



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE
CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

TESIS

EL FINANCIAMIENTO Y EL CAPITAL DE TRABAJO EN TIEMPOS
DE COVID EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE
BARRANCA

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

BCH. CAMILA MILAGROS HUAMAN CARREÑO



UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS

Dr. CPCC Pablo Fernando Vásquez Morante
Código Nº DNU 076

ASESOR

DR. CPCC PABLO FERNANDO VÁSQUEZ MORANTE

HUACHO – PERÚ

2022

**EL FINANCIAMIENTO Y EL CAPITAL DE TRABAJO EN
TIEMPOS DE COVID EN LAS EMPRESAS COMERCIALES
DEL DISTRITO DE BARRANCA**

DEDICATORIA

A mi madre y mi tía, por el apoyo incondicional, constante y absoluto para poder terminar mi carrera con éxito.

La Autora

AGRADECIMIENTO

A Dios, y a mi alma mater, la Universidad José Faustino Sánchez Carrión por todas las enseñanzas y experiencias vividas en mi etapa de estudio.

La Autora

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN	ix
ABSTRAC	x
INTRODUCCIÓN	xi
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema General.....	3
1.2.2. Problema Específico.....	3
1.3. Objetivos de la Investigación	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	4
1.4. Justificación de la Investigación	4
1.5. Delimitación del Estudio.....	5
1.6. Viabilidad del Estudio.....	5
CAPITULO II	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la Investigación	6
2.2. Investigaciones Internacionales	6
2.3. Investigaciones Nacionales	6
2.4. Bases Teóricas.....	7
2.5. Bases Filosóficas	17
2.6. Definición de términos básicos	17
2.7. Hipótesis.....	20
2.7.1. Hipótesis General	20
2.7.2. Hipótesis Específicos	20
2.8. Operacionalización de las variables	20

CAPÍTULO III.....	23
METODOLOGÍA.....	23
3.1. Diseño Metodológico.....	23
3.1.1. Tipo de Investigación.....	23
3.1.2. Nivel de Investigación.....	24
3.1.3. Método de Investigación.....	24
3.2. Población y Muestra.....	24
3.2.1. Población.....	24
3.2.2. Muestra.....	25
3.3. Técnicas de recolección de datos.....	26
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información.....	28
CAPÍTULO IV.....	29
RESULTADOS.....	29
4.1. Análisis de resultados.....	29
4.2. Contrastación de la hipótesis.....	35
CAPÍTULO V.....	39
DISCUSION.....	39
5.1. Discusión de resultados.....	39
CAPÍTULO VI.....	42
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	42
6.1. Conclusiones.....	42
6.2. Recomendaciones.....	43
REFERENCIAS.....	44
7.1. Fuentes Bibliográficas.....	44
7.2. Fuente electrónica.....	46
ANEXOS.....	47
CUESTIONARIO.....	48
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable financiamiento	21
Tabla 2 Operacionalización de la variable capital de trabajo	22
Tabla 3 Variable financiamiento	29
Tabla 4 Dimensión financiamiento interno	30
Tabla 5 Dimensión financiamiento externo.....	31
Tabla 6 Variable capital de trabajo.....	32
Tabla 7 Dimensión activo circulante	33
Tabla 8 Dimensión pasivo circulante	34
Tabla 9 Correlación y significación entre el financiamiento y el capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	36
Tabla 10 Correlación y significación entre el financiamiento y el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	37
Tabla 12 Correlación y significación entre el financiamiento y el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Variable financiamiento	30
Figura 2 Dimensión financiamiento interno	31
Figura 3 Dimensión financiamiento externo	32
Figura 4 Variable capital de trabajo	33
Figura 5 Dimensión activo circulante.....	34
Figura 6 Dimensión pasivo circulante	35

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que el financiamiento influye en la obtención del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca. **Métodos:** La población estuvo comprendida por 211 empresas comerciales de las cuales se determinó una muestra de 83 a las cuales se le aplicó un cuestionario de 52 preguntas cuyas respuestas fueron valoradas dentro de la escala de Likert. Considerando las dimensiones: financiamiento interno, financiamiento externo, activo circulante y pasivo circulante. **Resultados:** de nuestra variable financiamiento se determinó que un 61,4% de las empresas comerciales obtuvieron un moderado financiamiento para la recomposición del capital de trabajo; asimismo un 50,6% mantuvieron un bajo capital de trabajo. Para determinar la correlación de las variables se aplicó la Prueba de Spearman, obteniendo como **Conclusión:** El financiamiento tiene una moderada influencia en la generación del capital del trabajo en tiempos COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,534).

Palabras clave: recursos financieros, financiamiento, capital de trabajo, inversión.

ABSTRAC

Objective: To determine the way in which financing influences the obtaining of working capital in times of COVID in commercial companies in the District of Barranca. **Methods:** The population was comprised of 211 commercial companies, of which a sample of 83 was determined, to which a questionnaire of 52 questions was applied, the answers of which were valued within the Likert scale. Considering the dimensions: internal financing, external financing, current assets and current liabilities. **Results:** from our financing variable, it was determined that 61.4% of commercial companies obtained moderate financing for the recomposition of working capital; likewise, 50.6% maintained a low working capital. The Spearman Test was used to establish the validity of the hypotheses raised, generating the **Conclusion:** Financing has a moderate influence on the generation of working capital in COVID times in commercial companies of the Barranca District, (bilateral sig. = 0.000 < 0.01; Rho = 0.534).

Keywords: financial resources, financing, working capital, investment.

INTRODUCCIÓN

Para el desarrollo de la presente investigación se tuvo en consideración los lineamientos vigentes para elaborar la tesis para optar el título profesional en “Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión”; y como sustento de la investigación se recogieron las percepciones que tuvieron los empresarios comerciales del Distrito de Barranca acerca de la variable financiamiento con sus dimensiones: financiamiento interno, financiamiento externo; asimismo sobre la variable capital de trabajo que incluyeron sus dimensiones activo circulante y pasivo circulante; tópicos estudiados y analizados en base a texto e investigaciones sobre las variables.

Para el desarrollo del trabajo se formuló el objetivo de determinar la manera en que el financiamiento influye en la obtención del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

En cuanto al capítulo I titulado Planteamiento del Problema se describe el contexto del problema a estudiar lo cual nos permitió establecer los objetivos; adicionalmente se presenta el contexto de la investigación.

En el capítulo II titulado Marco Teórico citamos antecedentes del ámbito internacional como también del contexto nacional, también se argumentan bases teóricas de las variables con sus subvariables, también se incluyen las bases filosóficas y las definiciones conceptuales referidas a la investigación; se construyeron las hipótesis y se concluye el capítulo con la operacionalización de las variables.

El capítulo III titula Metodología y es donde se detalla el diseño, el tipo, el nivel, el método a emplear en la investigación; la población y la muestra que se consultó, también se incluye la técnica de la recolección y procesamiento de los datos.

En cuanto al capítulo IV titulado Resultados, exponemos los resultados de la investigación basados en una estadística descriptiva mostradas a través de frecuencias y porcentajes de las prevalencias en las variables y dimensiones y finalmente en el capítulo se presenta la contrastación de las hipótesis planteadas.

En el capítulo V titulado como Discusión hemos realizado la discusión de los resultados obtenidos frente a las investigaciones que se consideraron como antecedentes en el capítulo II.

En nuestro capítulo VI denominado Conclusiones y recomendaciones incluimos los resultados de la investigación, así como presentamos nuestras recomendaciones como aporte de nuestro trabajo investigativo.

Para concluir mostramos bajo el formato APA versión 6.0 las referencias bibliográficas incluidas en el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El mundo se encuentra viviendo la primera crisis de salud del siglo XXI, cuya incidencia se centra en las afecciones que ocasiona el COVID 19, el cual afecta a la población cuyo desenlace puede ser fatal debido a que los sistemas de atención médica no se encuentran en condiciones óptimas, no solo por el efecto del virus, sino porque no se cuenta históricamente con servicios necesarios en infraestructura y recursos humanos, ante este panorama como salvaguarda de un contagio se reconoció al distanciamiento social como una solución para frenar la propagación del virus, lo que nos llevó a un confinamiento total, teniendo posibilidad de transitar solo para atender la salud, la alimentación y las actividades bancarias y financieras; los demás sectores no fueron considerados esenciales por lo tanto cerraron sus puertas. Por consiguiente, las economías de los países estaban congeladas, el ciclo comercial estaba interrumpido no existía flujo de capitales; el disponible de la población se agotaba y el Estado inyectaba algo de dinero en los bolsillos de las personas cuyos recursos económicos dependían de la generación diaria de liquidez. Con el ciclo económico interrumpido las diversas actividades comerciales y de servicios no consideradas esenciales veían incrementarse sus deudas por cuotas impagas y consecuentemente la generación de intereses moratorios previamente pactados, por otro lado, las inversiones sufrían el efecto de mermas y desmedros la crisis empresarial se manifestaba en forma devastadora al extremo de llevar a la quiebra de los negocios, ante ello el Estado tuvo que implementar normas para frenar este escenario, los acreedores financieros tuvieron que decidir entre perder todo el crédito concedido o reducir sus ganancias, sobre ello nos da cuenta la siguiente cita:

OCDE (2020). Los bancos centrales de Brasil, Chile, Colombia, y hasta cierto punto, Perú han adquirido valores privados y gubernamentales en los mercados financieros locales. También se han relajado las regulaciones crediticias para permitir que los bancos comerciales renegocien sus créditos con hogares y empresas sin afectar sus calificaciones crediticias. (p.10)

Con el transcurrir del tiempo era insostenible continuar con el confinamiento y la población decidió en salir a buscar la ganancia del día a día a riesgo de su salud, nuevamente el Estado buscó alternativas de flexibilización de acreencias tanto financieras como fiscales, tal como lo reconoce uno de los grandes acreedores financieros a nivel mundial.

Banco Mundial (2020). Los países de la región han adoptado una variedad de decisiones políticas ante el brote de Covid-19. Los paquetes a menudo incluyen medidas fiscales y monetarias, como aumentar el gasto público, permitir aplazamientos del pago de impuestos o bajar las tasas de interés de política monetaria. (p.42)

En el contexto nacional citamos la percepción de la crisis del ente nacional en aspectos financieros.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2020). El segmento de créditos a la MYPE ha sido el más afectado, con mayores niveles de reprogramación y menores niveles de repago, que, si bien viene mostrando recuperación, todavía presenta riesgos latentes dada su mayor sensibilidad a contracciones en el ciclo económico. (p.7)

Como notamos afectadas las inversiones en los negocios, los resultados financieros generalmente fueron negativos y si existió ganancia no tuvieron gran impacto en el ciclo económico; entonces con una población buscando que generar liquidez ante un lento proceso de vacunación contra el COVID 19, las inversiones aún no se encuentran garantizadas; pero era el momento de reiniciar el ciclo comercial y es ahí donde se presenta la necesidad de recurrir al financiamiento de origen interno o en su caso externo, con la finalidad de obtener el capital de trabajo, el Contador asume su rol de asesor financiero y busca propuestas de relanzamiento de las actividades comerciales de la empresa que asesora. El escenario no es nada favorable pero la

gestión financiera se vuelve la mejor alternativa para generar capital de trabajo, bajo ese contexto han surgido diversas propuestas que merecen ser analizadas para que no necesariamente en un ambiente pandémico puedan aplicarse, sino que también servirán como recurso teórico de cómo salir delante de una crisis económica independiente del motivo que la generó. Por lo expuesto consideramos de suma importancia investigar para identificar como las empresas vienen manejando el financiamiento de sus actividades comerciales en el Distrito de Barranca; con ello aportaremos propuestas para optimizar la obtención de capital de trabajo.

