

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“EL IMPACTO DEL COVID 19 SOBRE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE
LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DE LA PROVINCIA
DE CUSCO, 2020”**

Presentado por:

Bach. Quispe Quispe, Ana Maria

Bach. Torres Chaman, Rocio

Para optar al Título Profesional de CONTADOR

PÚBLICO

ASESOR:

C.P.C Jose Adolfo Carreño Miranda

Cusco – Perú

2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, Asesor del trabajo de investigación/tesis titulada: EL IMPACTO DEL COVID 19
SOBRE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR
TURISMO DE LA PROVINCIA DEL CUSCO 2020

presentado por: ANA MARIA QUISPE QUISPE con DNI Nro.: 76982383

presentado por: ROCIO TORRES CHAMAN con DNI Nro.: 72906196

para optar el título profesional/grado académico de CONTADOR PUBLICO

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 9%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 06 de JUNIO de 2023


Firma

Post firma JOSE ADOLFO CARBENO MIRANTA

Nro. de DNI 23804941

ORCID del Asesor 0000-0002-3142-9809

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid:27259:238460052

NOMBRE DEL TRABAJO

**EL IMPACTO DEL COVID 19 SOBRE LA LI
QUIDEZ Y SOLVENCIA DE LAS MICROEM
PRESAS DEL SECTOR TURISMO DE LA P
ROVINCIA DE CUSCO, 2020**

AUTOR

ANA MARÍA QUISPE QUISPE

RECUENTO DE PALABRAS

15927 Words

RECUENTO DE CARACTERES

93614 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

80 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.0MB

FECHA DE ENTREGA

Jun 5, 2023 4:24 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Jun 5, 2023 4:25 PM GMT-5

● **9% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

DEDICATORIA

A mi esposo: Yrwin Jehovany Candia Zapata por el apoyo y amor incondicional que me diste en cada momento, por siempre haber estado a mi lado en las buenas y en las malas, por la confianza que siempre tuviste en mí, por cada palabra de aliento que me impulsaron a seguir adelante. Mi compañero de vida este logro es de ambos, y así como este, sigamos luchando juntos por nuestras demás metas.

A mi madre: Agripina Quispe Chuquihuanca, por ser una madre coraje y haberme sacado adelante, por no haberme hecho faltar nada y siempre escucharte decirme que siga luchando por lo que quiero y en cada camino siempre poder contar con tu apoyo, gracias mamá por cada sacrificio y por todo tu amor, que hicieron que sea la persona que soy hoy en día.

A mi hermana: Sadith Ariana Fernanda Quispe por ser esa pieza que mi vida necesitaba, mi gran dupla, que me enseñó a madurar y ser la hermana mayor, y con la que quiero vivir muchas aventuras más.

A mis Abuelos:

Mamá Juana por ser esa guía que mi vida necesitaba y que siempre me diste fuerza y apoyo en cada etapa de mi vida, siempre diciéndome que tenía que estudiar y así poder salir adelante, me enseñaste que existen personas muy buenas que entregan su amor sin recibir nada a cambio.

Papa Damaso por haber estado presente en mi vida y haberme brindado tu apoyo.

A mis Tíos: Celso, Alexander, Bertha y Jhon, mis tíos que la vida me dio y quienes siempre estuvieron presentes con cada consejo y ayuda. Me cuidaron y brindaron siempre su apoyo incondicional, y fueron un gran apoyo para mi mamá.

A mis primos: Alexander, Damaris, Adrián y Sebastián, vivimos juntos muchas cosas y siempre me brindaron su amor, gracias por cada travesura juntos.

A mis cuñadas:

Ruth, mi goldita hermosa, agradezco a la vida y a Dios por haber podido conocerte y compartir muchos momentos a tu lado, por haber hecho de mi esposo la persona que es hoy en día, tú siempre estarás presente en cada paso que demos. Nuestro angelito que en la tierra siempre velaba por todos y ahora lo haces desde el cielo.

Joselin y Estefany, las hermanas que la vida me dio y quienes me enseñaron muchas cosas como el amor incondicional y la unión familiar, cada abrazo y palabras que me brindan me fortalecen, gracias por ser mis manas y poder contar con ustedes.

A mi cuñado:

Anthony por el apoyo que me brindaste, recuerdo cuando te dije que no ingrese y me respondiste que tenía que volver a intentar, gracias por haber estado ahí para mí y ser parte de este logro, cada consejo y aliento fueron muy valiosos.

Ana Maria Quispe Quispe

A mis papitos: Filomena y Roberty, a mi papá por haberme apoyado durante estos años en mi formación como profesional y a mi Madrecita por llenarme de fuerzas para luchar día a día por mis sueños, por acompañarme y guiarme en cada paso que doy para convertirme en la persona que soy, por su apoyo incondicional, su esfuerzo infinito y todo el amor que me da, sin ti no hubiera logrado dar este paso tan importante en mi vida, gracias Mamita. Espero retribuir todo ese esfuerzo y amor que me brindas, te quiero.

A mi Familia, que ha sido parte fundamental en mi desarrollo gracias a cada uno de ustedes por brindarme todas esas enseñanzas que me servirán para toda la vida, por ser ese soporte infaltable.

A mi tía “Vicky”, que fue como una segunda madre le agradezco por sus palabras de aliento y enseñarme que todos los sueños son posibles con esfuerzo y dedicación. Sé que aún me sigues cuidando y guiando desde el cielo. Gracias. A mi tío Hugo y mi tía Juanita, gracias por acompañarme y ayudarme incondicionalmente cuando los necesitaba.

A mis Padrinos: Vicente y María Esther, por su apoyo, cariño y los consejos que me brindaron durante todos estos años que fueron fundamentales para mi formación.

A mi prima hermana Yeni “Yeye” porque a pesar de todo has estado siempre presente apoyándome en las buenas y malas, y más aún cuando te he necesitado, gracias infinitas

A mi amiga y compañera de tesis Anita: por tu apoyo y esfuerzo que fue esencial para la culminación de este trabajo, me alegra haber realizado esta investigación junta.

A mis mejores amigas y cómplices: por su amistad, por los bellos momentos y anécdotas que vivimos juntas durante nuestra carrera en nuestra casa de estudios.

Rocio Torres Chaman

AGRADECIMIENTO

A Dios, por habernos permitido culminar con nuestra carrera, y ahora seguir guiándonos en cada nueva meta trazada, dándonos la fuerza suficiente para seguir adelante en este nuevo camino como profesional egresado.

A nuestro asesor, José Adolfo Carreño Miranda por el apoyo y conocimiento brindado en esta investigación, que permitieron la culminación de este trabajo, con su apoyo y guía pudimos culminar satisfactoriamente este proceso.

Ana María Quispe Quispe y Rocio Torres Chaman

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN	xii
ABSTRACT.....	xiii

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática.....	1
1.2. Formulación del Problema	5
1.2.1. Problema General.....	5
1.2.2. Problemas Específicos	5
1.3. Objetivos de la Investigación	5
1.3.1. Objetivo General	5
1.3.2. Objetivos Específicos.....	5
1.4. Justificación de la Investigación	5
1.4.1. Justificación Teórica	5
1.4.2. Justificación Práctica.....	6
1.4.3. Justificación Metodológica	6

CAPITULO II

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación.....	7
--	---

2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	7
2.1.2. Antecedentes Nacionales	8
2.1.3. Antecedentes Locales.....	9
2.2. Bases Teóricas.....	9
2.2.1. Covid- 19.....	9
2.2.2. Liquidez.....	16
2.2.3. Solvencia.....	29
2.2.4. Solvencia vs Liquidez	34
2.2.5. Microempresas del Sector Turismo	36
2.3. Marco Conceptual	41
2.4. Hipótesis de Estudio.....	43
2.4.1 Hipótesis General	43
2.4.2 Hipótesis Especificas	43
2.5. Variables de la Investigación	43
2.5.1 Variables	43
2.5.2 Operacionalización de las Variables	44

CAPÍTULO III

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Investigación.....	45
3.2 Enfoque de la Investigación	46
3.3 Nivel de Investigación.....	47
3.4 Diseño de la Investigación	48
3.5 Población y Muestra de la Investigación	49
3.5.1 Población.....	49
3.5.2 Muestra.....	49

3.6	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	50
3.6.1.	Técnicas.....	50
3.6.2.	Instrumentos.....	50
3.7	Validez y Confiabilidad de Instrumento	51
3.8	Procesamiento de Datos	51

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1.	Análisis Descriptivo.....	53
4.2.	Análisis Inferencial	82
4.3.	Discusión de Resultados	98
CONCLUSIONES		102
RECOMENDACIONES.....		104
BIBLIOGRAFÍA		105
ANEXOS		109
INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA MEDIR		115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Diferencias entre liquidez y solvencia	35
Tabla 2 Operacionalización de las variables.....	44
Tabla 3 Población.....	49
Tabla 4 Muestra	50
Tabla 5 Rubro de la empresa.....	53
Tabla 6 Años de antigüedad.....	54
Tabla 7 Situación durante la pandemia.	55
Tabla 8 Aislamiento y confinamiento por COVID-19 en la realización de actividades relacionadas al turismo	56
Tabla 9 Aislamiento y confinamiento por COVID-19 en el cambio de rubro de sus actividades de los microempresarios turísticos.....	58
Tabla 10 Normas de distanciamiento social por COVID-19 y efectos negativos a largo plazo en el sector turístico	59
Tabla 11 Normas de distanciamiento social por COVID-19 y oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico.....	61
Tabla 12 Beneficiario durante la pandemia de alguna de las medidas de provisión directa de liquidez.....	62
Tabla 13 Acceso al crédito y liquidez de corto plazo durante la pandemia otorgado por el gobierno.	64
Tabla 14 Beneficiario durante la pandemia de procedimientos concursales.	66
Tabla 15 Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a largo plazo	67
Tabla 16 Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a mediano plazo	69
Tabla 17 Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo inmediato ..	71

Tabla 18 Modalidad de la Mype durante pandemia para cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.....	73
Tabla 19 Inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras durante la pandemia.	74
Tabla 20 Reducción de los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, deudas por cobrar, inventarios, etc) durante la pandemia.....	76
Tabla 21 Incremento de los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) durante la pandemia.	77
Tabla 22 Suficiencia de Ingresos percibidos durante pandemia para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.).....	79
Tabla 23 Suficiencia de los ingresos percibidos durante pandemia para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores.....	80
Tabla 24 Inmuebles propios que pudieran venderse.....	82
Tabla 25 Inventario (bienes de la empresa) que pudieran venderse.....	83
Tabla 26 Dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo.....	84
Tabla 27 Depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo.....	85
Tabla 28 Cuenta con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito.....	86
Tabla 29 Cuenta con calificación crediticia alta.....	88
Tabla 30 Recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad.....	90
Tabla 31 Recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa.....	92
Tabla 32 Liquidez y solvencia antes y después de la pandemia por el Covid-19.....	94
Tabla 33 Liquidez antes y después de la pandemia por el Covid-19.....	95
Tabla 34 Solvencia antes y después de la pandemia por el Covid-19.....	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Resultados porcentuales obtenidos del rubro de la empresa.	53
Figura 2 Resultados porcentuales obtenidos de los años de antigüedad.....	54
Figura 3 Resultados porcentuales obtenidos de la situación durante la pandemia.	55
Figura 4 Resultados porcentuales obtenidos de aislamiento y confinamiento por COVID-19 en la realización de actividades relacionadas al turismo.	57
Figura 5 Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de aislamiento y confinamiento por COVID-19 en el cambio de rubro de sus actividades de los microempresarios turísticos.	58
Figura 6 Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de normas de distanciamiento social por COVID-19 y efectos negativos a largo plazo en el sector turístico.....	60
Figura 7 Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de normas de distanciamiento social por COVID-19 y oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico	61
Figura 8 Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de beneficiario durante la pandemia de alguna de las medidas de provisión directa de liquidez.....	63
Figura 9 Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de acceso al crédito y liquidez de corto plazo durante la pandemia otorgado por el gobierno.....	65
Figura 10 Resultados porcentuales obtenidos de inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras durante la pandemia.	75
Figura 11 Resultados porcentuales obtenidos de la reducción de los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, deudas por cobrar, inventarios, etc) durante la pandemia.	76
Figura 12 Resultados porcentuales obtenidos de los incremento de los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) durante la pandemia..	78
Figura 13 Resultados porcentuales obtenidos de suficiencia de Ingresos percibidos durante pandemia para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.).....	79

Figura 14 Resultados porcentuales obtenidos de suficiencia de los ingresos percibidos durante pandemia para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores.....	81
Figura 15 Inmuebles propios que pudieran venderse	82
Figura 16 Inventario (bienes de la empresa) que pudieran venderse.....	83
Figura 17 Dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo.....	84
Figura 18 Depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo	85
Figura 19 Cuenta con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito.....	87
Figura 20 Cuenta con calificación crediticia alta.....	88
Figura 21 Recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad.....	91
Figura 22 Recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa	92

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue analizar el efecto del COVID-19 en la situación financiera de las microempresas turísticas en la provincia de Cusco durante el año 2020. El estudio se llevó a cabo utilizando una metodología básica, con un enfoque cuantitativo, un diseño no experimental y un alcance explicativo. La población objetivo incluyó 4,094 alojamientos, 3,684 restaurantes y 724 agencias de viaje. A través de un muestreo aleatorio probabilístico, se seleccionaron 115 alojamientos, 103 restaurantes y 20 agencias de turismo como muestra para el estudio. Se recopilaron datos utilizando encuestas y cuestionarios, y los programas SPSS-25 y Microsoft Excel se utilizaron para el procesamiento de datos. Los resultados revelaron que la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en la liquidez y solvencia de las microempresas turísticas de Cusco en el año 2020. Se encontró una diferencia significativa en los niveles de liquidez y solvencia antes y durante la pandemia, con un nivel de significancia de $.00 < a .05$. Aproximadamente el 41% de los encuestados informaron una disminución en su liquidez y solvencia durante la pandemia. Estos hallazgos indican que las restricciones y el impacto económico derivados de la pandemia de COVID-19 tuvieron un efecto negativo en muchas microempresas del sector turismo en Cusco.

Palabras clave: liquidez, solvencia, microempresas, sector turismo, pandemia, covid-19.

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the effect of COVID-19 on the financial situation of tourism microenterprises in the province of Cusco during the year 2020. The study was carried out using a basic methodology, with a quantitative approach, a design not experimental and an explanatory level. The target population included 4,094 accommodations, 3,684 restaurants, and 724 travel agencies. Through probabilistic random sampling, 115 accommodations, 103 restaurants and 20 tourism agencies were selected as a sample for the study. Data was collected using surveys and questionnaires, and SPSS-25 and Microsoft Excel programs were used for data processing. The results revealed that the COVID-19 pandemic had a significant impact on the liquidity and solvency of tourist microenterprises in Cusco in 2020. A significant difference was found in the liquidity and solvency levels before and during the pandemic, with a significance level of $.00 < \alpha < .05$. Approximately 41% of respondents reported a decline in their liquidity and solvency during the pandemic. These findings indicate that the restrictions and economic impact derived from the COVID-19 pandemic had a negative effect on many microenterprises in the tourism sector in Cusco.

Keywords: liquidity, solvency, micro-enterprises, tourism sector, pandemic, covid-19.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación Problemática

Ante la situación generada por la pandemia de COVID-19, los gobiernos de todo el mundo implementaron medidas con el fin de frenar la propagación del virus, lo que ha afectado la operatividad de numerosas empresas a nivel global. Las restricciones de movilidad, las interrupciones en la cadena de suministro y la drástica disminución en la demanda de los clientes han tenido un impacto sin precedentes en todos los sectores económicos.

La llegada inesperada del COVID-19 afectó el capital y la liquidez de las empresas, tanto las que tenían una solvencia estable como aquellas que necesitaban financiación de manera urgente. La magnitud de la crisis sanitaria ha repercutido en diversas actividades económicas, entre ellas el sector turismo, que ha experimentado dificultades tanto en la oferta como en la demanda de viajes. Esta situación ha añadido riesgos a las ya deficientes condiciones económicas mundiales y a los conflictos sociales, políticos y comerciales en los mercados de viajes. La Organización Mundial del Turismo estima que las llegadas de turistas internacionales a nivel global podrían disminuir entre un 58% y un 78% en 2020, así mismo los ingresos por parte de los turistas. Esto representa un riesgo para los productos y puestos de trabajo generados en el sector turismo, perjudicando principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y a los trabajadores, especialmente aquellos en situaciones de informalidad (Naciones Unidas, 2020).

Según un informe emitido por la Organización Mundial del Turismo (OMT), la llegada de turistas internacionales experimentó una drástica disminución del 93% en comparación con el año 2019, lo cual refleja las graves consecuencias del virus COVID-19 en el sector turístico. Estudios recientes indican que en el año 2020 hubo un 65% menos de llegadas de turistas

internacionales en comparación con años anteriores. Estos datos revelan un retroceso sin precedentes causado por el cierre de fronteras a nivel mundial y las restricciones adoptadas debido a la pandemia. Según la OMT, esta pérdida de flujo turístico equivale a aproximadamente 460.000 millones de dólares en concepto de exportaciones generadas por el turismo. Es importante destacar que el turismo representa más del 20% del producto interno bruto (PIB) de algunos países, por lo que la economía mundial se ha visto gravemente afectada. Ante esta situación, la reactivación del sector turístico ofrece la oportunidad de una transformación que genere comunidades y organizaciones más resilientes, capaces de responder al problema mediante acciones de innovación, digitalización y sostenibilidad (Organización Mundial del Turismo, 2020).

En el contexto de Latinoamérica, muchas economías adoptaron medidas efectivas de contención frente a la crisis sanitaria mundial. En particular, Perú impuso medidas estrictas y rigurosas, con el Gobierno decretando la emergencia nacional que involucró la paralización de actividades por 15 días. El sector turístico fue uno de los más afectados por estas medidas, como se evidencia en el caso de Machu Picchu, uno de los destinos turísticos más atractivos para los visitantes. El cierre de viajes a este sitio histórico llevó a pérdidas económicas estimadas en 700 000 dólares (IPE, 2020). A nivel nacional, las micro y pequeñas empresas (Mypes), que componen el 80% de la estructura empresarial del sector turismo, se vieron perjudicadas, lo que repercutió en la población que depende de esta actividad para sustentarse, incluyendo a comunidades en situación de vulnerabilidad que son altamente dependientes del turismo para su desarrollo e inclusión en la economía.

Ante esta situación, se requirió un apoyo político inmediato y adecuado para financiar y reformular las finanzas de las empresas turísticas afectadas. El Estado peruano implementó una

serie de medidas de apoyo empresarial específicas para el rubro turístico, incluyendo la generación de fondos de financiamiento. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) registró que Cusco recibió un total de 1.7 millones de turistas internacionales, lo que representó el 39% a nivel nacional. Machu Picchu fue el destino preferido de los visitantes, con más de 4 mil visitas diarias antes de la pandemia. Sacsayhuamán y la ruta del Valle Sagrado de los Incas también fueron destinos populares, y en estas áreas se encuentran comunidades cuya principal actividad económica es el turismo y la agricultura. Según un estudio realizado por el Centro Bartolomé de las Casas y Propuesta Ciudadana en 2019, esta actividad generaba empleo para el 15% de la población de Cusco, con 120 mil empleados formales a nivel regional. Sin embargo, debido a la crisis, muchas empresas y negocios relacionados tuvieron que cerrar (Salcedo et al., 2020).

