

UNIVERSIDAD DE HUANUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



TESIS

**“EL FINANCIAMIENTO Y LA INVERSION EN TIEMPOS DE COVID19
DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE HUANUCO
2020”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

AUTOR: Gonzales Lozano, Ivan Moises

ASESOR: Linares Beraún, William Giovanni

HUÁNUCO – PERÚ

2021

U

TIPO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:

- Tesis (X)
- Trabajo de Suficiencia Profesional()
- Trabajo de Investigación ()
- Trabajo Académico ()

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN: Gestión Administrativa
AÑO DE LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN (2020)

CAMPO DE CONOCIMIENTO OCDE:

Área: Ciencias sociales

Sub área: Economía, Negocios

Disciplina: Negocios, Administración

DATOS DEL PROGRAMA:

Nombre del Grado/Título a recibir: Título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas

Código del Programa: P13

Tipo de Financiamiento:

- Propio (X)
- UDH ()
- Fondos Concursables ()

DATOS DEL AUTOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 45622994

DATOS DEL ASESOR:

Documento Nacional de Identidad (DNI): 07750878

Grado/Título: Maestro en gestión pública para el desarrollo social

Código ORCID: 0000-0002-4305-7758

DATOS DE LOS JURADOS:

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	GRADO	DNI	Código ORCID
1	Blanco Tipismana, Jose Martin	Maestro en gestión y negocios, mención en gestión de proyectos	22474198	0000-0001-7118-719X
2	Soto Espejo, Simeón	Magister en gestión y negocios mención en gestión de proyectos	41831780	0000-0002-3975-8228
3	Vidal Amiquero, Carolina Jesus	Licenciado en administración hotelera	40619662	0000-0002-6128-185X

D

H

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las **16:00 horas del día 15 del mes de junio del año 2021.**, en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunieron el sustentante y el Jurado Calificador mediante la plataforma virtual Google Meet, integrado por los docentes:

Mtro. José Martín Blanco Tipismana **(Presidente)**

Mtro. Simeón Soto Espejo **(Secretario)**

Mtra. Carolina Vidal Amiquero **(Vocal)**

Nombrados mediante la Resolución N° 587-2021-D-FCEMP-PAAE-UDH, para evaluar la Tesis titulada: **“EL FINANCIAMIENTO Y LA INVERSIÓN EN TIEMPOS DE COVID 19 DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE HUÁNUCO 2020”**, presentado por el Bachiller, **GONZALES LOZANO; Iván Moisés** para optar el título **Profesional de Licenciado en Administración de Empresas.**

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) **Aprobado** con el calificativo cuantitativo de **14 (Catorce)** y cualitativo de **Suficiente** (Art.47 - Reglamento General de Grados y Títulos).

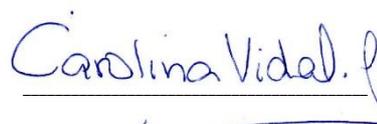
Siendo las **17:05 horas del día 15 del mes de junio del año 2021**, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Mtro. José Martín Blanco Tipismana
PRESIDENTE



Mtro. Simeón Soto Espejo
SECRETARIO



Mtra. Carolina Vidal Amiquero
VOCAL

DEDICATORIA

“A mis padres por haber apoyado
a mi formación como administrador”

AGRADECIMIENTO

- A los propietarios de las micro y pequeñas empresas, quienes fueron encuestadas y con su respuesta permitieron hacer inferencia y llegar a conclusiones importantes entorno a los objetivos propuestos en la tesis.
- A los trabajadores de las micro y pequeñas empresas, quienes con sus intervenciones lograron enriquecer los argumentos de la presente investigación.
- A la Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco, por habernos acercado a su cartera de clientes, sin ellos no hubiera sido posible el desarrollo de la presente investigación.
- A mi docente asesor, quien estuvo de la mano conmigo para poder obtener información primaria relevante, en torno a los objetivos planteados en la presente investigación.
- A los señores miembros del jurado, quienes con sus orientaciones complementaron y garantizaron la presentación de un trabajo acorde a las exigencias de la Universidad.
- A mis docentes Universitarios, quienes estuvieron durante todo este tiempo motivando para concluir la carrera y poder desarrollar un estudio que demuestre los conocimientos adquiridos en las aulas.
- A la Universidad de Huánuco, quienes, con su logística, y su programa de Administración, han permitido la conclusión de la carrera profesional en esta prestigiosa academia.
- A mis familiares, quienes siempre estuvieron a mi lado con su aliento y dedicación.
- A Dios nuestro señor, por ser parte de nuestro día a día, y haberme brindado salud y confianza en mí mismo.

INDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INDICE.....	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE GRAFICOS	VIII
RESUMEN	X
ABSTRACT	XII
INTRODUCCIÓN	XIII
CAPITULO I.....	14
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	14
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.2.1. PROBLEMA GENERAL.....	16
1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICO	16
1.3. OBJETIVO GENERAL.....	16
1.4. OBJETIVO ESPECÍFICOS.....	16
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	16
1.5.1 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	16
1.5.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	16
1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA.....	17
1.5.4. JUSTIFICACIÓN RELEVANCIA	17
1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	17
CAPITULO II.....	18
MARCO TEORICO	18
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	18
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES	18
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES.....	19
2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES	21
2.2. BASES TEÓRICAS	23
2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	37
2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS.....	38

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL.....	38
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS.....	38
2.5. SISTEMA DE VARIABLES.....	38
2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE	38
2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE.....	38
2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	38
CAPITULO III.....	43
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	43
3.1.1. ENFOQUE	43
3.1.2. ALCANCE O NIVEL.....	43
3.1.3. DISEÑO	43
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	44
3.2.1. POBLACION.....	44
3.2.2. MUESTRA	44
3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS....	45
3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	46
CAPITULO IV.....	47
RESULTADOS.....	47
4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS.....	47
4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	73
CAPITULO V.....	78
DISCUSION DE RESULTADOS.....	78
5.1. DISCUSIÓN EN TORNO A LOS ANTECEDENTES	78
5.2. DISCUSIÓN EN TORNO AL MARCO TEÓRICO.....	79
CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES.....	82
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	83
ANEXOS.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1: ¿Uso fondos personales (ahorros) para financiar sus actividades Empresariales durante la pandemia?	47
TABLA N° 2: ¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempos de pandemia?	48
TABLA N° 3: ¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?	49
TABLA N° 4: ¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?.....	51
TABLA N° 5: ¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento para su empresa?.....	52
TABLA N° 6: ¿Cuáles fueron las condiciones del banco para acceder a este beneficio financiero?	53
TABLA N° 7: ¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?	54
TABLA N° 8: ¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?	56
TABLA N° 9: ¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?	57
TABLA N° 10: ¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?	58
TABLA N° 11: ¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de su financiamiento?	59
TABLA N° 12: ¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?.....	61
TABLA N° 13: ¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?	62
TABLA N° 14: ¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?	63
TABLA N° 15: ¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?	65
TABLA N° 16: ¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su comercialización?	66
TABLA N° 17: ¿Con qué frecuencia varia inventarios en su empresa?.....	67
TABLA N° 18: ¿Compra su mercadería a precios cómodos?	68

TABLA N° 19: ¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?	69
TABLA N° 20: ¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?.....	71
TABLA N° 21: ¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?	72
TABLA N° 22: Criterios para analizar y determinar la relación entre las variables de financiamiento e inversión en las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco en tiempos de COVID19	73
TABLA N°23: Estimación de la correlación entre el financiamiento y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.....	74
TABLA N° 24: Estimación de la correlación entre el financiamiento interno y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.....	75
TABLA N° 25: Estimación de la correlación entre el financiamiento interno y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: ¿Uso fondos personales (ahorros) para financiar sus actividades empresariales durante la pandemia?	47
GRÁFICO N° 2: ¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempos de pandemia?	48
GRÁFICO N° 3: ¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?	50
GRÁFICO N° 4: ¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?	51
GRÁFICO N° 5: ¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento para su empresa?	52
GRÁFICO N° 6: ¿Cuáles fueron las condiciones del banco para acceder a este beneficio financiero?	54
GRÁFICO N° 7: ¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?	55
GRÁFICO N° 8: ¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?	56
GRÁFICO N° 9: ¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?	57
GRÁFICO N° 10: ¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?	58
GRÁFICO N° 11: ¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de su financiamiento?	60
GRÁFICO N° 12: ¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?	61
GRÁFICO N° 13: ¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?	62
GRÁFICO N° 14: ¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?	64
GRÁFICO N° 15: ¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?... ..	65
GRÁFICO N° 16: ¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su comercialización?	66
GRÁFICO N° 17: ¿Con qué frecuencia varia inventarios en su empresa? ...	67
GRÁFICO N° 18: ¿Compra su mercadería a precios cómodos?	69

GRÁFICO N° 19: ¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?	70
GRÁFICO N° 20: ¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?.....	71
GRÁFICO N° 21: ¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?	72

RESUMEN

La tesis elaborada ha sido desarrollada tomando en cuenta el reglamento de grados y títulos de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco, las partes que a continuación se presentan fueron elaborados con la asesoría pertinente. En la primera sección, se cuenta con la fundamentación del problema, es decir, los motivos y razones del porqué del estudio, también contempla los objetivos y la justificación pertinente. En la segunda sección, se ha citado autores importantes del ámbito internacional, nacional, local, conclusiones que han sido discutidas para dar vigencia a dichas conclusiones o no. De igual forma se contempla marco teórico correspondiente a las variables planteadas, en él se destacan autores investigadores de la Universidad del Pacifico, quien son claros en precisar como en circunstancias normales debe actuar las variables citadas.

Por otro lado, en la tercera sección contamos con la metodología de la investigación, esta ha sido determinada como un estudio no experimental, de tipo transaccional, es decir, los instrumentos fueron usados en una sola oportunidad a la muestra seleccionada, la que fue aleatoria en su selección. Se plantea además las formas de procesar y analizar la información, teniendo al programa estadístico SPSS como la herramienta clave para este trabajo. En la cuarta sección se cuenta con los resultados, estos que han sido tomados gracias a la aplicación de instrumentos de manera remota a los empresarios, salvaguardando la salud de los que llenaron la encuesta como del encuestado. La hipótesis contrastada tomo a Pearson como la estrategia clave para poder demostrar la relación entre las variables, cuyos resultados en la quinta sección fueron discutidas con los antecedentes y el marco teórico. Finalmente, las conclusiones demostraron que, si hay relación entre el financiamiento y la inversión en tiempos de covid19 en las pequeñas empresas de Huánuco, dado que la demanda de dinero para adquirir activos fijos, capital de trabajo fue una necesidad permanente en tiempos de pandemia, así lo demuestra el valor cercano a cero del Pearson estimado para hipótesis general. Frente a estos resultados categóricos, la tesis recomienda a los empresarios cumplir adecuadamente con sus compromisos de pago,

puesto que estos pueden acceder a avales del Estado con tasas de interés más baja.

ABSTRACT

The thesis prepared has been developed taking into account the regulations of degrees and titles of the Faculty of Business Sciences of the University of Huánuco, the parts that are presented below were prepared with the pertinent advice. In the first section, there is the justification of the problem, that is, the reasons and reasons for the study, it also includes the objectives and the pertinent justification. In the second section, important authors from the international, national and local fields have been cited, conclusions that have been discussed to give effect to these conclusions or not. In the same way, a theoretical framework corresponding to the proposed variables is contemplated, in it researchers from the Universidad del Pacifico stand out, who are clear in specifying how the aforementioned variables should act under normal circumstances.

On the other hand, in the third section we have the research methodology, this has been determined as a non-experimental study, of a transectional type, that is, the instruments were used only once on the selected sample, which was random. In your selection. It also raises the ways to process and analyze the information, having the SPSS statistical program as the key tool for this work. The fourth section contains the results, which have been taken thanks to the application of instruments remotely to entrepreneurs, safeguarding the health of those who completed the survey as well as the respondent. The contrasted hypothesis took Pearson as the key strategy to be able to demonstrate the relationship between the variables, the results of which in the fifth section were discussed with the background and the theoretical framework. Finally, the conclusions showed that, if there is a relationship between financing and investment in times of covid19 in small companies in Huánuco, given that the demand for money to acquire fixed assets, working capital was a permanent need in times of pandemic, This is demonstrated by the close to zero value of the Pearson estimate for the general hypothesis. Faced with these categorical results, the thesis recommends that entrepreneurs adequately comply with their payment commitments, since they can access State guarantees with lower interest rates than what was accessed this season.

INTRODUCCIÓN

La tesis que lleva como título “El financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020” ha sido desarrollado en un contexto de emergencia sanitaria, siendo el problema principal la necesidad de conocer cómo se relaciona en este escenario el financiamiento con la necesidad de inversión en las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco. La importancia radica, dado que actualmente las medidas de restricción emitidas por el gobierno están impidiendo el desarrollo normal de la actividad económica, por ello es fundamental conocer como el financiamiento a través de programas del estado, y privado está impulsando o no la inversión. Por ello, nuestro objetivo planteado es el de “Determinar cómo se relaciona el financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020”.

La tesis cuenta con un marco teórico apropiado, siendo la principal limitación del estudio, no haber encontrado antecedentes en contextos similares, por ello, el entendimiento que nos otorga la literatura en torno a las variables fue fundamental para establecer una metodología que nos permita la obtención de datos, su procesamiento, y posterior análisis. La tesis es de tipo explicativa, con diseño nivel no experimental, descriptivo correlacional, sin manipular las variables establecidas, la data nos ofrece un panorama claro respecto a lo que buscamos como objetivo. En función a ello, es importante ser preciso al mencionar que los instrumentos fueron aplicados de manera remota, dado las restricciones de acercamiento permanente que hay entre la población.

Finalmente, debemos comprender que los resultados fueron sometidos, a una rigurosa contrastación entre ellas, para luego someterlas a una discusión con los antecedentes citados, marco teórico planteado de diferentes autores, entre otros. Es así que la tesis concluye de manera fáctica que hay una relación directa entre el financiamiento y las inversiones de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco en tiempos de covid19, siendo explicado con los resultados de las tablas donde se evidencia que efectivamente hoy la demanda por financiamiento externo fue mayor en comparación a escenarios en condiciones normales.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Uno de los problemas generados por la pandemia COVID19 en el mundo, es el problema de liquidez en las empresas para invertir. Europa, ha sido el continente que después de China fue el más afectado. La caída de España e Italia, que estaban en el orden de -8% y -9.1% respectivamente obligo a las instituciones del gobierno crear mecanismos que ayuden a mitigar el efecto negativo en las inversiones de las empresas, y de esa forma evitar el incremento del desempleo. Entre las medidas tomadas por los gobiernos en el mundo fueron la de posponer los compromisos tributarios, subsidiar parte de los costos operativos de empresa, y establecer mecanismos de financiamiento apropiado a tasas por debajo del 1% con periodos de gracias para poder continuar con sus sistemas productivos.

Los bancos de Desarrollo como CORFO en Chile, han sido los medios para destinar financiamiento que permitan la inversión en el corto plazo de los negocios, los pequeños empresarios y de esta forma paliar la carencia de efectivo para seguir invirtiendo. Nuestro país, siendo el segundo en la región con mayor cantidad de casos, se ha visto obligado a establecer mecanismos de financiamiento para reactivar la economía. Es por ello que a través de la resolución 134-2020-EF del Ministerio de economía y finanzas, se establece los criterios operativos del programa REACTIVA PERU, un programa que tiene la finalidad de financiar capital de trabajo y planilla a las empresas de diferentes tamaños, y así garantizar las inversiones en este sector empresarial. Así mismo, la resolución Ministerial 124-2020 del Ministerio de economía establece también los criterios para que FAEMYPE reactive la inversión en pequeños negocios en el país.

Frente a este escenario de pandemia, las empresas tenían la opción de recurrir a financiamiento propios, o externos como los antes mencionados, siendo por su configuración el más atractivo al cual han postulado, accediendo 71553 empresas en todo el país a estos fondos, siendo el 90% de ellos pertenecientes a las micro y pequeña empresa en el país, teniendo como destino el financiamiento de capital de trabajo, y pago de planilla.

Al margen de muchas discusiones respecto a quien se otorgó el crédito y a quien no, el propósito era claro respecto a sus fines, es por ello que analizar específicamente al departamento de Huánuco va ayudar a entender como estas fuentes de financiamiento y el interno están permitiendo o no la inversión en los negocios.

Huánuco, ha registrado 889 empresas que han accedido a este beneficio, con un total de S/ 112 millones de soles en diferentes sectores en el primer tramo, en el segundo fueron 831 empresas con una colocación de S/ 444 millones de soles. Estas empresas que en su mayoría son de la provincia de Huánuco han configurado que sectorialmente el departamento depende de actividades como comercio y servicios.

Financiamiento Externo

La problemática, en el sector empresarial local es que la inversión hoy se ve postergada por la falta de financiamiento, entendiendo que la variable financiamiento es el que reactiva la variable dependiente inversión. Al respecto y destacando lo descrito líneas arriba el programa del Estado tenía límites como por ejemplo entregas en función a las ventas promedio de cada empresa, no estar con deudas tributarias mayores a la UIT, no tener antecedentes crediticios negativos, entre otros. Por ello, es fundamental establecer como el financiamiento externo, se relaciona con la inversión en las pequeñas empresas del distrito de Huánuco.

Financiamiento Interno

Negocios que no han podido acceder al financiamiento externo han tenido como opción el financiamiento interno para poder apalancar fundamentalmente sus necesidades de inversión. Muchos de los trabajadores de las mismas empresas han accedido a liquidez a partir de acceso a AFP, u bonos, siendo una opción para el empresario tentarlo siendo parte de las necesidades de inversión de la empresa.

La inversión prevaleciente en los negocios de Huánuco se dio fundamentalmente en adquisición de inversiones netas y de reposición, es decir compra de equipos de reemplazo. Dentro de estas inversiones esta también el pago de personal, y la inversión en la existencia o inventarios del negocio, así como, implementación de protocolos para el reinicio de labores.

A tres 8 meses de la cuarentena y a un mes de haberse otorgado estos créditos es fundamental conocer como el financiamiento ha sido usado con el propósito requerido por el mismo empresario, que se resume en sus necesidades de inversión.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿Cómo se relaciona el financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?

1.2.2. PROBLEMA ESPECÍFICO

- ¿Cómo se relaciona el financiamiento Externo con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?
- ¿Cómo se relaciona el financiamiento interno con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar cómo se relaciona el financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.

1.4. OBJETIVO ESPECÍFICOS

- Determinar cómo se relaciona el financiamiento Externo con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.
- Determinar cómo se relaciona el financiamiento interno con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

La tesis proporciona juicios para determinar cómo puede ayudar el financiamiento a mejorar la inversión en coyuntura de pandemia, mostrando evidencias del comportamiento de cada variable propuesta en el contexto seleccionado.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La tesis emite conclusiones a partir del cual se enriquecerá los conocimientos existentes de las variables. Específicamente, los

comportamientos en coyuntura sanitaria que obliga al confinamiento, haciendo que haya mejores interpretaciones respecto a ellas.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La tesis plantea instrumentos apropiados para el recojo de información, considerando que tiene que evitarse el acercamiento con la muestra seleccionada. La metodología postulada describe la ruta que va seguir la investigación.