1.2. Formulación del problema

Bajo el contexto de la realidad problemática se han identificado un problema general y dos específicos que mostramos a continuación.

1.2.1. Problema General

¿De qué manera el financiamiento influye en el capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?

1.2.2. Problema Específico

- ¿De qué manera el financiamiento influye en activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?
- ¿De qué manera el financiamiento influye en pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?

1.3. Objetivos de la Investigación

Para atender los problemas planteados en la investigación debemos formular los objetivos que contribuyan a develar la problemática.

1.3.1. Objetivo General

Determinar la manera en que el financiamiento influye en la obtención del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la manera en que el financiamiento influye en el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

- Determinar la manera en que el financiamiento influye en el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

1.4. Justificación de la Investigación

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

El COVID 19, nos ha inducido a cambiar nuestro estilo de vida optando por utilizar medios virtuales para la continuación de nuestras actividades, ello también a tenido efectos en los negocios pues las prácticas de sus actividades comerciales se han orientado a asumir no solo nuevos protocolos de atención sino que también se ha incrementado el servicio a través del delivery; nuevos procesos, nuevo costeo de los bienes y servicios; y en ese sentido nuestra investigación busca identificar las alternativas de financiamiento en contexto de crisis para la generación del capital de trabajo necesario; con la información obtenida recomendaremos enfoques alternativos para enfrentar deficiencias financieras.

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Se han expuesto múltiples alternativas de solución para el financiamiento del capital de trabajo pero todas ellas fueron simuladas en situaciones donde existía un ciclo comercial ininterrumpido; sin embargo nunca se simuló un contexto comercial paralizado, es decir la crisis financiera no se enfocaba únicamente a la empresa sino que también se presentaba ante los proveedores y clientes; en tal sentido con nuestra investigación propondremos el consolidado de experiencias ante los problemas ocasionados por el COVID 19, sin que ello signifique que los aportes solo serán aplicables en caso de que se presente una nueva pandemia, sino que se buscará que proponer las experiencias de la gestión financiera ante resultados económicos adversos en la empresa; sabiendo que el mundo se encuentra muy lejos de erradicar el virus en la medida que no se tiene la cura solo se cuenta con vacunas con protección temporal.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Los profesionales contables han asesorado a las empresas el tratamiento de pérdidas económicas cuyos contextos jamás se habían previsto como lo viene siendo el desarrollo de un ciclo comercial limitado; donde se tienen que manejar variables antes no tratadas para el manejo del financiamiento y la obtención del capital de trabajo; con nuestra investigación buscaremos que develar los aspectos más relevantes y coincidentes que las empresas comerciales vienen practicando para salir de la crisis en que nos encontramos, con la información estaremos en condiciones de recomendar metodologías para desarrollar un mejor financiamiento en una empresa.

1.5. Delimitación del Estudio

DELIMITACIÓN ESPACIAL

La investigación estuvo enmarcada en el contexto espacial al Distrito de Barranca, Provincia de Barranca y Departamento de Lima.

DELIMITACIÓN TEMPORAL

La investigación buscara como información fuente la referida a los resultados financieros del año 2020.

DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

Nuestro trabajo se desarrolla a través de las variables el financiamiento y el capital de trabajo.

1.6. Viabilidad del Estudio

Tomando en consideración nuestra exposición de justificación asimismo las delimitaciones de la investigación, ésta fue viable el desarrollo del trabajo buscando aportar con el análisis de las variables con la finalidad de presentar alternativas de posibles soluciones a casos similares relacionados al financiamiento y a la obtención del capital de trabajo.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Hemos recurrido a algunas investigaciones donde sus conclusiones muestran vinculación a nuestras variables y/o dimensiones.

2.2. Investigaciones Internacionales

En la tesis: *“El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa de Soto. / The financing of small and médium enterprises in Villa de Soto”*, presentada ante la “Universidad siglo 21” tuvo como objetivo el conocer si el no acceder a un financiamiento implica que la MYPE deba extinguirse, de sus conclusiones citamos:

Moreno, (2019). La obtención de financiamiento no asegura la continuidad del emprendimiento por lo que se hace imprescindible la obtención de capacitaciones en el rubro contable, administrativo e impositivo entre otros, para llevar adelante un negocio y tomar decisiones correctas. (p.25)

En la tesis: *Modelo de gestión del capital de trabajo para el mejoramiento de la rentabilidad en las empresas, caso comercializadora de electrodomésticos*, el objetivo fue generar un instrumento para la toma de decisiones en situaciones cuando se tiende a realizar una reingeniería del gestión de tesorería; entre sus conclusiones citamos:

Serrano, (2020). La mayor debilidad de la empresa es la falta de liquidez y el constante endeudamiento al que tiene que recurrir para poder obtener capital de trabajo y cumplir sus obligaciones con terceros. (p.76)

2.3. Investigaciones Nacionales

En la tesis: *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento*

empresarial de las MYPES en Lima Norte cuyo objetivo fue el develar la forma que el financiamiento inciden en el desarrollo de las empresas, de sus conclusiones citamos:

Castro, (2019). El 63% de las encuestadas destinarían estos recursos para la compra de mercadería y/o materia prima, lo cual va relacionado con la necesidad de capital de trabajo poder llevar a cabo sus actividades con normalidad, lo cual es una necesidad de financiamiento de corto plazo. (p.43)

En la tesis: *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: caso Empresa "Inversiones Los Ángeles SRL" de Cañete, 2015*, cuyo objetivo fue: describir las modalidades de financiamiento de la MYPE, y dentro de sus conclusiones citamos:

Ore, (2018). Las MYPES para desarrollar sus actividades de comercio recuren al autofinanciamiento y financiamiento de terceros, fundamentalmente del sistema bancario; que dicho financiamiento es de corto plazo y que es utilizado como capital de trabajo. (p.48)

2.4. Bases Teóricas

EL FINANCIAMIENTO

El aporte inicial de los socios o accionistas representan el capital a invertir en la empresa, este a su vez ingresa a un ciclo de generación de utilidades, en ese sentido el retorno del capital invertido más la utilidad dependerá de diversos factores comerciales, como por ejemplo: la temporada, el precio del producto, la forma de pago del producto, la ubicación del negocio, el personal con que se cuenta, entre otros, todo ello establecerá la velocidad de rotación de las existencias, y como conocemos lo que necesitamos es mantener una alta rotación de los productos, la misma que nos permitirá la acumulación de utilidades con perspectivas de obtener también una alta rentabilidad financiera.

De la mano con el manejo de la inversión, el empresario pretende hacer crecer su negocio para ello busca que reinvertir las utilidades obtenidas cada vez que le pagan una venta, puesto que como es sabido no es prudente tener dinero ocioso sino por el contrario en continua rotación, en ese sentido deberá implementar políticas para desarrollar una gestión estructurada donde se articule el período de la recuperación de las inversiones con el periodo en que deba cancelar sus obligaciones, un atraso en la generación de la liquidez necesaria, podría devenir en el incumplimiento de sus obligaciones, lo que consecuentemente podría causar una reducción en el aprovisionamiento de las existencias, originando un sobre costo por el pago de moras e intereses; esta problemática induce a la empresa a tener que requerir un financiamiento y por el contrario si la comercialización de los productos obedecen a una articulación de los derechos frente a las obligaciones, los beneficios producirían rentabilidad financiera. Sobre el particular podemos citar a:

Robles (2012), indico que: Una organización que realiza una buena administración financiera coopera para alcanzar su objetivo principal y para su éxito en el mercado empresarial. La administración financiera dentro de las organizaciones significa alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados (utilidades), maximizando el patrimonio de los accionistas. (p.12)

Frente a la necesidad de un financiamiento motivado por la insuficiente capacidad de pago, la gestión debe enfocarse en dos aspectos: el primero referido a articular sus ingresos frente a sus gastos a través del establecimiento de políticas de compras y de ventas, ello controlará las actividades comerciales futuras, y por consiguiente es necesario asumir un segundo enfoque referido a iniciar un proceso de refinanciamiento de las obligaciones vencidas para recuperar su capacidad de ser calificado como sujeto de crédito. Ante esta necesidad se debe reconocer las formas de financiamiento a que se pueden acceder, aquellas de origen interno que no necesariamente generará sobre costo, sino por el contrario se reordenarán los recursos con que cuenta la empresa; y por otro lado tenemos un financiamiento externo, dentro del cual el más común es el crédito recibido de entidades financieras.

Las entidades financieras otorgan financiamiento con tasas diferenciadas inversamente proporcional a la magnitud de la empresa, en ese sentido citamos a:

Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011). La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. (p.9)

Conforme lo citado, el pequeño comerciante que accede a créditos de la banca tiene la necesidad imperiosa de generar rentabilidad financiera para cumplir con los elevados costos financieros y también poder obtener ganancias. Por tal motivo consideramos importante efectuar una evaluación de la situación financiera en que se encuentra el negocio, para determinar el nivel de endeudamiento que puede asumir sin generar sobrecostos, con los resultados se debe valorar el motivo que lo inducen a buscar financiamiento, los mismos que pueden ser para el incremento de activos fijos, incremento de capital de trabajo o también para cubrir la insuficiencia financiera que tiene para asumir sus obligaciones por pagar, entre otros.

