaja con anticipo de clientes?
	Créditos financieros	Encuesta	¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 su empresa financiaba sus actividades con entidades Financieras?
		Encuesta	Si la respuesta es sí ¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 realizo extensiones de préstamos con las entidades financieras?
		Encuesta	¿Su empresa financia sus actividades con entidades Financieras durante la crisis sanitaria COVID-19?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 los créditos fueron otorgados por el monto solicitado?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 las Entidades Financieras le otorgaron mayores facilidades de crédito?
		Encuesta	¿Cuáles fueron las principales dificultades para poder solicitar préstamo financiero?
		Encuesta	¿Considera aceptable la tasa de interés por el crédito otorgado?
		Financiamiento por terceras personas	Encuesta
	Encuesta		¿Antes de la crisis COVID-19 la empresa se financiaba con alguno de estas alternativas?
	Encuesta		¿El costo de financiación de prestamistas panderos y otras organizaciones similares es mayor al del sistema financiero?
	Financiamiento estatal	Encuesta	¿Su empresa accedió al programa del gobierno para la Suspensión Perfecta?
		Encuesta	¿Su empresa está recibiendo apoyo del gobierno para obtener liquidez?



	Joint Venture	Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa busco un socio estratégico (empresa) para desarrollar y financiar actividades específicas?
	Leasing	Encuesta	¿Se financia actualmente utilizando el sistema de Leasing?
		Encuesta	¿Frecuentemente realiza contratos de leasing con entidades bancarias?
	Financiamiento internacional	Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 su empresa financia sus actividades con organizaciones internacionales?
Encuesta		¿Nombre de la Institución?	
Financiamiento interno	Reservas	Encuesta	¿Tiene fuentes propias de financiamiento (por ejemplo, dinero en efectivo, ahorros) para ayudar a su empresa a recuperarse?
	Aporte del propietario o socio	Encuesta	¿Antes de la crisis sanitaria COVID-19 Ud. como propietario o los socios realizaron nuevos aportes de liquidez a su empresa?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria COVID-19 Ud. como propietario o los socios realizaron nuevo aporte de liquidez a su empresa?
		Encuesta	¿El capital aportado para el negocio es suficiente?
	Venta de activos	Encuesta	¿Antes de la crisis sanitaria la empresa se financio alguna vez con la venta de un activo fijo?
		Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria la empresa se financio alguna vez con la venta de un activo fijo?
		Encuesta	Durante la crisis sanitaria, ¿qué sucedió con sus ventas?
	Reinversión de utilidades	Encuesta	¿Durante la crisis sanitaria la empresa realiza repartición de utilidades?
		Encuesta	¿La empresa alguna vez capitalizó las utilidades obtenidas?
		Encuesta	Su empresa se reinvento y ¿por qué opto?



ANEXOS



Marco Poblacional – Lista de Agencias de la ciudad del Cusco

NRO	RAZON SOCIAL	UBIGEO
1	Collado Bernedo Tours Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada - Cobe Tour	Cusco/Cusco/Wánchaq
2	Vanessa Viajes Y Servicios S.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
3	Agencia De Viajes Y Turismo Jimmy'S Tour Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Santiago
4	2gocusco.Com Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Wánchaq
5	A & P Tours Sociedad Anónima Cerrada	Cusco/Cusco/Wánchaq
6	All Adventure Trek Per? Empresa Individual De Responsabilidad Limitada -All Adve	Cusco/Cusco/Cusco
7	A.V.T. Ad. Paradise Tours Operator Sociedad Anónima Cerrada-Paradise Tours Ope	Cusco/Cusco/Wánchaq
8	Agencia Andina De Turismo E.I.R.L	Cusco/Cusco/Cusco
9	Ab Expeditions E.I.R.L	Cusco/Cusco/Cusco
10	Abercrombie & Kent Perú S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
11	Adventure Cusco Group E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
12	Adventure Heart Perú S.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
13	Adventure World Inca Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Cusco
14	Agencia De Viajes Mundo Travel Adventure E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
15	All Travel Service Eirl	Cusco/Cusco/Cusco
16	Allahpacha Sociedad Anónima Cerrada	Cusco/Cusco/Wánchaq
17	Yucra Curo, Patricia	Cusco/Cusco/Cusco
18	Allyn Pacha Travel .Com. E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq
19	Alpaca Expeditions E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
20	American Inca Trail E.I.R.L	Cusco/Cusco/Cusco
21	Andean Cusco Travel Tour Operator - Andean Cusco Travel	Cusco/Cusco/Cusco
22	Andean Discoveries Tour Operator E.I.R.L	Cusco/Cusco/Cusco
23	Andean Enjoy Perú S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
24	Empresa De Transportes Turisticos Whc S.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
25	Andean Explorer S Cusco E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
26	Inversiones Turisticas Andean Explorer'S Cusco Empresa Individual De Responsabilidad	Cusco/Cusco/San Sebastián
27	Andean Fusión Sac	Cusco/Cusco/Wánchaq
28	Andean Gold Travel And Services Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Santiago
29	Andean Hidden Treasures Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/San Sebastián