1.5.4. JUSTIFICACIÓN RELEVANCIA

La tesis es relevante, pues explicara la relación entre las variables, pudiendo observar la efectividad de las fuentes de financiamiento en las empresas en proceso de reactivación.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Las limitaciones contempladas en el proyecto fueron superadas con la perseverancia del investigador y equipo de trabajo.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La tesis es viable por las siguientes razones:

- Se cuenta con los recursos financieros
- Se cuenta con tiempo para poder desarrollarlo
- Se cuenta con el interés del sector empresarial para poder trabajar estas relaciones.
- Se cuenta con la orientación necesaria para concluir con el trabajo.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

Amadeo, (2013) en su tesis titulada “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas” que fue presentada en la Universidad Nacional Mar del Plata, llega a deducir los siguientes puntos:

Da conocer, los puntos transversales del mercado, en base a los mecanismos de financiación, que responden a los objetivos planteados de la investigación.

Como base primordial, los empresarios encuestados, manifiestan que la disposición a futuro de la demanda interna, se verá perjudicado, como resultado, una expectativa negativa sobre su continuidad en los mecanismos de financiación. Teniendo este tipo de horizonte sobre el mercado interno expresan sus decisiones parcialmente, generando así un estancamiento en el desarrollo de nuevos mercados.

Concluyendo que la mirada negativa sobre las aspiraciones del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados dan a conocer, imposibilitando la competitividad que tiene las pequeñas empresas en el mercado.

Mener, (2017) en su tesis titulada “La Banca Privada como medio de financiamiento para las PYMES de el Alto 2004 al 2014” presentada el año 2017 a la Universidad Mayor San Andres de la Paz Bolivia, llega a las siguientes conclusiones:

Las PyMEs generaban empleo de un 10.1% hasta un 13% de la población ocupada, en los años 2004 y 2014 en el Municipio de El Alto, mostrando en gran parte de la población ocupada en la Microempresas. Pero, las PyMEs en estos últimos años han escalado su nivel de capital humano, la mayor parte de su población ocupada son personas que tienen secundaria y estudios técnicos. Por lo que las PyMEs, se desarrollan en actividades de industria, construcción y ventas por mayor y menor.

A inicios del trimestre del año 2013 el crédito de las PyME en la banca privada del Municipio de El Alto, ha crecido, sin embargo nos arroja un desbalance de impago de las PyMEs a los créditos que da la banca 79 privada.

El resultado arrojado por el modelo econométrico del MCE nos manifiesta que aun corto plazo: cambios estructurales en la tasa de interés activa en dólares reduce en -0.029 la demanda de crédito de las PyMEs en la banca privada de El Alto, del mismo modo es significativo estadísticamente al 1% de significancia; segundo un intervalo en la tasa de interés activa en Bolivianos a 30 días de plazo reduce la demanda de crédito de las PyME en El Alto en -0.0251, este resultado es significativo al 1%; tercero creciente del agrupamiento del mercado de créditos en pocos banco privados de los créditos. Cuarto la inflación en primera diferencia sube la demanda de créditos en 2.79; quinto un aumento del número de empresas activas en El Alto, aumenta la demanda de crédito PyME en 0.25; sexto un aumento del de las importaciones de bienes y servicios, reduce la demanda de créditos PyME en la Banca Privada en 0.070779.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES

Miran, (2017) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento y la capacitación en las MYPES rubro restaurante Pollería en la ciudad de Piura año 2017” presentada el año 2017 a la Universidad los Ángeles de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

Las principales fuentes de financiamiento que usan las MYPES bajo estudio es que más de la mitad de los propietarios de las MYPE usan los ahorros propios para poder financiar sus MYPE. Como también estos mismos han accedido a un crédito bancario para el financiamiento de sus MYPE, luego de tener los documentos pedidos por los bancos. Una de las principales fuentes de financiamiento además de los ahorros propios es el acceso a créditos mediante las cajas municipales ya que cuentan con un mejor servicio para préstamos en apoyo a las MYPE y los intereses son más económicos. Por lo tanto muchas de las MYPE del rubro restaurant-pollería buscan formas de financiamientos para sus MYPE y para ello recurren a los principales

entidades financieras como las cajas municipales, cajas rurales, que son entidades más cómodas para ejercer un préstamo.

Las principales políticas de financiamiento de las MYPE bajo estudio donde la mitad revelaron que ellos accedieron a crédito a corto plazo porque hicieron un préstamo al banco mediante carta fianza donde se les ofrece una línea de crédito y un plazo máximo de 12 meses de pago con una fecha determinada a cancelar. Como también recibieron información acerca del financiamiento, de las entidades bancarias que apoyan a las MYPE, como también acerca de la tasa de interés y plazos establecidos de pagos. Por lo tanto muchas de las MYPE del rubro restaurant-pollería buscan conocer, saber acerca de las políticas de financiamientos que las entidades financieras ofrecen para sus MYPE y para ello tanto las entidades financieras deben de informar correctamente a las MYPE para lograr obtener un sustento para sus negocios, como también ser transparentes con la información a brindar y adecuarse a los métodos de pago de este, ya que las MYPE son el motor y la economía del país.

Huanri, (2019) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos Provincia de Yungay Periodo 2017” presentada el 2019 a la Universidad los Angeles de Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

Se ha generado las fuentes de financiamiento de las Micro y pequeñas empresas de los sectores con rubro de ferretería del distrito de Mancos provincia de Yungay, periodo 2017 y nos manifiesta que las micro y pequeñas empresas ferreteras recurrieron a las fuentes externas, esto quiere decir que estas se financian con créditos de entidades financieras del mismo modo obtuvieron crédito de mercadería por parte de los proveedores. Con el cual estas empresas utilizan diferentes modos para poder recurrir al crédito estas pueden ser como bancos, cajas municipales, etc.

Se ha generado los tipos de financiamiento que aportan las Micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferreterías del distrito de Mancos provincia de Yungay, periodo 2017. Da a conocer que las

Micro y pequeñas empresas realizaron créditos a largo plazo estas se consiguieron con varias tasas que fueron por accesibles de los prestamistas o solicitantes (micro y pequeñas empresas); como alcance de financiamiento estas utilizaron créditos bancarios con diferentes tasas de interés a cada préstamo que se ha obtuvo.

Se ha generado variables de financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería, del distrito de Mancos provincia de Yungay, periodo 2017. Se entiende que las Micro y pequeñas empresas manejaron fuentes externas, permitiéndonos utilizar financiamientos a largo plazo, también mejoraron sus tipos de tasas de interés. Culminando respondieron de manera exitosa las entidades financieras garantizando los créditos a las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Mancos provincia de Yungay, periodo 2017.

2.1.3. ANTECEDENTES LOCALES

Espiritu, (2019) en su tesis titulada “Las fuentes de financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES del distrito de Huánuco 2019” presentada el 2019 a la Universidad Hermilio Valdizan de Huánuco, llega a las siguientes conclusiones:

Se establecido la relación de las fuentes de financiamiento con el Desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco, 2019. Conforme se demuestra en las tablas desarrolladas. Contribuyendo al financiamiento de activos fijos, maquinarias, equipos entre otros.

Se ha establecido la relación del financiamiento de las Entidades formales con el desarrollo de las Mypes del distrito de Huánuco, 2019. Son las entidades bancarias, los que permiten acceder de inmediato a estas fuentes a los pequeños negocios locales.

Se ha determinado la relación del financiamiento de las Entidades informales con el desarrollo de las Mypes del distrito de Huánuco, 2019. Son los informales también los que de alguna otra manera suman de liquidez a las empresas, sostiene el tesista.

Se ha establecido la relación del financiamiento del Capital propio con el desarrollo de las Mypes del distrito de Huánuco, 2019. Los

empresarios han demostrado que es una fuente importante los recursos propios para el financiamiento de capital de trabajo y otros.

Hilario, (2016) en su tesis titulada "Utilización de las fuentes de financiamiento y su desarrollo de las empresas panificadoras en la ciudad de Huánuco 2016" presentada a la Universidad Hermilio Valdizan de Huánuco, el año 2016 llega a las siguientes conclusiones:

- El tesista consiguió determinar que la fuente de financiamiento aplicada generalmente por las empresas panificadoras para el manejo de sus transacciones primordiales es la fuente de financiamiento a corto plazo ofrecido por la CMAC considerando que en gran parte de sus compras las realizan al crédito para cancelar a muy corto plazo, el cual nos muestra el nivel de efectivo conseguido en poco tiempo. Otra fuente de financiamiento utilizada a corto plazo son los préstamos bancarios, a bajos interés de mercado, financiadas en su mayoría con activos inmobiliarios.
- Teniendo en cuenta a las fuentes de financiamiento a largo plazo se consiguió un 30% de créditos a largo plazo, esto obtenido al poco interés por parte de los empresarios, se sienten cómodos pagando sus préstamos pasando el año sin tomar en cuenta el gran interés generado por dichos préstamos y al mismo tiempo riesgosos, considerando que las empresas pueden quedarse sin sus propiedades de no ser cancelados en el plazo pactado. Dando como resultado que el 70% no requiere de la fuente de financiamiento a largo plazo porque no dispone con la capacidad para obtener dicho crédito o temen correr riesgo como es el caso de la panificadora.
- En las empresas panificadoras no se corre mucho riesgo de producirse una pérdida, a consecuencia de la gran clientela que presenta este rubro. Se observó que las empresas no cuentan con otras alternativas a pesar de ser útiles para ellos, ya que incrementarían sus ganancias y por ende a la hora de conseguir financiamiento sería más factible.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. FINANCIAMIENTO

Tokan, (2018) en su libro los Secretos del Financiamiento empresarial sostiene que el conjunto de recursos monetarios financieros su finalidad es una transacción económica específica. Una función especial es que generalmente se trata de incrementos generados por los financiamientos que se acoplan con sus propios recursos que ya poseen. Por ejemplo, actividades financieras que el gobierno encuentra para salvaguardar un déficit financiero.

Tokan, (2018) Los créditos se pueden obtener dentro y fuera de la patria por medio de préstamos y otros recursos derivados de la suscripción o de la emisión de posesión de préstamos o cualquier otra documentación que se cancele largo plazo.

Levy, (1991) manifiesta que el financiamiento consta de procesos con el cual se forman fondos derivados a las funcionalidades comerciales, para adquirir un producto o invertir. Las entidades financieras facilitan préstamos a los negocios, a los inversionistas y los consumidores con la finalidad de apoyar en sus ideas de negocio.

Levy, (1991) Financiamiento es la acción de formar fondos para los funcionamiento comerciales. Las instituciones financieras, como los bancos, buscan impulsar tu negocio tanto de los consumidores y los inversores para mejorar sus actividades comerciales. Cualquier empresa se ve obligado de fuentes de financiamiento para seguir en el proceso de crecimiento con esto las empresa pueden adquirir más productos para reforzar sus negocios. Este funcionamiento es muy eficaz que hace que las empresas generen más recursos para su mejor desempeño hacia el futuro y del mismo modo si desea crecer el negocio.

En conclusión, la financiación es una forma de sacar ventaja el valor del efectivo en el momento para generar movimiento de efectivo para evitar inconvenientes que se empiezan hoy.

¿Cómo funciona el financiamiento?

Tong, (2006) sostiene que Para entender cómo funciona el financiamiento es importante manifestar que ésta saca ventaja del

hecho de que algunas instituciones tendrán un superávit de efectivo que busquen activar en sus trabajos para fomentar mejores resultados y funcionamientos, del mismo modo otros van a demandar efectivo para generar una inversión, estos últimos buscan fomentar esperanza en futuros resultados. Este funcionamiento y abundancia de dedicaciones va a ir creando un mercado para el efectivo.

¿Cuáles son los principales tipos de financiación disponibles para las empresas?

Tong, (2006) afirma que este método es efectivo porque aporta efectivo o un préstamo a una persona, o una institución o un sector para que esta finalice su visión planteada, o para que adquiera bienes o servicios, o pueda realizar compras en un momento indicado, y otras cosas que se presenten.

Una manera más concurrente para adquirir financiamiento es hacerlo a través de préstamos o de créditos a entidades bancarias. Por lo general el efectivo se consigue tiene que devolver el tiempo más cercano o lejano, y dependiendo de haber interés o sin ello, en partes o cancelar todo.

Tong, (2006) sostiene que el financiamiento en la actualidad no solo es utilizado por personas naturales o instituciones, sino que también los entes gubernamentales tanto nacionales, como regionales y municipales encuentran factible esta posición facilitando el poder materializar cualquier proyecto del sector público, como lo es la construcción de carreteras, construcción de hospitales, y más proyectos. Sin duda que el financiamiento también puede ser utilizado requerido para alinear algún déficit económico el cual no permítala cancelaciones pendientes.

A nivel empresarial, se muestran diferentes tipos de financiamiento, aquí unas cuantas:

Financiamiento a corto plazo: en este tipo de financiación, el tiempo para su devolución debe ser en menos de un año. Como los préstamos bancarios.

Financiamiento a largo plazo: el tiempo para cancelar la deuda sobrepasa el año, también es posible la devolución si gusta o no

devolver el efectivo. Es decir la modalidad de préstamo es por fuentes de amistades o familiares.

Globalizando a todas las instituciones el financiamiento es un mecanismo valioso ya que en la mayoría de las situaciones tiende a ser el más importante de sí mismo. El mejor camino hacia el financiamiento de las instituciones se puede manifestar, entre otras cosas, como incrementos de producción, del mismo modo renovación de la tecnológica y con grandes probabilidades de introducirse y resaltar en las empresas mundiales.

Tong, (2006) sostiene que el financiamiento tiende a ser para la base de un trabajo o activos de las empresas, dando a entender, para concretar una transacción cada día en un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de plena certeza o vida garantizada que se necesitan para su función principal. Estos préstamos son a largo plazo porque su inversión es muy alzada.

Antes de encontrar un préstamo, es útil producir en un proyecto empresarial, esto para concretar el más importante objetivo de la inversión y organizar varios puntos de cancelación y así prevenir deudas y así conseguir una función fundamental al capital.

“Quienes no utilizan financiamiento bancario crecen a ritmos más lentos o a veces ni siquiera crecen y dejan pasar oportunidades. Tomar un crédito siempre va a ser más barato y riesgoso que traer un socio a la empresa o reinvertir tus utilidades”.

Ventajas del crédito para empresas:

Garantiza el flujo de dinero de las instituciones: Recibe financiaciones al tener faltantes y vuelven con un monto (tasa de interés) cuando no realizan su ciclo financiero.

Mecanismo de negociación de las instituciones con sus clientes y proveedores: el préstamo influye en función de negociar dichas condiciones aptas de volúmenes, precios y plazos.

Financiar el alargamiento y actualización de las instituciones (activos fijos): por el precio que garantiza, no se realizaría con activos propios, porque tendrían que generar dinero por un largo periodo.

Al adquirir una financiación, además de repotenciar tu empresa, puedes lograr beneficios tales como:

Minimizar tu carga fiscal. Los intereses que puedas cancelar por el préstamo puede bajar el monto e impuestos que debes realizar pagar encima de las utilidades.

Excelente desempeño de cancelación. Puedes tener grandes beneficios de préstamos, además de fomentar grandes relaciones para acceder a préstamos más grandes.

Tener las facilidades de préstamos de diferentes modalidades. Al conseguir un préstamo financiero, tendrás las facilidades de entrar a otros productos, y con facilidades de servicios complementarios que empujen tu eficiencia.

Con el cuidado en el financiamiento y un apropiado asesoramiento, las instituciones podrán ser enormes, reconocidas y eficientes.

2.2.1.1. FINANCIAMIENTO INTERNO

Tong, (2006) La financiación interna de la empresa es aquella que aportan y desembolsan los socios de ésta. Se trata de un capital que forma parte del patrimonio neto de la empresa y se conoce con el nombre de recursos propios.

Los recursos propios lo podemos encontrar en el balance de situación de una empresa en la parte del pasivo junto con la distribución de beneficios de ésta en forma de dividendos y reservas.

Tong, (2006) afirma que es un modelo de empresa con financiación exclusivamente interna, es bueno hasta cierto punto, porque por una parte significa que la empresa cuenta con recursos para financiarse sin problema alguno sin existir trabas de liquidez o de solvencia, sin embargo, por otra parte, cuenta con menos socios o accionistas para distribuir su riesgo y no puede manejar una amortización más flexible en los plazos de los pagos a los que tenga que hacer frente.

Medios y agentes que intervienen en la financiación interna de la empresa los agentes y medios que intervienen en la financiación interna de la empresa son:

- Los asociados de la institución son los que depositan la primera parte y los depósitos del capital social de dicha institución.

- Los trabajadores gracias a programas de empresa les facilitan obtener acciones con un plan de rebaja. (Stock options).

Ventajas de la financiación interna de la institución:

- Facilita rentabilizarse y crecer económicamente mediante la dotación a reservas.
- Fortalece el crecimiento de faltantes por pérdidas y a la formación de fondos de amortización.
- La tesorería se fortalece.
- No es necesario garantes y avales, es decir, son grandes dependientes.
- Es una fuente de préstamo más accesible.
- El balance no varía.
- Pequeños Inconvenientes de financiación interna de la empresa.

Los inconvenientes de préstamos internos de la institución no son muchos, pero hay que resaltar los siguientes:

- Carecen de recursos.
- Los beneficios que no son distribuidos automáticamente van a reservas y no son provechosos fiscalmente hablando. Al descender los dividendos, la productividad de las acciones es pequeñas.

2.2.1.2. FINANCIAMIENTO EXTERNO

Tong, (2006) en su libro de finanzas empresariales sostiene que la financiación externa de una empresa es la obtención de los recursos económicos necesarios a través de un tercero ajeno a la sociedad. Este modelo de financiación para empresas es imprescindible para el desarrollo y el crecimiento de las empresas y proyecto de emprendedores. En este artículo profundizaremos en las características de la financiación externa, sus ventajas e inconvenientes, así como las fuentes de financiación externa que existen para una empresa, emprendedor o pyme.

Características de la financiación externa

Tong, (2006) sostiene que una institución ni importa a lo que se dedique posee sus propias características. La financiación lejana tiende a

realizar propuestas previamente enlazadas que tienden a ser aprobadas por las 2 instituciones. Lo pactado siempre está reflejada en un documento o contrato realizados por ambas instituciones. Además esta manera de financiarse da a entender que el autónomo, emprendedor o pyme tiende a obtener otros gastos de manera que podrá obtener préstamos.

Ventajas e inconvenientes de la financiación ajena

Tong, (2006) sostiene que las oportunidades de generar una financiación externa entre otras, su parcialidad en los plazos y formalidades pactadas por las instituciones financieras siempre son de carácter serio en ese aspecto. La adquisición de efectivo a un precio relativo. Y en otras oportunidades depender de los beneficios fiscales. También se recalca los imprevistos de adquirir una financiación externa para la institución se basan primordialmente en el precio y el espacio. En cuanto al precio de una financiación externa tenemos que precisar que producirá no solo la devolución del fundamental más los intereses, sino también un precio previo antes de la concesión de la financiación.