FINANCIAMIENTO INTERNO

La necesidad de financiamiento de parte de la empresa se puede presentar para atender una iniciativa de desarrollo empresarial o por el contrario podría ser generado por la insuficiencia de liquidez para afrontar las obligaciones, sin embargo, siempre miramos hacia afuera como nuestra fuente de solucionar el problema, dejando de lado la opción de recurrir a un financiamiento interno el mismo que no es necesariamente un saldo de efectivo como lo indican los siguientes autores:

Aguirre, y Romero, (2016). La auto sostenibilidad se debe cumplir siempre: la fuente de fondos debe ser mayor al uso de fondos. Por tanto, sería un error pensar que el activo corriente debe ser mayor que el pasivo corriente. (p.26)

En tal sentido podemos encontrar un financiamiento interno, en el uso de un recurso el cual genera un gasto que será cancelado en fechas futuras, como por ejemplo nuestros trabajadores fabrican un producto en una semana, vendemos el producto y obtenemos liquidez, la misma que no se verá afectada en forma inmediata pues las remuneraciones las pagamos en forma mensual, otro ejemplo sería el consumo de los servicios básicos los cuales se cancelan en función al consumo y se presenta la misma figura usamos los servicios generamos productos y el pago del servicio se realiza en fecha posterior. Otro financiamiento se manifiesta cuando recibimos tributos que serán cancelados en fechas posteriores como por ejemplo el IGV, las retenciones de 4ta y 5ta categoría del impuesto a la renta, cuando se tiene la condición de agente retenedor del IGV o como agente perceptor de detracciones, entre otros. Así también, tenemos a las utilidades retenidas las mismas que son, a decisión de los socios o accionistas las que pueden ofrecer mayor beneficio de financiamiento si los socios no optan por una distribución inmediata dando de esta manera la opción de reinversión; en este aspecto encontramos dos fuentes la primera referida a las utilidades generadas en el ejercicio económico, la misma que será muy significativa fuente de financiamiento a largo plazo que como ya dijimos está sujeta a la decisión de retiro, la segunda está representada por las reservas obligatorias como es el caso de la reserva legal, o voluntarias con fines específicos ambas tienen mayor permanencia y no están sujetas a distribución salvo casos muy especiales solo en el caso que sean voluntarias; esta generación de financiamiento estará estrictamente ligada a la calidad de la gestión que desarrollen los directivos. El capital social original como el que fue materia de incremento, también representa una fuente de financiamiento interno a largo plazo pues ingresa a ser utilizado durante toda la vida comercial del negocio, y solo es extinguido en caso de reducción del mismo a decisión de los socios o de manera obligatoria por mantener pérdidas comerciales. Asimismo, podemos indicar que la depreciación también representa una fuente de financiamiento en la medida de que se debe valorar el uso o desgaste de los activos fijos cuyo importe se devengará de los ingresos como si de tratará de un egreso, tal hecho orientado a la futura reposición del bien obsoleto. Todo lo citado representan recursos que se deben organizar para la optimización de su uso en dentro de las operaciones comerciales, un adecuado ordenamiento debidamente articulado con las obligaciones reducirá la presión del pasivo contraído por las inversiones, en tal sentido se propone generar los presupuestos basados en datos históricos, los mismos que brindarán mayor presión en la gestión de recursos.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

En otro ámbito del financiamiento podemos acceder a una fuente externa las mismas que deben ser evaluadas en forma detenida en la medida que los compromisos que se adquieren generalmente tiene como contraparte el respaldo de una garantía que otorga el adquirente del financiamiento, lo que en algún momento podría desestabilizar la sostenibilidad financiera de la empresa, en ese sentido las inversiones deben ser capaces de poder afrontar las obligaciones dentro de los plazos establecidos con la finalidad de no tener que asumir sobrecostos, sobre el particular citamos a:

Lira, (2009). Cuando una empresa decide obtener financiamiento a través de terceros, es importante tener en cuenta lo que en las Finanzas se conoce como calce, que es la forma como se deben hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido. (p.22)

Dentro de las opciones de financiamiento externo podemos citar: al anticipo de los clientes quienes con la entrega de dinero en forma adelantada inyectan capital de trabajo con el cual vamos a cubrir parte del costo de adquisición del producto requerido, o en su caso podremos adquirir los insumos para la producción del producto solicitado, entonces estamos utilizando capital externo para generar ganancia, lo más loable de esta fuente es que el financiamiento no tendrá costo financiero. El financiamiento proveniente de los proveedores, ocurre cuando la gestión de los inventarios se realiza, también, al crédito, un crédito que generalmente no superan los 15 días para su cancelación en aquellos productos que tienen una alta rotación, en este caso adquirimos ganancias sin invertir capital de trabajo, en sencillo es ganar dinero con dinero ajeno; este proceso dependerá de la solidez financiera que sostenga el negocio vinculado con el volumen de la compra, con estos aspectos y otros, el proveedor establecerá una suerte de línea de crédito a favor de su cliente; por su lado lo saludable es que el adquirente articule tales compromisos con la generación de su liquidez para cumplir oportunamente con el pago. El crédito directo es el que otorgan las entidades financieras el negocio debe ser capaz de transcurrir sobre las diferentes políticas de evaluación para el otorgamiento de créditos empleando herramientas como por ejemplo buscar el develar la sostenibilidad del negocio, la justificación del uso del recurso que se requiere, las referencias como deudor ante centrales de riesgos, la

garantía, entre otros; el acceso a este medio de financiamiento genera un costo financiero que el negocio debe cuantificar su efecto en el costeo de los productos que ofrece, es por ello que se deben de analizar y comparar las propuestas de las entidades financieras para garantizar los beneficios esperados. El crédito prendario tiene el mecanismo de conceder financiamiento para la compra y usufructo de los bienes, pero la particularidad de esta modalidad es que la adquisición quedara, como garantía del crédito otorgado, entonces cumplidos los plazos y condiciones contractuales la propiedad de los bienes son transferidos al cliente. Las empresas con la finalidad de vender a la población que no tiene una suficiente liquidez para adquirir productos a un precio contado, realiza la transacción a través del otorgamiento de créditos garantizados de por títulos valores como por ejemplo las letras de cambio y los pagarés que se suscriben con vencimientos cronológicos progresivos, en este ámbito la calidad del deudor será una referencia importante para que una segunda entidad generalmente financiera, adquiera esa acreencia facilitando al vendedor, una liquidez anticipada al vencimiento de la deuda por cobrar la cual a falta de pago del deudor original, tendrá que asumir la devolución del dinero recibido en forma anticipada; y en todos los casos se genera un gasto financiero que habrá que valorarse la necesidad de liquidez para hacer uso de este medio de financiamiento externo. La operación de factoraje, es una modalidad donde el vendedor contrata una entidad para el manejo de sus ventas al crédito donde este último adquiere la acreencia y el vendedor recibe el pago a través de este tipo de financiamiento prácticamente al contado, todo ello en el marco de las condiciones contractuales entre el adquiriente de la deuda como del cedente de la misma, modalidad que también genera gastos financieros para el vendedor. Los títulos representativos de valor son colocaciones de obligaciones, generalmente a largo plazo cuyo beneficio del adquiriente de tales títulos le representaran intereses por cobrar, a la entidad que recibe el capital, y por la periodicidad de la retribución, los intereses son mayores a lo que ofrecen las entidades financieras, pero el éxito de captar esta modalidad de financiamiento dependerá de la garantía financiera que demuestre la empresa emisora de los títulos.

EL CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo representa la factibilidad que tiene la empresa para la adquisición de sus existencias las mismas que se colocaran en el ciclo comercial con la finalidad de realizar la rotación sobre la cual la empresa obtendrá las utilidades. Con el aporte

inicial de los socios se adquieren los primeros activos realizables, pero con la perspectiva de un crecimiento comercial de la empresa en tal sentido son los directivos los encargados de implementar estrategias que le den un alto grado de velocidad de rotación a los inventarios, asimismo, tal ciclo deberá estar orientado a mantener liquidez atendiendo a los vencimientos de las obligaciones en corto plazo entonces el planeamiento necesario es articular a los gestores proveedor – empresa – cliente, aquello se logrará si se formulan políticas claras en base a información contable financiera, perspectivas similares encontramos en lo expuesto por los autores:

Morales, Morales y Alcocer (2014). La administración del capital de trabajo se centra en las decisiones que deberán tomar las empresas en cuanto al nivel de efectivo necesario para cumplir con sus compromisos generados por los ciclos de producción-venta de productos y/o servicios, así como los niveles que deberá de mantener en cuentas por cobrar, inventarios y créditos para financiar sus ciclos operativos y financieros de corto plazo. (p.51)

El capital de trabajo se debe obtener en el corto plazo cuando se evalúen los activos circulantes frente a los pasivos circulantes cuando los primero se conviertan en efectivo en un periodo inferior a los 12 meses para atender a vencimientos del mismo lapso de tiempo; como sabemos la empresa está en marcha y no detiene sus operaciones comerciales es por ello que cuando recibe el valor de venta la empresa, lo considera como la recuperación del capital de trabajo con el cancela las deudas a los proveedores y adquiere nuevos productos para iniciar el ciclo comercial, con la intención de no tener capital ocioso y en el caso de que no se destine a existencias la probabilidad de desarrollo empresarial estará en el incremento de activos. Por lo expresado si las políticas de ventas no funcionan como lo esperado es probable de que se vea reducido el capital de trabajo y sin él no hay la opción de la reposición de las existencias las que a su vez no generarían las esperadas utilidades; ante ello el empresario debe de recurrir al financiamiento de sus actividades las mismas que pueden ser de origen interno o externo y sobre ello no podríamos generalizar aseverando que alguna de las fuentes citadas es la más conveniente, pues dependerá de las circunstancias y particularidades de cada empresa hacer uso de una fuente.

En la generación del capital de trabajo intervienen diversos parámetros y dentro de los cuales podemos incluir al ciclo comercial que representa el transcurso del tiempo el cual se inicia con la compra de las existencias y concluye cuando se recibe el pago por la venta, y dentro de este ciclo también podemos identificar al ciclo del efectivo que se inicia desde la fecha en que pagan a los proveedores por la compra de existencias y que terminan cuando nuestro cliente nos paga el producto que le hemos vendido; estos periodos son los que se deben articular para manejar un capital de trabajo que atienda a la demanda de los clientes. Sobre el ciclo del efectivo podemos citar a:

Risso, (2007). El capital de trabajo neto como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente de la compañía. El capital de trabajo es el margen de seguridad para que la empresa opere sin tropiezos. La cantidad de dinero necesaria para financiar el ciclo de efectivo recibe el nombre de necesidades operativas de fondos. (p.104)

Cuando se desestabiliza el capital de trabajo no debe ser una primera solución el cierre de sucursales, reducción de personal entre otras drásticas medidas, por el contrario se debe enfocar dos aspectos importantes en la regeneración del capital de trabajo, en primera instancia debemos reestructurar nuestros activos fijos optando por la enajenación de aquellos que se encuentren obsoletos o que sea muy oneroso o superfluos su uso; asimismo se debe reducir los gastos de capital, asimismo como alternativa se puede optar por la escisión o fusión de las empresas que conformen un grupo empresarial, teniendo en consideración la evaluación pertinente. El otro aspecto a tratar es la reestructuración de los pasivos o también conocida como reestructuración financiera las cuales se basaran en decisiones a largo plazo, para ello se puede realizar una refinanciación de las deudas a través de convenios de pago con bancos y acreedores, asimismo se puede emitir bonos pero en condiciones financieras adversas no son una buena alternativa a la mirada de los inversionistas salvo que nuestra empresa tenga alguna ventaja estratégica deseable por la competencia, además otra propuesta es que las deudas sean capitalizadas en las cuales nuestros acreedores podrían relanzar a la empresa debido a que formarían parte de la misma.