La región de Cusco depende en gran medida del turismo y ha experimentado un crecimiento constante en este sector desde 1990. Sin embargo, la situación actual, marcada por la falta de visitantes debido a la pandemia, representa la crisis más relevante hasta la fecha. El Plan Estratégico Nacional de Turismo (PENTUR) destaca la importancia del turismo en esta región, ya que proporciona 1.3 millones de empleos en el país y ocupa el segundo lugar en la generación de divisas, alcanzando los 4,784 millones de dólares en 2019 (MINCETUR, 2020).

Antes de la pandemia, se esperaba que Perú recibiera la visita de 5 millones de turistas internacionales en 2020, lo que representaría ingresos por 5.9 millones de dólares en divisas. Sin embargo, debido a la restricción de vuelos provenientes de Europa y Asia, el 60% de los paquetes turísticos en la región de Cusco fueron cancelados. Esto ha tenido un impacto significativo en el sector, y se estima que se perdieron alrededor de 800,000 empleos directos e indirectos, según un informe de la Cámara Nacional de Turismo (CANATUR).

La pandemia de Covid-19 tuvo un impacto significativo en la industria turística a nivel mundial, lo cual se refleja específicamente en las microempresas del sector en Cusco. Las restricciones de viaje y las medidas de distanciamiento social provocaron una disminución en la actividad turística, lo que a su vez generó una reducción de los ingresos para estas empresas. Esto llevó a dificultades para que las microempresas cumplan con sus obligaciones financieras, tanto en términos de pagos pendientes como de deudas anteriores. La reducción de ingresos afectó la liquidez de estas empresas, es decir, su capacidad para afrontar obligaciones a corto plazo, así como su solvencia, que se refiere a su capacidad para cumplir con compromisos a largo plazo.

También los empresarios enfrentaron dificultades para cumplir con sus obligaciones de pago. La disminución de los ingresos y la falta de acceso a financiamiento agravaron esta situación, ya que muchas microempresas tuvieron problemas para cumplir con sus responsabilidades financieras, lo cual, a su vez, afectó su solvencia de largo plazo.

Otro desafío importante para las microempresas del sector turístico en Cusco fue la limitada disponibilidad de financiamiento. Los plazos para la aprobación de préstamos se volvieron más lentos, dificultando aún más la capacidad de estas empresas para obtener liquidez adicional y satisfacer sus necesidades financieras. Las instituciones financieras mostraron poca disposición para asumir riesgos, lo que dificultó la obtención de financiamiento en condiciones favorables.

En este contexto, es necesario realizar un estudio para analizar el impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo en Cusco. Esto permitiría comprender en detalle los efectos de la pandemia en estas empresas y buscar soluciones que ayuden a su recuperación.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cuál es el impacto del Covid-19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?

1.2.2. Problemas Específicos

P.E.1 ¿Cuál es el impacto del Covid-19 sobre la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?

P.E.2 ¿Cuál es el impacto del Covid-19 sobre la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar el impacto del Covid-19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

1.3.2. Objetivos Específicos

O.E.1 Determinar el impacto del Covid-19 sobre la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

O.E.2 Determinar el impacto del Covid-19 sobre la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

1.4. Justificación de la Investigación

1.4.1. Justificación Teórica

El estudio tenía como objetivo sistematizar de manera efectiva la relevancia y el comportamiento de la liquidez y solvencia de las microempresas ubicadas en el sector turismo, que fueron impactadas negativamente por la crisis sanitaria global provocada por el virus del

COVID-19. A través de los aportes de esta investigación, se buscaba ampliar el conocimiento teórico de dichos campos mediante un análisis exhaustivo del grado de relación que mantenían ambas variables. De esta manera, se sentaban las bases que sostenían y fundamentaban en una realidad concreta de estudio, lo que permitiría servir en gran medida como referencia para otros trabajos de investigación.

1.4.2. Justificación Práctica

La investigación permitió conocer de qué manera había impactado el COVID-19 en la solvencia y liquidez de las microempresas del sector turismo, con la finalidad de proponer mejoras a través de acciones y estrategias para que el sector turismo pudiera adoptar un plan que le permitiría resolver los problemas existentes. Durante los últimos años, las empresas que se dedicaban a este sector habían sufrido una crisis que no se veía venir. En respuesta a ello, la investigación no solo ayudó a reprimir los problemas existentes, sino que también brindó información que podría ser puesta en práctica en un futuro donde la situación se tornará similar a la de la actualidad.

1.4.3. Justificación Metodológica

El estudio se enmarcó en el método científico y se diseñó y elaboró un instrumento debidamente validado y confiable, el cual brindó resultados confiables y de carácter científico en relación al problema en cuestión. Esto permitió que la investigación pudiera ser replicada en próximas investigaciones concernientes al tema de estudio. El instrumento diseñado representó una gran oportunidad para diagnosticar la problemática actual, sentando así las bases necesarias para futuras investigaciones en campos similares al de la presente investigación.

CAPITULO II

MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Guillermo y García (2020) en el trabajo elaborado intitulado “Estudio de pérdidas y estrategias de reactivación para el sector turístico por crisis sanitaria COVID-19 en el destino Manta-Ecuador”. Tuvo como finalidad obtener impresiones acerca de los gestores turísticos, pérdidas económicas y la estabilidad laboral enfocada a buscar cómo incentivar la economía. Esta investigación fue de tipo multisectorial. Para ello, el cuestionario fue el instrumento, teniendo como conclusiones que a pesar de la existencia de hoteles de 5 estrellas en este sector representan una parte pequeña de la industria turística. Por otro lado, el 80% del sector empresarial son hoteles pequeños y medianos. Asimismo, se consideró que estas empresas son de carácter familiar, las cuales no ha demostrado ningún crecimiento satisfactorio en servicios económicos, por lo que deben crecer y desarrollarse en el uso y manejo de las tecnologías, por otro lado, el subsector de alimentos y bebidas debe utilizar estrategias inteligentes para minimización de cuotas de mercado en el sector turístico convirtiendo se así en áreas más competitivas en el sector destinos múltiples.

Quevedo et al. (2020) en su trabajo realizado intitulado “COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional”. Buscó analizar cómo la pandemia afectó el sector del comercio internacional. Respecto a la metodología utilizada esta fue de tipo no experimental; la recopilación de datos se hizo a través de la revisión de fuentes bibliográficas, dentro de los cuales se consideró los artículos, investigaciones. Las conclusiones fueron que el COVID-19 tuvo incidencia de significancia en el sector exportador, pues las medidas tomadas por los principales socios comerciales del país como cierres de fronteras y reducción de pedidos, entre otras, han tenido consecuencias fundamentales para la economía del país, pues los ingresos que recibe el país son por lo tanto altamente dependientes de

las exportaciones La liquidez se ve afectada y el crecimiento de la balanza comercial se ralentiza. Es por ello que la investigación concluye que la pandemia afectó el comercio a nivel mundial en todos los países, sin embargo, en términos económicos, las medidas adoptadas por el Corona virus tendrán un impacto significativo en los ingresos de los países más pobres y menos desarrollados.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Quilia (2020) en su estudio “Desafíos en la gestión empresarial de las mypes en tiempos de COVID-19, Perú”. Su finalidad fue hacer un análisis acerca de los retos de las mypes durante la pandemia. El tipo de investigación fue cualitativo, fenomenológico. La población fue conformada por las mypes del Perú y como muestra 6 empresarios de una pequeña empresa. La técnica empleada fue entrevista, además del documental, como instrumentos se tuvo guía de entrevista y una ficha de análisis documental. Se concluyó que la escasa liquidez fue el reto principal debido a la severa actividad comercial, lo que impacta severamente en las utilidades, provocando que los incumplimientos de pago sean pagados a empleados, proveedores, bancos, SUNAT, etc., sumándose así a los desafíos de la gestión empresarial. A pesar de la falta de ingresos, la tendencia que se observa en tiempos del COVID-19 es que las mypes han consultado a profesionales de la contabilidad para que la decisión sea beneficiosa para la gestión de la empresa.

La crisis sanitaria mundial ha generado una oportunidad en la industria de la consultoría, quienes, inferido en la necesidad de generar un diagnóstico situacional real de cada organización, contribuyendo con esto a minimizar los peligros de la estabilidad laboral, aquella que se ha visto opacada por el despido de trabajadores y las deficiencias del trabajo remoto promovidas por las nuevas medidas laborales.

De la Barra et al. (2020) en su estudio intitulado “Los efectos económicos sobre el turismo receptivo, la exportación de hidrocarburos y de la industria minera a causa del COVID-19 en el

Perú”. Tuvo como finalidad principal realizar un análisis acerca de las consecuencias de carácter económicas durante la pandemia respecto a la actividad turística y exportaciones mineras del país. Se empleó un estudio descriptivo, alcance descriptivo y correlacional. El análisis de documentos fue la técnica empleada. Las conclusiones fueron que las exportaciones de hidrocarburos, la minería y el turismo necesitan desesperadamente programas y soluciones del gobierno peruano. Teniendo en cuenta que en el mundo se está viviendo las mismas situaciones, es por ello que los impactos negativos resultantes, como la volatilidad del precio del petróleo, fronteras cerradas para todos los productos y actividades turísticas, demuestran aún más la necesidad de medidas efectivas y efectivas no solo para el desarrollo de la economía sino además para la gestión.

2.1.3. Antecedentes Locales

No se encontró.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. COVID-19

“Enfermedad infecciosa causada por el coronavirus descubierto más recientemente. Este virus como la enfermedad que provoca eran desconocidos antes del brote en Wuhan en 2019. Actualmente la COVID-19 es una pandemia que afecta a países de todo el mundo” (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2020, párr. 1).

El contraer la COVID-19 amerita el contacto con otros individuos infectados con el virus. Esta enfermedad se extiende de individuo en individuo mediante gotas expulsadas por la nariz y boca de una persona con el virus, esto sucede al toser, hablar o estornudar, dichas gotas son pesadas y descienden con rapidez al suelo, la inhalación de estas gotas implica el contagio del virus. Es por ello que se recomienda el distanciamiento mínimo de un metro de las demás personas, sin embargo, es posible también que las gotas queden desperdigadas en superficies cercanas a la persona

infectada y si una tercera persona tiene contacto con estas y se toca la nariz, ojos o boca será también contagiada, ante esto, se sugiere el lavado constante de las manos empleando agua y jabón o desinfectante (OMS, 2020).

2.2.1.1. Normas Relevantes Frente a la Pandemia COVID-19

A. Decreto Supremo N.º 044-2020-PCM. Se declara el Estado de Emergencia en el Perú por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19. Se destaca los siguientes puntos:

1. Estado de Emergencia Nacional.
2. Vigencia 15 días.
3. Aislamiento social obligatorio.
4. Se garantizan los servicios básicos.
5. Restricción en el tránsito de personas. Salvo casos muy específicos declarados en el Decreto Supremo.
6. Se dispone el cierre total de las fronteras por todos los medios, salvo el transporte de carga.
7. Se mantienen abiertos los supermercados, farmacias y bancos.
8. Se garantiza la logística para la atención de los servicios básicos (El Peruano, 2020).

B. Normativas tributarias

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

Cuyo objetivo de la presente resolución se fijó una prórroga excepcional para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta e Impuesto a las Transacciones Financieras del ejercicio 2019 (SUNAT, 2020).

R.S. No. 055-2020/SUNAT

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

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

Mediante la cual se fija la forma y condiciones para solicitar la devolución del impuesto selectivo al consumo (SUNAT, 2020).

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

Mediante la cual disponen medidas adicionales para favorecer la disponibilidad de recursos y otorgar otras facilidades a los deudores tributarios ante la declaratoria de Emergencia Nacional (SUNAT, 2020).

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

Por la cual se aplica la facultad discrecional de no sancionar las infracciones tributarias en que los deudores tributarios puedan incurrir durante el Estado de Emergencia Nacional (SUNAT, 2020).

C. Normativas laborales

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

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

Artículo 2. Ámbito de aplicación

El presente Decreto de Urgencia es aplicable a todos los empleadores y trabajadores del sector privado (El Peruano, 2020).

D. Normativas reactivación económica

Decreto Supremo 080-2020-PCM.

Aprueba la Emergencia Sanitaria a nivel nacional por 90 días para prevenir la propagación del COVID-19 y propone la reanudación gradual y progresiva de actividades económicas bajo protocolos de la OMS (El Peruano, 2020)

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

Para garantizar el financiamiento de capital de trabajo de empresas mediante créditos respaldados por el Gobierno Nacional.

Resolución Ministerial N.º124-2020-EF/15: Reglamento operativo del Fondo de Apoyo Empresarial a la Mypes (Fae - Mypes)

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

Decreto Legislativo N.º 1507

Autoriza el acceso gratuito a sitios arqueológicos, museos, lugares históricos y áreas naturales del país para servidores públicos, niños, adolescentes y personas adultas mayores.

2.2.1.2. Medidas de Contención

Sánchez y De la Fuente (2020) indican que los siguientes conceptos son medidas que se tomaron durante la pandemia con el fin de evitar que el virus se propague.

A. Cuarentena

Aislamiento periódico de forma voluntaria u obligatoria de una persona la cual ayuda a minimizar el riesgo de contraer y propagar alguna enfermedad o plaga.

B. Aislamiento

Es el acto de alejarse de las personas contagiadas, esta medida resulta efectiva si se detectó con anticipación la enfermedad y se aisló al contagiado en un determinado espacio, para evitar contacto con otros (Sánchez y De la Fuente, 2020).

El aislamiento es de suma importancia, acción que deben aplicar las personas con síntomas de COVID-19, con el fin de no propagar la enfermedad en su entorno cercano.

C. Distanciamiento social

Es el hecho de alejarse de lugares concurridos o llenos, de manera que se restrinja el contacto entre personas por lo cual debe de haber una distancia física, la medida se aplica cuando se sabe que hay contagios, pero no se identifica a los contagiados. Por tal razón se cierran lugares públicos (Sánchez y De la Fuente, 2020).

D. Confinamiento

Intervención aplicada de alcance comunitario, si las anteriores medidas no funcionan para evitar el contagio, en esta etapa se combinan estrategias como restringir horarios de tránsito vehicular y peatonal, cerrar fronteras, entre otros (Sánchez y De la Fuente, 2020).

2.2.1.3. Medidas de Soporte a Empresas

Medidas que buscan aliviar las obligaciones tributarias y reducir costos para empresas, flexibilizar el trabajo o simplificar procesos administrativos, estas se aplican únicamente ante su anuncio legal, a través de estas las empresas registran menos obligaciones y más liquidez (Castillo y Ruiz, 2020).

Todas estas políticas han apuntado a proveer, directa o indirectamente, de liquidez a las empresas, lo cual es lo normativamente clave en el contexto de esta crisis. Además, se nota cierto grado de focalización, habiéndose privilegiado a las empresas más pequeñas (las cuáles tendrían mayores posibilidades de quebrar o quedarse sin acceso al crédito), aunque sin llegada a las informales. (Castillo y Ruiz, 2020, p. 73)

A. Provisión directa de liquidez

Respecto a las medidas de provisión de liquidez, estas se constituyen por esquemas que alivian las obligaciones tributarias, destacando el aplazar o fraccionar las deudas y modificaciones en la ley de Impuesto a la Renta, seguidamente, destacan los subsidios por incapacidad temporal para empleados infectados y subsidios correspondientes al pago de planilla de empresas. Adicionalmente, para proporcionar liquidez y beneficiar a las MYPES se implementó una liberación temporal del pago de peajes (Castillo y Ruiz, 2020).

B. Acceso al crédito y liquidez de corto plazo

Las medidas correspondientes consistieron, en lo fundamental, en crear fondos y brindar garantías públicas para reducir los costos de financiamiento, dentro de estas se incluyeron el Fondo CRECER, implementación de fondo para tornar más fácil el acceso de mypes a créditos, el programa REACTIVA Perú, etc. Este conjunto de medidas beneficia a empresas del sector formal, mientras que el soporte a empresas informales únicamente se posibilita mediante estímulos generales de liquidez, mas no directamente (Castillo y Ruiz, 2020).

C. Procedimientos concursales

Tiempo estimado para la implementación de procedimientos en concursos. Para asignar los beneficios, los criterios varían entre programas y dentro de estos, y no se tiene la certeza de que todas las empresas sean beneficiadas por cada una de estas disposiciones (Castillo y Ruiz, 2020).

D. Economía social

Hace referencia al conjunto de organizaciones de productores, consumidores, trabajadores y agentes económicos en general que operan bajo los principios de participación democrática en las decisiones, autonomía de la gestión y la primacía del ser humano sobre el capital. Las prácticas de estas organizaciones se circunscriben en una nueva racionalidad productiva, donde la solidaridad es el sostén del funcionamiento de las iniciativas. (Fuentes y Mainar, 2015 p. 65)

E. Empresa

El origen de una empresa se refiere al proceso de transformación de recursos, es decir, involucra todos los procedimientos y recursos empleados para generar productos o servicios, en este se destaca el rol de empleador y colaborador, constituida por la ubicación física de la organización en la cual se desempeña la dinámica de producción empresarial. (Muñoz et al., 2020, p. 88)

F. Planeación Estratégica

La planeación estratégica de acuerdo con Govea et. Al. (2016), se realiza por planes integrales considerados como la pauta para el comportamiento futuro de la organización, así como una respuesta al comportamiento de la misma en un escenario cambiante y un futuro ambiguo. “Está es importante en el desempeño de las empresas ya sean micro, pequeña y mediana debido a que si no se lleva a cabo una planeación no se logran las metas y objetivos de las mismas, lo cual impide crecer” (Muñoz et al., 2020, p. 88).

G. Estrategia

Referidas a las formas de trabajo que permiten configurar maneras de realizar las actividades. También se puede decir que tiene variedad de opciones o soluciones cuya ejecución resulta compleja (Muñoz et al., 2020).

H. Estrategias para la crisis

Durante las crisis, se suelen registrar quiebras u oportunidades novedosas para las empresas, de manera que se amerita replantear el negocio para lo cual se deben desarrollar estrategias nuevas que contrarresten las situaciones adversas. Determinadas estrategias requeridas involucran revisar los gastos de la empresa, controlar el personal, analizar las deudas vigentes, entre otros (Muñoz et al., 2020).

2.2.2. Liquidez

“La liquidez, entendida como la capacidad de un activo para ser convertido en dinero efectivo de forma rápida y sin perder valor” (Roig y Soriano, 2015, p. 95).

La liquidez se refiere a cuán capaz es un activo de transformarse en efectivo en corto plazo, sin requerir de reducciones de precio. Es la capacidad de celeridad en transferencia de un activo

por otro, mientras más rápido sea el activo más efectivo será la venta, así se tiene el ejemplo del dinero en efectivo que es más activo que otros recursos (Sevilla, 2015).

Se refiere al activo convertible en gastable en corto plazo, al referir un mercado líquido se entiende que en este existe bastante dinero por lo tanto hay rapidez y facilidad de transacción (Beltrán et al., 2020).

Refleja cuán ágil es el cumplimiento de obligaciones de corto plazo en cuanto se dé su vencimiento, es decir, es la solvencia financiera de la organización (Herrera & Betancourt, 2016).

2.2.2.1. Índices Básicos de Liquidez

“Para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes las dos medidas básicas de liquidez son las siguientes” (Herrera y Betancourt, 2016, p.157):

1. Liquidez Corriente

Es la capacidad de respuesta de una organización dar cumplimiento a obligaciones en un periodo de tiempo determinado, con esta acción la empresa busca reconocer de manera efectiva la demanda y compromisos organizacionales generados por la compañía (Preve y Sarria, 2016).