Fuentes de financiación externa

Existen principalmente 2 tipos de financiación externa en base de su inicio de su emisión. Los mecanismos de capital y los instrumentos de deuda. Sus funciones son.

Instrumentos de capital

Los instrumentos de capital por lo general que se basa en la emisión de un pacto por parte de la institución. En este contrato se formaliza una presentación pequeña los activos de la institución. A cambio de una cantidad de efectivo. Es lo que acostumbradamente se da a conocer como emisión de acciones o bonos.

Instrumentos de deuda

Los instrumentos de deuda o de emisión de deuda, son factores financieras hechas por un externo de la institución. Este modelo de financiación se manifiesta con un contrato donde se suscribe la representación de un porcentaje de efectivo. Por ende se devuelve en un plazo pactado más un interés previamente quedado.

Internamente este modelo de fuente de financiación externa pretende la mayor parte de sus operaciones que se efectúan con entidades financieras o de préstamos, ejemplo un financiamiento, siendo o no hipotecario, o el renting, el leasing y el factoring. Del mismo modo las líneas de bajos presupuestos efectuadas a los préstamos.

QUE ES FAEMYPE Y REACTIVA PERU

Como la mayoría de las medidas captadas en estado de emergencia por el Covid-19, el Gobierno manifestó la formación de los programas Reactiva Perú y el Fondo de Apoyo Empresarial a las Mype (FAE Mype). De esta manera, el ABC del BCP da entender algunas pautas para reconocer las imparcialidades entre ellos y conocer de qué manera se podría adaptar más a tus necesidades.

Reactiva Perú

Es una financiación proporcionada por las entidades financieras a los negocios (micro, pequeña, mediana y gran empresa) buscando garantizar la función de sus obligaciones con sus empleadores y proveedores. El programa cuenta con un fondo de S/ 60,000 millones. Es decir, que el Banco Central de Reserva, los préstamos serán beneficiados con intereses cortos como el 2% anual.

FAE Mype

Este fondo su principal motivo es que las micro y pequeñas empresas (formales e informales) tengan préstamos con nuevos créditos para capital de acción. Dicho programa cuenta con un patrimonio de S/ 800 millones.

¿Cuáles son las condiciones de cada programa?

Montos y Plazos:

Reactiva Perú	FAE Mype
El valor del préstamo al que accederá cada empresa se definirá en base al monto de las ventas promedio de un mes durante el 2019, de acuerdo con lo reportado ante la Sunat, o el monto equivalente a tres veces la aportación a EsSalud durante el mismo año.	Los préstamos cubrirán como máximo el monto equivalente a dos veces el promedio mensual de deuda registrado por la Mype en el último año (hasta S/ 90,000).
El plazo para la devolución no debe exceder los 36 meses incluyendo el periodo de gracia (12 meses máximos). La fecha para solicitar el crédito a los bancos es hasta el 30 de junio del 2020.	El periodo de gracia se amplió de 6 a 12 meses y podrá solicitarse hasta el 31 de diciembre del presente año.

Requisitos:

Reactiva Perú	FAE Mype
La empresa no debe contar con deuda tributaria superior a 1 UIT, además, debe tener una calificación crediticia de “Normal” o “Con Problemas Potenciales” (CPP).	Podrán acceder empresas formales e informales que desarrollen actividades de producción, turismo, comercio y servicios conexos. Asimismo, deberán estar calificadas favorablemente dentro del sistema financiero.

Destino del préstamo:

En ambos programas, el efectivo es generado para cancelación de los que elaboran (planilla) y negocios proveedoras con las que presente obligaciones contractuales. No tendrá la facilidad de obtener activos fijos, adquisición de acciones o participación en empresas, prepago de deudas, utilidades, etc.

2.2.1.3. INVERSIÓN

Gitman, (2005) sostiene que en forma didáctica, una inversión es hacer trabajar tu dinero ahorrado en diferentes acciones o negocios para que estas puedan contar con rentabilidades necesita eliminar algún beneficio para un mejor progreso. Generalmente todo tipo de inversión se logran mediante la adquisición de un bien o un servicio que buscare ganar ingresos (como un taxi o un CDT, por ejemplo), o se puede visualizar en el futuro (una obra de arte, compra de metales preciosos como oro o plata). Las mejores inversiones son las que pueden unir los 2 tipos de variables; por ejemplo, al adquirir un local puedes generar ingresos y si elegiste un gran acierto definitivamente su valor sea más favorable a la hora de venderlo.

Gitman, (2005) afirma además que en las inversiones el efectivo se deja llevar con mayor intensidad y tal vez garantizar algún tipo de utilidad. Para dar inicio a su vida inversionista les manifestamos que analice estos tres factores:

- Rendimiento esperado: que espera usted de su inversión a futuro.
- Riesgo aceptado: esta dispuesto a arriesgar para conseguir el rendimiento esperado, solo considere que las inversiones más rentables pueden resultar un fracaso o un éxito, en ese caso tendría que poner en riesgo absolutamente todo o gran parte de su capital y que esto no represente el fin de su patrimonio económico.
- Horizonte temporal: es el tiempo que tendrá para que se mantenga la inversión, puede ser un periodo (hasta 1 año), mediano (de 1 a 3 años) o largo plazo (más de 3 años).

La inversión es la acción de designar fuentes para la adquisición o formación de activos o de capital, significa la acción de no adquirir esos recursos de este modo no se podrá satisfacer necesidades próximas, sino de trasladarlas esas necesidades para el futuro. Con esta interpretación damos a entender que la inversión está relacionada con el ahorro, en pocas palabras es posponer del consumo del momento para realizarlo más adelante.

Gitman, (2005) La inversión es la fórmula del aumento financiero y la productividad pensemos si nunca hubiera ocurrido una inversión: nunca habiéramos evolucionado, mejoramos porque una persona vio que era mejor no consumir lo que tenía y así elaborar un capital con un mejor futuro.

Mantey, (2003) sostiene que la inversión se basa en materiales visibles, como maquinarias o edificios para erradicar o para generar productividad, o en materias primas o bienes o para producir más bienes, o puede ser financiera, es decir dejamos de lado el consumo para comprar acciones o bonos.

Inversión bruta fija

Krugman, (2007) sostiene que la Inversión bruta es un tema utilizado en la macroeconomía, esta depende del stock, reposición o variación de bienes de capital o generados en la parte profunda de una economía en el tiempo que sea necesario.

Por lo tanto la inversión bruta nos manifiesta una inversión completa del capital. Es decir que ella es la parte fundamental de los bienes de capital como maquinaria, edificaciones, terrenos, etcétera, que se utilizan para elaborar productos de consumo u otros productos de capital.

Krugman, (2007) La inversión bruta, también es considerado demasiados autores del mundo económico como formación bruta de capital fijo. Esto quiere decir que los bienes de capital se mantienen fijos durante mucho tiempo, derivándolo a la elaboración de nuevas innovaciones.

La parte de la variabilidad de los productos de capital es más lejano de lo que se ve en la restructuración del capital, se define en la economía como inversión.

Un concepto importante relacionado con la inversión bruta

Krugman, (2007) podemos explicar que internamente la palabra de inversión bruta mejoro con mucha más importancia dentro de la ciencia económica.

Como la inversión realizada en una economía, su objetivo es mantener o evolucionar la producción de bienes. Las fases para llegar a ella

generan a cambiar la ubicación fallida que experimentan en el modo de los equipos, instrumentos, maquinarias, edificaciones, etc. Como se manifiesta, generalmente una parte de reposición es más elevado que la perdida ocasionada por los productos del capital. Vale mencionar que tal perdida de los productos de capital es considerado en el ámbito contable y económico como depreciación.

Relación entre inversión bruta e inversión neta

Krugman, (2007) por lo general se presenta una nueva manera de manifestar la prioridad dentro de la economía este es el de inversión neta. Con esto nos arroja que la respuesta que depreciarle a la inversión neta. Por ello, se hace oportuno diferenciar entre inversión bruta e inversión neta.

- Inversión bruta = inversión neta + depreciación
- Inversión neta = inversión bruta – depreciación

Se manifiesta el cambio en que la inversión bruta que es el total de inversión realizada en la economía para generar la productividad esto debe presentarse en un tiempo prolongado. Apenas, la inversión neta generalmente se agregó al capital existente del periodo.

Inversión en existencias

Krugman, (2007) sostiene que la inversión en existencias es un componente del producto interno bruto (PIB). Lo que se produce en un determinado país es, naturalmente, también se vende con el tiempo, pero algunos de los bienes producidos en un año determinado pueden ser vendidos en un año más tarde que en el año en que se produjeron. Por el contrario, algunos de los productos que se venden en un año determinado podrían haberse producido en un año anterior. La diferencia entre los bienes producidos (la producción) y los bienes vendidos (ventas) en un año determinado se llama inversión en inventario. El término se puede aplicar a la economía como un todo o a una empresa individual.

Definición de la inversión en inventarios

Krugman, (2007) sostiene que Inventario de la inversión = producción – ventas. Por lo tanto, si la producción por unidad de tiempo es superior a las ventas por unidad de tiempo, entonces la inversión en inventario

por unidad de tiempo es positivo; como resultado, al final de ese período de tiempo que el archivo de inventarios en la mano será mayor de lo que era al principio. Lo contrario es cierto si la producción es inferior a las ventas. En tiempo discreto, el stock de inventarios menos el stock de inventarios de inicio de periodo final de periodo igual al flujo de inversión en inventario por periodo de tiempo. En tiempo continuo, la derivada temporal del volumen de existencias es igual al caudal instantáneo de la inversión en inventarios.

Previsto y la inversión en inventarios no deseados

Krugman, (2007) Un positivo flujo de inversión en inventario destinado ocurre cuando una firma espera que las ventas serán lo suficientemente alto que el nivel actual de los inventarios en la mano puede ser insuficiente, tal vez porque en presencia de fluctuaciones a muy corto plazo en el momento de compras de los clientes, hay un riesgo de ser temporalmente incapaz de suministrar el producto cuando un cliente lo exige. Para evitar esa posibilidad, la empresa construye deliberadamente sus inventarios, es decir, se dedica a la inversión en inventario previsto positiva mediante la producción deliberadamente más de lo que espera vender. Los economistas ven esta inversión en inventario previsto positiva como una forma de gasto en efecto, la firma es la compra de inventarios de sí mismo.

Por el contrario, si una empresa decide que su nivel actual de las existencias es injustificadamente alto algunos de los inventarios están ocupando espacio de almacén costosa y excede ampliamente lo que se necesita para evitar la falta de existencias, entonces será participar en un flujo negativo de la inversión en inventario previsto. Esto se hace mediante la producción deliberadamente menos de lo que espera vender.

Positiva o negativa la inversión en inventario no deseado se produce cuando los clientes compran una cantidad diferente de producto de la empresa de la firma esperada durante un período de tiempo determinado. Si los clientes compran menos de lo esperado, los inventarios de forma inesperada se acumulan y la inversión en inventario no deseado resulta haber sido positiva. Si los clientes

compran más de lo esperado, los inventarios de forma inesperada y disminuyen la inversión en inventario no deseado resulta haber sido negativo.

De cualquier inversión en inventario previsto positiva o negativa puede coincidir con cualquier inversión en inventarios no deseados positivo o negativo. Son eventos separados, sin relación: uno se basa en acciones deliberadas para ajustar el volumen de existencias, mientras que los otros resultados de los errores de predicción de demanda de los clientes.

La inversión en existencias durante el ciclo económico

Krugman, (2007) Un típico ciclo económico juega de la siguiente manera. A partir de un cierto punto en el ciclo económico, algún grupo (consumidores, el gobierno, los compradores de las exportaciones, etc.) decide por alguna razón para tener un aumento sostenido de sus gastos. Esto puede venir como una sorpresa para los productores, que inicialmente experimentan la inversión de inventario negativo ya que sus ventas han superado de forma inesperada su producción. Ahora sus inventarios son demasiado bajos, por dos razones:

- Los inventarios han ido accidentalmente hacia abajo, y el nivel óptimo de inventarios lo que los productores quieren tener a la mano ha subido debido a la demanda del cliente sostenida ha subido y hay es el aumento de riesgo de desabastecimiento temporal.
- Con el fin de construir inventarios hasta un nivel adecuado, las empresas se dedican a la inversión en inventario previsto positivo. Este flujo positivo de la inversión en inventario destinado continúa hasta que se alcanza el nivel deseado de inventarios. Durante este tiempo, la economía está en auge, tanto debido al aumento sostenido original en el gasto y debido al flujo positivo de la inversión en inventario previsto.

En algún momento, hay una disminución sostenida en algún tipo de gasto por alguna razón. (Una de las razones puede ser simplemente que, una vez que los inventarios alcancen su nivel deseado, no deja de ser la inversión en inventario previsto positiva. Pero puede haber otras

razones también) Luego está la inversión en inventarios no deseados positivo ya que las empresas se ven atrapados por sorpresa por la caída externa de la demanda y no logran reducir simultáneamente su producción. Ahora los inventarios son demasiado altos, por dos razones:

- Se han levantado accidentalmente el nivel óptimo de existencias es inferior ahora, debido a la nueva, menor nivel de demanda sostenida. Así que con el fin de reducir sus inventarios, las empresas deliberadamente recortaron su producción por debajo del nivel de la demanda por parte de sus clientes, lo que causa los inventarios que se pueden extraer deliberadamente, es decir, la inversión en inventario previsto es negativo.
- La inversión en inventario previsto sigue siendo negativo hasta que se alcance el nivel objetivo de los inventarios. Durante este tiempo, la economía, alcanzando el máximo a cabo, está en una recesión (una recesión), tanto debido a la disminución sostenida de los gastos no inventario y debido al flujo negativo de la inversión en inventario previsto.

Krugman, (2007) sostiene que en algún momento, hay un aumento sostenido de algún tipo de gasto por alguna razón. (Una de las razones puede ser simplemente que, una vez que los inventarios se hundieron hasta su nivel deseado, no deja de ser la inversión en inventario previsto negativa, que sube de negativo a cero; pero de nuevo pueden existir otras razones también.) En este punto no es negativo no intencionado la inversión en inventarios ya que las empresas se ven atrapados por sorpresa por el aumento de la demanda y externa son capaces de aumentar simultáneamente su producción. Ahora los inventarios son demasiado bajos, de nuevo por dos razones, y que están de vuelta al punto de partida en el ciclo. La recesión ha tocado fondo, el gasto sostenido es una vez más alta, se dirigen a los niveles de inventario son más altos que los niveles de inventario reales, y la intención es la inversión en inventario positivo.

2.3. DEFINICIONES CONCEPTUALES

1. Accionista: persona que tiene títulos en la empresa, el mismo que delimita el nivel de responsabilidad, deber que tiene con la unidad económica.
2. Acreedor: Persona o empresa a quien se le adeuda producto de una transacción comercial u otro motivo prevaeciente entre la empresa y el proveedor.
3. Activo financiero: nombre que usualmente se da a los a las inversiones en títulos valores: propiedades, autos, bienes en general.
4. Apalancamiento: es una forma de inversión, mediante el cual aumentan el potencial de rentabilidad de la inversión, a costa de unos aumentos considerable del riesgo.
5. Aval: Garantía que firma una tercera persona para hacerse cargo de una deuda, en caso el dueño de la misma no la pague.
6. Balance: documento contable que muestra el desempeño económico financieros de la empresa, por lo general desarrollado por un especialista contador.
7. Capital: recurso con lo que cuenta una persona y permite la generación de recursos a partir de su uso.
8. Liquidez: Capacidad de una empresa para convertir los activos en efectivo. De esa forma, puede hacerse cargo de sus obligaciones, en todo aspecto.
9. Pagaré: Titulo valor firmado por el solicitante de los créditos como aval para acceder al financiamiento.
10. Retorno: Cambio de valor de un activo. El retorno es obtenido luego de dividir el valor del activo en un momento contra el valor de ese mismo activo en otro momento anterior.
11. Riesgo: Situación de incertidumbre generada por la posibilidad de no obtener el rendimiento esperado de una inversión.
12. TEA: Es la Tasa de Interés Anual, referida al costo del financiamiento en corto plazo.
13. Utilidades: Diferencia positiva entre ingresos y egresos de una empresa, producto de una operación comercial.

2.4. SISTEMA DE HIPÓTESIS

2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

El financiamiento se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

2.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICOS

- El financiamiento Externo se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020
- El financiamiento interno se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

2.5. SISTEMA DE VARIABLES

2.5.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Financiamiento

DIMENSIONES:

- Financiamiento externo
- Financiamiento interno

2.5.2. VARIABLE DEPENDIENTE

Inversión

DIMENSIONES:

- Inversión Bruta Fija
- Inversión en existencias

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
FINANCIAMIENTO	FINANCIAMIENTO INTERNO	Fondos personales	¿Uso fondos personal (ahorros) para financiar sus actividades empresariales

			<p>s durante la pandemia?</p> <p>¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempo de pandemia?</p>
		<p>Ventas de Activos</p>	<p>¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?</p> <p>¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?</p>
	<p>FINANCIAMIENTO EXTERNO</p>	<p>Reactiva Perú</p>	<p>¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento?</p> <p>¿Cuáles fueron las condiciones del banco</p>

			<p>para acceder a este beneficio financiero?</p> <p>¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?</p>
		Instrumento de deuda	<p>¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?</p> <p>¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?</p> <p>¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?</p>
INVERSIÓN	INVERSIÓN BRUTA FIJA	Capital de trabajo	¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de

			<p>su financiamiento?</p> <p>¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?</p> <p>¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?</p>
		Reposición	<p>¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?</p> <p>¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?</p>
	INVERSIÓN EN EXISTENCIAS	Variación de inventarios	<p>¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su</p>

			<p>comercialización?</p> <p>¿Con qué frecuencia varia inventarios en su empresa?</p> <p>¿Compra su mercadería a precios corrientes?</p>
		Diversificación	<p>¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?</p> <p>¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?</p> <p>¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?</p>

Elaboración: Propio del investigador

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La tesis es de tipo explicativa. Establece presunciones en las hipótesis planteadas, a partir del cual se evaluarán empíricamente los comportamientos de cada una de las variables propuestas. Siendo contrastados con la teoría existente, para definir una relación. Tal como sugiere Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014) en su libro de Metodología de la Investigación.

3.1.1. ENFOQUE

El enfoque de la investigación es de tipo cuantitativa, puesto que la metodología permitirá establecer número y categorías a las particularidades de las variables propuestas, haciendo posible su medición, y estableciendo una relación cuantitativa. Tal plantean los autores Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014) en su libro de Metodología de la Investigación.