ACTIVO CIRCULANTE

Con el capital de trabajo con que cuentan los negocios se realizan las inversiones en el activo circulante, el mismo que está conformado por partidas consideradas como efectivo así como aquellas que son de rápida conversión en efectivo, en periodos de hasta un año, tales partidas la conforman propiamente el efectivo, las cuentas por cobrar comerciales y no comerciales, las inversiones mobiliarias que se adquieren y que por un efecto especulativo se comercializan ante la obtención de un margen de ganancia generado por la diferencia en su cotización, las existencias y los anticipos pagados; como notamos en las partidas citadas no resulta complicado convertirlas en efectivo para cumplir con las obligaciones contraídas. Sobre el activo circulante podemos encontrar su definición a continuación: “Bienes y derechos que no permanecen en la empresa, sino que circulan por ella y son reemplazados por otros” (Apaza y Entrelíneas, 2005, p.12).

El efectivo y equivalentes de efectivo son los rubros más líquidos con que cuenta la empresa, seguido por las cuentas por cobrar cuyos vencimientos no superan los 12 meses contados desde la fecha de venta; en este rubro se deben implementar políticas de créditos y cobranzas que sean acorde al mercado para que la calificación como sujeto de crédito al potencial cliente sea la más acertada, con esta previsión se reducirá el riesgo de convertirse en una cobranza dudosa. Cuando en la empresa se cuenta con liquidez y nuestras existencias son suficientes para atender nuestra demanda, debe pensarse en poner a trabajar el dinero remanente y una opción es adquirir títulos valores para que, en periodos cortos, se pueda obtener ganancias generadas por la diferencia en la cotización de aquellos títulos. Las existencias representan la mayor inversión en un negocio, es por ello que también debe obedecer a políticas coherentes con la demanda, condiciones de almacenamiento, vencimiento de los productos, temporada y otros factores que garanticen el minimizar o anular el efecto que pueda tener la merma o desmedro de los productos. Otro de los rubros que comprende el activo circulante son los anticipos recibidos que si bien es cierto nos incrementa el capital de trabajo también nos representa una obligación para con los clientes, en ese sentido se tiene que tener mucho criterio para la recepción de tales recursos en la medida de que aquello, debe estar vinculado a nuestra capacidad para cumplir con las condiciones de entrega del productos pactados, el incumplimiento nos podría dañar la imagen del negocio y con el alejamiento de los cliente también se alejan las utilidades.

PASIVO CIRCULANTE

En las empresas no siempre las inversiones se adquieren al contado, sino que también cuando ya todo el capital de trabajo está comprometido se presenta la opción de ampliar la oferta, realizando compras de existencias al crédito, en tal contexto surgen las obligaciones por pagar en periodos que no superan los 12 meses desde la fecha en que se adquirieron los productos; de lo expresado y referente al pasivo corriente encontramos coincidencia con la siguiente cita: “Recursos financieros obtenidos por la empresa para financiar sus activos corrientes, y con vencimiento inferior a 12 meses (corto plazo)” (Apaza, 2004, p.227).

El pasivo circulante, está conformado por la partida de tributos por pagar dentro de los más representativos se encuentra el IGV y el impuesto a la renta en ambos, debe de determinarse, la cuantía del tributo de manera mensual; ante ello el Estado con la intención de no reducir drásticamente el capital de trabajo de la empresa, ha implementado el IGV justo, que representa una alternativa de aplazamiento de pago de hasta 3 meses sin intereses opción que trata de atender a aquellas ocasiones en que se emitió el comprobante y por ende nace la obligación tributaria; sin embargo la venta aún no ha sido pagada; lo recomendable es emplear esta alternativa en forma disciplinada pues la obligación no se extingue solo se difiere por lo tanto se generaría una concurrencia de vencimientos entre el IGV del periodo y el IGV que viene de la adopción de un diferimiento. En el pasivo corriente también vamos a encontrar a las obligaciones laborales las cuales en aplicación de las normas del sector representan una obligación de corto plazo entre remuneraciones, aportaciones a cargo del empleador y beneficios sociales. La empresa cuando tiene su capital de trabajo invertido recurre al financiamiento de parte de los proveedores, el incumplir con ellos generaría una interrupción en el abastecimiento de las existencias, lo cual a su vez desacelerarían el ciclo comercial de la empresa rompiendo la sincronía del flujo de efectivo necesario para afrontar las obligaciones. Caso similar al último citado lo podríamos encontrar en el incumplimiento de las deudas financieras pues operan como si se tratase de una línea de crédito que regenera en función a las amortizaciones de las empresas, sin embargo, hay que recordar que la banca aplica altos intereses a las pequeñas empresas y bajos intereses a las grandes empresas, todo ellos justificándose de que los créditos concedidos a las pequeñas empresas son de alto riesgo; es por ello que antes de adquirir un crédito las empresas deben procurar financiamientos internos.

2.5. Bases Filosóficas

A continuación, presentamos las bases filosóficas relacionadas a nuestras variables.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Aguirre, y Romero, (2016). La administración financiera busca incrementar el valor de la empresa o maximizar la inversión de los accionistas por la vía de maximizar las utilidades con una gestión acertada del manejo de activos y pasivos, al mismo tiempo alcanzar el equilibrio financiero de la empresa en el largo plazo. (p.14)

LA INVERSIÓN

Pérez-Carballo (2013). Una inversión es todo desembolso que se realiza con la esperanza de obtener unas rentas en el futuro. En general, una inversión empresarial comporta la adquisición individualizada de una serie de activos aislados y su integración, para que su conjunto cumpla una funcionalidad específica, capaz de generar unas rentas superiores a la suma de los desembolsos de comprar los activos individuales. El valor que se estima que creará esa agregación, medido por la diferencia entre el valor actual de las rentas futuras y el de los desembolsos previstos, nace de los recursos y conocimientos de la empresa, que son los que le permiten organizar los activos aislados para con seguir que rindan más juntos que separados. Esta diferencia estima, pues, las sinergias que se prevé que creará la inversión. (p.11)

2.6. Definición de términos básicos

- Activo

Inversiones del capital que se espera obtener beneficio.

- **Acreedor**
Persona o entidad a la cual el deudor le atribuye de derecho de exigir el pago por una deuda contraída.

- **Agiotista**
Sujetos o entidades que conceden préstamo las condiciones son particulares y sin la supervisión de la SBS

- **Año comercial**
Periodo de tiempo estándar que consta de 12 meses y cada mes posee 30 días

- **Capitalizar**
Incremento del capital social por la transferencia de los saldos de las cuentas patrimoniales

- **Comisión**
Desembolso que se realiza a favor de las entidades financieras por gestión administrativa de administración de efectivo.

- **Crédito**
Acto contractual para el desembolso que realiza una entidad financiera a cambio de la devolución del capital más los intereses y gastos pactados.

- **Depreciación**
Valorización del uso o desgaste de un bien

- **Desembolso**
Entrega de dinero en cumplimiento a un contrato de crédito.

- **Desmedro**
Deterioro de un producto que genera la reducción de su precio de comercialización

- **Enajenación**
Transferencia de bienes que no corresponde al giro de negocio de la empresa

- Endoso
Transferencia de derechos sobre un título valor a favor de un tercero

- Interés
Rédito a favor del prestatario generado por el préstamo de un capital.

- Línea de Crédito
Suma de dinero disponible que otorga una entidad financiera

- Merma
Reducción irrecuperable del volumen de un producto

- Políticas de cobranzas
Parámetros establecidos en la empresa para realizar el proceso de cobranzas.

- Políticas de créditos
Parámetros establecidos en la empresa para calificar si el cliente es sujeto de crédito.

- Provisión para cuentas de cobranza dudosa
Reserva generada por la incobrabilidad de una deuda

- Seguro de desgravamen
Póliza de seguros que contrata el deudor para cubrir la deuda contraída de producirse el fallecimiento del asegurado.

- Sostenibilidad
Probabilidad de mantener las condiciones sin mediar el transcurso del tiempo.

- Valores
Títulos representativos de acreencias

- Valuación
Cuantificar monetariamente las características que posee un bien en un momento determinado

2.7. Hipótesis

2.7.1. Hipótesis General

El financiamiento influye en la generación del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

2.7.2. Hipótesis Específicos

- El financiamiento influye en la generación del activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.
- El financiamiento influye en la generación del pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

2.8. Operacionalización de las variables

Variable: Financiamiento

Prieto, (2012). Conocidas las necesidades de la compañía, por el volumen y cuantía de los activos, es necesario pensar en los recursos requeridos para tal inversión, entonces se necesita determinar que fuentes de financiamiento utilizar en el corto, mediano y largo plazo, sino que también se debe determinar la composición adecuada y correcta distribución entre pasivos con terceros y patrimonio sin olvidar el costo de cada fuente. (p.10)

Variable: Capital de Trabajo

(Ponce, Morejón, Salazar, y Baque, 2019, p.60). “Cantidad de dinero que requiere la empresa para operar durante un ciclo productivo mientras se recupera la venta realizada”.

Tabla 1

Operacionalización de la variable financiamiento

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Financiamiento interno	Incremento de Pasivos Acumulados	01 – 03			
	Utilidades Reinvertidas	04 – 06			
	Aportaciones de los Socios	07 – 09			18 – 41
	Venta de Activos	10 – 12			42 – 65
	Depreciaciones y Amortizaciones	13 – 15			66 – 90
	Emisión de Acciones	16 – 18		Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado
Financiamiento externo	Proveedores	19 – 21		Alto	
	Anticipo de clientes	22 – 24			
	Bancos	25 – 27			16 – 36
	Arrendamiento financiero	28 – 30			37 – 57
	Emisión de obligaciones, bonos.	31 – 32			58 – 80
	Gobierno (fondos de fomento y garantía)	33 – 34			

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

Operacionalización de la variable capital de trabajo

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS	
Activo Circulante	Disponible	35 – 36				
	Exigible	37 – 38			8 – 18	
					19 – 29	
					30 – 40	
Realizable	39 – 42					
Pasivo Circulante	Obligaciones financieras	43 – 44	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado Alto		
	Cuentas por pagar	45 – 47				10 – 22
						23 – 35
						36 – 50
Tributos por pagar	48 – 50					
Obligaciones laborales	51 – 52					

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

O_x r O_y

$$\left. \begin{array}{l} P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1} \\ P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2} \end{array} \right\} H_e \Rightarrow H_c \Rightarrow CH \left\{ \begin{array}{l} C_{p1} \\ C_{p2} \end{array} \right. \Rightarrow CF$$

Dónde:

O = Observación

x = Variable independiente (Financiamiento)

r = Conector de relación

y = Variable dependiente (Capital de Trabajo)

Pe = Problema específico

Oe = Observación específica

He = Hipótesis específica

Hc = Conclusión de Hipótesis

CP = Conclusión del Problema

CF = Conclusión Final

3.1.1. Tipo de Investigación

Según los problemas planteados; nuestra investigación es de tipo básica conforme el siguiente concepto:

Garza, (2007). La investigación se califica como teórica, fundamental, pura, básica o desinteresada cuando el investigador se propone enriquecer el conocimiento sin preocuparse por la aplicación directa o inmediata de los resultados. (p.14)

3.1.2. Nivel de Investigación

En cuanto al nivel de la investigación consideramos que debemos citar a:

Díaz, (2006). Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. (p.127)

Bajo el concepto antes citado consideramos que la presente investigación se desarrollará a nivel descriptivo, porque buscará contextualizar el financiamiento ante el capital de trabajo en las empresas comerciales.