Activo corriente, bienes y derechos que se usan para cancelar un pasivo corriente, se tornan fácilmente en efectivo, se requiere para la operación de la empresa y el logro de sus beneficios (Gutiérrez y Tapia, 2016, p. 12)

Pasivo corriente, obligaciones que se deben reponer en menos de un año, son exigibles y se contraponen a recursos permanentes (Gutiérrez y Tapia, 2016, p. 13).

Razón Corriente, referida a las deudas cubiertas por activos a corto plazo, lo ideal es poseer una razón superior a 1 lo que significaría que la empresa tiene liquidez (Fajardo y Soto, 2017)

Activo corriente/ pasivo corriente

Capital Neto de Trabajo, “capacidad con la que responde la empresa en las operaciones con activos y pasivos de corto plazo, se entiende como aquellos recursos requeridos para la operación de la empresa” (Fajardo y Soto, 2017, p. 106).

$$\text{cnt}=\text{activo corriente}-\text{pasivo corriente}$$

2. Razón Rápida (Prueba del Ácido)

Prueba enfocada a medir la capacidad de pago en una empresa en tiempo determinado, componente de la liquidez con naturaleza conservadora que lleva al activo y a sus equivalentes a la cobertura de una deuda a corto plazo (Preve y Sarria, 2016).

Se le conoce como prueba ácida, calcula la liquidez de una entidad, en este, no se considera la totalidad de activos empresariales (Fajardo y Soto, 2017, p. 107)

$$\text{Activo corriente} - \text{Inventarios} / \text{pasivo corriente}$$

3. Razón líquida

Permite calcular los valores de caja, negociables y otros pueden cubrir deudas de corto plazo, no se consideran aquellos que no se transformen con facilidad en efectivo (Gutiérrez y Tapia, 2016).

2.2.2.2. Recursos Disponibles

Se refieren a los medios empleados para lograr un fin, en macroeconomía, estos hacen alusión a los diversos recursos que un país dispone y que son utilizados para generar bienes o servicios. Así también aquellos de los que se puede disponer. Por tanto, los recursos potenciales o que aún no están en disposición de producir utilidades (Rus, 2019). Es la cantidad de recursos propios que posee una organización para responder manera efectiva a las deudas y pasivo exigible de la empresa (Estupiñan, 2020).

Para Frederick (2019) son denominados tipos de liquidez más frecuentes, liquidez adelantada, inmediata, a mediano plazo, y largo plazo.

a) Largo plazo

No tienen un período definido de tiempo, ya que pueden variar entre 5 meses o incluso varios años. Es el tipo de liquidez que tiene la posibilidad de tener pérdidas a pesar de que se pueden vender, por lo que nada garantiza que haya ganancias. Por ejemplo, los bienes inmuebles. (Frederick, 2019, parr.5)

Es el que se amplía por un periodo superior a un año y, por lo general, amerita garantía. Este se direcciona a financiar proyectos para incentivar el desarrollo de la empresa, mas no a atender problemas inmediatos (Conexionesan, 2020).

b) Mediano plazo

Es el dinero que se hace en efectivo en un período de 1 a máximo 4 meses. Un ejemplo de liquidez a mediano plazo son los certificados financieros, los fondos de inversión, etc.

c) Inmediato

“Cuando el dinero se obtiene de manera inmediata sin necesidad de realizar muchas acciones. Por ejemplo, los depósitos bancarios o el dinero en efectivo” (Frederick, 2019, parr.5).

Total de los activos rápidos compuesto por la adición de sus pasivos netos y sus pasivos de reaseguro. En este sentido los activos rápidos son representados por activos líquidos, inversiones, acciones y bonos corporativos, mediante este sistema se puede medir la riqueza del pasivo circulante, considerándolo, así como el indicador más riguroso en calidad de capacidad operativa con un alto nivel de respuesta ante cualquier situación presentada (Circulantis, 2019).

d) Adelantado

“Es el tipo de liquidez que es posible obtener sin necesidad de ser parte de la empresa. Es decir, los préstamos, las tarjetas de crédito, etc.” (Frederick, 2019, parr.5).

Modo de compra que implica el pago de un servicio por la garantía de recibirlo a futuro, constituyendo una obligación para el vendedor (Westricher, 2020).

2.2.2.3. Análisis de la Liquidez

Hay dos maneras de analizar la liquidez: liquidez desde el punto de vista del activo o de la inversión y liquidez desde el punto de vista de la empresa (Tanaka, 2016):

- **Liquidez desde el punto de vista del activo.** Se dice que un activo es líquido cuando se puede convertir rápidamente en efectivo. Por ejemplo, tener el dinero invertido en mercadería es más líquido que tenerlo en maquinarias, pues es más fácil realizar (vender) la mercadería y cobrarla que en el caso de la maquinaria. De acuerdo a las NIF, los activos serán presentados colocando los menos líquidos (activos de largo plazo) al principio y los más líquidos al final. Esta situación de presentación de las partidas en orden inverso (de menos líquido a más líquido) es aplicada en varios países europeos. En cambio, en países que tienen la influencia de los Estados Unidos para la preparación de estados financieros, el activo más líquido se ubica al tope del estado de la situación financiera (balance general) y el menos líquido al final.
- **Liquidez desde el punto de vista de la empresa.** Es la capacidad que tiene una empresa de afrontar de manera ordenada sus obligaciones de corto plazo. Una empresa tiene una buena situación de liquidez si cada vez que debe pagar una obligación lo puede hacer de manera ordenada. Pero, ¿qué significa hacerlo «de manera ordenada»? Decimos que la empresa puede pagar ordenadamente si, al momento de afrontar su

obligación, lo hace sin que esto represente perjuicio importante para la compañía. Por ejemplo, sí la empresa debe pagar en quince días una obligación y lo hace, pero consiguiendo el mismo día desesperadamente un sobregiro, el cual tiene un costo bastante elevado, entonces la empresa está afrontando su obligación, pero no de manera ordenada. De forma ordenada, hubiera sido proyectando con tiempo alguna fuente de financiamiento que no costara mucho y en buenas condiciones.

2.2.2.4. Nivel de Liquidez

La liquidez se refiere al dinero disponible que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones al corto plazo, así mismo este concepto resalta la aplicación de los indicadores financieros. Del mismo modo, señaló que conservar un buen nivel de liquidez implica que la empresa mantenga una capacidad de pago eficiente para hacer frente a sus obligaciones y cumpla con los tiempos de crédito que le facilitan los proveedores, de esa manera seguirá desarrollando su actividad comercial con perspectivas de crecimiento (Mejía, et al., 2020).

A. Dinero

El dinero es esencial para el funcionamiento de una economía moderna, pero su naturaleza ha variado sustancialmente a través del tiempo. Asimismo, es un conjunto de activos de una economía que las personas utilizan como medio de intercambio para obtener bienes y servicios; de ahí que, el dinero sirve para comprar cosas (Michael, et al., 2015).

El dinero es todo activo o bien aceptado como medio de pago o medición del valor por los agentes económicos para sus intercambios y además cumple con la función de ser unidad de cuenta y depósito de valor. El dinero cumple funciones como medio de cambio, consiste en el uso del dinero para realizar cualquier tipo de transacción, facilitando así el intercambio de bienes, productos (Robbins, 2018).

B. Obligaciones de pago al corto plazo

El objeto de toda obligación es la prestación o conducta que ha de realizar el deudor. La prestación debe ser posible, lícita y determinada o, al menos, determinable con arreglo a criterios objetivos. Por lo que, las obligaciones de pago son aquellas obligaciones que tienen por objeto la entrega de dinero (Looschelders, 2021).

El pago puede definirse como el medio ideal de extinción de las obligaciones. El pago implica la ejecución de la obligación en las condiciones convenidas en su origen, es decir el cumplimiento dentro de los términos previstos. Es así que, la obligación de pago es actuar conforme a lo debido para llegar al destino natural de toda obligación. Asimismo, significa la ejecución voluntaria de la misma, en estricto orden a lo convenido o previsto por la ley (Osterling & Castillo, 2013).

C. Capacidad de pago

Es la posibilidad que tiene una persona para pagar o afrontar sus deudas, dentro de su presupuesto familiar, en virtud de los ingresos que percibe. Asimismo, calcular periódicamente su capacidad de pago le traerá beneficios como: pedir créditos ajustados a su presupuesto, evitar poner en riesgo su tranquilidad financiera, proyectar el tiempo en que podrá adquirir una nueva obligación para seguir cumpliendo metas (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2018).

La capacidad de pago es la cantidad de dinero que dispone una persona para pagar sus deudas, una vez realizados todos sus gastos y deducciones. Asimismo, es la probabilidad existente de que una empresa o un individuo puedan incumplir con el pago de sus deudas con uno o varios acreedores. Esta magnitud se usa como un indicador que trata de medir la solvencia de la compañía

frente a sus deudas, capacitando para la toma de decisiones en relaciones de endeudamiento con los distintos acreedores (Ministerio de Economía y Finanzas, 2012).

D. Tiempos de crédito

Lapso de tiempo entre la entrega del crédito e inicio del pago del mismo. Asimismo, es el tiempo durante el cual se va a utilizar el préstamo. El tiempo de crédito contará desde que se inicia el contrato hasta que se abone la última cuota, devolviendo así la totalidad del principal y sus intereses (Castillo, 2021).

El tiempo de crédito ocurre cuando una parte presta dinero a otra con el entendimiento de que el destinatario pagará el préstamo gradualmente (a través de pagos a plazos) o de una sola vez, junto con intereses adicionales para compensar el tiempo que el prestamista estuvo sin dinero (García, et al., 2019). (García, Maldonado, Galarza, & Grijalva, 2019)

2.2.2.5. Ratios de Liquidez

Ratio que mide la capacidad de una empresa para hacer frente sus obligaciones de pago. Este ratio lo podemos encontrar tanto de forma agregada, activo total entre pasivo total, como de forma desagregada esto es en función del activo y pasivo corriente o no corriente (Delfín & Rodríguez, 2022).

Las ratios de Liquidez tienen sustento teórico desde las finanzas, donde se utilizan métodos predictivos para estimar los escenarios adversos de las grandes compañías, según Freire et al. (2019) las ratios tienen la facultad de medir cuantitativamente los fenómenos que reflejan una situación puntual de rentabilidad, trayendo a Weston y Copelans, dos estudiosos de los fenómenos financieros, quienes sostienen que la teoría financiera explica por qué los agentes toman decisiones y a su vez eligen entre diferentes flujos o títulos bursátiles, teniendo en cuenta

indicadores o ratios que generen confianza en la alternativa a tomar, lo que sigue vigente en el actual mundo de las finanzas corporativas (Delfín & Rodríguez, 2022).

Según Gutiérrez y Tapia (2016), menciona que las dimensiones de los ratios de liquidez son la razón corriente, prueba ácida y razón líquida.

A. Razón corriente (RC)

La razón corriente es un indicador que determina la capacidad de la empresa de liquidar sus compromisos en caso se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones corrientes y como aquel que muestra la proporción o grado de cobertura de las deudas a corto plazo que pueden ser cubiertas por elementos del activo en el mismo periodo, indispensable para estimar la continuidad o fracaso de la empresa. Por lo que, afirma que la finalidad de la razón corriente es de vital importancia para estimar la continuidad de la entidad y es capaz de predecir el fracaso empresarial (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Para Fontalvo, Wals (2000), este indicador determina la capacidad de la empresa de liquidar sus compromisos en caso se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones corrientes provenientes de compras o préstamos que deben reembolsarse a corto plazo comúnmente dentro de un año como límite (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Por otro lado, para Aching (2006) este ratio es la principal medida de liquidez que muestra la proporción de deudas de corto plazo que pueden ser cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde al vencimiento de las deudas. Su valor indica el grado de cobertura de deudas a corto plazo con activos que son en principio liquidables en el mismo periodo (Gutiérrez & Tapia, 2016).

B. Prueba ácida

La razón ácida es un indicador financiero, utilizado para medir la liquidez de una empresa e indicar su capacidad para asumir compromisos a corto plazo, haciendo uso de sus activos de mayor liquidez (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Fontalvo, et al. (2012) afirman que la razón ácida es uno de los indicadores financieros utilizados para medir la liquidez de una empresa, siendo sana cuando su coeficiente sea mayor o igual a 0.7 (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Para Krause y Konzen, (2002), esta razón indica la capacidad que tiene la empresa de pagar cada unidad de la deuda a corto plazo, excluyendo el valor de las existencias, es decir, solo usando sus activos de mayor liquidez. De ahí que, el descarte de las existencias se debe a que son cuentas que no son fácilmente realizables, menos líquidos que el resto de los activos circulantes y más sujetos a pérdidas en caso de quiebra (Gutiérrez & Tapia, 2016).

C. Razón líquida

La razón líquida es el índice que mide como los valores de caja, bancos y valores negociables cubren las obligaciones a corto plazo, excluyendo lo que no pueda convertirse de inmediato en dinero efectivo (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Guzmán y Samatelo (2006), la razón líquida es el índice que mide cómo los activos más líquidos como son caja, bancos y valores negociables cubren las obligaciones a corto plazo, es decir, que se van a liquidar antes de tres (3) meses (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Para Perdomo (2005) este indicador excluye todo lo que no pueda convertirse de inmediato en dinero efectivo, por ello, también se cataloga como índice de tesorería. Se calcula dividiendo el activo disponible con el pasivo circulante y se interpreta como cuántos soles de efectivo posee la

empresa para hacerle frente a cada sol de deuda a corto plazo. Se debe tener en cuenta que un valor muy alto puede suponer que la empresa tiene recursos improductivos, aunque estos valores no responden a las necesidades de todas las empresas (Gutiérrez & Tapia, 2016).

2.2.2.6. Indicadores de Liquidez

Según Gutiérrez y Tapia (2016), menciona que los indicadores de la liquidez son el activo corriente, pasivo corriente, inventario y efectivo.

A. Activo corriente

El activo corriente son bienes y derechos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, pueden convertirse con facilidad en efectivo, recuperándose en un ciclo corto de explotación, es necesaria para llevar el ciclo normal y generar beneficios para la empresa (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Concepción (2010), el activo corriente son bienes y derechos previsiblemente líquidos utilizados para la cancelación de un pasivo corriente, o que evitan erogaciones durante el ejercicio (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Guajardo (1988) citado por Lizano (2011) considera que el activo corriente puede convertirse con facilidad en efectivo con el compromiso de recuperarse en un único ejercicio económico denominado ciclo corto o de explotación (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Calleja (2008) el activo corriente es parte de las inversiones necesarias para llevar a cabo el ciclo normal de la empresa y generar beneficios, se espera se consuma o venda dentro de un año o dentro del ciclo normal de operaciones (Gutiérrez & Tapia, 2016).

B. Pasivo corriente

El pasivo corriente son deudas que la empresa debe reintegrar en el plazo igual o inferior a un año, caracterizadas por su grado de exigibilidad y por contraponer-se a los recursos permanentes (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Flores, et al. (2012), el pasivo corriente son aquellas deudas que la empresa debe reintegrar en el plazo igual o inferior al año, un negocio en marcha (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Para Wals (2000) el pasivo corriente o las obligaciones a corto plazo se caracterizan por su grado de exigibilidad, proviniendo de compras o préstamos que deben reembolsarse a corto plazo como límite (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Velasco (2013), el pasivo corriente son recursos que se contraponen a los recursos permanentes por tener afán de no permanecer a más de un año, destacando entre ellas las deudas con proveedores o acreedores comerciales (Gutiérrez & Tapia, 2016).

C. Inventario

Los inventarios son bienes tangibles susceptibles de ser vendidos para satisfacer alguna demanda futura o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Jiménez (2007), los inventarios son bienes tangibles cuyas cantidades se encuentran susceptibles para la venta en el curso normal de la explotación, permitiendo cumplir con los requerimientos de los clientes y proteger-se contra la incertidumbre de proveedores (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Herrera (2006), los inventarios son recursos que se usan en la organización para satisfacer alguna demanda futura, es decir, cuando en el ciclo neto de comercialización se hace efectiva su venta (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Para Goicochea (2009) también son susceptibles de ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Forma parte del patrimonio de la empresa pudiendo ser medida en unidades físicas, como también, ser valorada económicamente (Gutiérrez & Tapia, 2016).

D. Efectivo

El efectivo es un activo financiero líquido, universalmente aceptado para realizar el pago de bienes, servicios y amortización de deudas, a la vez, sirve como reserva de valor pudiendo ahorrarlo o usarlo más adelante (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Jiménez (2012), el dinero es un activo financiero líquido; financiero por-que permite mantener o reservar el valor de la riqueza y líquido porque su poder de compra puede realizarse en cualquier momento. Es parte de la riqueza financiera de las empresas y usado para hacer transacciones, por tanto, es una variable de stock cuya característica fundamental es ser líquida (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Según Muñoz (2002), el dinero es un medio legal universalmente aceptado por los individuos para realizar pago de bienes, servicios y amortización de deudas presentándose por medio de monedas o billetes. En relación a los bienes y servicios, el efectivo puede considerarse como medida del valor para tasar sus precios (Gutiérrez & Tapia, 2016).

Sirve como reserva de valor pudiendo ahorrarlo o usarlo más adelante para la compra o venta, cumpliendo así su objeto de ser aceptado en el intercambio de bienes o servicios (Gutiérrez & Tapia, 2016).

2.2.3. Solvencia

Se refiere a cuán capaz es una empresa de cumplir sus obligaciones de mediano y largo plazo. Implica una adecuada gestión de los recursos, y buen seguimiento del plan financiero. Se mide mediante el ratio de solvencia, el cual fundamental para conocer el estado de las finanzas de una organización (Foret, 2020).

“Es la encargada de analizar el financiamiento y el equilibrio de los elementos activos y pasivos de una organización, otorgándole a esta la función de capacidad pago en momentos temporales y cruciales” (Arguedas et al., 2016, p.137).

El equilibrio financiero está íntimamente relacionado con la solvencia empresarial, si bien no es lo mismo. Y no lo es, porque el equilibrio financiero es como hemos visto un número absoluto (diferencia) expresado en unidades monetarias, mientras que la solvencia es un número relativo (ratio) expresado en tanto por uno o porcentaje, lo que aporta siempre una mayor potencia y calidad informativa, como ya se ha precisado anteriormente. Para comprender bien el concepto de solvencia empresarial, debemos preguntarnos en primer lugar a quién le preocupa que una empresa sea solvente. Y la respuesta es fácil: a todos sus acreedores. Y ello es así porque los accionistas son los últimos en cobrar en el orden de prelación de los créditos en caso de insolvencia o liquidación de la empresa. Definiremos, pues, la solvencia como la capacidad de la empresa para garantizar sus deudas y cumplir puntualmente con sus obligaciones de pago (López, 2022).

La solvencia financiera puede definirse como la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago, sin importar cuándo tenga que asumir ese pago. Las empresas serán más

o menos solventes cuando puedan mantener durante más tiempo los recursos suficientes para hacer frente a sus costes. Una empresa puede tener un soporte para asumir sus obligaciones de pago en el corto plazo, lo que le permite ser estable. No obstante, cuanto más tiempo pueda asumir esas obligaciones de pago, mayor será su estabilidad. En esta línea, la empresa debe contar con una gestión financiera adecuada para poder seguir siendo solvente, algo que podamos tener en cuenta a la hora de analizar la viabilidad económica de un proyecto empresarial. Además, es esencial que podamos prever los posibles riesgos de mercado y riesgos financieros que pueden afectar a nuestra solvencia. En esta línea, hacer una previsión de gastos es fundamental para planificar las necesidades del negocio y evitar riesgos (Camara Oviedo, 2021).