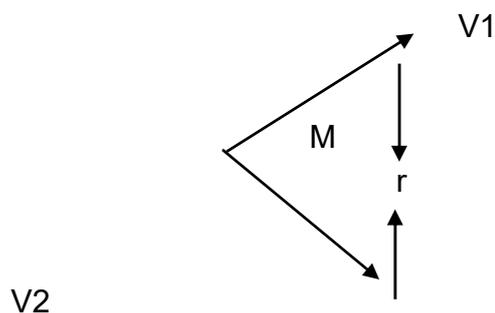
3.1.2. ALCANCE O NIVEL

La tesis es de tipo descriptiva correlacional, puesto que se determinarán las características de cada una de las variables, a partir del cual se establecerán juicios en cuanto a la relación de las variables propuestas. Tal como sugiere Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014) en su libro de Metodología de la Investigación.

3.1.3. DISEÑO

El diseño de la investigación es correlacional de tipo transversal, el mismo que permite la aplicación de los instrumentos de investigación en un momento dado y en una sola oportunidad a la muestra seleccionada, sin alterarlos. Fundamentado en el libro de Metodología de los autores Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014).

El gráfico que le corresponde a este diseño es el siguiente:



Dónde:

M → Es la muestra de estudio de empresas

V1 → Variable independiente Financiamento

V2 → Variable dependiente Inversión

r → Expresa relación entre ambas variables

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. POBLACION

Teóricamente en el texto de Metodología de la Investigación la población es definida como los sujetos de quien se dice algo en la tesis, así lo sostiene Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014).

Considerando el propósito, el concepto la población esta detemrinada por las pequeñas empresas que han sido seleccionadas para gozar del beneficio de Reactiva PERU, programa de financiamiento nacional que ha en su primera etapa ha beneficiado a 889 empresas huanuqueñas. Por lo tanto $N = 889$. (Ver anexos).

3.2.2. MUESTRA

Para la investigación la muestra es probabilística en virtud de que la muestra es recogida en un proceso que brinda a todos los individuos de la población las mismas oportunidades de ser seleccionadas. Hernández, y Fernandez, y Baptista (2014).

A continuación, se plantea la siguiente fórmula

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

$N = 876$ Población estimada de empresas

$Z = 1.96$ Nivel de confianza de 0.95

$p = 0.8$ Proporción estimada

q = 0.2 Probabilidad desfavorable

e = 0.05 Margen de error

Aplicando:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (889)}{(889 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5)(0.5)} = 268$$

La muestra estimada es de 268 empresas.

3.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TÉCNICAS	INSTRUMENTO	FINALIDAD
Encuesta a empresarios	Guía de Cuestionarios	Se buscará determinar cómo las fuentes de financiamiento permiten tener o no mayor inversión en el proceso de reactivación de sus empresas en Huánuco.
Entrevista	Guía de entrevista a gerentes de bancos	Para conocer características y criterios en el momento de seleccionar a los beneficiarios de los financiamientos.

3.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

TÉCNICAS	USO
Software SPSS	Para el procesamiento de las encuestas aplicadas.
Software EXCEL	Para el diseño y presentación de gráficos de barras.
Software Ms Office	Para el Procesamiento de la información secundaria y formulación del informe final de la tesis.
Software Ms Power Point	Para la presentación del informe final de la tesis durante la sustentación.

Elaboración: propia

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. PROCESAMIENTO DE DATOS

TABLA N° 1: ¿Uso fondos personales (ahorros) para financiar sus actividades Empresariales durante la pandemia?

		Frecuenc ia	Porcenta je	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sí	50	18,7	18,7	18,7
	no	218	81,3	81,3	100,0
Total		268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

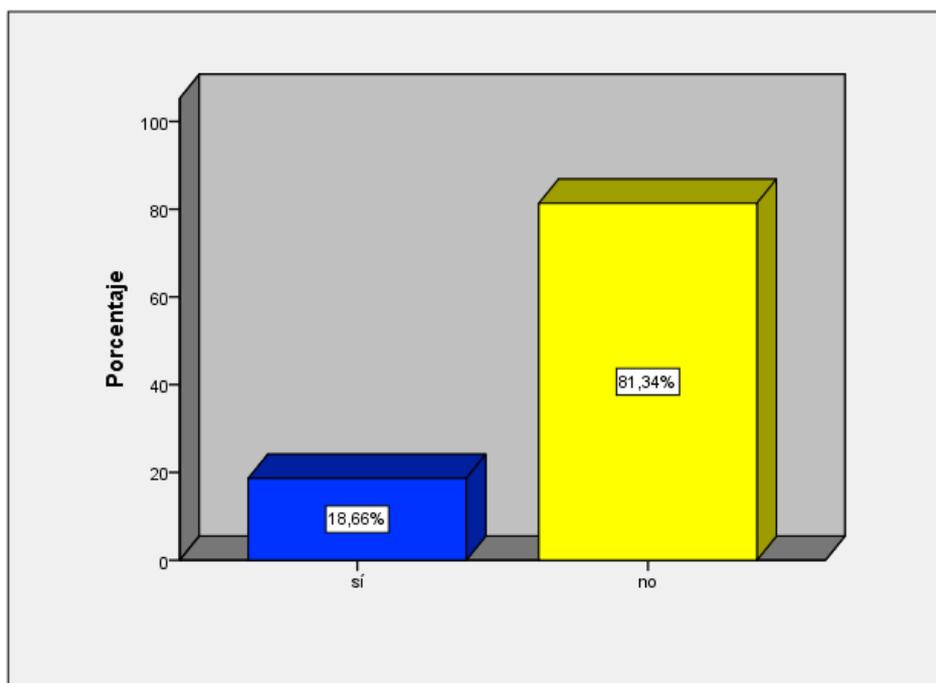


GRÁFICO N° 1: ¿Uso fondos personales (ahorros) para financiar sus actividades empresariales durante la pandemia?

Análisis e Interpretación.

La coyuntura actual que vive el mundo ha obligado a muchas empresas tomar medidas comprometiendo sus propios recursos para financiar sus actividades, así lo sostiene el 18.66%, mientras 81.34% gracias al historial crediticio y los buenos antecedentes, recurriendo a otros fondos que no eran los suyos para poder financiar las actividades empresariales, entendido ello como dinero de socios, bancos, cajas, o programas del Estado como se describe en las siguientes líneas.

TABLA N° 2: ¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempos de pandemia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sí	26	9,7	9,7	9,7
	no	242	90,3	90,3	100,0
	Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

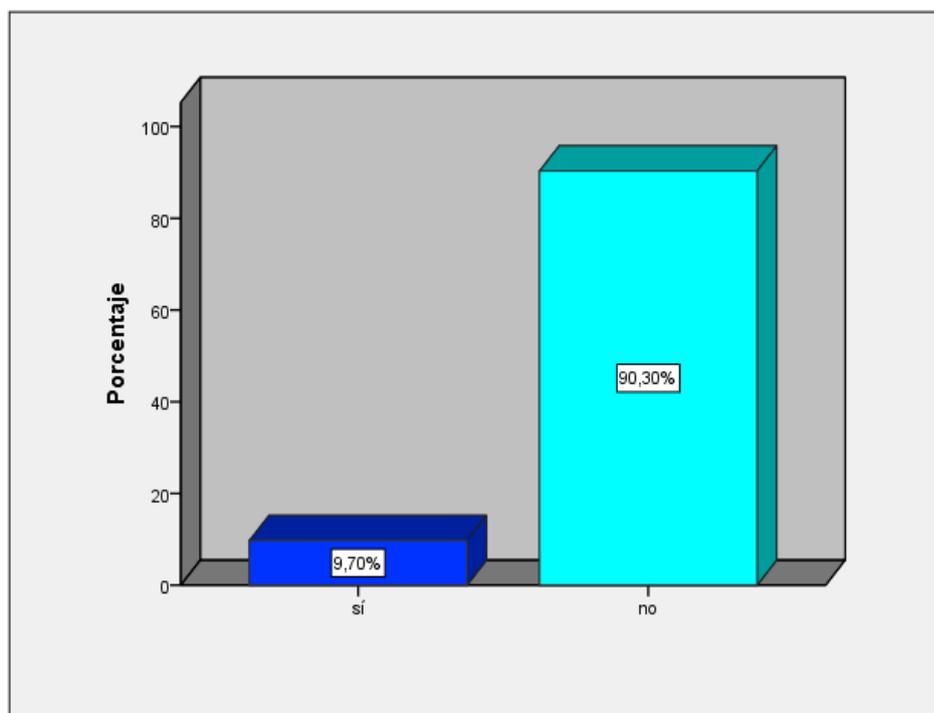


GRÁFICO N° 2: ¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempos de pandemia?

Análisis e Interpretación.

Una de las opciones de los micro y pequeños empresarios fueron los mismos socios, sin embargo, las respuestas que obtuvimos fueron escasas en el sentido que la naturaleza constitutiva de las micro y pequeñas empresas seleccionadas eran de tipo personal, salvo el 9.7% de ellos que, si han recurrido a financiamiento de sus socios, para las razones que se describen más adelante, evitando de esta forma recurrir al financiamiento externo. El 90.30% de los microempresarios encuestado no han recurrido a sus socios por las razones expuestas, uno por que no necesitaban u otro es porque recurrieron a alguna entidad bancaria o los fondos que el gobierno ofrecido en pandemia a través de Reactiva Perú, y FAE MYPE.

TABLA N° 3: ¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?

		Frecuenc	Porcenta	Porcentaje	Porcentaje
		ia	je	válido	acumulado
Válido	sí	25	9,3	9,3	9,3
	no	243	90,7	90,7	100,0
	Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

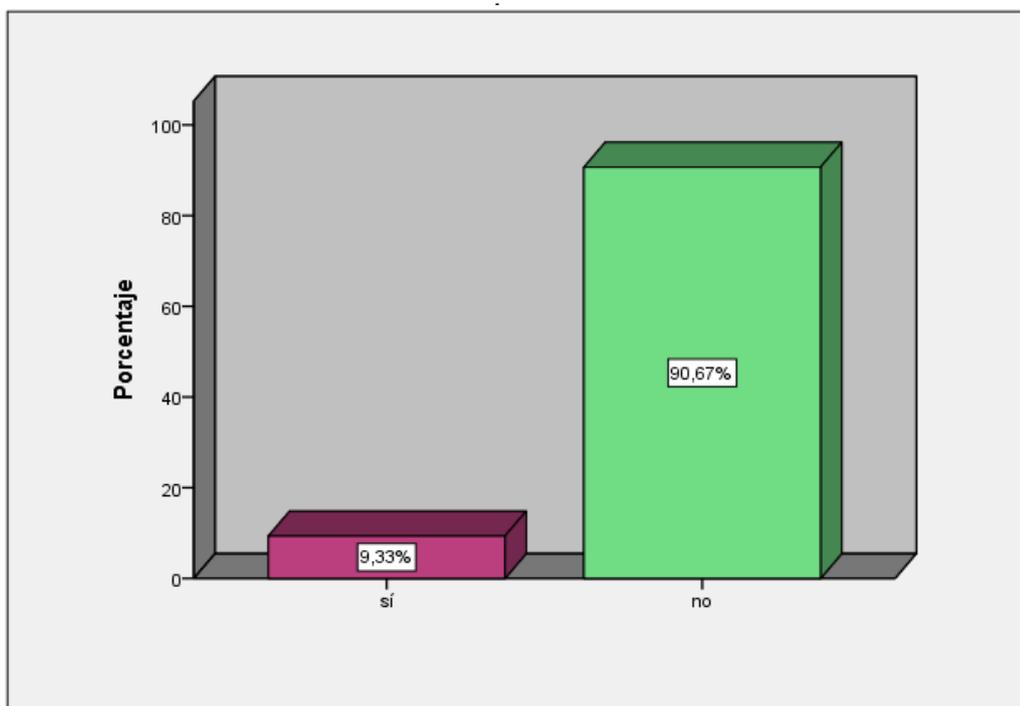


GRÁFICO Nº 3: ¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?

Análisis e Interpretación.

La coyuntura fue y resulta difícil para los empresarios. Las restricciones han impedido desarrollar sus actividades con normalidad. Muchos para cumplir con sus obligaciones han tenido que optar por diferentes opciones como recurrir a créditos, o financiamiento propio. El 9.33% de los encuestados, tuvo como mejor opción vender algunos activos, dado que la reactivación no respondió a la expectativa de los micro y pequeños empresarios, haciendo que estos tengan que optar por vender vehículos, televisores, entre otros. Para el 90.67% de quienes fueron encuestados, se ha logrado observar que la opción de venta de activos no fue una salida inmediata. Tal como mencionaron, estos bienes son componentes de los activos que facilitan la producción del bien o el servicio.

TABLA N° 4: ¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	sí	25	9,3	9,3	9,3
	no	243	90,7	90,7	100,0
Total		268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

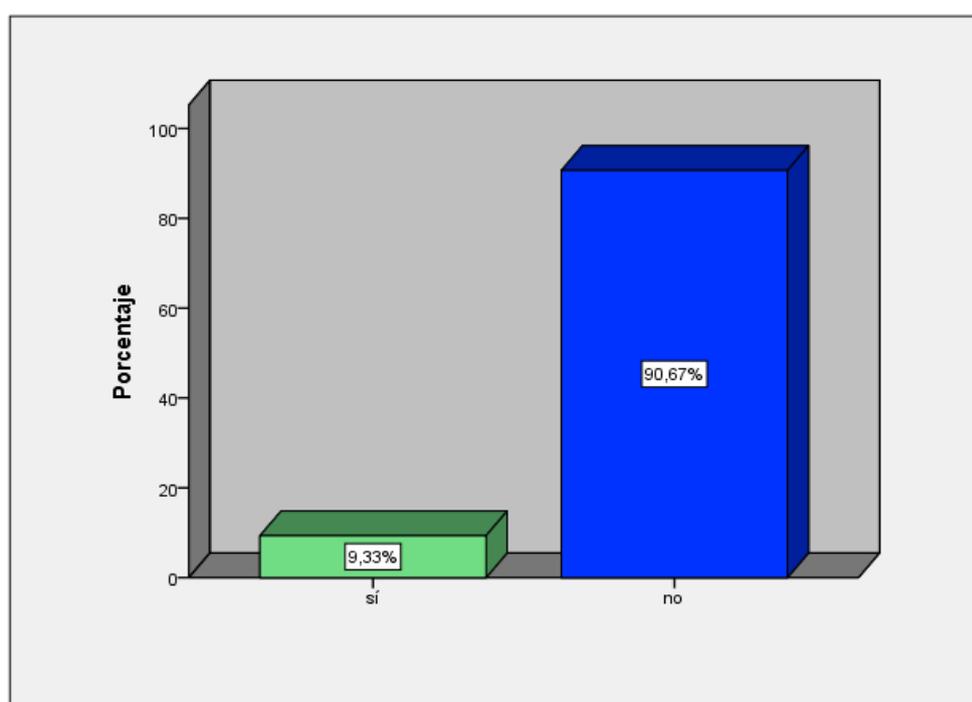


GRÁFICO N° 4: ¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?

Análisis e Interpretación.

En correspondencia a la pregunta anterior, consultamos si fue una opción la venta de activos en esta coyuntura, entendiendo que la desesperación por cumplir con las obligaciones con terceros ameritaba tomar una necesidad para poder financiar la actividad empresarial y generar dinero. Solo para quienes confirmaron que vendieron activos fue una opción, es decir, para el 9.33% quienes como se mencionó encontraron una oportunidad en activos que eran parte del inventario de la empresa o no. Para el 90.67% no fue esa la opción

dato que como se indicó, muchos de los activos forman parte de los elementos que componen la producción del bien o el servicio. En los siguientes ítems se describe cuáles eran las opciones para todos los microempresarios.

TABLA N° 5: ¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	Banco	120	44,8	44,8	44,8
	Caja Municipal	120	44,8	44,8	89,6
	otros	28	10,4	10,4	100,0
Total		268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

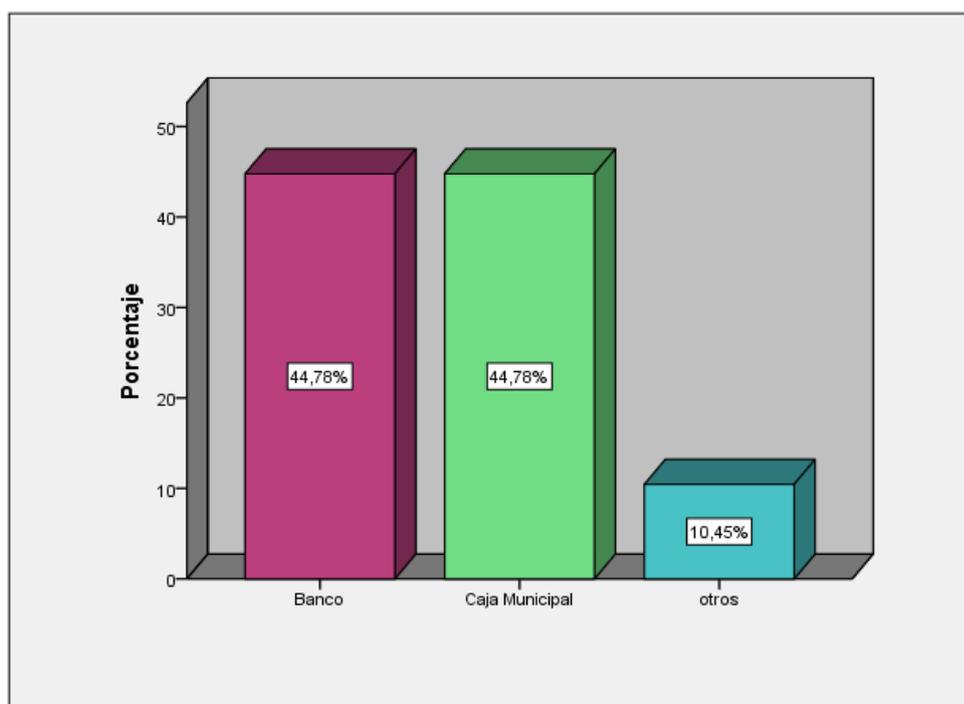


GRÁFICO N° 5: ¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento para su empresa?

Análisis e Interpretación.

En pandemia el papel de las entidades financieras fue fundamental, siendo su principal rol el de dotar de liquidez a las empresas para continuar con sus operaciones empresariales. Los micro y pequeños empresarios tuvieron a los bancos como una importante opción, así lo menciona el 44.78% de los encuestados. Para un porcentaje similar 44.78% fueron las cajas una alternativa para financiar las actividades propias de su empresa. Y para el 10.45%, otras fueron las opciones, como las clasificadas como financieras antes EDPYMES. Todas ellas no solo fueron fuente de oferta de dinero propio, sino también fueron empresas que facilitaron la entrega de dinero del Estado a las micro y pequeñas empresas.

TABLA N° 6: ¿Cuáles fueron las condiciones del banco para acceder a este beneficio financiero?