3.1.3. Método de Investigación

Los métodos que consideramos pertinentes para desarrollar nuestra investigación se citan a continuación: método inductivo, método deductivo, método análisis – síntesis y observación

3.2. Población y Muestra

Para el desarrollo de la población es necesario contar con información extraída de las empresas comerciales del Distrito de Barranca, por factores logísticos y la limitada transitabilidad por encontrarnos en Pandemia y teniendo en consideración que es posible estadísticamente determinar una muestra en poblaciones finitas procedimos a determinarla y fueron a quienes se le consulto sus percepciones.

3.2.1. Población

La población que se tuvo en consideración se enmarcó en lo citado por: (Vivanco, 2005, p.23) “Corresponde al agregado de elementos respecto del cual se recaba información. Los elementos son unidades elementales sometidas a medición”.

En tal contexto nuestra población estuvo constituida por las 211 empresas comerciales que se encuentran instaladas en el Distrito de Barranca.

3.2.2. Muestra

La muestra es “la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (Bernal, 2006, p.165)

El tamaño de la muestra se cuantifica aplicando la formula según Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96) : Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5) : Proporción de éxito.

Q (0,5) : Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05) : Tolerancia al error

N (211) : Tamaño de la población.

n : Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{211(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(211 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{202.6444}{1.4854} = 136.4241$$

$$n = 136$$

Buscando tener un número de muestra consistente para la investigación, realizamos la verificación del valor obtenido.

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{136}{210} \times 100 = 64.45\%$$

Aplicada la fórmula para validar el valor de la muestra se ha obtenido un valor del 64.45% que supera ampliamente al 10% que está establecido como límite, tuvimos que realizar el ajuste pertinente, a través de la siguiente formula:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{136}{1 + \frac{136}{210}} = 82.6999$$

$$n = 83$$

Habiéndose determinado la necesidad de realizar una corrección finalmente se obtuvo como resultado 83 que representa la cantidad de empresas comerciales que se encuentran instaladas en el Distrito de Barranca y que se considerará como muestra para la investigación.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección de datos se empleó un cuestionario teniendo como parámetro la Escala de Likert; cuestionando los ítems referentes a: Incremento de Pasivos

Acumulados, Utilidades Reinvertidas, Aportaciones de los Socios, Venta de Activos, Depreciaciones y Amortizaciones, Emisión de Acciones, Proveedores, Anticipo de clientes, Bancos, Arrendamiento financiero, Emisión de obligaciones - bonos, Gobierno (fondos de fomento y garantía), Disponible, Exigible, Realizable, Obligaciones financieras, Cuentas por pagar, Tributos por pagar y Obligaciones laborales.

Instrumentos

Para la obtención de los datos se formuló un cuestionario con 52 preguntas referidas a los indicadores incluidos en la investigación, instrumento que fue aplicado a 83 empresarios de las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

El instrumento, se construyó basándose en el cuadro de operacionalización de las variables financiamiento y capital de trabajo y la matriz de consistencia.

Con la finalidad de valorar cuantitativamente las respuestas de las personas consultadas las respuestas se vincularon a la Escala de Likert que es una escala ordinal en la cual se recoge una serie de ítems relacionados con la actitud que se quiere medir, develándose a aquellos que expresan una percepción claramente favorable o desfavorable. El puntaje considerado se vincula con el número de categorías de la escala, ordenadas desde una nula percepción o disconforme hacia una respuesta completamente conforme.

Como lo habíamos mencionado la escala valorativa de cada pregunta se mostró de manera progresiva de la siguiente manera:

1 = Nunca

2 = Casi Nunca

3 = A veces

4 = Casi Siempre

5 = Siempre

En busca de la optimización del cuestionario se ejecutó una Aplicación Piloto del mismo; con la finalidad de conocer si la encuesta era suficientemente clara, pertinente y relevante.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Obtenidas las respuestas mediante la aplicación del cuestionario, procedimos a la tabulación de los valores para su análisis.

Para la evaluación y el estudio se utilizó de tablas uni y bidimensionales, para que por medio de los indicadores estadísticos establezcamos la correlación de nuestras variables: financiamiento y capital de trabajo; empleando para ello el paquete estadístico SPSS.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

Con los datos acopiados cuando se aplicó el cuestionario elaborado en la investigación a 83 empresarios del sector comercial que laboraron durante la Pandemia en el Distrito de Barranca, con la información se construyó una matriz con los datos, con la intención de realizar una evaluación estadística y la consecuente contrastación de nuestras hipótesis planteadas.

A continuación, expondremos, los resultados de la encuesta que estuvo constituida por 52 preguntas basadas en los indicadores de las dimensiones; los reportes se mostrarán bajo el contexto estadístico de tipo descriptivo, a través de las frecuencias y su expresión porcentual obtenidas, a nivel variables y dimensiones como son: financiamiento con sus dimensiones: financiamiento interno y financiamiento externo; y la variable capital de trabajo con sus dimensiones: activo circulante y pasivo circulante.

Concluida la exposición de las frecuencias procederemos a contrastar la hipótesis general y específicas para ello será necesario formular las hipótesis nulas para cada uno de los casos.

Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones

Tabla 3

Variable financiamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	24	28,9
Moderado	51	61,4
Alto	8	9,6
Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

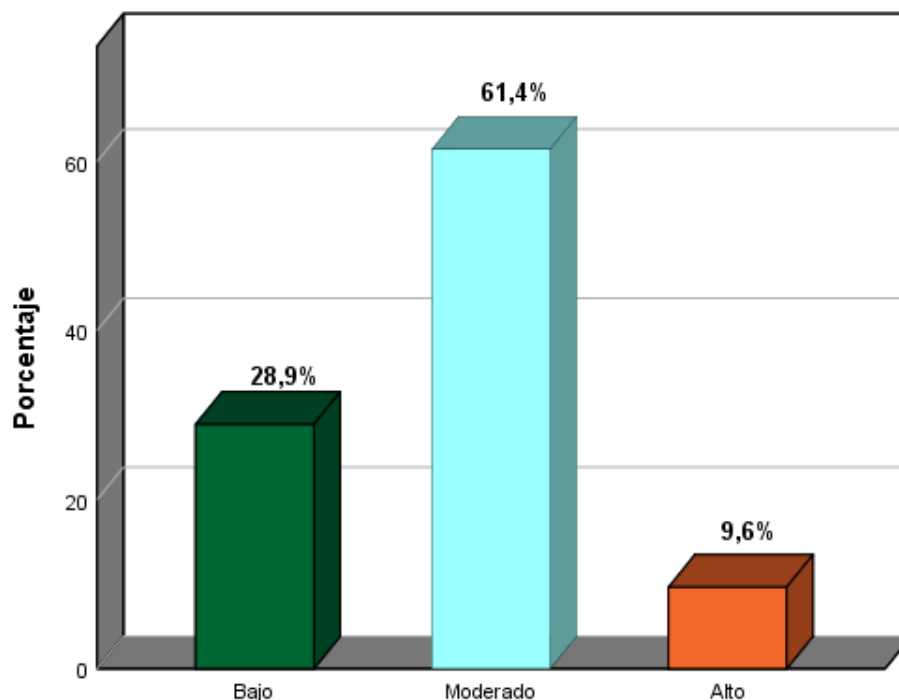


Figura 1 Variable financiamiento

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 3 y figura 1, la cual está referido al financiamiento en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 61,4% obtuvieron un moderado financiamiento para la recomposición del capital de trabajo, también un 28,9% accedieron a un bajo financiamiento y solo un 9,6% accedieron a una alta financiación con la intención de la recomposición de su capital de trabajo debido a que la pandemia suspendió el ciclo comercial ocasionando un déficit en este rubro.

Tabla 4

Dimensión financiamiento interno

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	30	36,1
Moderado	45	54,2
Alto	8	9,6
Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

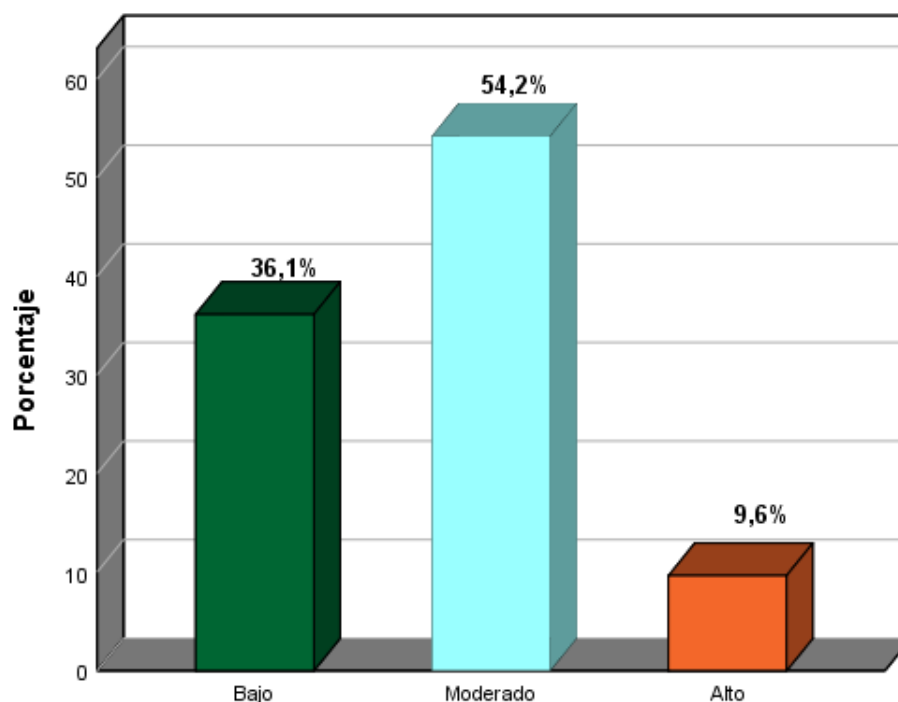


Figura 2 Dimensión financiamiento interno

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 4 y figura 2, la cual está referido al financiamiento interno en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 54,2% obtuvieron un moderado financiamiento interno para la recomposición del capital de trabajo, también un 36,1% accedieron a un bajo financiamiento interno y solo un 9,6% accedieron a una alta financiación interna con la intención de la recomposición de su capital de trabajo debido a que la pandemia suspendió el ciclo comercial ocasionando un déficit en este rubro.