La solvencia es la capacidad de un individuo o empresa para atender sus compromisos de pago con los acreedores, es decir, sus deudas. Cuanta más capacidad de pago posea, más solvente será. Una empresa no es solvente cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos. Para evaluar la solvencia en una empresa es necesario comprobar la existencia de (Alter Finance, 2023):

- Dinero en efectivo
- Cuentas corrientes
- Derechos de cobro
- Bienes inmuebles
- Maquinaria

a) Solvencia económica

Es una de las metas financieras más importantes de cualquier individuo o empresa. Con ella es posible afrontar sin problemas todo tipo de responsabilidades económicas como el

pago de préstamos, la cobertura de las necesidades básicas, etc. (Educación Financiera, 2019).

b) Solvencia financiera

Se refiere a la capacidad de las empresas de dar cumplimiento a todas las obligaciones, sin considerar el periodo en que deba realizarlas, es decir, puede cubrirlas tanto inmediata como posteriormente (Circulantis, 2020).

2.2.3.1. Tipos de Solvencia

a. La solvencia total (ST)

La solvencia total (ST) de una empresa se obtiene del conjunto de activos de que dispone para atender sus obligaciones de pago a terceros a cualquier plazo, es decir, el pasivo total. La información que se precisa está contenida en el balance teniendo en cuenta, por una parte, el activo total y, por otra, el pasivo (deudas con vencimiento) (López, 2022):

$$ST = AT/Pasivo$$

De la formulación de esta ratio se desprende que una empresa será tanto más solvente cuanto más se aleje su magnitud de la unidad, siendo contablemente insolvente cuando esta sea menor que 1. Es por esta razón por lo que se suele denominar también esta ratio de distancia a la quiebra. En efecto, cuanto más se aleje su valor de la unidad, más improbable será la quiebra o eventual insolvencia patrimonial de la empresa (activo < pasivo) (López, 2022).

Ahora bien, dado que la diferencia entre el activo total y el pasivo es el patrimonio neto, podríamos pensar que, cuanto mayor sea este, mayor será también su solvencia total, o que dos empresas que tengan el mismo PN serán igualmente solventes. Sin embargo, no es correcta esta deducción. Y no lo es porque el PN es una diferencia (excedente) sin más,

mientras que la solvencia es una ratio que tiene en cuenta la relación por cociente entre el activo y el pasivo, por lo que el tamaño de este será lo verdaderamente crucial (López, 2022).

b. Solvencia operativa

La ratio de solvencia operativa (SO), como su propio nombre indica, se obtiene de la relación por cociente entre los elementos patrimoniales del activo y pasivo a corto plazo, es decir, los derivados del ciclo de explotación u operativo (de ahí su denominación) de la empresa (López, 2022).

$$SO = AC/PC$$

La SO de una empresa será tanto mayor cuanto más se aleje su valor de la unidad y entrará en insolvencia cuando sea inferior. En efecto, si fuera 0,8, por ejemplo, significaría que la empresa no podrá cumplir en principio con sus deudas a corto plazo, ya que el valor del AC solo representa el 80% del PC, lo que anticipa un posible problema de impago a corto plazo si no se toman decisiones para evitarlo (López, 2022).

Para calcular la solvencia, debemos distinguir entre primero entre dos tipos diferentes de solvencia (Camara Oviedo, 2021) .

- Solvencia técnica. Decimos que una empresa tiene solvencia técnica cuando posee suficiente capacidad para generar la financiación necesaria suficiente para costear sus obligaciones de pago. En otras palabras, sus activos permiten generar el flujo de efectivo que hace falta para acarrear el pasivo.
- Solvencia efectiva. En el caso de que la empresa pueda hacerse cargo de sus deudas, pero para ello tenga que vender activos o buscar nueva financiación, como por

ejemplo una ampliación de capital, decimos que tiene solvencia efectiva. Este tipo de solvencia no nos indica que la empresa sea viable a largo plazo, sólo a corto.

- Lo deseable siempre es que una empresa cuente con solvencia corriente, de manera que pueda atender a sus deudas sin necesidad de comprometer sus activos o patrimonio. De la misma forma saber calcular el Flujo de Caja es fundamental para analizar las necesidades del negocio y evitar riesgos frente a los compromisos de pago que tenga que hacer frente.

La solvencia de una empresa dependerá de dos factores principales (Alter Finance, 2023):

- Capacidad de generar recursos financieros suficientes.
- Capacidad de pago de los atrasos, es decir, la puntualidad de los pagos.
- Por lo tanto, podemos decir que existen dos tipos de solvencia:
- Solvencia técnica: Es la solvencia de una entidad cuando es capaz de generar suficientes flujos de efectivo a partir de sus activos para liquidar sus pasivos.
- Solvencia efectiva: Se produce cuando una empresa no puede pagar sus deudas con el dinero generado por sus actividades y, por lo tanto, debe vender activos u obtener fondos adicionales para pagar sus deudas. Es decir, será una solvencia a corto plazo.

2.2.3.2. Ratio de Solvencia

La solvencia se determina dividiendo el activo total de la empresa entre el pasivo total. Este resultado ofrece una visión estática de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de pago. Aunque son términos complementarios, es importante diferenciar entre liquidez y solvencia. Mientras que la liquidez se refiere a períodos más cortos, la solvencia se relaciona con un horizonte temporal más amplio. Por ejemplo, una empresa puede ser solvente en términos de patrimonio, pero no tener suficiente liquidez para hacer frente a un pago próximo. Del

mismo modo, una empresa puede tener suficiente efectivo y liquidez, pero no poseer activos totales a su favor, lo que indica una menor solvencia (Icono, 2022).

2.2.3.3. Índices de Solvencia y Liquidez

La capacidad de una empresa para convertir sus inversiones en medios de pago líquidos, como efectivo o depósitos bancarios, se conoce como liquidez. Esta capacidad permite evaluar si la empresa puede cumplir con sus deudas de manera oportuna. Cuanto más líquido sea un activo, más fácilmente se puede convertir en efectivo para pagar las deudas. Por otro lado, la solvencia se refiere a la capacidad de la empresa para pagar sus deudas utilizando el respaldo de sus inversiones. En otras palabras, si el valor de liquidación de los activos es mayor que el total de las obligaciones o pasivos exigibles. Los índices más relevantes para evaluar la solvencia y la liquidez inmediata son el índice de solvencia y el índice de liquidez inmediata (Casero, 2023).

2.2.4. Solvencia vs Liquidez

Tanto el concepto de liquidez como el de solvencia reflejan la capacidad de pago de una empresa. No debes descuidar ninguno de estos aspectos si quieres evitar que tu empresa incurra en problemas financieros graves. Aunque la solvencia y liquidez son dos conceptos diferentes, muchas veces se suelen relacionar, argumentando que una mayor liquidez proporciona una mayor capacidad de pago y, por tanto, una mayor solvencia. Sin embargo, es conveniente diferenciarlos para no caer en errores que nos conduzcan a tomar decisiones financieras equivocadas. La diferencia principal entre ambos conceptos se basa en que la liquidez mide la capacidad de pago a corto plazo, es decir, los compromisos inmediatos, mientras que la solvencia abarca los compromisos de pago a largo plazo. Entre otras diferencias podemos destacar (Alter Finance, 2023):

Tabla 1*Diferencias entre liquidez y solvencia*

LIQUIDEZ	SOLVENCIA
Cuando se posee más activos corrientes (líquidos), las empresas tienen una mayor capacidad de liquidez.	Puede haber solvencia en la medida en que se posean otros activos que tengan una estabilidad financiera a largo plazo.
Facilidad de los activos en convertirse en efectivo.	Las perspectivas de futuro de la empresa.
Ratios utilizados: la razón circulante, el capital de trabajo neto y el test.	Ratios utilizados: el ratio de apalancamiento financiero, el de endeudamiento, el ratio de deuda y el de endeudamiento a largo plazo.
Si la liquidez de la empresa se ve comprometida, la solvencia del negocio podría terminar viéndose afectada.	Cuando existe un claro riesgo de insolvencia, la empresa podría terminar declarando la bancarrota.
Riesgo bajo.	Riesgo elevado.

Nota. Obtenido de Alter Finance (2023)

Es importante tener claro también que la solvencia y la liquidez no son lo mismo. Una empresa puede tener liquidez en tesorería para hacer frente a sus pagos, pero aun así no ser solvente. Y una empresa puede tener solvencia, pero no contar con liquidez. Los dos casos pueden entenderse muy fácilmente utilizando algunos ejemplos. Supongamos que una empresa tiene que hacer frente al pago de una deuda a proveedores de 400.000 €, pero para poder hacerlo tiene que vender parte de la flota de vehículos y un local comercial, esa empresa tendrá liquidez para hacer frente a sus pagos, pero muy probablemente no sea solvente a largo plazo. No es solvente porque sus activos (ventas, ingresos financieros...) no le generan suficiente liquidez para poder hacer frente a sus pagos. Probablemente, parte de esos 400.000 euros pueden ser activos que no son fáciles de convertir en dinero líquido, lo que pone en riesgo la solvencia. Antes o después, la empresa se verá obligada a cerrar o entrar en un concurso de acreedores. En el caso de que una empresa sea solvente a largo plazo, pero no tenga suficiente liquidez a corto, puede deberse a una situación momentánea de impago, pero no significa que la empresa no sea solvente (Camara Oviedo, 2021).

2.2.5. Microempresas del Sector Turismo

Las empresas turísticas son aquellas que prestan servicios a personas que viajan fuera de su lugar de residencia por motivos como vacaciones, negocios, eventos sociales, etc. Este tipo de empresas generalmente se concentran en áreas como la planeación de viajes, alojamiento, transporte, alimentación, paseos guiados y entretenimiento. Cabe señalar, que no se consideran dentro de la industria turística a las empresas que ofrecen servicios y actividades a viajeros que pasan un período mayor a un año en un destino, por ejemplo, los expatriados o estudiantes internacionales de largo plazo (Indeed, 2023).

Es agente económico a cualquiera que desempeñe una actividad económica. Hay 2 vertientes en el conjunto de tareas de la actividad económica: la de producción de bienes y la del consumo (Apuntes Turismo, 2023).

- Los componentes del grupo social, los consumidores, las familias, los agentes económicos de consumo.
- Organizaciones productoras de bienes y servicios, agentes económicos de producción o empresas, instituciones sociales que funcionan sometidas a las normas que regula la sociedad.

2.2.5.1. Objetivos de las Empresas Turísticas

El papel clave que juegan las empresas turísticas, en especial las micro y pequeñas empresas, en el favorecimiento de un turismo más sostenible a través del aprovechamiento y promoción del patrimonio cultural. Con esta idea se han tomado en consideración los criterios del GSTC para la industria turística, en su sección dedicada a la maximización de beneficios para el patrimonio cultural y la minimización de los

impactos negativos. Concretamente, dicha sección se compone de cuatro criterios (Carles et al., 2021):

- **Protección del patrimonio cultural:** La organización contribuye a la protección, preservación y mejora de propiedades locales, sitios y tradiciones con un significado histórico, arqueológico, cultural y espiritual, sin impedir el acceso de los residentes locales a ellos.
- **Interacción cultural:** La organización sigue buenas prácticas internacionales y nacionales, así como directrices acordadas localmente para la gestión y promoción de visitas a comunidades indígenas y sitios cultural o históricamente sensibles, con la finalidad de minimizar los impactos negativos y maximizar los beneficios locales y satisfacción de los visitantes.
- **Presentación de la cultura y el patrimonio:** La organización valora e incorpora los elementos auténticos locales de la cultura tradicional y contemporánea en sus operaciones, el diseño, decoración, gastronomía o tiendas, respetando los derechos de propiedad intelectual de las comunidades locales.
- **Piezas/ artefactos:** Las piezas o artefactos históricos y arqueológicos no se venden, comercializan ni exhiben, excepto cuando lo permita la legislación local e internacional.

2.2.5.2. Aspecto de las Empresas Turísticas

Para ello, las micro y pequeñas empresas turísticas pueden tener en cuenta algunos aspectos como los siguientes (Carles et al., 2021):

- Puesto que el turista puede desear conocer la historia y cultura locales habrá que tener en cuenta los recursos del patrimonio material como edificios importantes

(del tipo y función que sea), centros de producción, arquitectura popular, artesanía diversa en sus múltiples formas (tejidos, indumentarias, alfarería, trabajo en metales, pintura, gastronomía, etc.).

- También tienen que incentivar la preservación de lo tradicional (historias personales, leyendas, vivencias, y otros aspectos más vinculados con lo intangible o el patrimonio inmaterial como manifestaciones religiosas, tradiciones, creencias, música, danza, mercados, folklore., etc.), y contribuir también a la investigación sobre el pasado de la comunidad, sus costumbres, etc.
- Incentivar encuentros o un contacto más auténtico entre la comunidad local y el turista, es decir, que éste no tenga una experiencia ni descontextualizada ni, sobre todo, banal o superficial. Por supuesto que para que esto sea factible la empresa turística ha de procurar hasta donde sea posible empleo a los residentes locales e impartir también la formación necesaria. Al fin y al cabo, el turismo, con independencia de su modalidad, es un sector basado fundamentalmente en la calidad de la prestación de un servicio y experiencia y que detrás del cual hay personas que han de tratar con personas. En otras palabras, la experiencia en los servicios turísticos son el principal producto del sector, y tienen un gran impacto en su competitividad.
- La gestión del patrimonio cultural de un destino -no estrictamente local-habría de procurar también que el movimiento turístico, y los impactos derivados, no se focalicen en un único nodo (o unos pocos). Puesto que a menudo se habla de la necesidad de introducir el contexto territorial en el que se enmarca el patrimonio, lo más lógico es la creación de productos que incluyan recursos dispersos, quizás

de menor interés, por el territorio y que incentiven que los turistas se desplacen. Sería como la creación de “antenas” a partir de un centro de mayor interés que es el que ejercería de polo de atracción principal.

- Desde el punto de vista de la visita, además de las cualidades que se requiere para un buen guiado, hay que planificar bien esa visita en su globalidad (p. ej. en cuanto al diseño del contenido, tiempos, charlas introductorias y de cierre) y especialmente las oportunidades del turista para interpretar lo que se le está enseñando (la interpretación patrimonial). No hay que olvidar que en el turismo cultural la interpretación implica enriquecer y hacer comprensible la visita y vivencia del turista; y esto obliga al guía o empresa a acercar al visitante a la realidad local que visita y por la que destina tiempo y recursos.
- Puesto que hablamos de turismo sostenible, las micro y pequeñas empresas turísticas deben de tener la dimensión ética como una de sus prioridades y esto se puede traducir en: códigos de comportamiento para las visitas en lugares sensibles, no vender o exhibir elementos no permitidos por ley, contribuir a la protección de los lugares “sensibles” y no impedir el acceso a los residentes locales, no poner en peligro la provisión de servicios básicos para la comunidad (agua, energía, saneamiento, etc.), entre otras consideraciones

2.2.5.3. Categorías de las Empresas Turísticas

De acuerdo a Galiano (2016) se tiene lo siguiente:

- Categoría: Alojamiento: Es una institución de carácter público que ofrece al viajero turista alojamiento, alimentos y bebidas, así como entretenimiento, la cual opera con la finalidad de obtener utilidades.

1. Tipo Hotelero:

Sub Tipo:

- a) Hoteles
- b) Hostales
- c) Pensiones

2. Tipo extra Hotelero

Sub Tipo:

- a) Campamentos
- b) Albergues
- c) Centros Vacacionales

- Categoría: Alimentación: Es una institución que tiene por objeto estar relacionado con el negocio de alimentos y bebidas, estos establecimientos dedicados a la preparación de alimentos cuentan con tipos y Subtipos, los mismos que se señalan a continuación:

1. Tipo Restaurante:

Sub. Tipo

- a) Gastronómico

2. Tipo Bares y Cafeterías

Sub. Tipo

- a) Bebidas Calientes, espirituosas y Frías.

- Categoría: Esparcimiento: Es la acción y efecto que se produce en el trato que reciben los turistas al buscar diversión, recreo y desahogo, por las actividades activas que realizan a causa del tiempo que las ocupaciones dejan libre en el turista,

ya sea en el medio ambiente natural, urbano, o rural, actividades que se traducen en caminatas excursiones, deportes y diversión.

1. Tipo: Instalaciones Deportivas
2. Tipo: Clubes Nocturnos y/o Discotecas
3. Tipo Casinos
4. Cines y Teatros

➤ Categoría: Otros Servicios: Tomándose en cuenta que la actividad turística por su característica y peculiaridad está comprendida como otros servicios: las empresas intermediarias y productoras de servicios que demanda el usuario turista, tomándose en cuenta a los siguientes tipos:

1. Tipo: Agencia de Turismo y Viajes
2. Tipo: Transporte Turístico
3. Tipo: Información Turística
4. Tipo: Servicios de Guía de Turistas
5. Tipo: Comercio Turístico
6. Tipo: Cambio de Moneda Extranjera
7. Tipo: Dotación para Congresos y Convenciones.

2.3. Marco Conceptual

- a. Cuarentena: Aislamiento temporal o periódico de individuos de forma voluntaria u obligatoria, la cual ayuda a minimizar el riesgo de contraer y propagar alguna enfermedad o plaga (Sánchez y De la Fuente, 2020).

- b. Aislamiento: es el acto de alejarse de las personas contagiadas, esta medida resulta efectiva si se detectó con anticipación la enfermedad y se aisló al contagiado en un determinado espacio, para evitar contacto con otros (Sánchez y De la Fuente, 2020).
- c. Distanciamiento social: es el hecho de alejarse de lugares llenos, de manera que se restrinja el contacto entre personas por lo cual debe de haber una distancia física, la medida se aplica cuando se sabe que hay contagios, pero no se identifica a los contagiados. Por tal razón se cierran lugares públicos (Sánchez y De la Fuente, 2020).
- d. Confinamiento: Intervención aplicada comunitariamente con medidas de restricción en todo tipo de circulación humana, evitando con esta acción la propagación y contagio de alguna enfermedad o plaga (Sánchez y De la Fuente, 2020).
- e. Covid-19: “es el nombre técnico de la enfermedad que produce este nuevo virus. El numero 19 corresponde al año en el que se detectó en seres humanos” (Plena inclusión, 2020, p. 6).
- f. Epidemia: “aumento inusual del número de casos de una enfermedad determinada en una población específica, en un período determinado” (OPS, 2020, p. 7).
- g. Pandemia: “epidemia que se ha extendido por varios países, continentes o todo el mundo y que, generalmente, afecta a un gran número de personas” (OPS, 2020, p. 7).
- h. Ratio de Liquidez: El cálculo clave de este ratio se realiza sumando el efectivo disponible en caja, el efectivo pendiente de recibir de los clientes y las existencias, y luego dividiéndolo entre el pasivo a corto y largo plazo (Icono, 2022)
- i. Microempresas turísticas: son empresas que brindan servicios en alojamiento, gastronomía, transporte, agencias de viajes y recreación. Es agente económico a cualquiera que desempeñe una actividad económica (Apuntes Turismo, 2023).

2.4. Hipótesis de Estudio

2.4.1 Hipótesis General

La pandemia del Covid-19 afecta significativamente la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

2.4.2 Hipótesis Especificas

H.E.1. La pandemia del Covid-19 afecta significativamente la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

H.E.2. La pandemia del Covid-19 afecta significativamente en la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

2.5. Variables de la Investigación

2.5.1 Variables

Variable Independiente: Covid-19

Variables Dependiente: Liquidez y solvencia

2.5.2 Operacionalización de las Variables

Tabla 2

Operacionalización de las variables

DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
COVID-19	Medidas de contención	Cuarentena
		Aislamiento
		Distanciamiento social
		Confinamiento
	Medidas de soporte a empresas	Provisión directa de liquidez
		Acceso al crédito y liquidez de corto plazo
		Procedimientos concursales
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	Liquidez	Largo plazo
		Mediano plazo
		Inmediato
		Adelantado
	Solvencia	Solvencia económica
		Solvencia financiera

Nota. Elaboración propia.