	Frecuenc	Porcenta	Porcentaje	Porcentaje
	ia	je	válido	acumulado
Válido	Buen antecedente crediticio	268	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

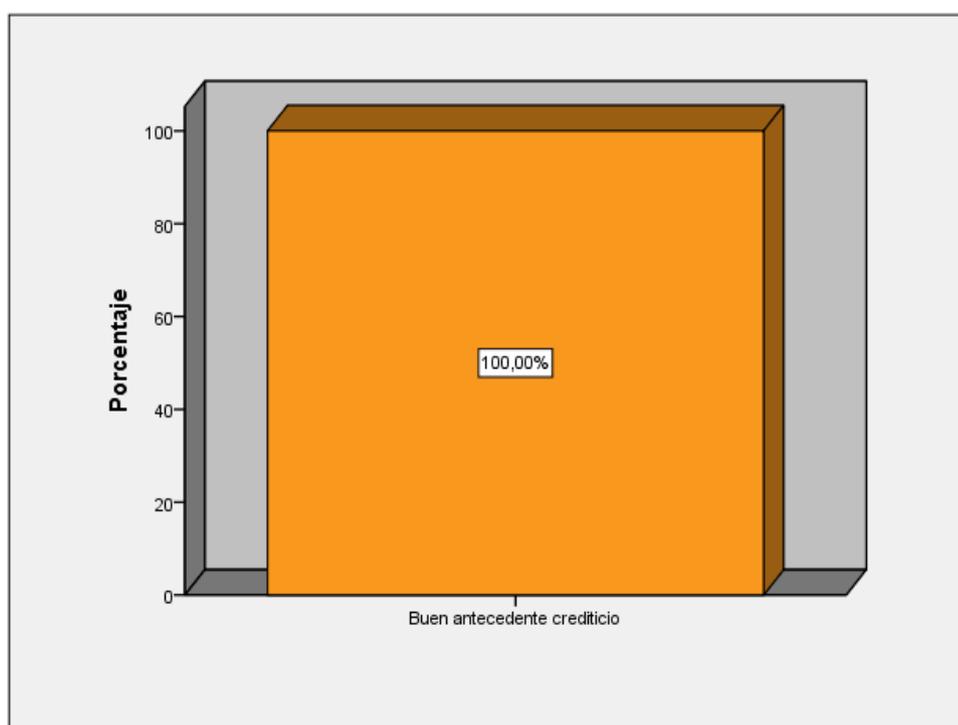


GRÁFICO N° 6: ¿Cuáles fueron las condiciones del banco para acceder a este beneficio financiero?

Análisis e Interpretación.

Frente a todos los requisitos que establecen los bancos para poder ofrecer un crédito esta la más importante, y es el de tener buen antecedente crediticio. Como medio para poder verificarlos son las centrales de riesgo, siendo las más populares Infocorp, Sentinel, entre otros. Para el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas, todos fueron sometidos a revisión en las centrales de riesgo, donde se podía evaluar los antecedentes crediticios, es decir, si eran buenos o malos pagadores. Según las categorías que por norma definen la condición de un cliente es la de normal quienes pagan sin retrasos sus créditos, las de cpp, con problemas potenciales cuyos clientes tienen atrasos hasta 30 días, y luego vienen las condiciones deficientes, dudo, y castigo entre las peores.

TABLA N° 7: ¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido no	268	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

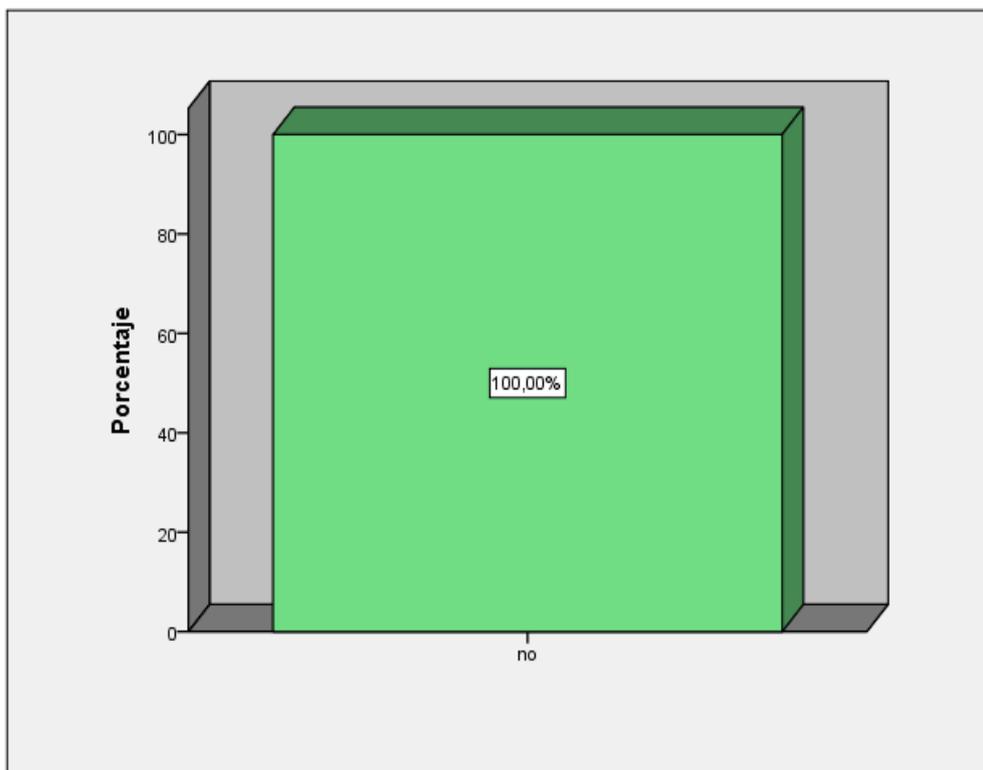


GRÁFICO N° 7: ¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?

Análisis e Interpretación.

Una de las preguntas importantes de la investigación, es consultar a los micro y pequeños empresarios, si las entidades financieras fiscalizan el dinero que les prestan, dado que estos son demandados por diferentes motivos, como, por ejemplo, adquisición de activos fijos, compra de capital de trabajo, o mejoras en la infraestructura, en ese contexto durante la pandemia fundamentalmente la demanda se centró en atender sus necesidades financieras de corto plazo, el capital de trabajo. Para el 100% de los encuestados, ellos reconocen que, ante un crédito del sector financiero, estos no fiscalizan su uso, pudiendo el empresario emplearlo en lo que mejor les parezca. Lo que no fue advertido por los empresarios, que el financiamiento estatal a través de las entidades financieras si es monitoreada a través de la aplicación de la SUNAT.

TABLA N° 8: ¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	si	210	78,4	78,4	78,4
	no	58	21,6	21,6	100,0
Total		268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

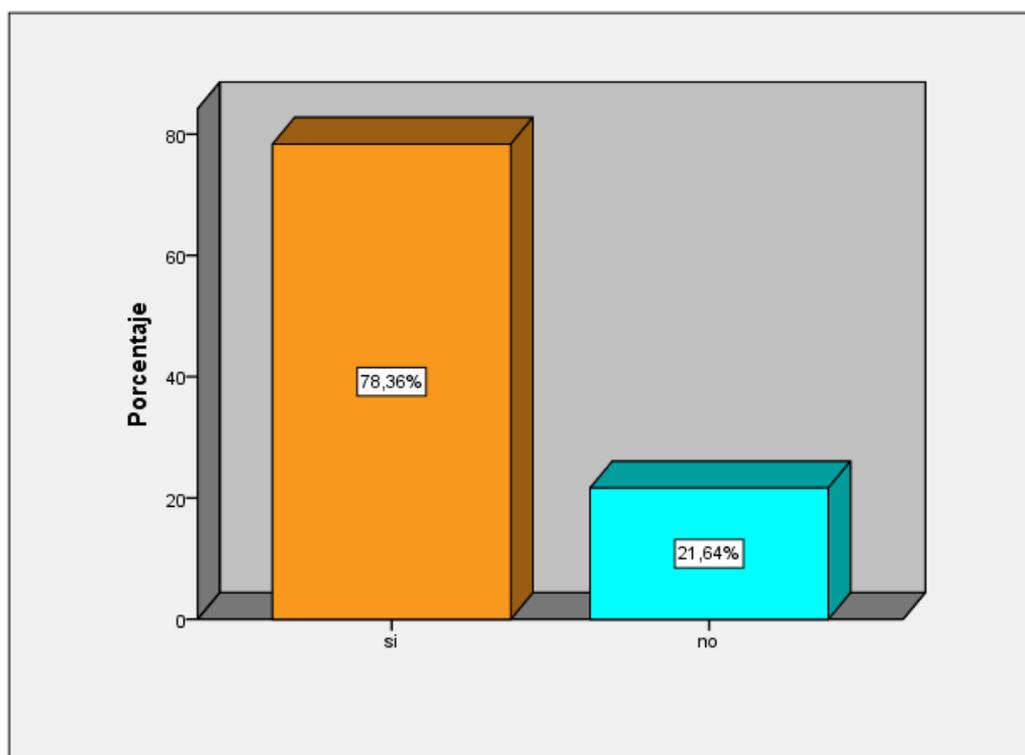


GRÁFICO N°: 8 ¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?

Análisis e Interpretación.

Es importante destacar que las opciones de créditos que adquirieron las micro y pequeñas empresas de Huánuco fueron los directos, así lo sostiene el 78.36% de los encuestados, esto en razón que lo solicitado tuvo que ser avalado por alguna garantía directa de parte del solicitante, por lo general quienes accedieron a los créditos ofrecido por el estado a través de los bancos, tuvieron el respaldo del Gobierno. Un 21.64% de los encuestado manifestó que los créditos en algunos casos fueron los indirectos, es decir en créditos otorgados a través de cartas fianzas para poder avalar ventas al

Estado en los diferentes niveles de gobierno. En ese contexto, los empresarios han demostrado conocimiento respecto a los tipos de crédito.

TABLA N° 9: ¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Entre 10% y 15%	268	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

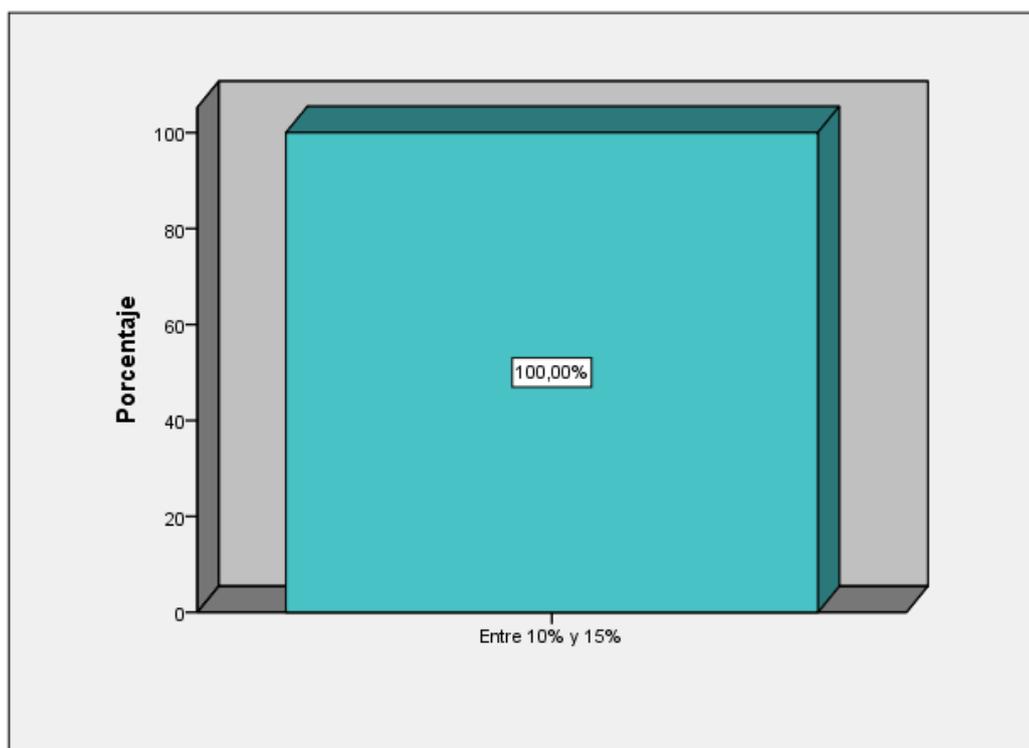


GRÁFICO N° 9: ¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?

Análisis e Interpretación.

Cómo se puede verificar en el instrumento de la investigación, fueron diferentes las opciones en cuanto tasas de interés. Sin embargo, el 100% de los microempresarios, ha accedido a créditos entre 10 y 15% de interés, independientemente de los créditos avalados por el Estado, cuya tasa fue menor. Sin embargo, a pesar de que la tasa precisada supera a las avaladas por el Estado, estos terminando siendo bajo, puesto que, en condiciones

normales, los créditos oscilaban entre 15 y 25% para MYPES en todo el departamento de Huánuco, haciendo que esta región sea una de las más caras en créditos ofertados en el sistema financiero. La pandemia ha hecho posible que los bancos o entidades financieras en general ofrezcan tasas competitivas por la emergencia sanitaria.

TABLA N° 10: ¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Garantías	164	61,2	61,2	61,2
	Otros	104	38,8	38,8	100,0
	Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

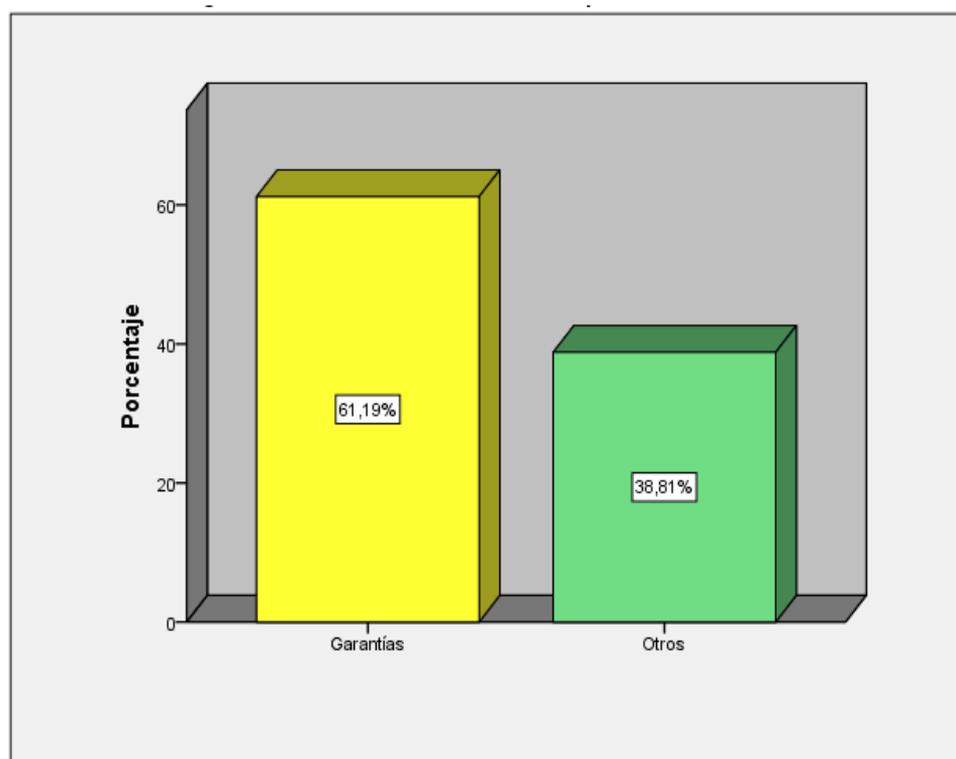


GRÁFICO N° 10: ¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?

Análisis e Interpretación.

En la primera sección hemos analizado que una de los requisitos para acceder a los créditos, es el buen historial crediticio, sin embargo, en cuanto a cuestiones tangibles los bancos han solicitado avales o garantías reales a los clientes que demandaron créditos en este periodo de pandemia, dado que el nivel de riesgo aumento considerablemente por las medidas sanitarias impuestas por el gobierno. Así se podemos observar con la respuesta de los microempresarios quienes en 61.19% afirman lo que venimos mencionando. Por otro lado, el 38.81% sostienen que otras fueron las garantías que fueron exigidas por parte de la entidad, como por ejemplo avales de terceros, boletas, y facturas de ventas, como obligatorio para poder acceder a los créditos otorgados. Fundamentalmente estos documentos eran de carácter obligatorio mencionaron.

TABLA N° 11: ¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de su financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Activo fijo	251	93,7	93,7	93,7
	Activo circulante	17	6,3	6,3	100,0
	Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

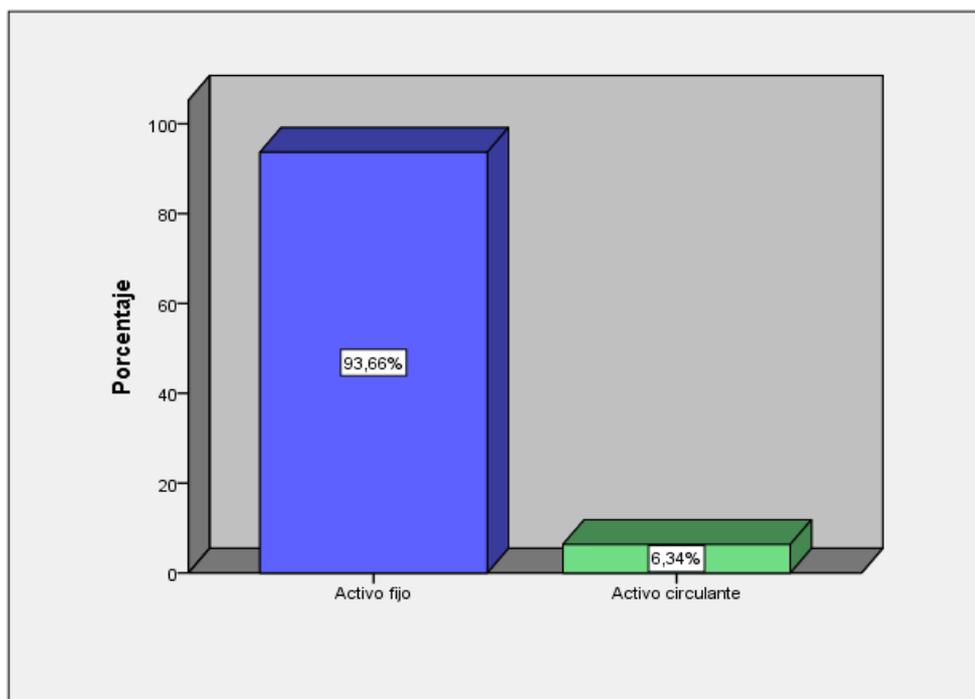


GRÁFICO N° 11: ¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de su financiamiento?

Análisis e Interpretación.

Respecto al financiamiento es importante precisar que dentro de los tipos están la adquisición de activos fijos, y para el 93.66%, parte del dinero que solicitaron a la entidad financiera fue destinado a adquirir activos fijos que les ayuden a adaptar o reconvertir sus negocios, siendo útil para el negocio el dinero otorgado. Para el 6.34% fueron destinados a mercancía. Sin embargo, cabe precisar que este porcentaje no fue mayor dado que los que trabajan con abarrotes o productos de primera necesidad si laboraron desde el primer día de pandemia, no requiriendo créditos para atender sus negocios, sino para otras actividades. De esta manera, los micro empresarios precisaron que gracias a los créditos fueron posibles atender esta necesidad. Sin incluir en los gastos los administrativos o los de planilla, los que se analizan y evalúan en el siguiente ítem, para completar el destino útil del dinero demandado en la entidad financiera.