Tabla 5

Dimensión financiamiento externo

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	18	21,7
Moderado	50	60,2
Alto	15	18,1
Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

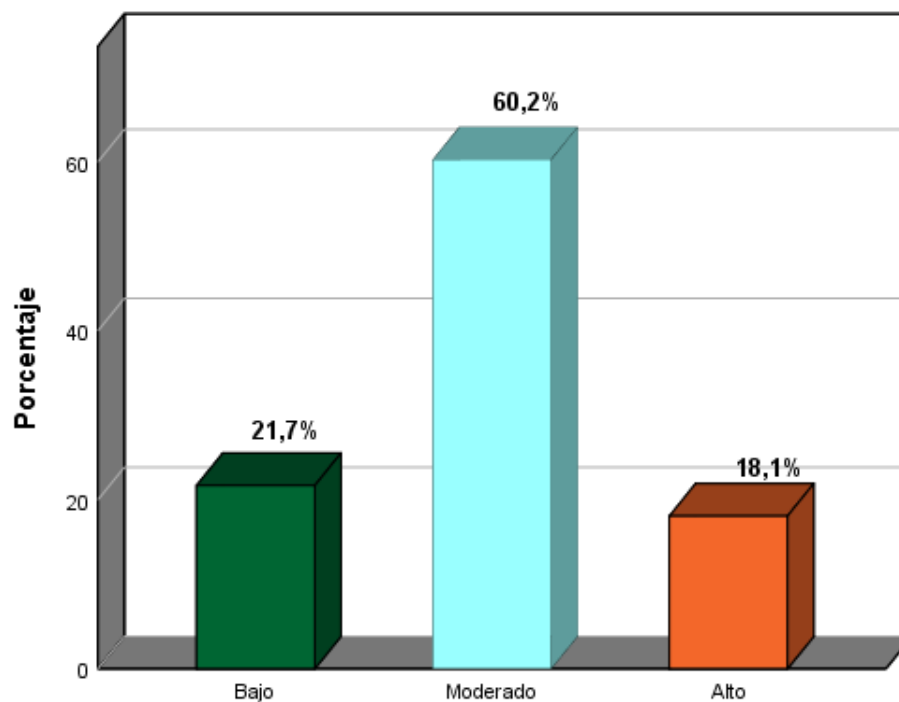


Figura 3 Dimensión financiamiento externo

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 5 y figura 3, la cual está referido al financiamiento externo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 60,2% obtuvieron un moderado financiamiento externo para la recomposición del capital de trabajo, también un 21,7% accedieron a un bajo financiamiento externo y un 18,1% accedieron a una alta financiación externa con la intención de la recomposición de su capital de trabajo debido a que la pandemia suspendió el ciclo comercial ocasionando un déficit en este rubro.

Tabla 6

Variable capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	42	50,6
Moderado	39	47,0
Alto	2	2,4
Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

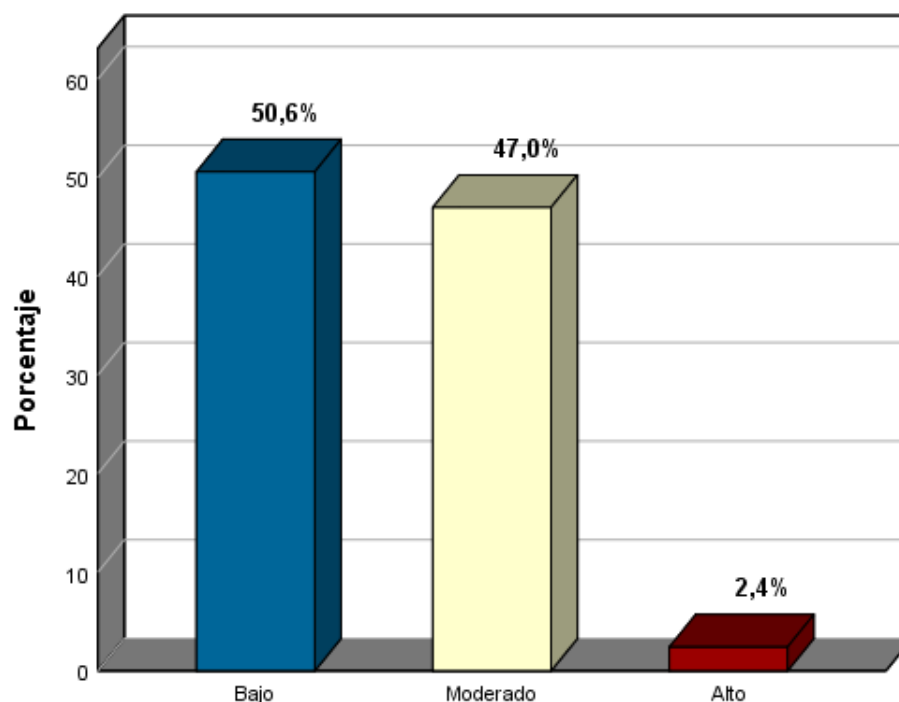


Figura 4 Variable capital de trabajo

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 6 y figura 4, la cual está referido al capital de trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 50,6% mantuvieron un bajo capital de trabajo, también un 47,0% mantuvieron un moderado volumen de capital de trabajo y solo un 2,4% mantuvieron un alto capital de trabajo pese a los efectos negativos que viene siendo el enfrentar a la pandemia que propicio el despido de los trabajadores reduciendo la demanda en las actividades comerciales, aunado a las mermas y desmedros de las existencias a consecuencia de la cuarentena que se realizó.

Tabla 7

Dimensión activo circulante

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	42	50,6
Moderado	39	47,0
Alto	2	2,4
Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

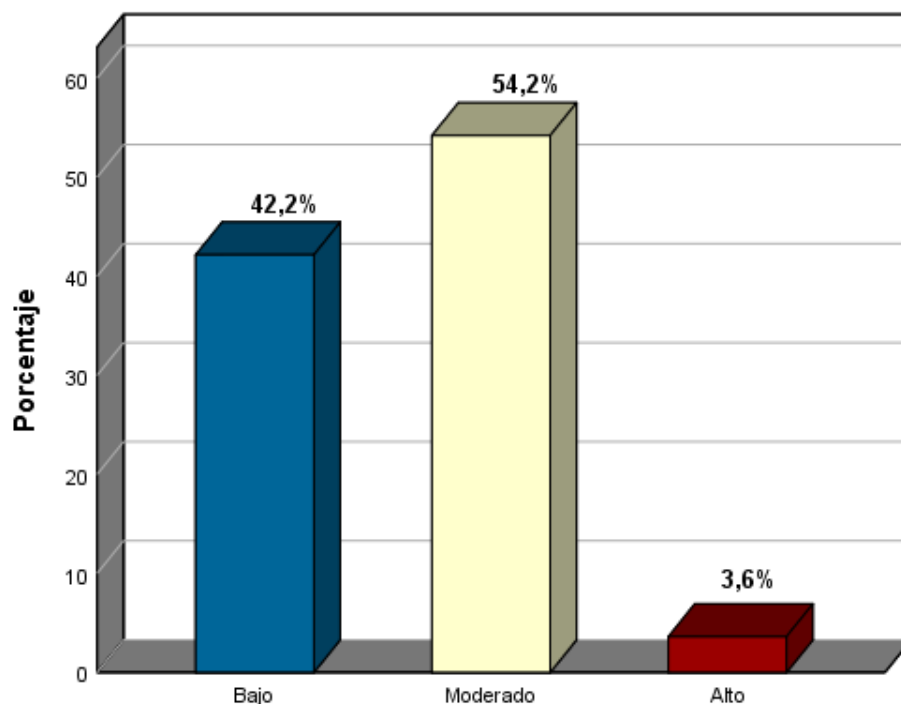


Figura 5 Dimensión activo circulante

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 7 y figura 5, la cual está referido al activo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 54,2% tuvieron un importe del activo circulante moderado, también un 42,2% tuvieron un importe de activo circulante bajo y solo un 3,6% mantuvieron un alto importe de activo circulante, consideramos que los resultados son el efecto del confinamiento que tuvieron las personas a consecuencia de la cuarentena por el COVID – 19 pues las mermas y desmedros en las existencias fueron significativas reduciendo de esta manera los activos circulantes.

Tabla 8

Dimensión pasivo circulante

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	43	51,8
	Moderado	35	42,2
	Alto	5	6,0
	Total	83	100,0

Fuente: elaboración propia

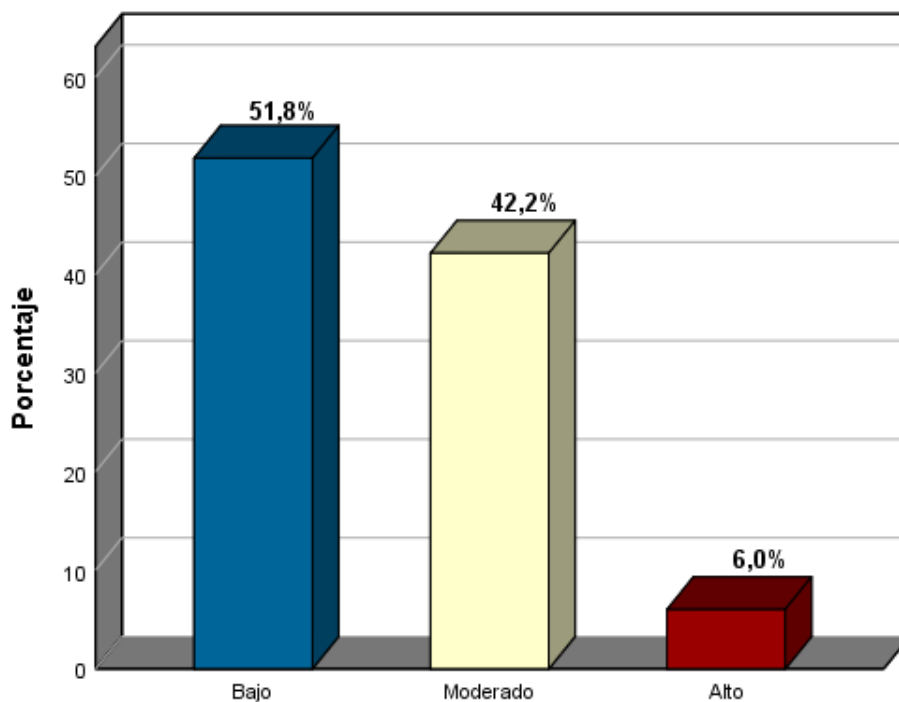


Figura 6 Dimensión pasivo circulante

Fuente: elaboración propia

Tabuladas las respuestas, los resultados los mostramos en la tabla 8 y figura 6, la cual está referido al pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; notamos que un 51,8% tuvieron un importe de pasivo circulante bajo, también un 42,2% tuvieron un importe de pasivo circulante moderado y solo un 6,0% mantuvieron un alto importe de pasivo circulante. Consideramos que los resultados son el efecto del confinamiento que tuvieron las personas a consecuencia de la cuarentena por el COVID – 19, en la medida de que los pasivos se mantienen o incrementan cuando está operativo el ciclo económico, es por ello que se nota que los pasivos se mantuvieron bajo y moderado.