CAPÍTULO III

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de Investigación

La investigación aplicada se centra en la utilización de conocimientos científicos ya existentes para abordar problemas concretos y mejorar la vida diaria. Este enfoque se orientó hacia la acción, buscando generar soluciones prácticas y se apoyará en la colaboración interdisciplinaria (Caballero, 2014).

La investigación fue de tipo aplicada, ya que, según Arias (2021), se basó en la teoría para resolver problemas prácticos y se centró en descubrir hallazgos, descubrimientos y soluciones relacionadas con los objetivos del estudio. Este tipo de investigación se utiliza combinado en campos como la medicina y la ingeniería. Los alcances planteados fueron explicativos o predictivos, y el propósito de la investigación fue generar nuevos hallazgos, descubrimientos y soluciones para abordar la problemática planteada. Además, se basó en la investigación básica para formular problemas e hipótesis de trabajo relacionados con la vida productiva de la sociedad (Esteban, 2018). Esta investigación se centra en mejorar, perfeccionar y optimizar el funcionamiento de sistemas, procedimientos, normas y reglas tecnológicas existentes a la luz de los avances científicos y tecnológicos.

La investigación se desarrolló con el propósito de abordar un problema real y actual: el impacto de la pandemia de COVID-19 en las microempresas del sector turismo en la provincia de Cusco. Se buscó proporcionar información útil y práctica para comprender cómo las empresas fueron afectadas financieramente por esta crisis. El objetivo final fue generar conocimientos que pudieran ser aplicados para tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias de mitigación en el ámbito económico y empresarial.

3.2 Enfoque de la Investigación

El estudio fue cuantitativo, ya que empleó métodos cuantitativos de medición de las variables y se apoyó en el análisis estadístico para generalizar los resultados de la muestra (Hernández et al., 2014).

Se tuvo un enfoque cuantitativo para aclarar las hipótesis planteadas, utilizando la estadística descriptiva e inferencial (Hernández-Sampieri, 2018). El enfoque cuantitativo se utiliza para esclarecer las hipótesis planteadas, utilizando la estadística descriptiva e inferencial (Arias, 2021)

El trabajo de investigación se enfocó en la utilización de métodos cuantitativos para la recopilación, procesamiento y presentación de la información. El enfoque cuantitativo implicó el uso de técnicas matemáticas y estadísticas para analizar los datos recopilados y obtener resultados precisos y objetivos. Se emplearon técnicas de análisis estadístico descriptivo para generar tablas y figuras que ilustraron los hallazgos y, además, se contrastaron las hipótesis mediante el tratamiento estadístico inferencial. Esta metodología permitió la validación empírica de los resultados obtenidos y proporcionó una base sólida para las conclusiones y recomendaciones del estudio (Ñaupás et al., 2018).

La investigación propuso un enfoque cuantitativo al recopilar y analizar datos numéricos para responder a preguntas de investigación específicas. En este caso, se recopilaron datos numéricos relacionados con la liquidez y solvencia de las microempresas antes y durante la pandemia. Los datos fueron analizados estadísticamente para identificar patrones, tendencias y relaciones.

3.3 Nivel de Investigación

El nivel fue explicativo pues, está dirigido a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Se enfoca en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables. Se encuentra más estructurado que los demás alcances (de hecho implica los propósitos de éstos); además de que proporciona un sentido de entendimiento del fenómeno a que hace referencia (Universidad de Guanajuato, 2021).

La investigación sobre "El Impacto antes y después del COVID-19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo en la Provincia de Cusco en 2020" se basa en un enfoque explicativo por varias razones esenciales. En primer lugar, busca comparar minuciosamente la situación financiera de estas microempresas antes y después de la irrupción del COVID-19. Este enfoque no se limita a describir los cambios, sino a desentrañar las razones subyacentes que explican estas variaciones en la liquidez y solvencia.

A través de un análisis de causas y efectos, se pretende identificar qué factores específicos influyeron en la salud financiera de estas empresas. Esto incluye investigar el papel de las medidas gubernamentales, la demanda turística, la capacidad de adaptación de las empresas y otros elementos que contribuyeron a estos cambios.

El enfoque explicativo también se enfoca en identificar los factores determinantes que fueron más influyentes en la situación financiera de las microempresas antes y después del COVID-19. Esto ofrece una visión más completa de por qué algunas empresas se recuperarán mientras que otras enfrentarán dificultades. Además, los resultados de esta investigación tienen el potencial de guiar el desarrollo de políticas y estrategias más efectivas para apoyar a las microempresas en tiempos de crisis y fomentar una recuperación económica sostenible.

En última instancia, este enfoque contribuye al conocimiento científico al proporcionar una comprensión más profunda de cómo los eventos disruptivos, como una pandemia, afectan a las microempresas en el sector turismo. Los hallazgos también pueden ser de relevancia para futuras crisis, ya que ofrecen lecciones aprendidas y directrices valiosas para la gestión empresarial en momentos turbulentos.

3.4 Diseño de la Investigación

Se manejó el diseño no experimental, ya que las variables de estudio fueron observadas en su contexto natural, y no se recurrió a ninguna manipulación ni influencia (Hernández et al., 2014). El estudio tuvo un diseño no experimental de corte transversal, donde las variables y su comportamiento fueron observadas en su contexto natural sin aplicar ninguna manipulación intencional de ningún tipo (Hernández-Sampieri, 2018). Fue un estudio no experimental, ya que, según Arias (2021), no se sometieron las variables de estudio a estímulos o condiciones experimentales, y los sujetos fueron evaluados en su contexto natural sin alterar ninguna situación. Las variables de estudio no se manipularon.

Dado que el estudio buscó analizar el impacto de un fenómeno (COVID-19) que ya estaba ocurriendo, no fue posible manipular variables ni establecer un control experimental en el sentido tradicional. No se pudo introducir o manipular deliberadamente la pandemia en un grupo y compararlo con otro grupo que no la experimentara. En cambio, el estudio se basó en la recopilación de datos de la realidad, sin interferencia externa.

3.5 Población y Muestra de la Investigación

3.5.1 Población

Es aquella formada por características homogéneas, es decir tienen las mismas especificaciones o características (Hernández et al., 2014). La población estuvo delimitada por las 8 502 microempresas del sector turismo, de la provincia del Cusco, divididas en:

Tabla 3

Población

Rubro turístico	Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo
Cantidad	4 094	3 684	724

Nota. Obtenido de DIRCETUR CUSCO (2020)

3.5.2 Muestra

Una muestra es una parte representativa de la población que se selecciona para realizar un estudio o investigación. Existen diferentes métodos para seleccionar una muestra, entre ellos se encuentran los métodos probabilísticos y no probabilísticos (Hernández et al., 2014). En el caso del presente estudio, se utilizó el método de muestreo probabilístico aleatorio, lo que significa que cada miembro de la población tenía la misma probabilidad de ser seleccionado para formar parte de la muestra.

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

n = tamaño de la muestra que se busca.

N = tamaño del universo a estudiar.

Z = valor que se obtiene a través de niveles de confianza. Es un número constante, que generalmente adquiere dos valores según el nivel de confianza que se quiera. En este caso es 94% (1.88)

E = es el límite de error muestral admisible. 6%.

$$n = \frac{8502 * 1.88^2 * 0.50 * 0.50}{0.06^2 (8501) + (1.88^2 * 0.50 * 0.50)}$$

$$n = 238$$

Además, debido a la participación de los 3 rubros turísticos más importantes en el sector, se empleó un método más específico conocido como muestreo probabilístico aleatorio estratificado. Este método consiste en dividir la población en diferentes estratos o subgrupos, en este caso, los rubros turísticos. La división de la muestra se realizó en función del porcentaje de participación de cada rubro, asegurando que la muestra representara adecuadamente la proporción de cada uno en la población.

Tabla 4
Muestra

Rubro turístico	Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo
Cantidad	115	103	20

Nota. Elaboración Propia

3.6 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.6.1. Técnicas

El estudio utilizó una encuesta como técnica principal para recopilar información detallada sobre las actitudes y comportamientos de un grupo segmentado y homogéneo. En particular, se encuestó a los microempresarios del sector turismo en Cusco durante el año 2020. La encuesta se diseñó cuidadosamente para abordar aspectos clave relacionados con la liquidez y solvencia en las microempresas del sector turismo.

3.6.2. Instrumentos

Se aplicó un cuestionario a microempresarios del sector turismo en Cusco. El objetivo del cuestionario fue recopilar información relevante sobre el sector turismo en esta área específica. El

cuestionario constaba de una serie de afirmaciones o preguntas estandarizadas cuidadosamente seleccionadas y diseñadas. Estas preguntas se basaron en una exhaustiva revisión de la literatura existente relacionada con el tema.

3.7 Validez y Confiabilidad de Instrumento

“La validez de un instrumento se califica a través la validación del contenido, de criterio y del constructo, de manera que el instrumento realmente sea pertinente para medir las variables en cuestión” (Hernández et al., 2014, p. 204). La investigación pasó por un proceso de evaluación por parte de expertos en el campo, quienes calificaron los instrumentos utilizados como apropiados y adecuados para el estudio. Además, se realizó un análisis de confiabilidad utilizando el coeficiente alfa de Cronbach, el cual arrojó un valor de 0.87. Este resultado es superior al umbral recomendado de 0.8, lo que indica una alta confiabilidad de los instrumentos utilizados en la investigación.

3.8 Procesamiento de Datos

La presente investigación llevó a cabo un análisis estadístico descriptivo utilizando el programa SPSS-25 y Microsoft Excel. Este análisis proporcionó tablas y figuras para cada ítem, lo cual permitió visualizar y resumir los datos de manera adecuada. Además, se realizó un análisis inferencial para responder a las hipótesis planteadas en el estudio.

En el análisis inferencial, se empleó la prueba de signos de Wilcoxon, es un test no paramétrico utilizado para comparar dos muestras relacionadas o pareadas. En este caso particular, se estableció un nivel de significancia de menos del 5%, para rechazar la hipótesis nula.

La prueba de Wilcoxon se utilizó por diversas razones:

- Se optó por la prueba de Wilcoxon debido a que los datos de liquidez y solvencia de las microempresas podrían no haber seguido una distribución normal. Dada la posible necesidad por la crisis de COVID-19, los datos no seguirán un patrón normal. La prueba

de Wilcoxon, que no requiere una distribución específica de los datos, fue una elección adecuada.

- Se empleó la prueba de Wilcoxon para comparar las muestras relacionadas o emparejadas, que en este caso correspondían a la liquidez y solvencia de las microempresas antes y durante la pandemia de COVID-19. La prueba evaluó si existieron diferencias significativas entre las observaciones emparejadas.
- Dado que los datos disponibles eran de naturaleza ordinal o no paramétrica, la prueba de Wilcoxon fue más apropiada que las pruebas paramétricas, como la prueba t de Student, que asumieron normalidad y homogeneidad de varianzas.
- La prueba de Wilcoxon emergió ser resistente a la presencia de valores atípicos en los datos, lo que resultó útil en situaciones en las que las microempresas experimentaron impactos excepcionales debido a la pandemia.
- Dado que la investigación se centró en un análisis no experimental y se basó en datos observacionales recopilados durante la crisis de COVID-19, se optó por la prueba de Wilcoxon como una manera de analizar los cambios en la liquidez y solvencia sin requiere manipulación experimental.
- La elección de la prueba de Wilcoxon fue acorde con el análisis de efectos temporales o cambios a lo largo del tiempo, lo que se alineó con el objetivo de la investigación de analizar el impacto de la pandemia en las métricas financieras de las microempresas antes y durante la crisis.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis Descriptivo

Tabla 5

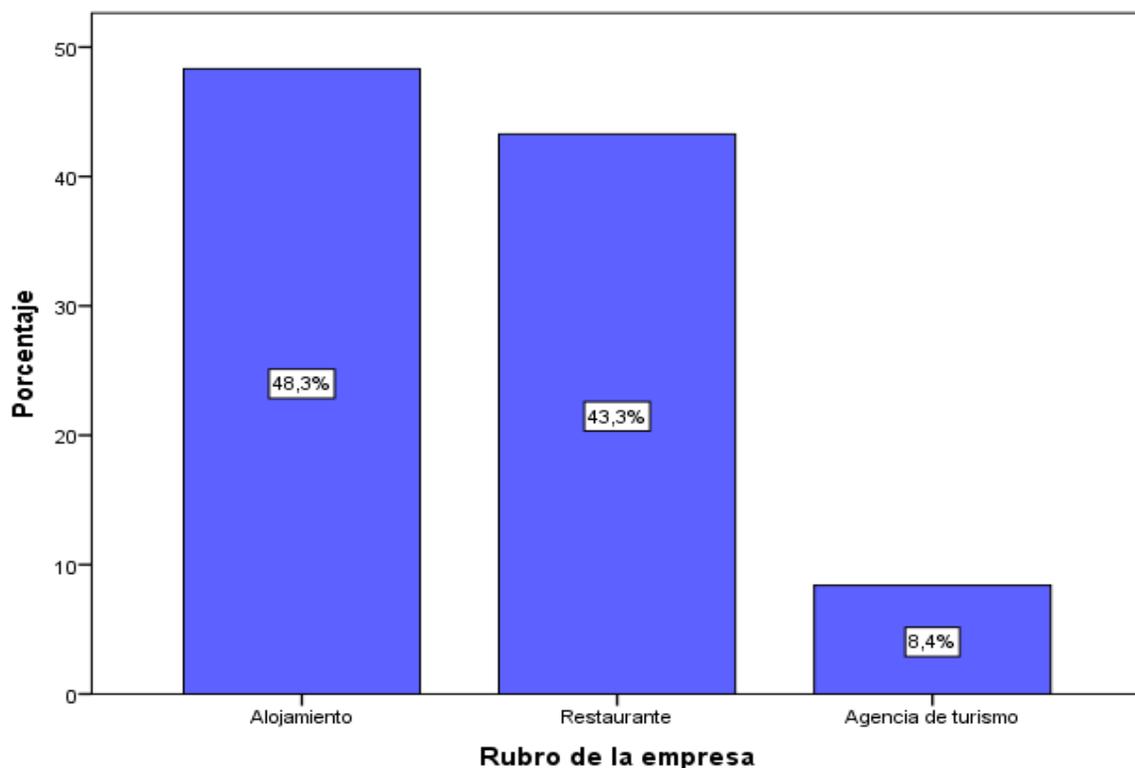
Rubro de la empresa.

Rubro de la empresa	Frecuencia	Porcentaje
Alojamiento	115	48,3%
Restaurante	103	43,3%
Agencia de turismo	20	8,4%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 1

Resultados porcentuales obtenidos del rubro de la empresa.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

El mayor porcentaje de empresas de turismo en la provincia de Cusco son de alojamiento representado por el 48,3%, consecutivamente se encuentran los restaurantes y agencias de viaje

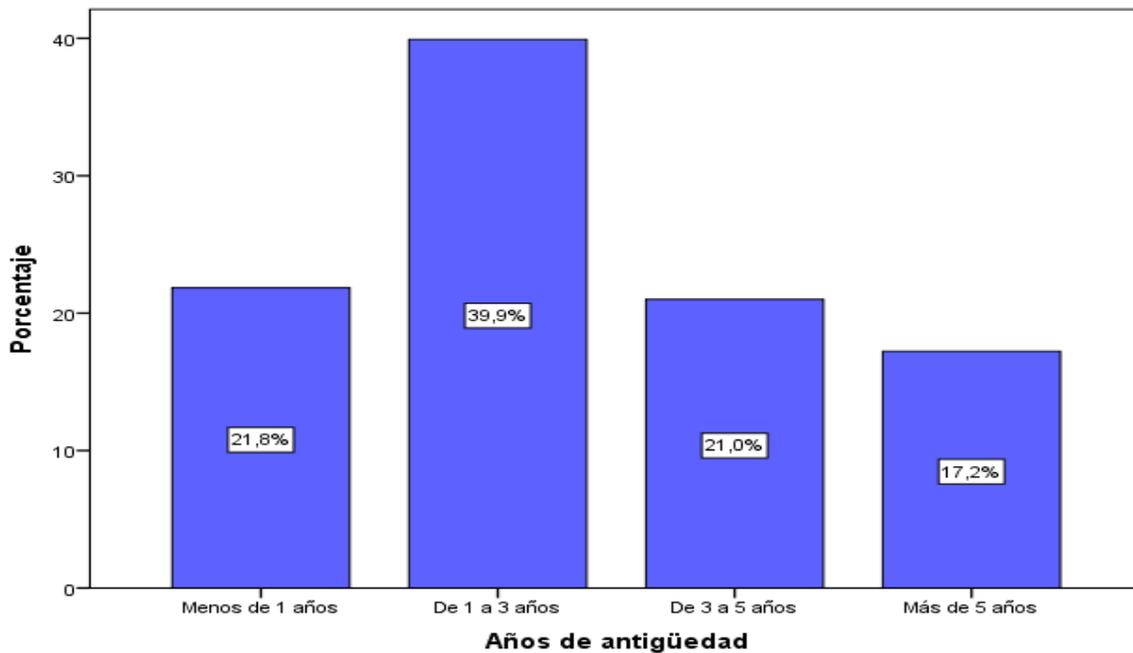
con el 43,3% y 8,4% respectivamente. El resultado revela que el sector turismo de la provincia de Cusco posee mayor número de microempresas dedicadas al rubro de alojamiento u hospedaje.

Tabla 6
Años de antigüedad

Años de antigüedad	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	52	21,8%
De 1 a 3 años	95	39,9%
De 3 a 5 años	50	21%
Más de 5 años	41	17,2%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 2
Resultados porcentuales obtenidos de los años de antigüedad.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Con respecto a la tabla y figura precedentes, es notable que las microempresas del sector turístico en la provincia de Cusco mantienen una antigüedad mayor a 1 año y menor a 3 años, dado que abarcan el mayor porcentaje con 39,9%. Por otro lado, el 21,8% de microempresas poseen

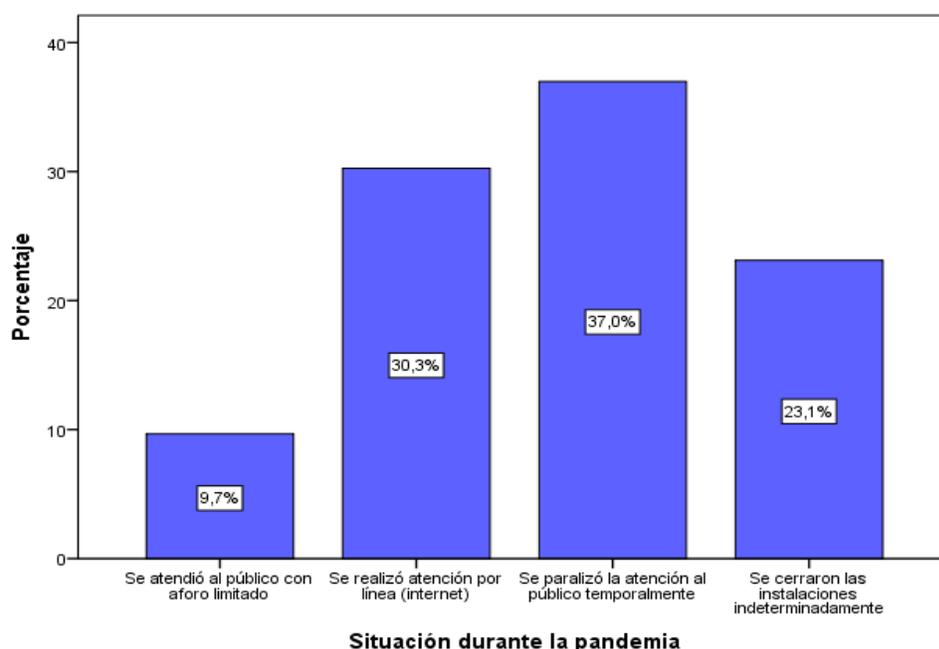
menos de 1 año de antigüedad en el mercado turístico. Con una antigüedad mayor a 3 años y menor a 5 años se encuentra el 21% de empresas y solo el 17,2% cuenta con más de 5 años de antigüedad. Los datos demuestran que el sector turístico de la provincia de Cusco cuenta con empresas relativamente recientes, considerando los años de antigüedad que poseen. Indicador que revela la existencia de un mercado incipiente o emergente que depende únicamente del turista.