TABLA N° 12: ¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e	válido	acumulado
Válido Pago de impuestos	17	6,3	6,3	6,3
Pago de Planilla	234	87,3	87,3	93,7
Otros	17	6,3	6,3	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

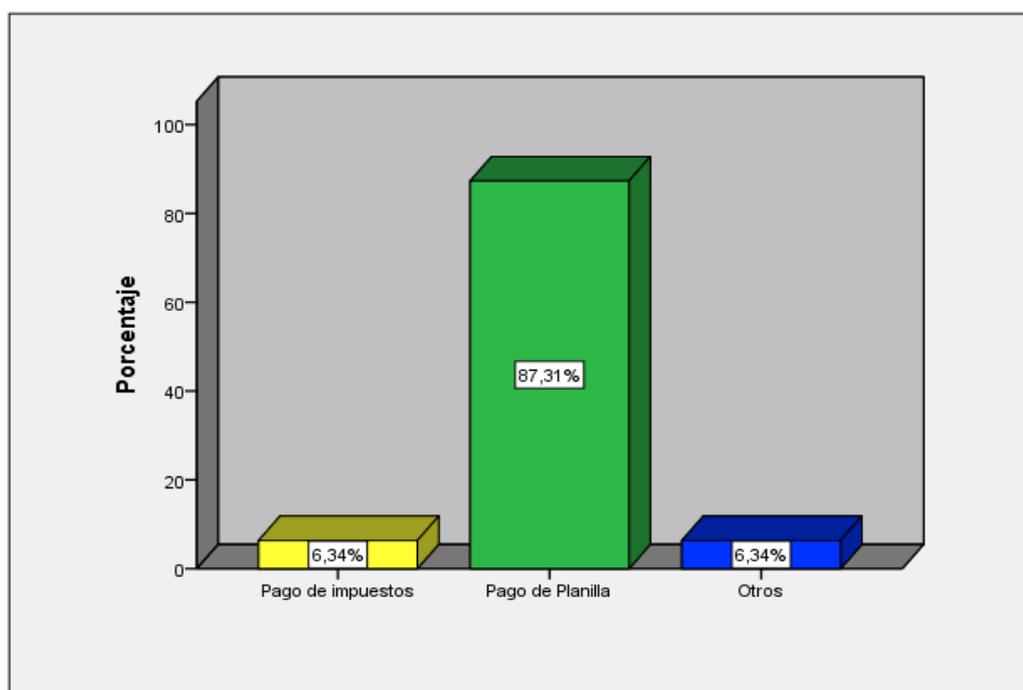


GRÁFICO N° 12: ¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?

Análisis e Interpretación.

Otra de las opciones para el uso del dinero demandado a las financieras, es el pago de impuesto. Si bien es cierto, estos fueron prorrogados, pero la declaración anual de renta del 2019 se tuvo que cumplir, así como, las obligaciones mensuales. El 6.34% destino dinero demandado para pagar estos compromisos fiscales. Para el 87.31% de los micro y pequeños

empresarios, estos fueron destinados para el pago de planilla, un componente importante desde de la estructura de la empresa, comprendiendo que es el recurso clave para seguir operando en condiciones de pandemia. Trabajadores al día con sus remuneraciones. Para el 6.34% restantes estos permitieron el pago de otros compromisos con terceros.

TABLA N° 13: ¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?

	Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido sí	268	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

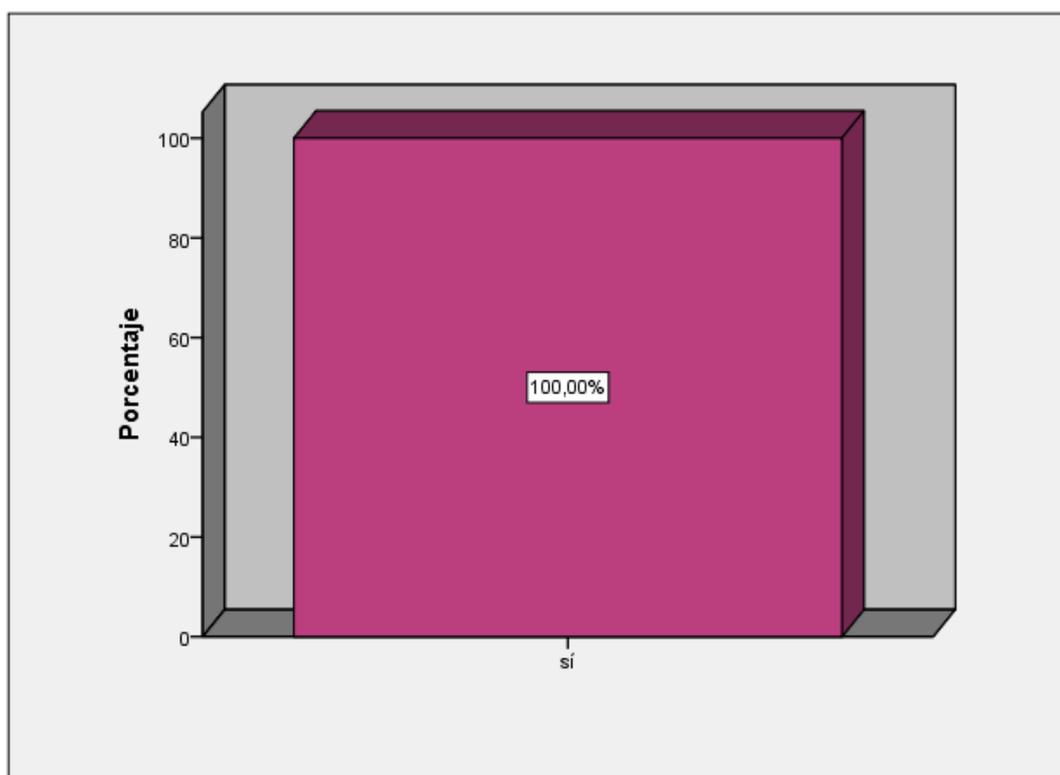


GRÁFICO N° 13: ¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?

Análisis e Interpretación.

Una pregunta clave en esta sección es si este dinero que los empresarios han demandado a las financieras, les ha ayudado a reactivar sus actividades comerciales. Destacando lo escrito líneas arriba, los empresarios confirman con esta pregunta al 100% que efectivamente la disponibilidad de efectivo ha logrado permitir esta reactivación, haciendo que comprenden mercaderías (activo circulante), activos fijos para reconvertir sus negocios, entre otros similares, como el pago de impuestos y planillas. En ese sentido esto es evidencia junto a lo observado que estas empresas han sabido hacer frente a las condiciones duras que se presentó producto del obligado confinamiento obligado que emitió el gobierno. Se suma a ello la necesidad de adquirir dinero para poder implementar protocolos de trabajo, para poder reapertura los negocios.

TABLA N° 14: ¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Contratar personal	218	81,3	81,3	81,3
Otros	50	18,7	18,7	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

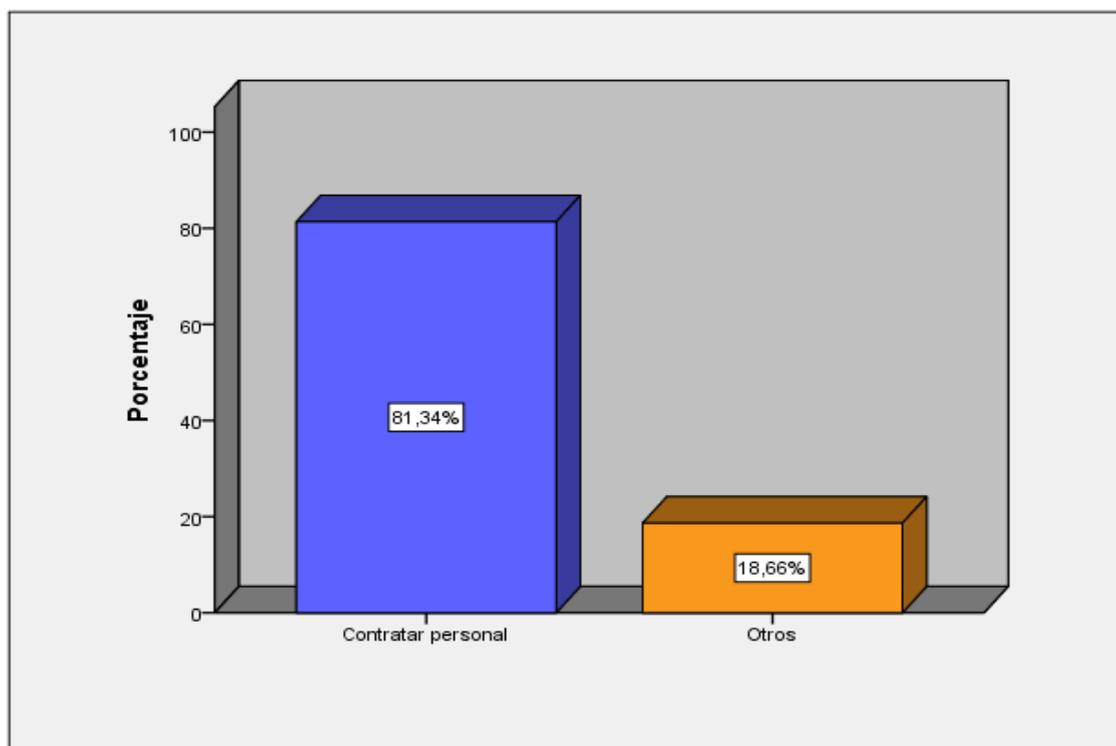


GRÁFICO N° 14: ¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?

Análisis e interpretación.

También se ha podido verificar que los empresarios encuestados han tenido opciones urgentes en este proceso de reactivación de su negocio, entre los que destaca, contratar personal. Como podemos observar en el gráfico el 81.34% de los encuestados ha manifestado que ha contratado trabajadores para poder afrontar las nuevas líneas de su negocio, dada la reconversión, y puesto que era una exigencia a nivel de protocolos que se tenían que cumplir. Para el 18.66% no solo se destinó en los ya mencionado, sino también en implementar campañas a través de redes indicando el servicio delivery que tenían. Como se observa hoy los negocios han digitalizado su actividad puesto que el confinamiento obliga a las familias a mantenerse en sus viviendas.

TABLA N° 15: ¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sí	237	88,4	88,4	88,4
no	31	11,6	11,6	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

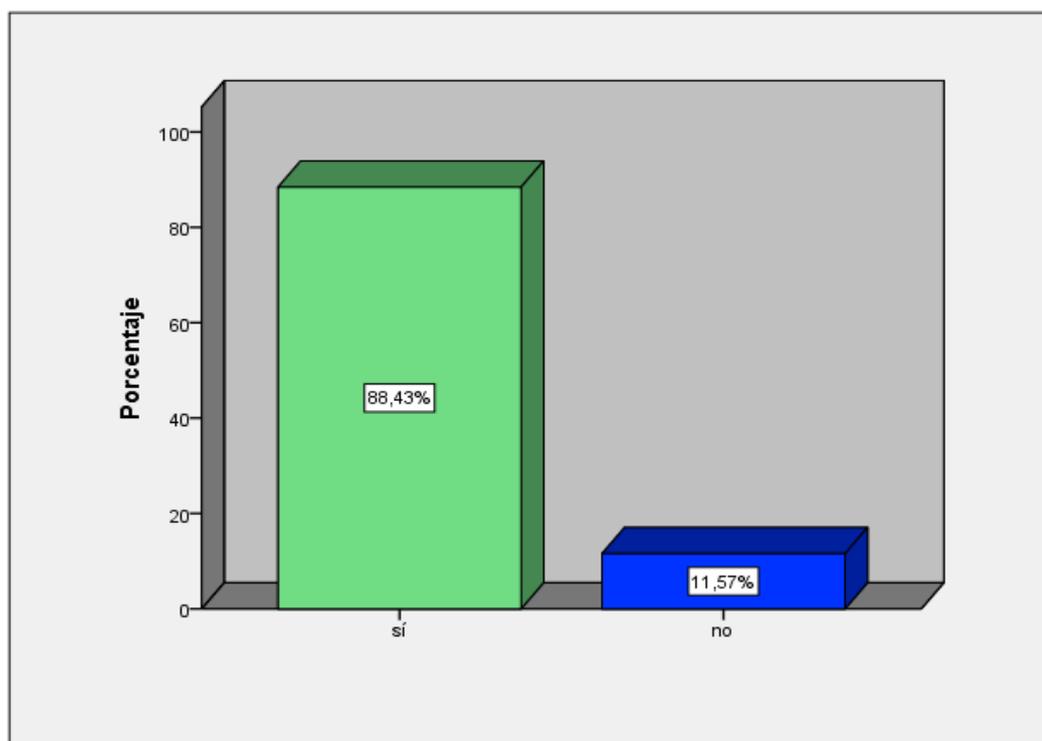


GRÁFICO N° 15: ¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?

Análisis e Interpretación.

Lo que se ha descrito hasta el momento es que los micro y pequeños empresarios del distrito de Huánuco, han podido acceder a créditos para financiar activos fijos, inventarios entre otros. Para el 86.43% de los encuestados, el dinero si les ha permitido adquirir dentro de los activos fijos el equipo necesario, como por ejemplo mostradores a las bodegas, computadoras, muebles para oficina, mesas, entre otros que mencionaron los empresarios. Para el 11.57% de los encuestados se ha precisado que no fue suficiente para comprar un activo fijo, por el contrario, ha sido útil el dinero para reposición o activo circulante, gastos administrativos y otros

mencionados en los ítems anteriores en la presente investigación. Los mismos que han servido para acelerar la reactivación en sus negocios.

TABLA N° 16: ¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su comercialización?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sí	241	89,9	89,9	89,9
no	27	10,1	10,1	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

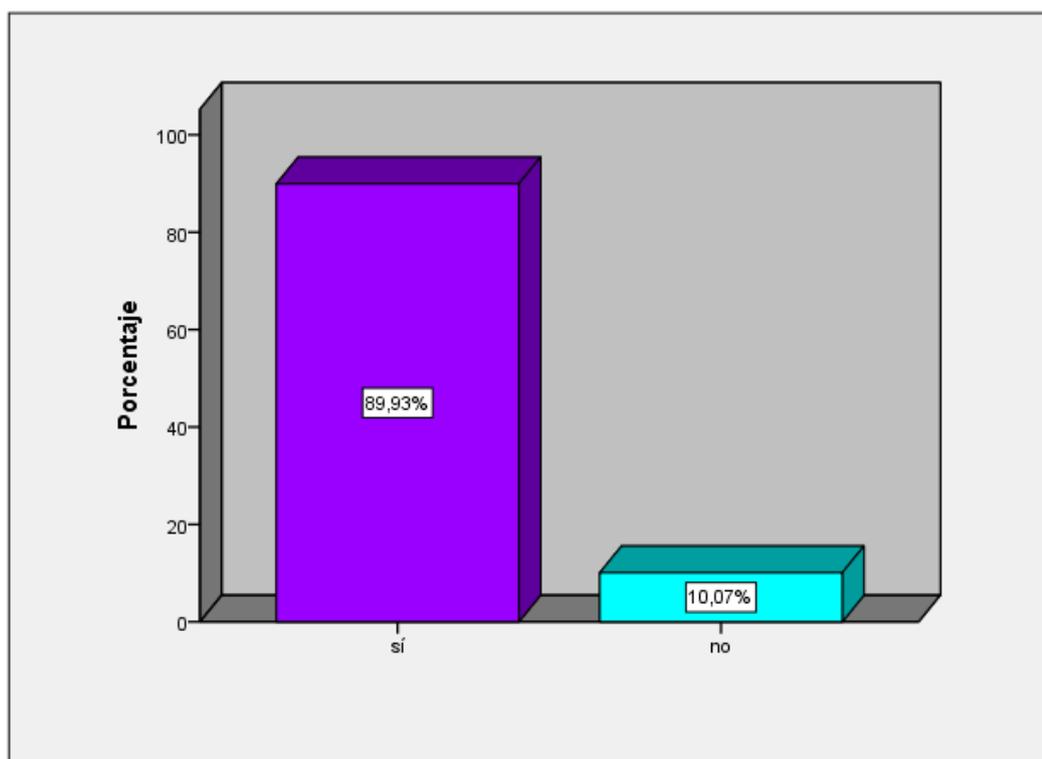


GRÁFICO N° 16: ¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su comercialización?

Análisis e Interpretación.

Se ha mencionado además que los activos circulantes, permite la reposición de mercadería en el negocio, por ejemplo, en el caso de las bodegas de la ciudad de Huánuco son los abarrotes, en el caso de las oficinas de asesoría son los papeles, lapiceros, insumos necesarios para brindar el servicio. Para el 89.93% de los empresarios encuestados, el dinero solicitado si ha permitido

la adquisición de activos circulantes, los que permitieron la reposición del producto para el bien o servicio producido. Para el 10.07% otras fueron las motivaciones con el uso de dinero adquirido. Como, por ejemplo, la adquisición de equipos de protección personal para cumplir los protocolos exigidos. Hay que mencionar que hasta el mes de agosto se exigía constancia que demuestre el cumplimiento de protocolos.

TABLA N° 17: ¿Con qué frecuencia varía inventarios en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Frecuente	21	7,8	7,8	7,8
Poco frecuente	125	46,6	46,6	54,5
Nada frecuente	122	45,5	45,5	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

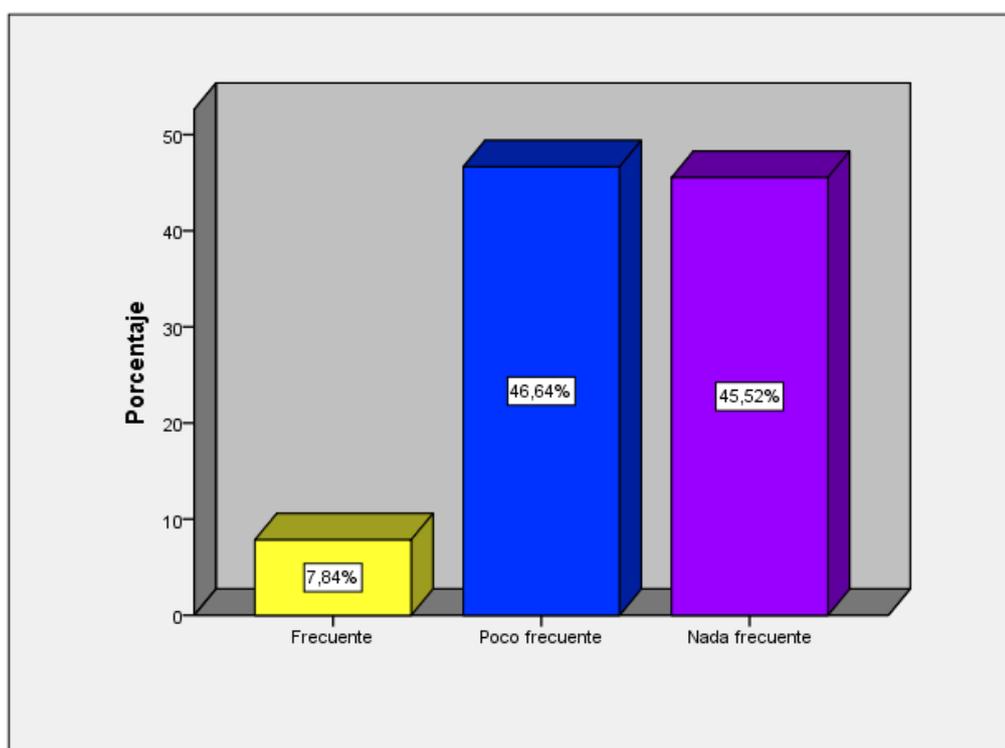


GRÁFICO N° 17 ¿Con qué frecuencia varía inventarios en su empresa?