4.2. Contrastación de la hipótesis

Como parte de la investigación y para evaluar la hipótesis general y las específicas, formulamos una hipótesis nula (H_0) para cada caso.

Hipótesis general de la investigación

H_0 : El financiamiento no influye en la generación del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_G: El financiamiento influye en la generación del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 9

Correlación y significación entre el financiamiento y el capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca

		Financiamiento	Capital de trabajo
Rho de Spearman	Financiamiento	1,000	,534**
			,000
		83	83
	Capital de trabajo	,534**	1,000
		,000	.
		83	83

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 9, nos permite interpretar que: se presenta una moderada relación entre el financiamiento y el capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,534). Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; indicando que el financiamiento tiene una moderada influencia en la generación del capital del trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, consideramos que sucedió porque no todos los negocios tenían un bajo margen de deudas vencidas por pagar, fruto del confinamiento decretado por el Estado para evitar la propagación de la Pandemia COVID–19, hecho que redujo el margen crediticio para poder acceder a un financiamiento.

Hipótesis específica de la investigación

Realizada la evaluación de la hipótesis general, a continuación, nos corresponde analizar las hipótesis específicas debiendo construir una hipótesis nula para cada caso.

Primera hipótesis específica:

H₀: El financiamiento no influye en la generación del activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_{E1}: El financiamiento influye en la generación del activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 10

Correlación y significación entre el financiamiento y el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca

		Financiamiento	Activo circulante
Rho de Spearman	Financiamiento		
	Coeficiente de correlación	1,000	,337**
	Sig. (bilateral)	.	,002
	N	83	83
	Activo circulante		
	Coeficiente de correlación	,337**	1,000
	Sig. (bilateral)	,002	.
	N	83	83

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 10, nos permite interpretar que: se presenta una baja relación entre el financiamiento y el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,337). Por lo cual debemos rechazar la hipótesis nula formulada y estamos aceptando nuestra hipótesis alterna; indicando que el financiamiento tiene una baja influencia en la generación de activos circulantes en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, consideramos que la baja relación se manifestó porque por la pandemia el Estado decretó la suspensión de actividades comerciales, salvo las esenciales como alimentos, salud y sistema financiero; ello provocó que los activos y específicamente las existencias sufrieran mermas y/o desmedros, y como entendemos se perdió un importante capital de trabajo, por ende no se podía cumplir con las deudas contraídas y la calificación crediticia para un financiamiento era deficiente en mucho de los casos.

Segunda hipótesis específica:

H₀: El financiamiento no influye en la generación del pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

H_{E2}: El financiamiento influye en la generación del pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.

Tabla 11

Correlación y significación entre el financiamiento y el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca

		Financiamiento	Pasivo circulante
Rho de Spearman	Financiamiento	1,000	,610**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	83	83
	Pasivo circulante	,610**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	83	83

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la tabla 10, nos permite interpretar que: se presenta una moderada relación entre el financiamiento y el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,610). Por lo cual rechazamos la hipótesis nula formulada y aceptamos nuestra hipótesis alterna; indicando que el financiamiento tiene una moderada influencia en la generación del pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; en la medida de que por la falta de liquidez para cancelar las obligaciones que fueron venciendo durante el tiempo de confinamiento por el COVID-19 se ha tenido que formular un plan de reordenamiento de deudas a través de fraccionamientos, aplazamiento o refinanciamiento.

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

Nos trazamos como primer objetivo el determinar la manera en que el financiamiento influye en la obtención del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, al contrastar la hipótesis general hemos determinado una moderada relación entre el financiamiento y el capital de trabajo, justificamos el resultado debido a que no todos los negocios vienen calificando como sujeto de crédito pues el confinamiento por la pandemia COVID-19 detuvo el ciclo comercial lo cual fue una rigurosa evaluación para conocer la solidez de los negocios, sobre el particular encontramos el trabajo de:

Moreno, (2019). La obtención de financiamiento no asegura la continuidad del emprendimiento por lo que se hace imprescindible la obtención de capacitaciones en el rubro contable, administrativo e impositivo entre otros, para llevar adelante un negocio y tomar decisiones correctas. (p.25)

Para buscar que salir de la problemática fue necesario realizar una reingeniería principalmente de los costos, debido a que para reinsertarse al mercado se debería de cumplir con nuevos protocolos de sanidad; asimismo otro factor predominante fue la expansión del mercado pues no solo se atiende de manera presencial sino que también a través de la intermediación virtual, se ofrecen productos y/o servicios, se realizan pagos cliente-vendedor, se emiten comprobantes de pago, entre otros, por otro lado al reducirse la atención presencial por la limitación de aforo, conlleva a la reducción de: personal, de cargas sociales, de suministros de mantenimiento, entre otros; bajo esas condiciones resulta necesario el replanteamiento de las actividades del negocio, así como es conveniente buscar la posibilidad de ofrecer productos complementarios puesto que se han creado nuevas necesidades en los consumidores, de la mano con las restricciones que tenemos. Cabe señalar que el financiamiento para realizar todo este acondicionamiento no es exclusivamente de las entidades financieras, sino que

también podría originarse de manera interna en el negocio, sobre este aspecto citamos a:

Ore, (2018). Las MYPES para desarrollar sus actividades de comercio recurren al autofinanciamiento y financiamiento de terceros, fundamentalmente del sistema bancario; que dicho financiamiento es de corto plazo y que es utilizado como capital de trabajo. (p.48)

En la investigación como primer objetivo específico se estableció el determinar la manera en que el financiamiento influye en el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca y contrastada la hipótesis respectiva determinamos que existe una baja influencia entre el financiamiento y la generación de activos circulantes, teniendo en consideración el marco de la Pandemia y el confinamiento al que se sometió a la población la baja influencia se presenta en la medida de que el activo circulante puntualmente las existencias del negocio se desvalorizaron a consecuencia de las mermas y/o desmedros que sufrieron, pues la suspensión de actividades detuvo el ciclo comercial, pérdida que tendría que enfrentarse haciendo un reordenamiento de las deudas vencidas pues las entidades crediticias ponían mayor celo en la evaluación de la capacidad de crédito del solicitante; al poder acceder al financiamiento externo se debería recurrir al financiamiento interno a través de la capitalización de las utilidades, nuevos aportes de los socios, la venta de activos, entre otros. Cabe señalar que cuando se asumen obligaciones por pagar se debe tener en consideración el ciclo de comercialización de las existencias, pues éstas, deben permitir la liquidez necesaria al momento de enfrentar la obligación de pago; es por ello merece una adecuada evaluación de las propuestas de financiamiento a las que se quieran acceder, sobre el particular citamos:

Castro, (2019). El 63% de las encuestadas destinarían estos recursos para la compra de mercadería y/o materia prima, lo cual va relacionado con la necesidad de capital de trabajo poder llevar a cabo sus actividades con normalidad, lo cual es una necesidad de financiamiento de corto plazo. (p.43)

El presente trabajo tuvo como segundo objetivo específico el determinar la manera en que el financiamiento influye en el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, al respecto terminada la contrastación de la hipótesis se ha determinado una moderada influencia del financiamiento y la generación del pasivo circulante; consideramos que lo encontrado obedece a que el confinamiento por la Pandemia a acumulado las obligaciones por pagar puesto que no había manera de generar liquidez, el efecto ha sido que los negocios han perdido la capacidad de pago, ante ello fue necesario recurrir al acogimiento de determinadas estrategias de impulso que el Estado imponía, lo cual en primera instancia se subvencionó parte de las remuneraciones de los trabajadores inscritos en las Planillas de Remuneraciones de los negocios, lo cual no presentó gran efecto por el alto nivel de informalidad en cuanto a la contratación de los trabajadores, otra medida fue el Programa Reactiva Perú donde el Estado garantizaba ante las Instituciones Financieras los préstamos que ellos realizaban a los negocios, con la condición de que la tasa de interés no superara el 3.6%; asimismo en cuanto a la recaudación de los tributos el Estado brindó a los contribuyentes un cronograma de obligaciones diferidas, también un fraccionamiento con condiciones particulares; todas estas medidas había de ser aplicadas para realizar una adecuada gestión de las obligaciones por pagar ante una situación no prevista. Por las circunstancias sanitarias antes comentadas la situación financiera específicamente la liquidez de las empresas comerciales no eran alentadoras pues los pasivos superaban a los activos puntualizando que las existencias sufrieron la desvalorización por la falta de rotación que se tenía prevista. Sobre el particular citamos el trabajo realizado por:

Serrano, (2020). La mayor debilidad de la empresa es la falta de liquidez y el constante endeudamiento al que tiene que recurrir para poder obtener capital de trabajo y cumplir sus obligaciones con terceros. (p.76)

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Basándonos en la contratación de las hipótesis planteadas exponemos las conclusiones de la investigación:

Primera conclusión

El financiamiento tiene una moderada influencia en la generación del capital del trabajo en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, consideramos que sucedió porque no todos los negocios tenían un bajo margen de deudas vencidas por pagar, fruto del confinamiento decretado por el Estado para evitar la propagación de la Pandemia COVID-19, hecho que redujo el margen crediticio para poder acceder a un financiamiento. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,534)

Segunda conclusión

El financiamiento tiene una baja influencia en la generación de activos circulantes en las empresas comerciales del Distrito de Barranca, consideramos que la baja relación se manifestó porque por la pandemia el Estado decretó la suspensión de actividades comerciales, salvo las esenciales como alimentos, salud y sistema financiero; ello provocó que los activos y específicamente las existencias sufrieran mermas y/o desmedros, y como entendemos se perdió un importante capital de trabajo, por ende no se podía cumplir con las deudas contraídas y la calificación crediticia para un financiamiento era deficiente en mucho de los casos. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,337)

Tercera conclusión

El financiamiento tiene una moderada influencia en la generación del pasivo circulante en las empresas comerciales del Distrito de Barranca; en la medida de que por la falta de liquidez para cancelar las obligaciones que fueron venciendo durante el tiempo de confinamiento por el COVID-19 se ha tenido que formular un plan de reordenamiento de deudas a través de fraccionamientos, aplazamiento o refinanciamiento. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,610)

6.2. Recomendaciones

Nuestra investigación presenta el aporte a través de las siguientes recomendaciones.

Primera recomendación

Con una moderada influencia detectada entre el financiamiento y el capital de trabajo recomendamos que en las empresas comerciales se establezcan políticas que permitan articular la liquidez frente a las obligaciones por pagar, con ello se estaría buscando que se reduzca el margen de incertidumbre en el pago de una deuda a su vez se garantizaría contar con el capital de trabajo necesario para la generación de la rentabilidad de las empresas comerciales.