30	Andean Holidays E.I.R.L	Cusco/Cusco/Santiago
31	Andean Journeys Perú S.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
32	Inversiones Andean Key Travel S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
33	Andean Killa Tours S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
34	Andean Life-Peru Premium S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
35	Camino Del Apu Ausangate S.C.R.Ltda.	Cusco/Cusco/Wánchaq
36	Andean Mystery Tours E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
37	Mundo Sol De America S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
38	Andean Trip E.I.R.L.	Cusco/Cusco/San Jerónimo
39	Inversiones Andean Fusion S.A.C	Cusco/Cusco/San Sebastián
40	Andean Walker S.A.C.	Cusco/Cusco/Wánchaq
41	Andes Terra S.A.C.	Cusco/Cusco/Wánchaq
42	Andromeda Viajes Y Turismo S.R.L.	Cusco/Cusco/San Jerónimo
43	Ángel Hands Tours E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
44	Antara Agencia De Viajes Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Santiago
45	Inversiones Turisticas Antares Cusco S.C.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq
46	Antipode Sociedad De Responsabilidad Limitada - Antipode S.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
47	Apu Cusco Travel S.A.C	Cusco/Cusco/Wánchaq
48	Apurímac Explorer E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
49	Apu Perú Tours & Expeditions E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
50	Cusco Big Foot Travel Agency Empresa Individual De Responsabilidad Limitada-"Cusco Big Foot E.I.R.L"	Cusco/Cusco/Cusco
51	Cusco Club Travel Empresa Individual De Responsabilidad Limitada-Cc Travel E.I.R	Cusco/Cusco/Cusco
52	Cusco Destinations Travel Agency E.I.R.L	Cusco/Cusco/Santiago
53	Cusco Expeditions Adventure Travel Specialists E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
54	Bejar Paz, Monica María	Cusco/Cusco/Saylla
55	Cusco Hiking E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq
56	Cusco In Tours E.I.R.L	Cusco/Cusco/Wánchaq
57	Cusco Inside Travel Agency S.A.C.	Cusco/Cusco/Wánchaq
58	Cusco Journeys & Adventure S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
59	Cusco Jungle S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
60	Tucano Representaciones - Perú Latin Trails S.A.C	Cusco/Cusco/San Sebastián
61	Tucanos Perú E.I.R.L	Cusco/Cusco/Santiago
62	Tunky Travel Service S.R.Ltda	Cusco/Cusco/San Sebastián
63	Turismo Perufull E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
64	United Mice Tour Operator E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq



65	Inversiones Unitours Sociedad Anónima Cerrada - Unitours S.A.C.	Cusco/Cusco/Wánchaq
66	Unu Raymi Expeditions Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Cusco
67	Utopian Travel Services E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
68	Valencia Travel Agency S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
69	Vamos Expeditions S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
70	Servicios Turisticos Paracas S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
71	Veo Tours Perru E.I.R.L.	Cusco/Cusco/San Sebastián
72	Vertigo Travel Perú E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
73	Viagens Machupicchu Sac	Cusco/Cusco/Cusco
74	Viajes Colon E.I.R.Ltda	Cusco/Cusco/San Sebastián
75	Viajes Cusco Andino E.I.R.L	Cusco/Cusco/San Jerónimo
76	Ag. Viajes Tur Viajes Los Angeles Eirl	Cusco/Cusco/Cusco
77	Viajes Mattours Group E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
78	Villa Los Loros S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
79	Viracocha Turismo Internacional S A	Cusco/Cusco/Wánchaq
80	Virtuous Perú Travel E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Santiago
81	Venture Travel Machupicchu Perú E.I.R.L.	Cusco/Cusco/San Sebastián
82	Wakanki Explorer S.A.C	Cusco/Cusco/Wánchaq
83	Walker Perú E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Santiago
84	Walking Perú-Tour Operator Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Cusco
85	Wat Travel S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
86	Wayki Trek Transportes Turisticos Sociedad Anónima Cerrada / Wayki Trek S.A.C.	Cusco/Cusco/Cusco
87	Wayna Mundo Explorers Empresa Individual De Responsabilidad Limitada - Waymex Ei	Cusco/Cusco/Cusco
88	Wayna Picchu Reservasiones E.I.RI.	Cusco/Cusco/Cusco
89	Wayraq Perú Expeditions S.C.R.L	Cusco/Cusco/San Jerónimo
90	We Travel Sac	Cusco/Cusco/Cusco
91	Wellas Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Wánchaq
92	Welcome South America Travel E I R L	Cusco/Cusco/Cusco
93	Wild Perú Travel E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
94	Willka Travel E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
95	Wiñay Perú Adventure E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Cusco
96	Wonder Land Tour Viajes Y Turismo Empresa Individual De Responsabilidad Limitada	Cusco/Cusco/Wánchaq
97	Worldwide Exotic Adventures S.C.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq
98	Waykis Perú Tour Operator S.R.L.	Cusco/Cusco/Wánchaq



99	Yana Culture Adventure And Nature Travels.A.C	Cusco/Cusco/Cusco
100	Yeah Cusco Travel S.A.C. Yoland Empresa De Servicios Turisticos Sociedad Anónima	Cusco/Cusco/Wánchaq
101	Cerrada	Cusco/Cusco/Cusco
102	Yoplac Travel E.I.R.L. Yupi Adventure Empresa Individual De Responsabilidad	Cusco/Cusco/San Sebastián
103	Limitada	Cusco/Cusco/San Sebastián
104	Zarahemla Tours Travel Y Adventure E.I.R.L.	Cusco/Cusco/Santiago
105	Zeta Tours Adventure Sociedad Anónima Cerrada	Cusco/Cusco/Cusco