Análisis e Interpretación.

La pregunta que se describe a continuación es importante porque a partir de ello se puede entender la frecuencia en la demanda de dinero a las entidades financieras. Para el 7.84% de los encuestados es frecuente la reposición de su inventario, sobre todo asociado con actividades de venta de productos de primera necesidad. Para el 46.64% de los encuestados es poco frecuente dado que sus compras son cada trimestre y son para servicios a diferencias de los mencionados en las primeras líneas. Para el 45.52% no es nada frecuente, puesto que el dinero por lo general lo destinan para adquirir activos que sirven para la reconversión de la actividad empresarial u otros similares. Esta frecuencia de reposición de inventario es importante analizar.

TABLA N° 18: ¿Compra su mercadería a precios cómodos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sí	202	75,4	75,4	75,4
no	66	24,6	24,6	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

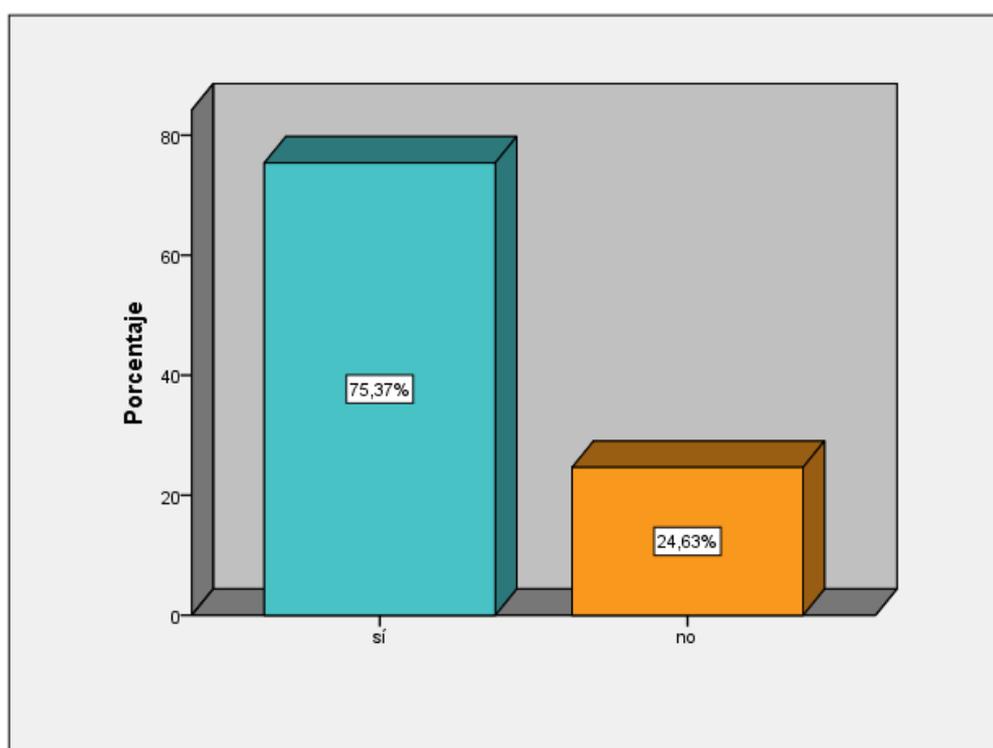


GRÁFICO N° 18: ¿Compra su mercadería a precios cómodos?

Análisis e Interpretación.

La disponibilidad de dinero, hace que los compradores tengan una mejor posición con sus proveedores, a partir del cual su capacidad de negociación es mejor. En ese contexto, se puede observar que los micro y pequeños empresarios han podido adquirir sus mercaderías a precios cómodos, así lo sostiene el 75.37% de quienes fueron encuestados en esta investigación, dada la disponibilidad de efectivo sostuvieron. Para el 24.63% de los encuestados esto no fue posible dado que adquieren en algunas ocasiones sus productos a crédito, lo que le determina pagar precios más altos por ello. Sin embargo, esta información ayuda a entender la importancia del financiamiento para adquirir mercadería barata para enfrentar la pandemia con una mejor oferta en el mercado.

TABLA N° 19: ¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido sí	239	89,2	89,2	89,2
no	29	10,8	10,8	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

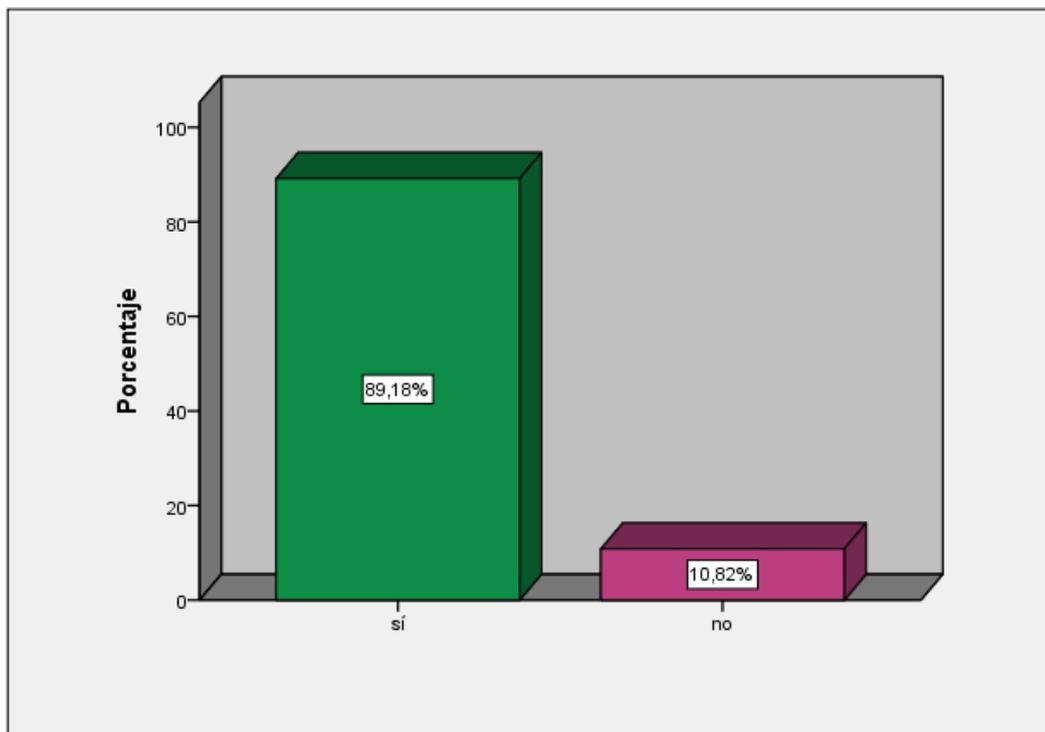


GRÁFICO N° 19: ¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?

Análisis e Interpretación.

Lo que venimos analizando nos demuestra que los micro y pequeños empresarios han tomado decisiones en torno a su negocio para enfrentar a la pandemia, muchos de ellos aprovechando la circunstancia han adquirido mercadería como equipos de protección para poder vender al mercado, otros, han mejorado su oferta de productos como el caso de los restaurantes que empezaron a vender menús. Así lo demuestran los empresarios con sus respuestas, pudiendo observar que el 89.18% de ellos han logrado mejorar la diversificación de sus productos, siendo una opción interesante para el mercado con restricciones. Para el 10.82% no fue así, dado que mantienen la oferta de productos con los que constituyeron inicialmente su negocio en el mercado.

TABLA N° 20: ¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido sí	31	11,6	11,6	11,6
no	237	88,4	88,4	100,0
Total	268	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

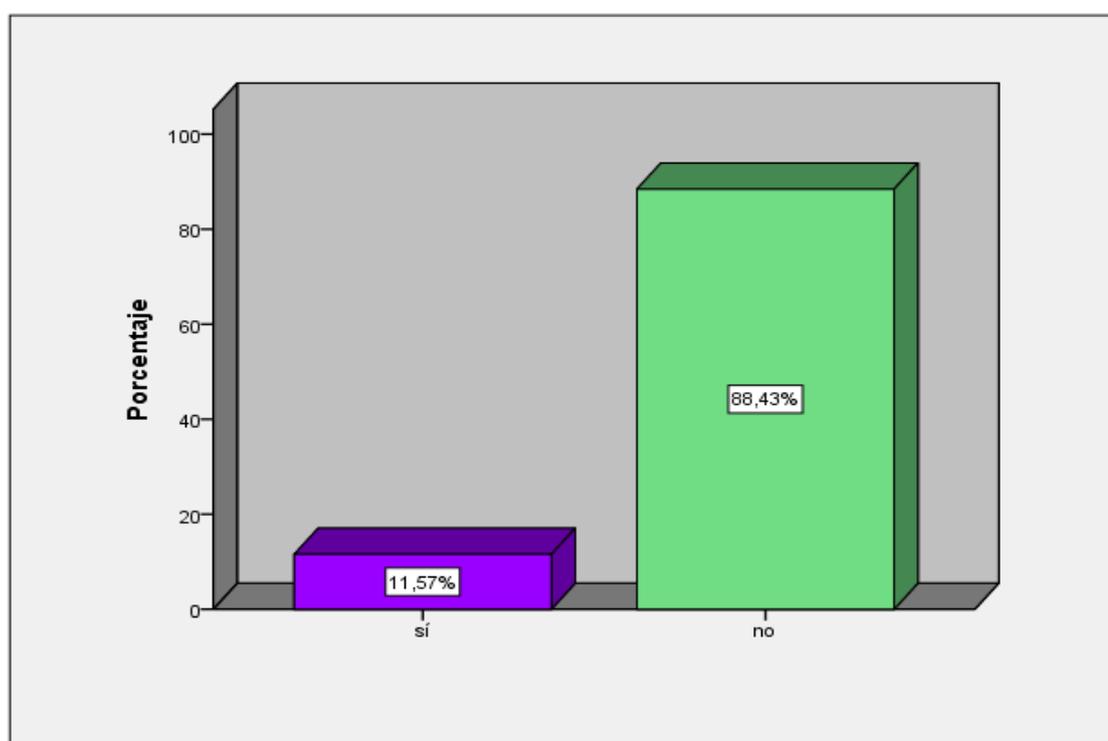


GRÁFICO N° 20: ¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?

Análisis e Interpretación.

Con la información de esta tabla podemos observar la relevancia de su contenido, dado que solo el 11.57% de los encuestados ha manifestado que ha mantenido la línea de su negocio en cuarentena, es decir, ofrecen lo mismo en el mercado, mientras el 88.43% ha argumentado que sus líneas han cambiado, adaptándose a la necesidad que el mercado exigía. Algunos ejemplos claros son los centros de diversión nocturna quienes se convirtieron en restobar, o los restaurantes tradicionales ofreciendo comidas en todas las horas del día. O por ejemplo bodegas que empezaron a ofrecer equipos de

protección, medicina, entre otros aspectos. De esta forma podemos observar que hubo una respuesta de parte de los empresarios.

TABLA N° 21: ¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
	a	e	válido	acumulado
Válido Muy importante	268	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: propia.

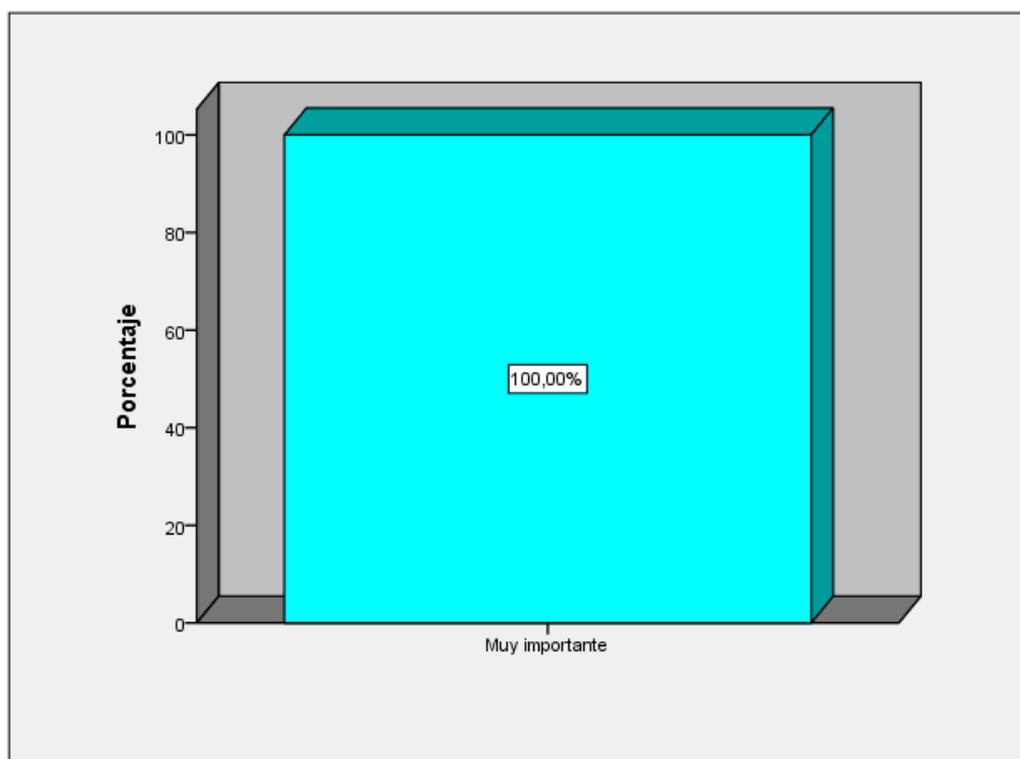


GRÁFICO N° 21: ¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?

Análisis e Interpretación.

Finalmente para concluir con la fase descriptiva, hemos consultado a los empresarios que tan importante fue para ellos acceder al financiamiento para sus inversiones. Sus respuestas fueron contundentes, dado que el 100% ha manifestado que los créditos han permitido la reconversión del negocio, reposiciones de inventarios, adquisición de activos fijos, reconversión del

negocio, entre otros aspectos fundamentales. Efectivamente sumo a esto que el gobierno prorrogó los compromisos fiscales, laborales, y financieros, dando opción a las empresas contar con elementos que les permita contar con liquidez para atender la demanda en pandemia, comprendiendo que esta es diferente por las condiciones de confinamiento que vive el país. Los micro y pequeños empresarios si bien es cierto no fueron beneficiarios directos de los créditos ofrecidos por el Estado, pero estos lograron encontrar una oportunidad.

4.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La Metodología, para la presente investigación tiene como propósito determinar la relación entre las variables de estudio, es decir, entre el financiamiento y la inversión en las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco, en ese contexto ha sido fundamental encontrar una técnica estadística que nos permita ello, siendo la más conveniente la de Pearson.

La técnica antes mencionada nos permite correlacionar el comportamiento de ambas variables descritas en la fase anterior, los cuales con categorías apropiadas están fueron sometidas a esta técnica para poder determinar el grado de asociatividad que hay.

Los valores van entre -1 y $+1$.

Los criterios para el análisis se pueden visualizar en la siguiente tabla:

TABLA N° 22: Criterios para analizar y determinar la relación entre las variables de financiamiento e inversión en las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco en tiempos de COVID19

CORRELACIÓN	VALOR
Correlación negativa perfecta	(-1 - -0.5)
Correlación negativa fuerte moderada débil	(-0.5 - 0)
Ninguna correlación	0
Correlación positiva moderada fuerte	(0 - 0.5)
Correlación positiva perfecta	(0.5 - 1)

Fuente: Estadística para Administración y Economía de Richard I. Levin. Pearson Education

HIPOTESIS PLANTEADAS

HIPÓTESIS GENERAL

“El financiamiento se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020”

TABLA N°23: Estimación de la correlación entre el financiamiento y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

		FINANCIAMIENTO INVERSION	
FINANCIAMIENTO	Correlación de Pearson	1	,853
	Sig. (bilateral)		,014
	N	268	268
INVERSION	Correlación de Pearson	,853	1
	Sig. (bilateral)	,014	
	N	268	268

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración: Propia

Análisis e Interpretación.

La parte descriptiva de la tesis ha sido clara en demostrar que las pequeñas empresas que han sido encuestadas, han accedido a créditos en el sistema financiero formal el 89.6% recurrió a los bancos y cajas municipales, y la diferencia a otras financieras 10.4%. Tal como se observa en la información de la tabla N. 5, de igual forma en la Tabla N. 21, el 100% de los empresarios han manifestado que el financiamiento de estas entidades ha sido 100% importante para todos, permitiéndoles mejorar la oferta de sus negocios, reconvertirlos, entre otros. Esta parte descriptiva corrobora la información evacuada en la tabla 23, donde el estadígrafo confirma que hay una relación fuerte entre el financiamiento y la inversión en las pequeñas empresas del distrito de Huánuco $R_p=0.853$ cercano a uno. De esta forma, con los argumentos descriptivos e inferenciales podemos afirmar que nuestra

hipótesis general planteada es cierta, confirmando que sí hay una relación directa entre el financiamiento y la inversión en los pequeños negocios del distrito de Huánuco en tiempos de covid19, siendo este último factor determinante para la demanda de créditos.

Hipótesis Específicos

“El financiamiento interno se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020”

TABLA N° 24: Estimación de la correlación entre el financiamiento interno y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

		FINANCIAMIENTO O INTERNO	INVERSION
FINANCIAMIENTO INTERNO	Correlación de Pearson	1	,010
	Sig. (bilateral)		,043
	N	268	268
INVERSION	Correlación de Pearson	,010	1
	Sig. (bilateral)	,043	
	N	268	268

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración: Propia

Análisis e Interpretación.