Tabla 7
Situación durante la pandemia.

Durante la pandemia	Frecuencia	Porcentaje
Se atendió al público con aforo limitado.	23	9,7%
Se realizó atención por línea (internet).	72	30,3%
Se paralizó la atención al público temporalmente.	88	37%
Se cerraron las instalaciones indeterminadamente.	55	23,1%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 3
Resultados porcentuales obtenidos de la situación durante la pandemia.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se muestra que durante la pandemia el 37% de microempresas turísticas paralizó temporalmente la atención al público, el 30,3% realizó atención por línea mediante internet, el 23,1% cerró sus instalaciones por tiempo indeterminado y solo el 9,7% atendió al público, pero con aforo limitado.

La situación de las microempresas del sector turismo durante la pandemia tuvo que ser modificada para poder adaptarse a los nuevos lineamientos gubernamentales para prevenir contagios de coronavirus. Situación que condujo a las microempresas a tomar medidas drásticas como cerrar instalaciones o paralizar la atención al público; hechos que han ocasionado pérdidas económicas y en consecuencia el cese de algunas empresas emergentes.

Tabla 8

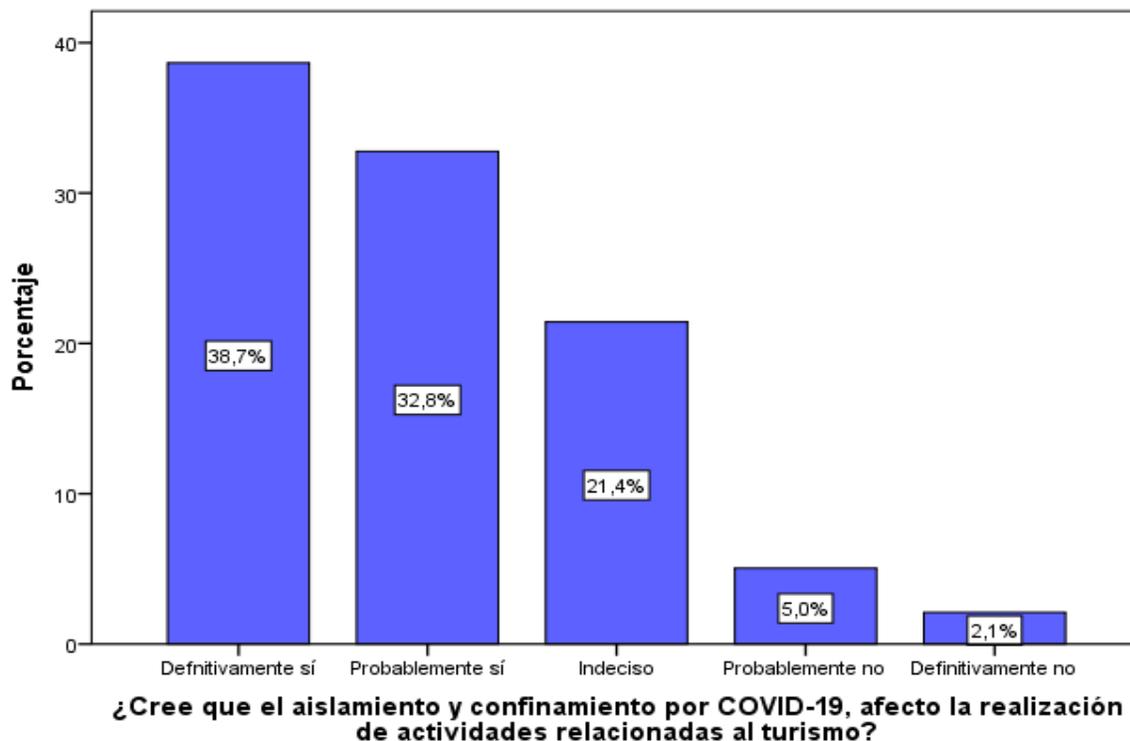
Aislamiento y confinamiento por COVID-19 en la realización de actividades relacionadas al turismo

<i>¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, afecto la realización de actividades relacionadas al turismo?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Definitivamente sí	92	38,7%
Probablemente sí	78	32,8%
Indeciso	51	21,4%
Probablemente no	12	5%
Definitivamente no	5	2,1%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 4

Resultados porcentuales obtenidos de aislamiento y confinamiento por COVID-19 en la realización de actividades relacionadas al turismo.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

La tabla y figura anterior relevan datos relacionados con el perjuicio generado a las actividades turísticas por el aislamiento y confinamiento por covid-19. Al respecto, el 38,7% cree que definitivamente ha existido perjuicio, el 32,8% considera que probablemente si hubo repercusiones, un 21,4% se encuentra indeciso. Al contrario, el 5% y 2,1% consideran que probablemente y definitivamente no hubo afectación alguna.

El aislamiento y confinamiento fueron medidas restrictivas que empleo el gobierno para refrenar los contagios por covid-19. Como indican los resultados, estas medidas han perjudicado a la mayoría de microempresas turísticas de la provincia de Cusco que tuvieron que paralizar las actividades turísticas que suministraban ingresos.

Tabla 9

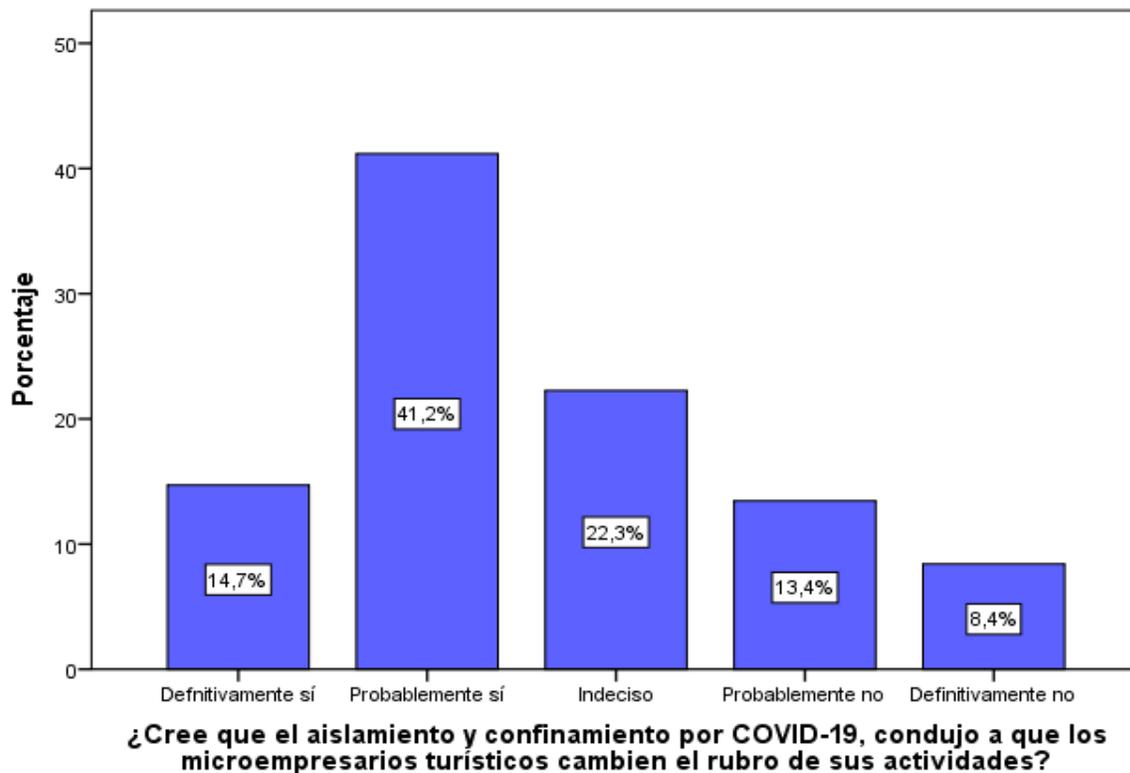
Aislamiento y confinamiento por COVID-19 en el cambio de rubro de sus actividades de los microempresarios turísticos

¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, condujo a que los microempresarios turísticos cambien el rubro de sus actividades?	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	35	14,7%
Probablemente sí	98	41,2%
Indeciso	53	22,3%
Probablemente no	32	13,4%
Definitivamente no	20	8,4%
Total	238	100%

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados estadísticos.

Figura 5

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de aislamiento y confinamiento por COVID-19 en el cambio de rubro de sus actividades de los microempresarios turísticos.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se revela que el 41,2% de los encuestados cree que probablemente los microempresarios cambiaron de rubro como consecuencia del aislamiento y confinamiento, el 22,3% se encuentra

indeciso ante las medidas de aislamiento y confinamiento, el 14,7% considera que definitivamente hubo un cambio de rubro. Al contrario, el 13,4% indica que probablemente no se dio ningún cambio de rubro en el sector turísticos y el 8,4% afirma que definitivamente no hubo cambios a raíz del aislamiento y confinamiento por covid-19.

Los datos proporcionados por los microempresarios demuestran que en el sector turístico se presenciaron cambios de rubro como consecuencia del aislamiento y confinamiento por covid-19. Cabe resaltar que estos cambios debieron de efectuarse por las micro empresas que cerraron temporalmente o paralizaron su atención al público, como medida para poder obtener liquidez y solventar gastos.

Tabla 10

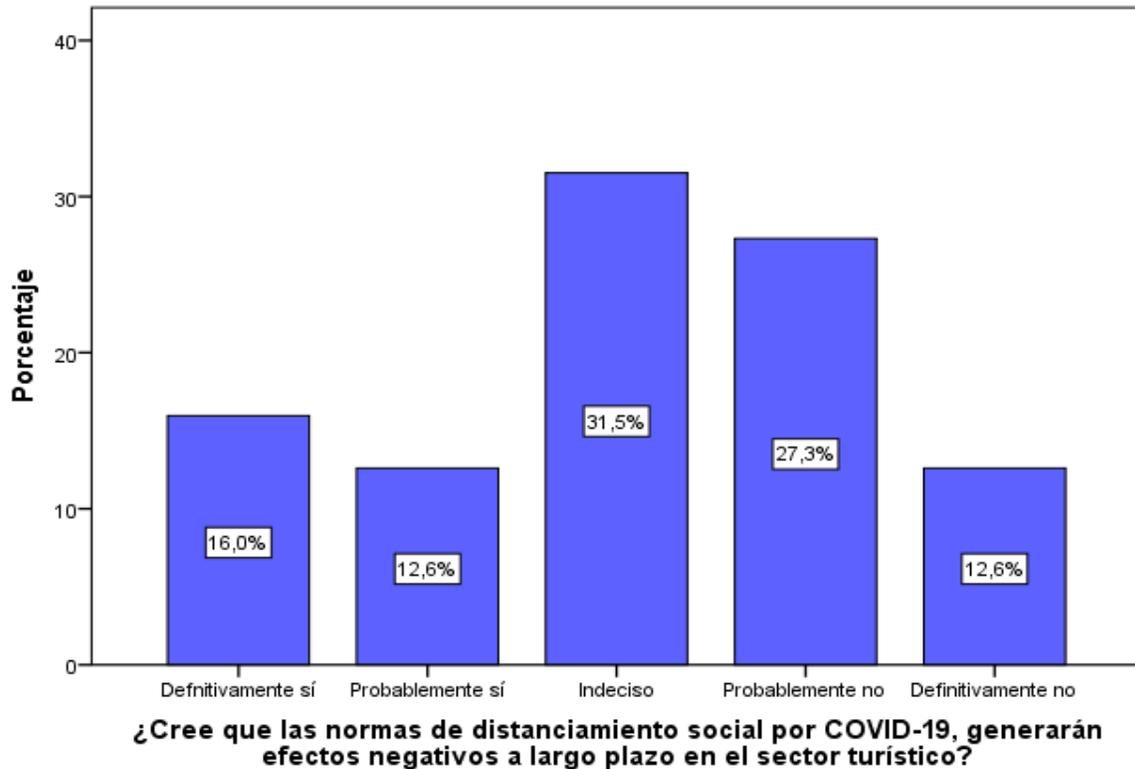
Normas de distanciamiento social por COVID-19 y efectos negativos a largo plazo en el sector turístico

<i>¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, generarán efectos negativos a largo plazo en el sector turístico?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Definitivamente sí</i>	38	16%
<i>Probablemente sí</i>	30	12,6%
<i>Indeciso</i>	75	31,5%
<i>Probablemente no</i>	65	27,3%
<i>Definitivamente no</i>	30	12,6%
<i>Total</i>	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 6

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de normas de distanciamiento social por COVID-19 y efectos negativos a largo plazo en el sector turístico



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

El 31,5% de los encuestados se encuentra indeciso ante los efectos negativos a largo plazo que ocasionaran las normas de distanciamiento por covid-19 en el sector turístico. El 27,3% indica que probablemente no se presentaran efectos negativos, en cambio el 16% está definitivamente seguro que se darán consecuencias negativas en el largo plazo, el 12,6% considera probable los efectos. Y el 12,6% está seguro que definitivamente no se presentarán efectos negativos por las normas de distanciamiento por covid-19

En este sentido, la mayoría de los microempresarios turísticos de la provincia de Cusco se encuentra indecisos ante futuros efectos negativos por el establecimiento de normas de

distanciamiento social por covid-19. Dado que las consecuencias han ocasionado efectos negativos a corto plazo, afectando la economía de las empresas.

Tabla 11

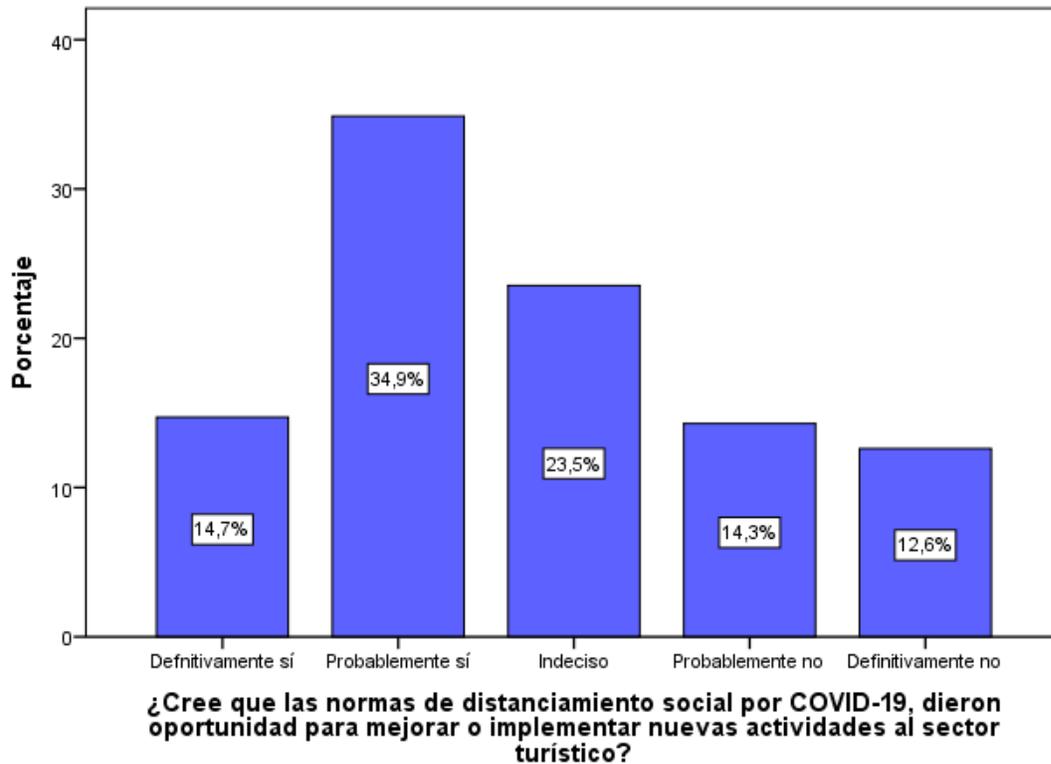
Normas de distanciamiento social por COVID-19 y oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico

¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, dieron oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico?	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	35	15%
Probablemente sí	83	35%
Indeciso	56	24%
Probablemente no	34	14%
Definitivamente no	30	13%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 7

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de normas de distanciamiento social por COVID-19 y oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se aprecia que, de los resultados obtenidos que los encuestados creen que las normas de distanciamiento social, dieron oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico, un 34.9% cree que probablemente si hubo algunas oportunidades de mejora, así como el 23.5% está indeciso frente a las medidas por parte del estado, y un 14.7% definitivamente si considera las medidas como una oportunidad a implementar nuevas actividades dentro del sector.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo, si bien es cierto un gran sector fue afectado un 49.6% cree que las oportunidades generadas por parte de la pandemia, estas se deben a la facilidad del manejo del dinero por parte de aplicativos, de esa manera poder ayudar a la solvencia que a largo plazo, sea una oportunidad de mercado nuevo con la llegada de turistas extranjeros, por otro lado el distanciamiento social, genera un servicio especializado y más comprometido en función a la salud pública, consigo mismo poder generar nuevas estrategias que acompañen al cuidado del cliente así como del personal.