Segunda recomendación

Si bien es cierto que se determinó una baja influencia del financiamiento ante el activo circulante consideramos pertinente recomendar que las empresas comerciales cuenten con un plan de rotación de existencias donde se tenga en cuenta, la temporada, el local de almacenamiento, las condiciones de almacenamiento, la rotación del producto, las condiciones de pago requeridas por el proveedor, entre otros; otro aspecto que también es importante es el establecimiento de políticas para la concesión de los créditos y la gestión de cobranzas; con ello se estaría salvaguardando el capital de trabajo que necesitan las empresas comerciales.

Tercera recomendación

Habiendo determinado una moderada influencia del financiamiento frente al pasivo circulante, recomendamos que en periodos de cada 3 o 6 meses se evalúe la incidencia de las obligaciones por pagar con la finalidad de tomar las medidas correctivas en cuanto a financiamiento, refinanciamiento o consolidación de deudas con ello las empresas comerciales estarían garantizando mantener un adecuado equilibrio de las cuentas por cobrar frente a las deudas por pagar, y por ende se garantizaría el volumen del capital de trabajo que necesita la empresa comercial para la generación de la rentabilidad esperada por los propietarios.

REFERENCIAS

7.1 Fuentes Bibliográficas

Aguirre, L. & Romero, F. (2016). *Manual de Financiamiento para Empresas*.

(Segunda edición). Ecuador: Ediciones Holguín SA.

Apaza, M. (2004). *Elaboración, Análisis e interpretación de Estados Financieros*

Diagnóstico Empresarial. Perú: Instituto Pacífico SAC.

Apaza, M. y Entrelíneas SRL. (2005). *Gestión financiera empresarial análisis,*

modelos y programas en Excel. Perú: Entrelíneas SRL.

Banco Mundial (2020). *La economía en los tiempos del COVID-19*. Estados Unidos:

Autor.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Pearson.

Castro, D. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento*

empresarial de las MYPES en Lima Norte. (Tesis para optar el Título

Profesional). Perú: Universidad de Piura.

Díaz, V. (2006). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Chile:

RIL Editores.

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El*

financiamiento a las pymes en América Latina. Chile: Naciones Unidas.

- Garza, A. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades*. (7ª Ed.). México: El colegio de México.
- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Perú: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional – USAID.
- Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). *Administración financiera*. México: Grupo Editorial Patria.
- Moreno, M. (2019). *El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa de Soto. / The financing of small and médium enterprises in Villa de Soto*. (Tesis para optar Título Profesional). Argentina: Universidad Siglo 21.
- OCDE (2020). *COVID-19 en América Latina y el Caribe: consecuencias socioeconómicas y prioridades de política*. Paris: Autor.
- Ore, S. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: caso Empresa "Inversiones Los Ángeles SRL" de Cañete, 2015*. (Tesis para optar le Título Profesional). Perú: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Pérez-Carballo, J. (2013). *El análisis de inversiones en la empresa*. España: ESIC Editorial.

Ponce, O., Morejón, M., Salazar, G., & Baque, E. (2019). *Introducción a las finanzas*. España: Editorial Área de Innovación y Desarrollo S.L.

Prieto, C. (2012). *Análisis financiero*. Colombia: Fundación para la Educación Superior San Mateo.

Robles C. (2012). *Fundamentos de la administración financiera*. México: Red Tercer Milenio SC.

Serrano, M. (2020). *Modelo de gestión del capital de trabajo para el mejoramiento de la rentabilidad en las empresas, caso comercializadora de electrodomésticos*. Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2020). *Informe de Estabilidad del Sistema Financiero - Diciembre 2020*. Perú: Autor

Vivanco, M. (2005). *Muestreo estadístico, diseño y aplicaciones*. Chile: Editorial Universitaria SA.

7.2 Fuente electrónica

Rizzo, María (2007). *El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. La importancia de la recomposición del capital de trabajo neto en las empresas que atraviesan o han atravesado crisis financieras*. Revista Escuela de Administración de Negocios, (61),103-121. [fecha de Consulta 15 de agosto de 2021]. ISSN: 0120-8160. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20611495011>.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

CUESTIONARIO

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre “**EL FINANCIAMIENTO Y EL CAPITAL DE TRABAJO EN TIEMPOS DE COVID EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE BARRANCA**”; y teniendo en consideración que usted realiza actividad comercial en el distrito de Barranca; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

Incremento de Pasivos Acumulados		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Genera las provisiones por las obligaciones laborales en forma mensual					
02	Genera las provisiones por las obligaciones tributarias en forma mensual					
03	Por los efectos del COVID 19 se provisionan oportunamente las obligaciones					
Utilidades Reinvertidas		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
04	En forma anual los socios deciden reinvertir el íntegro de las utilidades obtenidas					
05	En forma anual los socios deciden reinvertir menos del 50% de las utilidades obtenidas					
06	Por los efectos del COVID 19 se reinvierten las utilidades para recuperar liquidez					

Aportaciones de los Socios		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
07	Las aportaciones de los socios han sido canceladas posterior a lo convenido					
08	Por incumplimiento de pago de las aportaciones han tenido que reducir el capital social					
09	A consecuencia del COVID 19 los socios venden sus aportaciones					
Venta de Activos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
10	Venden sus activos cuando su depreciación es igual al valor de adquisición					
11	Antes de vender activos la empresa los repara y repotencia					
12	A consecuencia del COVID 19 venden sus activos para recuperar liquidez					
Depreciaciones y Amortizaciones		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
13	Se provisiona la depreciación mensualmente					
14	Se amortizan los intangibles en forma mensual					
15	Por el COVID 19 se viene depreciando por debajo de los porcentajes máximos aceptados					
Emisión de Acciones		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
16	Han optado por aumentar el capital para incrementar el capital de trabajo					
17	Emiten acciones por la capitalización del patrimonio					
18	Se emiten acciones para recuperar capital de trabajo a consecuencia del COVID 19					
Proveedores		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
19	Los proveedores le venden al crédito con vencimiento menores a 30 días sin pago de cuota inicial					

20	Parte de los productos que comercializan son por consignación					
21	A consecuencia del COVID 19 los proveedores evalúan mensualmente su línea de crédito					
Anticipo de clientes		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
22	Para las ventas solicitan anticipos a los clientes					
23	El anticipo solicitado a los clientes cubre el costo de los productos					
24	Pese al COVID 19 a los clientes se les pide entregar anticipos					
Bancos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
25	Ante una falta de capital de trabajo su primera opción es recurrir a una entidad bancaria					
26	Los bancos actualizan las tasas de interés por los servicios que les prestan					
27	A consecuencias del COVID 19 las entidades financieras donde tienen créditos les solicitan más información económica de la empresa					
Arrendamiento financiero		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
28	Recurren al arredramiento financiero cuando quieren incrementar activos fijos					
29	Cuando tiene arrendamiento financiero acceden a la opción de compra del bien					
30	A consecuencia del COVID 19 se atrasan en los pagos de arrendamientos financieros					
Emisión de obligaciones – bonos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
31	Como una alternativa de obtener capital de trabajo emiten valores					
32	A consecuencia del COVID 19 han vendido los títulos valores por debajo de su valor de compra					

	Gobierno (fondos de fomento y garantía)	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
33	Accede a beneficios que otorga el Estado a las MYPEs en el ámbito tributarios o laboral					
34	A consecuencia del del COVID 19 se atrasan en la devolución de los beneficios que ofrece el Estado para recuperar capital de trabajo					
	Disponible	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
35	Antes del COVID 19 generaba el disponible necesario para pagar sus obligaciones					
36	A consecuencia del COVID 19 mensualmente debe recurrir a refinanciamiento de sus deudas.					
	Exigible	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
37	Actualiza los requisitos para ejecutar la cobranza de sus cuentas por cobrar					
38	A consecuencia del COVID 19 mensualmente debe actualizar la provisión de cobranza dudosa					
	Realizable	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
39	Verifica la necesidad de los productos a comprar basándose en los saldos					
40	Mensualmente determina el desmedro de sus existencias					
41	Comercializan sus productos a precio de costo por la baja demanda					
42	A consecuencia del COVID 19 adquiere los productos cuyos vencimientos son más lejanos					
	Obligaciones financieras	Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
43	Prefiere refinanciar sus créditos antes que solicitar uno nuevo					
44	A consecuencia del COVID 19 le resulta difícil cumplir con el pago de las deudas financieras					

Cuentas por pagar		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
45	Antes de la Pandemia el negocio generaba lo necesario para cancelar oportunamente sus cuentas por pagar					
46	Por atraso en el pago de sus créditos sus proveedores le han suspendido la entrega de mercadería.					
47	A consecuencia del COVID 19 solicita más tiempo para pagar sus deudas					
Tributos por pagar		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
48	Viene haciendo uso del IGV justo					
49	Sufre retenciones bancarias por deudas tributarias					
50	A consecuencia del COVID 19 no paga al contado sus tributos, sino que amortiza sus deudas					
Obligaciones laborales		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
51	Los trabajadores reclaman por atraso en el pago de las aportaciones en ESSALUD					
52	A consecuencia del COVID 19 las remuneraciones las paga con atraso					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: EL FINANCIAMIENTO Y EL CAPITAL DE TRABAJO EN TIEMPOS DE COVID EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE BARRANCA
AUTORA: BCH. CAMILA MILAGROS HUAMAN CARREÑO

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES			
¿De qué manera el financiamiento influye en el capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	Determinar la manera en que el financiamiento influye en la obtención del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	El financiamiento influye en la generación del capital de trabajo en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	Variable 1: FINANCIAMIENTO			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS				
a) ¿De qué manera el financiamiento influye en activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	a) Determinar la manera en que el financiamiento influye en el activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	a) El financiamiento influye en la generación del activo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	Financiamiento interno	Incremento de Pasivos Acumulados	01 – 03	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Utilidades Reinvertidas	04 – 06	
				Aportaciones de los Socios	07 – 09	
				Venta de Activos	10 – 12	
				Depreciaciones y Amortizaciones	13 – 15	
			Emisión de Acciones	16 – 18		
b) ¿De qué manera el financiamiento influye en pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca?	b) Determinar la manera en que el financiamiento influye en el pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca.	b) El financiamiento influye en la generación del pasivo circulante en tiempos de COVID en las empresas comerciales del Distrito de Barranca	Financiamiento externo	Proveedores	19 – 21	
				Anticipo de clientes	22 – 24	
				Bancos	25 – 27	
				Arrendamiento financiero	28 – 30	
				Emisión de obligaciones, bonos.	31 – 32	
			Gobierno (fondos de fomento y garantía)	33 – 34		
			Variable 2: CAPITAL DE TRABAJO			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles o rangos
			Activo Circulante	Disponible	35 – 36	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
				Exigible	37 – 38	
				Realizable	39 – 42	
			Pasivo Circulante	Obligaciones financieras	43 – 44	
				Cuentas por pagar	45 – 47	
				Tributos por pagar	48 – 50	
				Obligaciones laborales	51 – 52	