Lo que se observa en la información descriptiva es que los pequeños empresarios, han accedido a créditos, sin embargo, estos provinieron de fuentes externas, solo un pequeño grupo requirió usar sus fondos para financiar sus actividades empresariales, tal como se evidencia en la tabla N. 1 donde solo el 18.7% expresa haber usado sus ahorros, y en la tabla N. 2 solo el 9.7% demandó fondo de sus socios. Estos datos contrastados con la información de la tabla 16, también fueron importantes pues permitieron

adquirir mercadería para su comercialización, así lo sostiene el 89.9%, siendo esto muy importante para el 100% de empresarios, tal como se verifica en la Tabla 21. De esta forma podemos inferir respecto a nuestra hipótesis específica, que hay una relación débil entre el financiamiento interno, y la inversión de los pequeños empresarios de la ciudad de Huánuco en tiempos de covid19, donde se demandó en mayor medida dinero de otras fuentes que las internas, validando parcialmente la hipótesis planteada respecto a esta dimensión, dada la existencia de algunos empresarios que si usaron fondos internos.

“El financiamiento Externo se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020”

TABLA N° 25: Estimación de la correlación entre el financiamiento interno y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

		FINANCIAMIENTO EXTERNO	INVERSION
FINANCIAMIENTO EXTERNO	Correlación de Pearson	1	,850
	Sig. (bilateral)		,021
	N	268	268
INVERSION	Correlación de Pearson	,850	1
	Sig. (bilateral)	,021	
	N	268	268

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración: Propia

Análisis e Interpretación.

En la tabla 5 descrita, podemos observar que el 100% de empresarios encuestados demandó crédito externo, el 89.6% lo hizo en el sistema financiero formal (banco o cajas), y el 10.4% trabajó con financieras como

Confianza y otros. Este dinero, permitió la adquisición de equipos o activos fijos para los fines de su empresa, tal como sostiene el 88.4% en la Tabla N 15. Así mismo, se puede evidenciar que el uso de este dinero permitió la reposición de inventario, comprando mercadería de manera oportuna, tal como se puede verificar con el 89.9% de los encuestados. A esta descripción sumamos la inferencia Pearson, que en sus estimados determina que el Rp arroja un valor cercano a 0, es decir 0.850 lo que describe una relación directa fuerte, dándonos argumentos para sostener que nuestra hipótesis es válida. Por ende, confirmamos la hipótesis indicando que si hay relación directa fuerte entre el financiamiento externo y la inversión en los pequeños negocios de Huánuco en tiempos de COVID19, esto se sostiene en los argumentos descritos en las primeras líneas de este párrafo, así como en las evidencias que sostienen tal afirmación, como la adquisición de activos, reposición de mercadería, entre otros que permitió a las empresas enfrentar esta cuarentena.

CAPITULO V

DISCUSION DE RESULTADOS

5.1. DISCUSIÓN EN TORNO A LOS ANTECEDENTES

Si bien es cierto la tesis no cuenta con antecedentes en contexto similar al del confinamiento, sin embargo, los citados por el investigador permiten tener una expectativa respecto a los resultados que el financiamiento debe tener en las empresas que así lo demandan. Para Amadeo (2013) en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas” ha sido claro en expresar que las actividades de financiamiento permiten el desarrollo empresarial, dotando de recursos para la operación regular de la empresa, ello en un escenario incierto. Si analizamos estas conclusiones podremos observar que no es ajena a la realidad que estamos viviendo, dado que los recursos financieros, son los que más han sido demandados en condiciones de pandemia, recurriendo nuestros empresarios a fuentes como bancos, cajas municipales, entre otros. Por otro lado Mener (2017), en su tesis que titula “La Banca Privada como medio de financiamiento para las PYMES de el Alto 2004 al 2014” ha sido claro al concluir que la principal fuente para recursos financieros ha sido la banca formal en Bolivia, pudiendo corroborar conclusiones similares con los hallagos de nuestra investigación, donde los empresarios han demandado de este sector formal financieros cerca del 100% de sus créditos, lo que les ha permitido enfrentar la pandemia con mejor actitud.

A nivel nacional nuestros autores también han analizado el rol del financiamiento en las micro y pequeñas empresas Miran (2017) en la tesis que titula “Caracterización del Financiamiento y la capacitación en las MYPES rubro restaurante Pollería en la ciudad de Piura año 2017” ha detallado como el financiamiento puede permitir a una pequeña empresa como la pollería cumplir y atender la demanda de recursos para adquirir insumos en su etapa productiva. Esta información es coherente en el sentido, que en tiempos de pandemia esta necesidad en los pequeños negocios del distrito de Huánuco ha sido más aguda. Huanri (2019) en su tesis titulada “Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos Provincia de Yungay Periodo 2017” también

ha logrado entender que esta demanda de recursos financieros es una demanda constante en el sector ferretería, dado que la reposición de mercadería es una necesidad para atender la demanda de sus consumidores. Si corroboramos con los resultados obtenidos, coincide, entendiendo que los pequeños negocios de Huánuco han demandado en Pandemia estos recursos para reposición de mercadería en todos los rubros analizados.

Finalmente Espiritu (2019), previo a la pandemia publica su tesis “Las fuentes de financiamiento y su relación con el Desarrollo de las MYPES del distrito de Huánuco 2019” donde comprende la relación directa que hay entre el financiamiento y el desarrollo de las MYPES, dimensionando su impacto en la adquisición de activos, infraestructura entre otros. Cabe mencionar que en el caso de nuestra investigación, los empresarios han demandado para dos motivos específicos, entre ellos la adquisición de activos fijos, y la reposición de mercadería. Hilario (2016) en su tesis titulada “Utilización de las fuentes de financiamiento y su desarrollo de las empresas panificadoras en la ciudad de Huánuco 2016” comprendió que el sector panificador demandó dinero para tener disponibilidad de compra de insumos a precios cómodos como por ejemplo la harina, levadura. Esto es coherente con los resultados obtenidos, dado que los empresarios en Huánuco han podido adquirir mercadería o insumos para su producción a precios bajos.

De esta forma justificamos las citas del total de nuestros antecedentes, siendo claros al mencionar que a pesar de la pandemia, la relación entre las variables estudiadas tiene vigencia, con mayor énfasis en periodos de incertidumbre, como los que se vive actualmente. Las pequeñas empresas de Huánuco, han mostrado evidencia que efectivamente la demanda de dinero era necesario para poder completar su tarea productiva en Huánuco. De igual forma, la tesis ha podido demostrar que los bancos o el sistema financiero formal han podido cumplir un rol fundamental en responder efectivamente en la dotación de recursos financieros a las pequeñas empresas, siendo una gran salida en tiempos de crisis.

5.2. DISCUSIÓN EN TORNO AL MARCO TEÓRICO

En cuanto a los autores, la tesis ha podido citar importantes textos que contextualizan el comportamiento de las variables entre sí. Para Tokan (2018) en su libro Secretos del Financiamiento Empresarial, ha conceptualizado

como la necesidad de dinero para cumplir los fines empresariales, sean estos productivos o no. Así mismo, Levy (1991) ha sido claro en sostener que los fondos pueden ser internos o externos, sin embargo, la población empresarial demanda regularmente al sector formal. Esta apreciación concuerda con las evidencias de la tesis, donde se indica que efectivamente nuestros empresarios han tenido una mejor demanda del sector financiero formal. De igual forma Tong (2006) investigador de la Universidad del Pacífico del Perú, ha hecho una descripción clara de los motivos que impulsan a demandar créditos, siendo los particularmente conocidos como los activos fijos, y los circulantes, es decir la reposición de inventario. Tomando en cuenta lo que sostiene el autor, nuestros empresarios han manifestado que estas son las actividades recurrentes de inversión en tiempos de pandemia.

Si bien es cierto, los textos no hacen una descripción de cómo se debe enfrentar la pandemia, demandar dinero, etc. Es clara, lo que postulan los autores, precisando que en tiempos de crisis o carencia económica son las fuentes de financiamiento una alternativa para poder continuar con las operaciones empresariales. La crisis generada por el covid19, ha creado diferentes productos, lo que ha decir de los autores, estos ya entendían que el sector financiero formal sería una alternativa sana para aquellos que tengan un historial crediticio relevante.

Las inversiones como sostiene Krugman (2007) se manifiestan en diferentes etapas de los ciclos económicos, siendo este escenario apropiado para impulsarla. Así lo han entendido los empresarios, quienes han determinado una necesidad para cumplir con sus obligaciones regulares de pago de impuestos, planilla de trabajadores, entre otros similares. El Estado, ha avalado gran parte de estos créditos, pero no ha llegado a las empresas que hemos seleccionados para poder estudiarlas en esta investigación. Finalmente, la teoría está vigente y describe lo que sucede en escenarios como este.

CONCLUSIONES

- Respecto al Objetivo general, la tesis ha demostrado la relación directa que existe entre las variables de financiamiento y la inversión en tiempos de covid19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020, expuesto con un indicador estadístico de Rp de 0.853, cercano a 1, casi perfecta, sustentada en la información de las tabla N. 5 donde se indica que el 89.6% accedió a créditos financieros en el sistema formal, y el 10.4% en otros, siendo esto muy importante para las inversiones en el 100% de los pequeños empresarios (ver tabla 21).
- Respecto al primer objetivo específico, la tesis ha demostrado que el financiamiento interno tiene una leve relación con las inversiones en las pequeñas empresas en tiempos de covid19 de Huánuco el 2020, esto sustentado con el indicador Rp 0.01, cercano a 0, dado que los empresarios en menor medida demandaron dinero interno, siendo solo el 18.7% como se evidencia en la tabla 1, siendo igual de importante para sus inversiones para el 100% de ellos tal como se expresa en la Tabla N. 21.
- Respecto al Segundo Objetivo específico, la tesis ha determinado la relación directa que existe entre el financiamiento externo y la inversión en tiempos de covid19 en las pequeñas empresas de Huánuco 2020, sustentado con un indicador inferencia Rp 0.850, cercano a 1, lo que demuestra una relación casi perfecta, ello entendido por que los empresarios han demandado créditos del sector financiero formal externo en 89.6%, lo que les ha permitido cumplir con sus fines empresariales de adquirir activos fijos, reposición de mercadería, tal como se muestra en la Tabla 15, con la respuesta del 88.4% de los empresarios encuestados.

RECOMENDACIONES

- Respecto a la Primera Conclusión, si bien es cierto las empresas de Huánuco han demandado créditos del sector financiero formal, es importante que estos se esfuercen para cumplir responsablemente sus pagos, así puedan acceder a créditos con aval del Estado. De igual forma, pueden tomar como opción de financiamiento los fondos no reembolsables del gobierno, que invita a las empresas a presentar sus proyectos para poder ser financiados sin tener que devolver el dinero adquirido. El record crediticio es importante para las empresas.
- Respecto a la Segunda Conclusión, las empresas deberían encontrar una opción en el financiamiento interno, para ello es fundamental que busquen la forma de incorporar socios en la empresa, dado que esta es una modalidad para poder financiar sus actividades. En ese contexto, es fundamental que las empresas entiendan que la modalidad jurídica de asociatividad es fundamental para ellos.
- Respecto a la Tercera Conclusión, en cuanto a los fondos externos, las empresas deben buscar fondos externos como por ejemplo financiamiento del Gobierno Regional, cuyas tasas son menores a 12% al año. ONG, entre otros, los mismos que les dé la posibilidad de acceder a recursos financieros para que cumplir con la reposición de su mercadería, pago de impuestos, planillas y otros.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Amadeo Arostegui, A. (2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas. Mar del Plata - Argentina: Universidad Nacional de la Plata.
- Espiritu Ponce, E. (2019). Las fuentes de financiamiento y su relacion con el desarrollo de las MYPES del distrito de Huánuco 2019. Huánuco: Universidad Hermilio Valdizan de Huánuco.
- Gitman, L. (2005). Fundamentos de Inversiones. México: Pearson Education.
- Hernandez Sampieri, Roberto y Fernandez Collado, Carlos y Baptista Lucio, Maria. (2014). Metodología de la Investigación. México: McGraw Hill.
- Hilario Ases, L. M. (2016). Utilización de las fuentes de financiamiento y su desarrollo de las empresas panificadoras en la ciudad de Huánuco 2016. Huánuco: Universidad Hermilio Valdizan de Huánuco.
- Huanri Osorio, E. (2019). Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferretería del distrito de Mancos Provincia de Yungay Periodo 2017. Huaraz - Perú: Universidad los Angeles de Chimbote.
- Krugman, P. (2007). Introduccion a la Economía: Macroeconomía. México: Reverte.
- Levy, H. L. (1991). Planeación Estratégica de las fuentes de financiamiento empresarial. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Mantey, G. (2003). Financiamiento del desarrollo con mercados de dinero y capital globalizado. México: UNAM.
- Mener Ancasi, N. P. (2017). La Banca Privada como medio de financiamiento para las PYMES de el alto 2004 al 2014. La Paz Bolivia: Universidad Mayor de San Andres.
- Miran Elespuru, H. C. (2017). Caracterización del Financiamiento y la capacitación en las MYPES rubro restaurante Pollería en la ciudad de Piura año 2017. Piura: Universidad los Angeles de Chimbote.
- Tokan, B. (2018). Los secretos del financiamiento empresarial. Mexico: babelcube Inc.
- Tong, J. (2006). Finanzas Empresariales: la decisión de inversión. Lima: Universidad del Pacifico.

ANEXOS

Tesis: El financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020

Autor: Bach. Gonzales Lozano, Ivan Moises



Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Instrumentos
<p>General ¿Cómo se relaciona el financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?</p> <p>Específicos ¿Cómo se relaciona el financiamiento Externo con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?</p> <p>¿Cómo se relaciona el financiamiento interno con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020?</p>	<p>General Explicar cómo se relaciona el financiamiento y la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p> <p>Específicos Explicar cómo se relaciona el financiamiento Externo con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p> <p>Explicar cómo se relaciona el financiamiento interno con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p>	<p>General El financiamiento se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p> <p>Específicos El financiamiento Externo se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p> <p>El financiamiento interno se relaciona de manera directa con la inversión en tiempos de COVID19 de las pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2020</p>	<p>Independiente Financiamiento</p> <p>Dimensiones - Financiamiento Externo - Financiamiento Interno</p> <p>Dependiente Inversión</p> <p>Dimensiones - Inversión Bruta Fija - Inversión en Existencia</p>	<p>Tipo: La investigación es de tipo explicativa. Cuyo propósito se centra en analizar las relaciones entre las variables, en tiempo de covid19.</p> <p>Enfoque: El enfoque es cuantitativo, dado que se establecerán categorías para poder medir el comportamiento de cada variable propuesta.</p> <p>Nivel: Descriptivo correlacional, a partir del cual se establecerán las relaciones, explicando convenientemente.</p> <p>Diseño: La tesis será no experimental de tipo correlacional, transversal simple.</p> <p>Población: Empresas que han sido beneficiadas de la primera fase de reactivación con el programa reactiva PERÚ. 889.</p> <p>Muestra: La muestra es de tipo probabilística, teniendo cada empresa la misma oportunidad de ser seleccionada. n = 268</p>	<p>Encuesta Encuesta a empresas de la región Huánuco, de diferentes sectores, con el propósito de determinar las fuentes de financiamiento y la utilidad que estos tuvieron para realizar inversión en tiempos de covid19</p> <p>Entrevista A gerentes de bancos para conocer alcances de los financiamientos ofrecidos en tiempos de covid19.</p>

GUIA DE CUESTIONARIO

Instrucciones. – señor empresario, la presente encuesta tiene fines académicos, su apoyo con sus respuestas permitirán sacar conclusiones importantes respecto al financiamiento accedido por su empresa y la inversión realizada. Marque la respuesta de su conveniencia con una X.

1. ¿Uso fondos personales (ahorros) para financiar sus actividades empresariales durante la pandemia?
Si ()
No ()
2. ¿Requirió fondos de sus socios para financiar actividades de su empresa en tiempos de pandemia?
Si ()
No ()
3. ¿Tuvo que vender algún activo para financiar las actividades de su empresa?
Si ()
No ()
4. ¿Fue una opción la venta de algún activo para financiar su empresa?
Si ()
No ()
5. ¿Con qué tipo de entidad adquirió el financiamiento para su empresa?
 - Banco ()
 - Caja Municipal ()
 - Otros ()
6. ¿Cuáles fueron las condiciones del banco para acceder a este beneficio financiero?
 - Buen antecedente crediticio ()
 - Garantías ()
 - Otros ()
7. ¿Fiscaliza el banco el uso del dinero prestado a su empresa?
Si ()
No ()
8. ¿Requirió créditos directos de los bancos o cajas municipales?

Si ()

No ()

9. ¿A qué tasa de interés le dieron los préstamos con recursos propios de la entidad financiera?

- Entre 5% y 10% ()

- Entre 10% y 15% ()

- Más de 15% ()

10. ¿Cuáles fueron las condiciones para acceder a este crédito?

- Garantías ()

- Tasas elevadas ()

- Otros ()

11. ¿Qué tipo de activo adquirió con el dinero de su financiamiento?

Activo fijo

Activo circulante

12. ¿Qué tipos de gastos operativos cubrió con el dinero de su financiamiento?

- Pago de impuestos

- Pago de Planilla

- Promoción

- Otros

13. ¿Le permite este capital de trabajo adquirido reactivar su actividad económica?

Si ()

No ()

14. ¿Qué otro tipo de gastos cubrió su financiamiento?

Reposición de maquinaria

Contratar personal

Otros

15. ¿Pudo adquirir el equipo con los recursos financieros?

Si ()

No ()

16. ¿Con los fondos adquiridos adquirir mercadería para su comercialización?

Si ()

No ()

17. ¿Con qué frecuencia varia inventarios en su empresa?

Muy frecuente ()

Frecuente ()

Promedio ()

Poco frecuente ()

Nada frecuente ()

18. ¿Compra su mercadería a precios corrientes?

Si ()

No ()

19. ¿Con los fondos adquiridos ha podido diversificar la oferta de productos?

Si ()

No ()

20. ¿Mantuvo la línea comercial en esta pandemia?

Si ()

No ()

21. ¿Qué tan importante fueron los créditos para la inversión realizada?

Muy importante ()

Nada importante ()

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDO A GERENTES DE BANCOS

Instrucciones. – Las siguientes preguntas, tienen la finalidad de corroborar los propósitos de los créditos a los empresarios en la ciudad de Huánuco. Su respuesta puede ayudar a entenderlo mejor.

Preguntas	Respuesta
1. ¿Considera que los empresarios tienen fines claros de inversión?	
2. ¿Considera que el financiamiento puede permitir la reapertura de los negocios huanuqueños?	
3. ¿Las empresas ha solicitado más de lo que le permite Reactiva Perú?	
4. ¿Las empresas han cumplido con las garantías que exige la entidad financiera?	
5. ¿Ofrece otros productos a las empresas para financiar sus demandas?	
6. ¿Pueden las empresas acceder a otro tipo de créditos con mayores exigencias?	
7. ¿Considera que las empresas puedan cumplir con sus compromisos de pago?	
8. ¿Verifico usted que las empresas tienen clara la inversión que desean hacer?	
9. ¿Las empresas le han manifestado que van adquirir equipos, maquinarias o equipos?	
10. ¿El financiamiento le puede permitir la mejora de la empresa en este tiempo de pandemia?	

PANEL FOTOGRÁFICO