Tabla 12

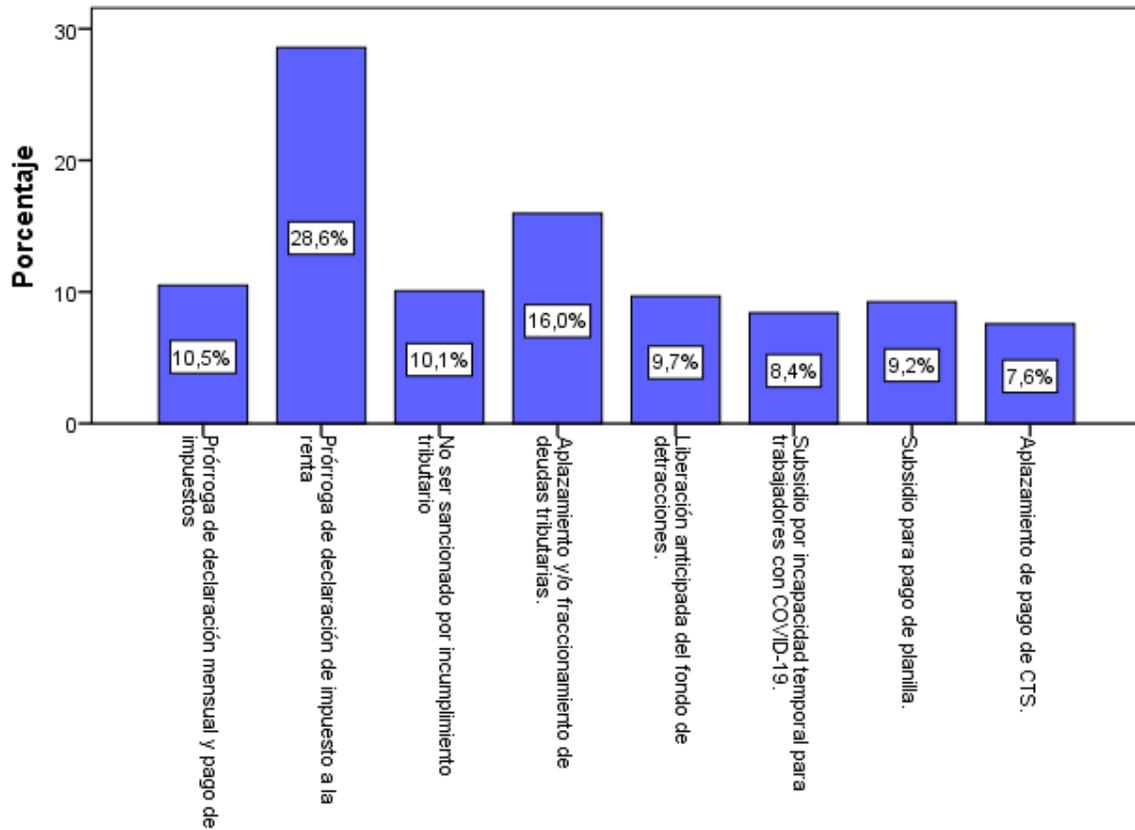
Beneficiario durante la pandemia de alguna de las medidas de provisión directa de liquidez.

Durante la pandemia, fue beneficiario de alguna de las siguientes medidas de provisión directa de liquidez	Frecuencia	Porcentaje
Prórroga de declaración mensual y pago de impuestos.	25	11%
Prórroga de declaración de impuesto a la renta.	68	29%
No ser sancionado por incumplimiento tributario.	24	10%
Aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias.	38	16%
Liberación anticipada del fondo de detracciones.	23	10%
Subsidio por incapacidad temporal para trabajadores con COVID-19.	20	8%
Subsidio para pago de planilla.	22	9%
Aplazamiento de pago de CTS.	18	8%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 8

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de beneficiario durante la pandemia de alguna de las medidas de provisión directa de liquidez.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos que los encuestados se beneficiaron con alguna medida de provisión directa de liquidez, un 28.6% prorrogó la declaración de impuesto a la renta, el 16.0% aplazo y/o fracciono sus deudas tributarias, 10.5% prorrogo el impuesto mensual y pago de impuestos, 10.1% beneficiados a no ser sancionados por incumplimiento tributario, y otro pequeño sector apelo a los subsidios por pago de tributación, planillas, CTS, liberaciones de detracciones, entre otros.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo apelaron al beneficio tributario que por política pública se estaba generando por parte del gobierno,

lo que permitió acceder a prórrogas de declaraciones tributarias de diferentes indoles, así como liberaciones de detracciones y subsidios que apoyen a la estabilidad de las Mypes, puesto al ser el sector con mayor impacto negativo, un gran sector no alcanzaba a los pagos tributarios por mes, otros por concepto de alquiler, ya que no generaban algún recurso económico en corto plazo, por lo que estas medidas fueron más para un impacto a mediano y largo plazo, consigo mismo. Las empresas turísticas tienden a preocuparse en la solvencia económica y no mucho en los gastos por conceptos de tributación, así mismo las liberaciones de detracciones ayudaron en las estrategias tributarias para el concepto de liquidez.

Tabla 13

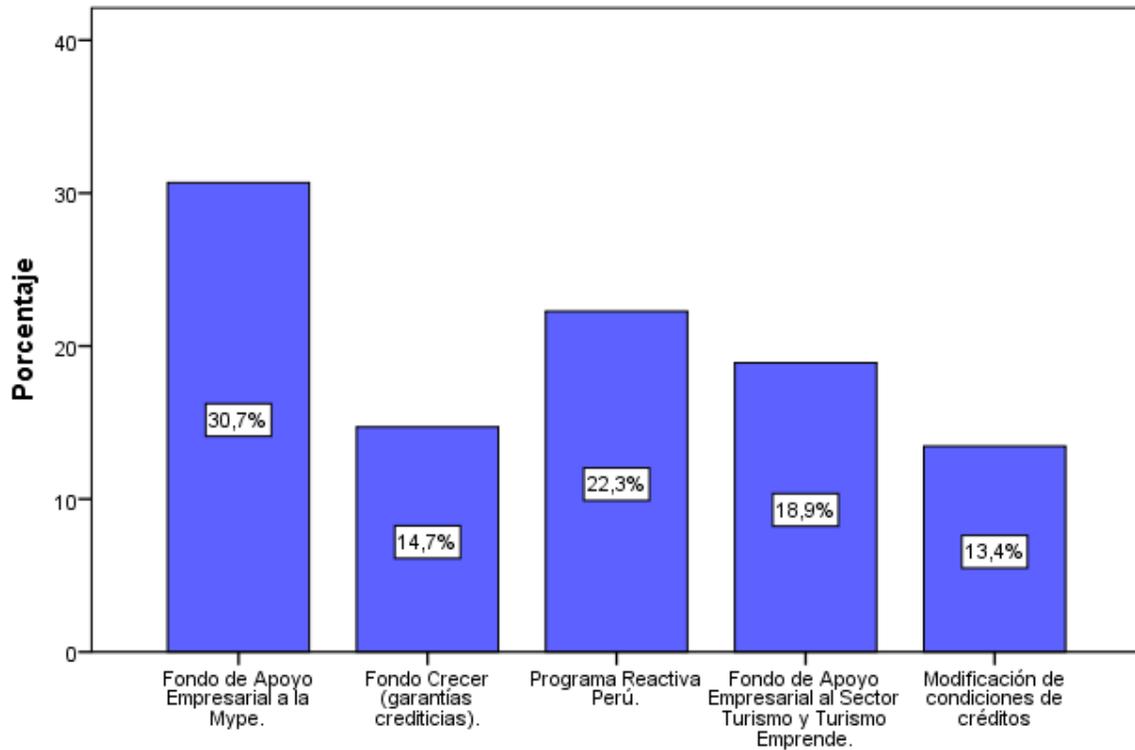
Acceso al crédito y liquidez de corto plazo durante la pandemia otorgado por el gobierno.

Durante la pandemia, tuvo acceso al crédito y liquidez de corto plazo otorgado por el gobierno, como:	Frecuencia	Porcentaje
Fondo de Apoyo Empresarial a la Mype.	73	31%
Fondo Crecer (garantías crediticias).	35	15%
Programa Reactiva Perú.	53	22%
Fondo de Apoyo Empresarial al Sector Turismo y Turismo Emprende.	45	19%
Modificación de condiciones de créditos.	32	13%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 9

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de acceso al crédito y liquidez de corto plazo durante la pandemia otorgado por el gobierno.



Durante la pandemia, tuvo acceso al crédito y liquidez de corto plazo otorgado por el gobierno, como

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se percibe que, de los resultados obtenidos que los encuestados accedieron al financiamiento de corto plazo otorgado por el gobierno, un 30.7% al fondo de apoyo empresarial para la Mype, un 22.3% al programa reactiva Perú, 18.9% al Fondo de Apoyo Empresarial al sector Turismo y Turismo Emprende, el 14.7% al Fondo Crecer (garantías crediticias) y un 13.4% a la modificación de condiciones de créditos.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo accedieron a fondos de créditos que le apoyaron en el manejo de crear nueva liquidez a corto plazo, este sea por conceder un pequeño endeudamiento en fracciones que estén de acorde a las

características de los recursos económicos. Sin embargo, estos accesos al crédito fueron más que todo para manejar el primer trimestre de la pandemia, por lo que la liquidez otorgada por el gobierno solo fue a corto plazo.

Tabla 14

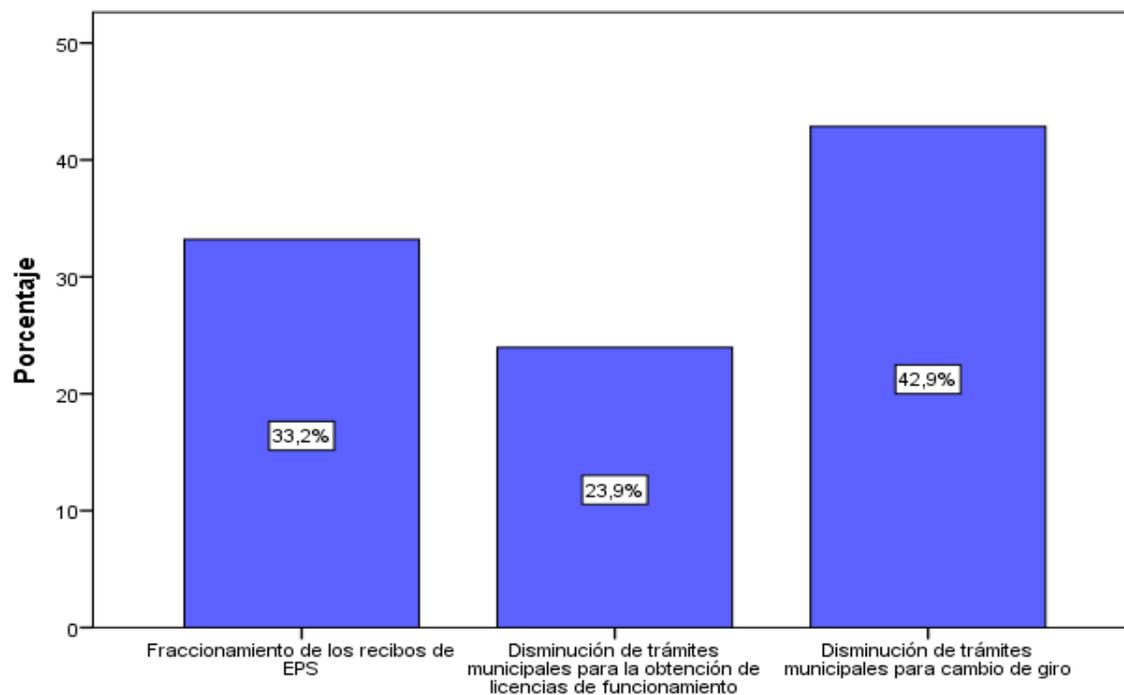
Beneficiario durante la pandemia de procedimientos concursales.

Durante la pandemia, fue beneficiario de procedimientos concursales, como:	f	%
Fraccionamiento de los recibos de EPS	79	33,2%
Disminución de trámites municipales para la obtención de licencias de funcionamiento	57	23,9%
Disminución de trámites municipales para cambio de giro	102	42,9%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 10

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de beneficiario durante la pandemia de procedimientos concursales



Durante la pandemia, fue beneficiario de procedimientos concursales, como:

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se aprecia que, de los resultados obtenidos que los encuestados se beneficiaron con procedimientos concursales, un 42.9% cree que se disminuyó los trámites municipales para cambio de giro, un 33.2% se apoyó con el fraccionamiento de los recibos de EPS, mientras que un 23.9% cree que hubo disminución de trámites municipales para obtener licencias de funcionamiento.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en su mayoría tuvieron que generar otro tipo de ingresos dentro de sus establecimientos, por la misma condición de no tener afluencia turística, por lo que un gran sector de mypes cambiaron de rubro económico, así como presentaron fraccionamiento en los recibos de EPS, para manejar el gasto con respecto a la coyuntura, por otro lado, otro sector cree que hubo disminución de los tramites presentados en las municipalidades, estos para el funcionamiento del nuevo negocio o cambio de rubro económico y a mediano y largo plazo, no tener problemas con las dependencias gubernamentales. Estos beneficios generaron que las empresas del rubro turístico tengan que sostener su flujo de liquidez, así como la solvencia económica.

Tabla 15

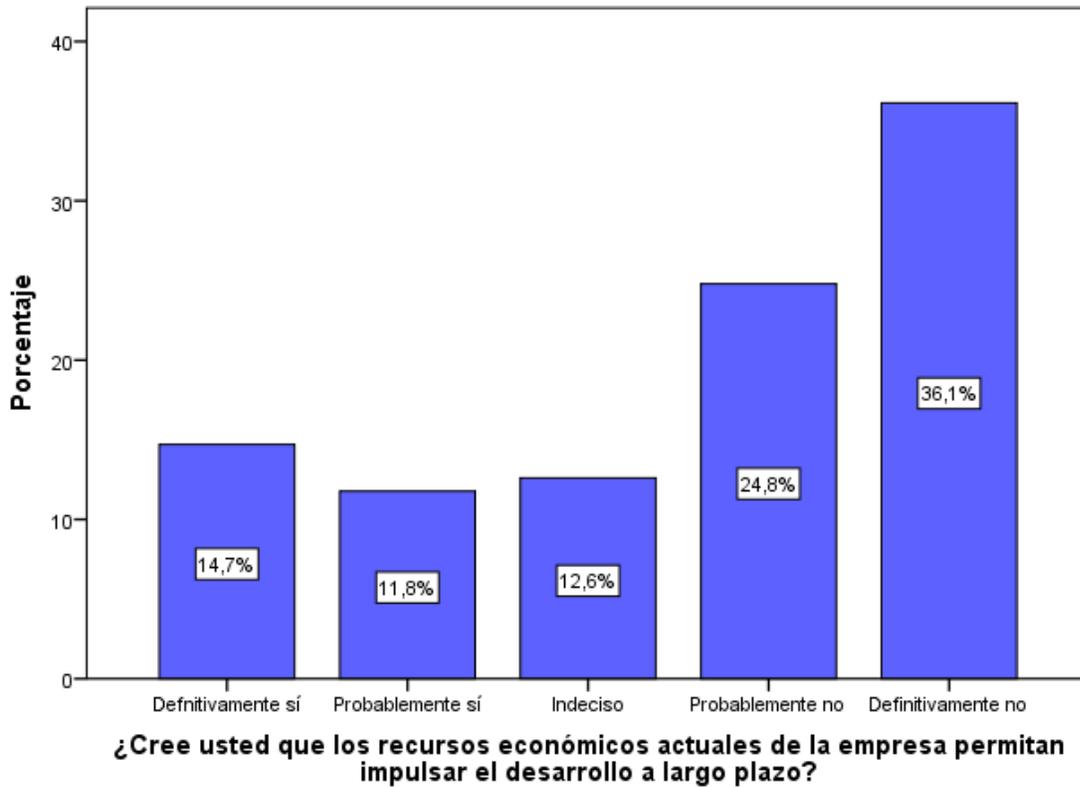
Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a largo plazo

<i>¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a largo plazo?</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Definitivamente sí	35	15%
Probablemente sí	28	12%
Indeciso	30	13%
Probablemente no	59	25%
Definitivamente no	86	36%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 11

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a largo plazo



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 36.1% de encuestados definitivamente no consideran al impulso del desarrollo a largo plazo con respecto a los recursos económicos actuales que tienen las empresas, así como el 24.8% considera que los recursos económicos probablemente no impulsan el desarrollo a largo plazo de la empresa, a diferencia del 14.7% de encuestados que sitúan en definitivamente si consideran que los recursos económicos, impulsaría la empresa al desarrollo en un largo plazo.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 60.9% no considera que los recursos económicos, permitan impulsar el desarrollo a largo

plazo, considerando que las mypes del sector turismo no invertirían, por la misma concepción de estar en recesión económica por lo que una inversión generaría mayor sobre costo, a pesar de una proyección a largo plazo ya sea en otras medidas proyectadas, consecuentemente solo un pequeño sector si estaría de acuerdo con la inversión en largo plazo, estas pueden estar en provisionar en nuevas tendencias dentro de la empresa o cambios de rubro productivo.

Tabla 16

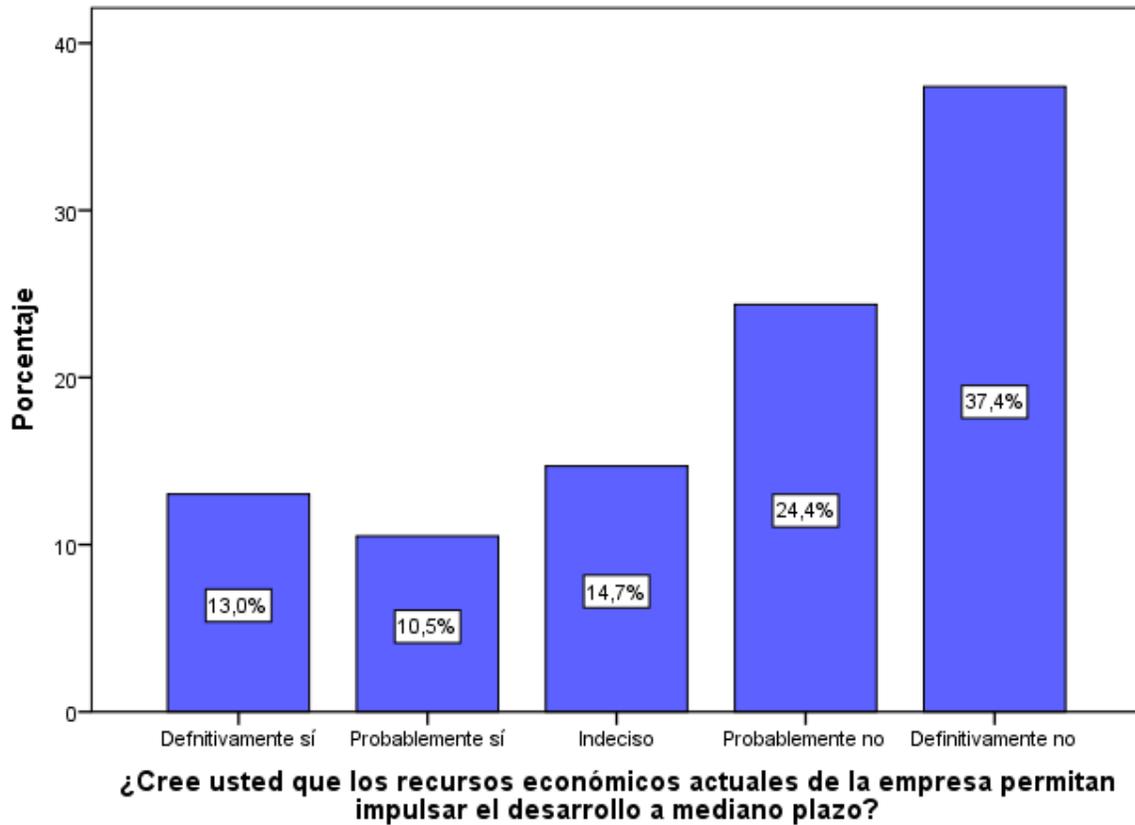
Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a mediano plazo

¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a mediano plazo?		
	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	31	13%
Probablemente sí	25	11%
Indeciso	35	15%
Probablemente no	58	24%
Definitivamente no	89	37%
	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 12

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo a mediano plazo.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 37.4% de encuestados definitivamente no consideran al impulso del desarrollo a mediano plazo con respecto a los recursos económicos actuales que tienen las empresas, así como el 24.4% considera que los recursos económicos probablemente no impulsan el desarrollo a mediano plazo de la empresa, así como el 14.7% acompaña la misma situación con una indecisión.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 61.8% no considera que los recursos económicos, permitan impulsar el desarrollo a mediano

plazo, considerando que las mypes del sector turismo no invierten lo generado antes de la pandemia ya sea por el tiempo de austeridad que existe en medio de la pandemia, por lo que una inversión que genere mayor endeudamiento no sería de gran impacto para este rubro de empresas, por lo que la inversión a mediano y largo plazo no es considerado en este momento, estas a la vez respaldadas por la coyuntura política que genera inestabilidad en el mercado.

Tabla 17

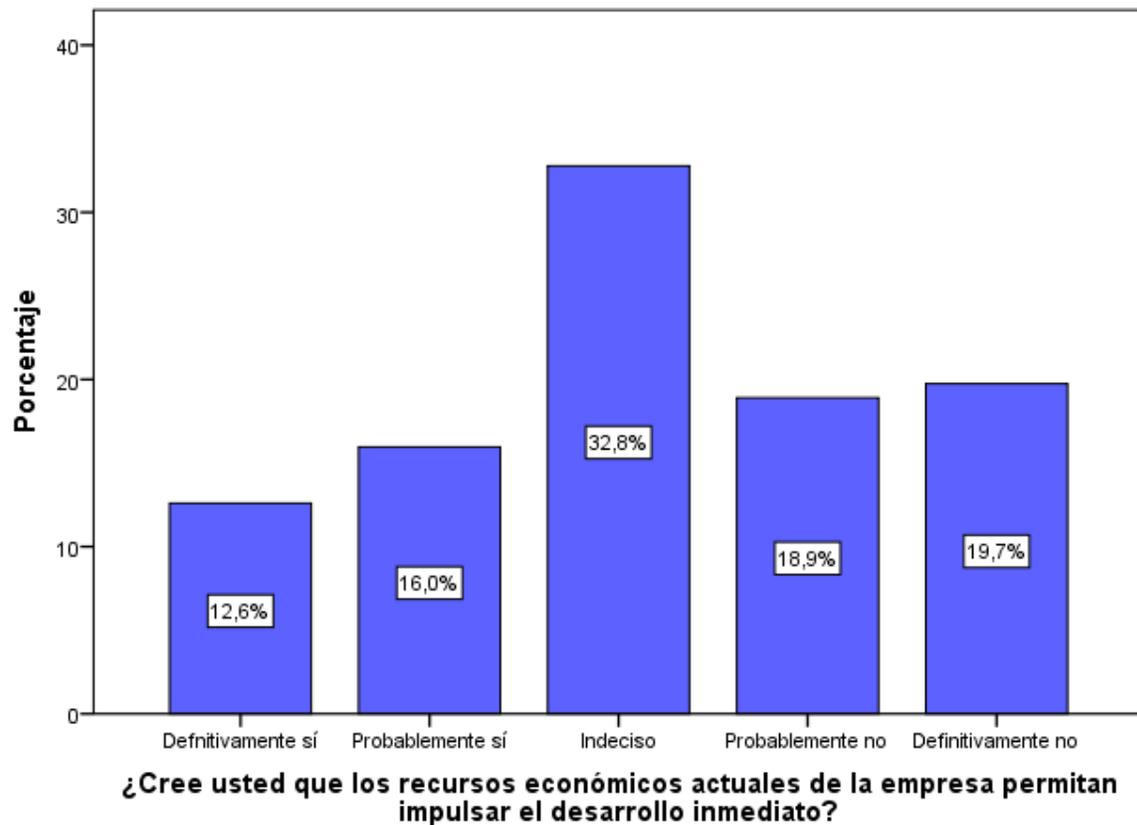
Recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo inmediato

¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo inmediato?	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	30	13%
Probablemente sí	38	16%
Indeciso	78	33%
Probablemente no	45	19%
Definitivamente no	47	20%
Total	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 13

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de recursos económicos actuales de la empresa para impulsar el desarrollo inmediato



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 33.8% de encuestados se consideran indecisos en función al impulso del desarrollo inmediato con respecto a los recursos económicos actuales que tienen las empresas, así como el 19.7% considera que los recursos económicos definitivamente no impulsan el desarrollo inmediato de la empresa, así como el 16.9% acompaña la misma situación con un probablemente no.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 38.6% no considera que los recursos económicos, permitan impulsar el desarrollo inmediato, puesto que en medio de la pandemia las empresas del sector turismo no provisionaron la situación,

lo que genera una austeridad con respecto a la inversión de sus recursos económicos, por lo que solo desarrollaron capacidad adquisitiva con la ganancia del día.

Tabla 18

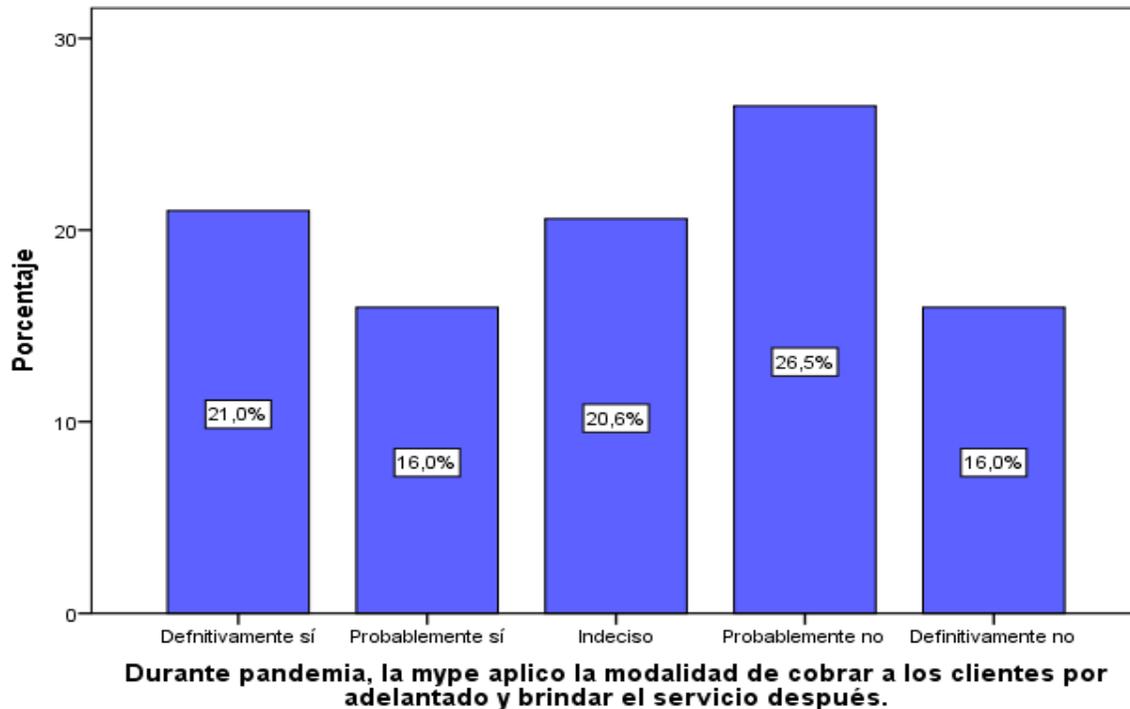
Modalidad de la Mype durante pandemia para cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.

Durante pandemia, la mype aplico la modalidad de cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	50	21,0%
Probablemente sí	38	16,0%
Indeciso	49	20,6%
Probablemente no	63	26,5%
Definitivamente no	38	16,0%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 14

Resultados porcentuales obtenidos de modalidad de la Mype durante pandemia para cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos, el 26,5% indican que la Mype probablemente no aplicó la modalidad de cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después; seguidamente del 21,0% donde indican que en definitiva sí aplicaban esa modalidad; con un 20,6% están las personas indecisas; mientras que con un 16,0% están las personas que probablemente no aplicaban esa modalidad, con un mismo porcentaje están las personas que indican que en definitiva no aplicaban esa modalidad.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo no estaban seguros cuando podrían retomar sus actividades ya que hubo confinamiento y restricciones durante la pandemia y ante tal coyuntura, estas mypes optaron por no aplicar la modalidad de cobrar a sus clientes por adelantado y brindar el servicio después, aunque con un porcentaje también alto están las mypes que optaron en definitiva de no aplicar esa modalidad; por lo tanto, con respecto a este ítem se evidencia que durante la pandemia, la Mype probablemente no aplicó la modalidad de cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.

Tabla 19

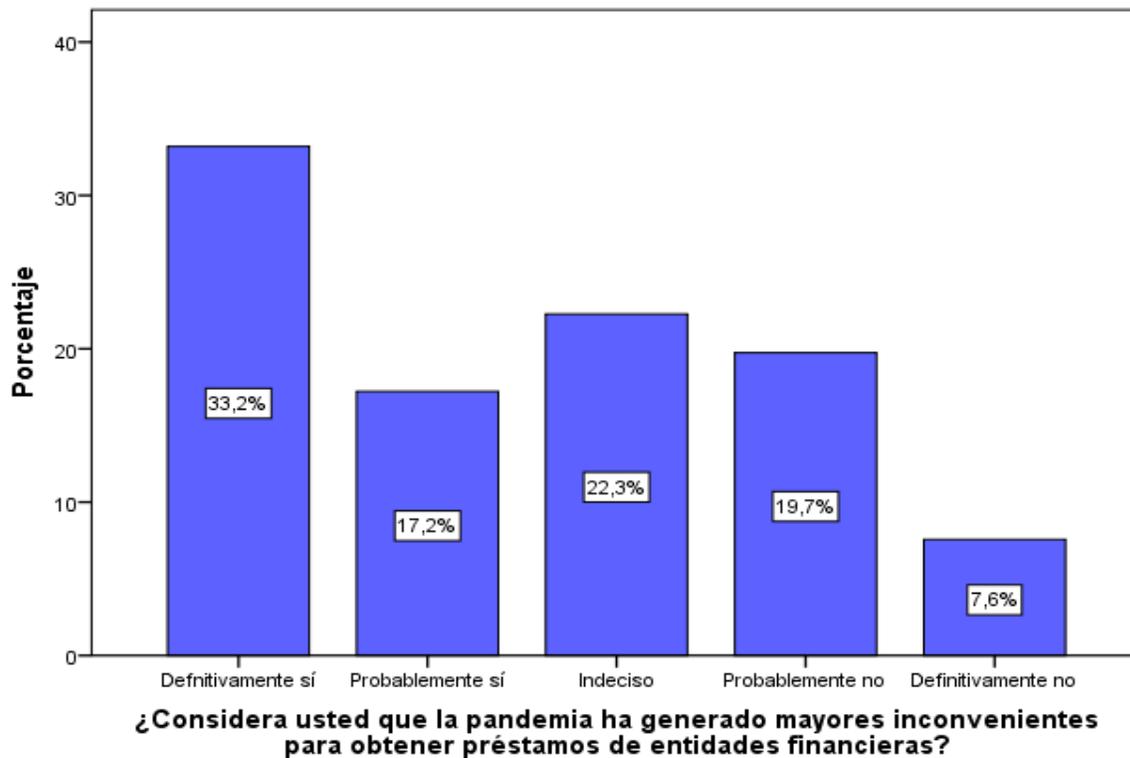
Inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras durante la pandemia.

¿Considera usted que la pandemia ha generado mayores inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras?	f	%
Definitivamente sí	79	33,2%
Probablemente sí	41	17,2%
Indeciso	53	22,3%
Probablemente no	47	19,7%
Definitivamente no	18	7,6%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 10

Resultados porcentuales obtenidos de inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras durante la pandemia.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 33.2% de encuestados definitivamente si considera que la pandemia ha generado mayores inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras, así como el 17.2% considera que probablemente si existía inconvenientes durante la pandemia, mientras que un 22.3% se encuentra indeciso frente a esta situación.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 50.4%, consideran que se crearon mayores inconvenientes para obtener crédito por parte de la entidades financieras, ya sean por las restricciones con respecto a las medidas de endeudamiento que consideraron las entidades financieras, a pesar del aumento de la capitalización y las flexibilizaciones, son las empresas de otros rubros que podían acceder a estos tipos de préstamos,

y la industria de turismo (afectada directamente) no llegaron a tener mayor solvencia económica que respalde el ser otorgado a un crédito financiero.

Tabla 20

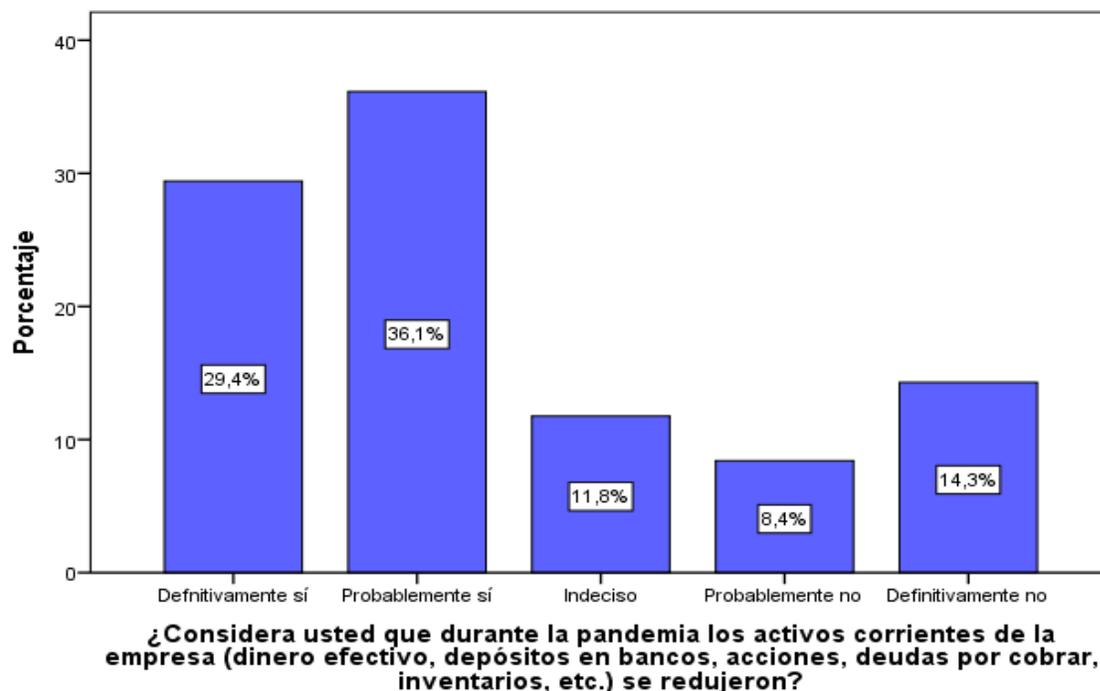
Reducción de los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, deudas por cobrar, inventarios, etc.) durante la pandemia.

¿Considera usted que durante la pandemia los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, acciones, deudas por cobrar, inventarios, etc.) se redujeron?	f	%
Definitivamente sí	70	29,4%
Probablemente sí	86	36,1%
Indeciso	28	11,8%
Probablemente no	20	8,4%
Definitivamente no	34	14,3%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 11

Resultados porcentuales obtenidos de la reducción de los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, deudas por cobrar, inventarios, etc.) durante la pandemia.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 36.1% de encuestados probablemente si considera que durante la pandemia los activos corrientes de la empresa se redujeron, así como el 29.4% considera que definitivamente si hubo esta reducción durante la pandemia, mientras que un 11.8% se encuentra indeciso por no considerar sus deudas por cobrar.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 65.5% creen que el dinero en efectivo, depósitos en bancos, acciones o deudas por cobrar redujeron, por la misma razón que con las restricciones por parte de la pandemia el cobro en efectivo se volvió de menos uso, por lo que usos como los aplicativos fueron de mayor respaldo, generando cobros de regalías u cuotas a su vez.

Tabla 21

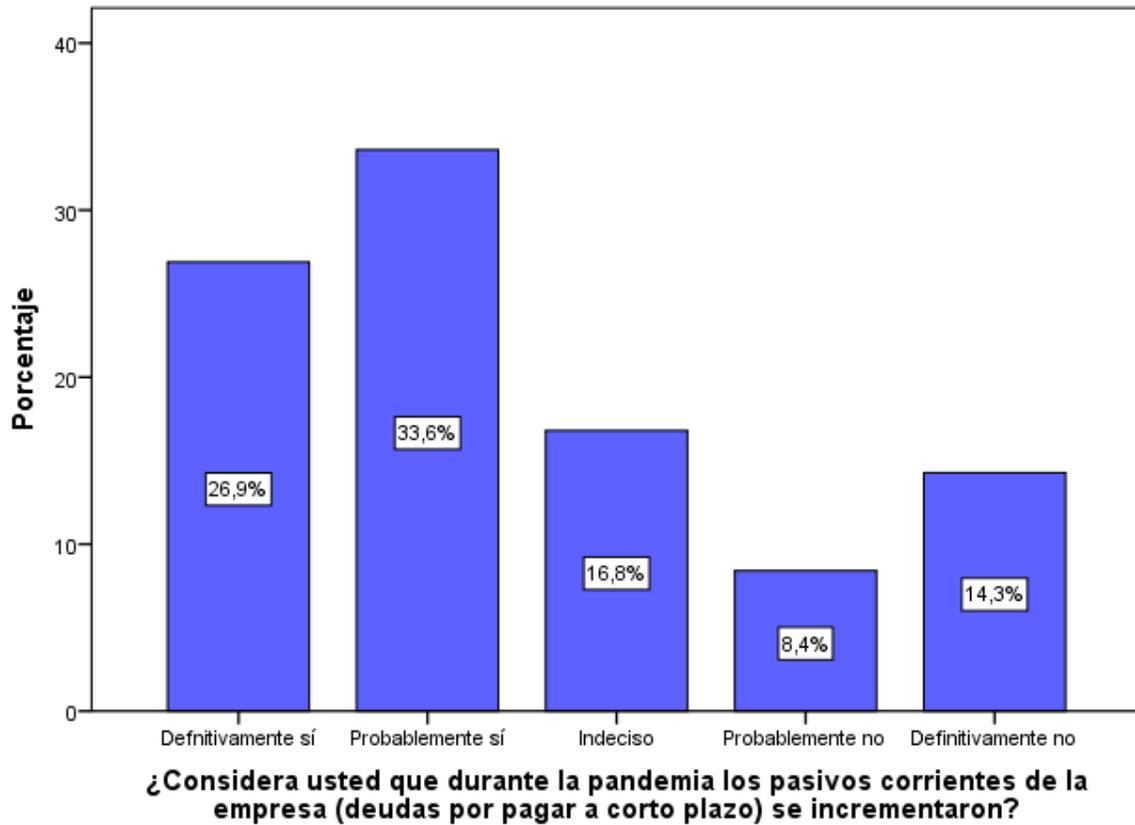
Incremento de los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) durante la pandemia.

¿Considera usted que durante la pandemia los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) se incrementaron?	f	%
Definitivamente sí	64	26,9%
Probablemente sí	80	33,6%
Indeciso	40	16,8%
Probablemente no	20	8,4%
Definitivamente no	34	14,3%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 12

Resultados porcentuales obtenidos de los incrementos de los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) durante la pandemia.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos el 33.6% de encuestados probablemente sí considera que durante la pandemia los pasivos corrientes se incrementaron, así como el 26.9% considera que definitivamente sí hubo este incremento durante la pandemia, mientras que un 16.8% se encuentra indeciso por no considerar bien sus gastos.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo en un 60.5% creen que las deudas por pagar a corto plazo tuvieron un incremento que afectó a su balance de pagos, por lo que tuvieron que tomar medidas que alteren su liquidez, ya sea por una toma de decisiones que afecte al personal o la administración de la microempresa.

Tabla 22

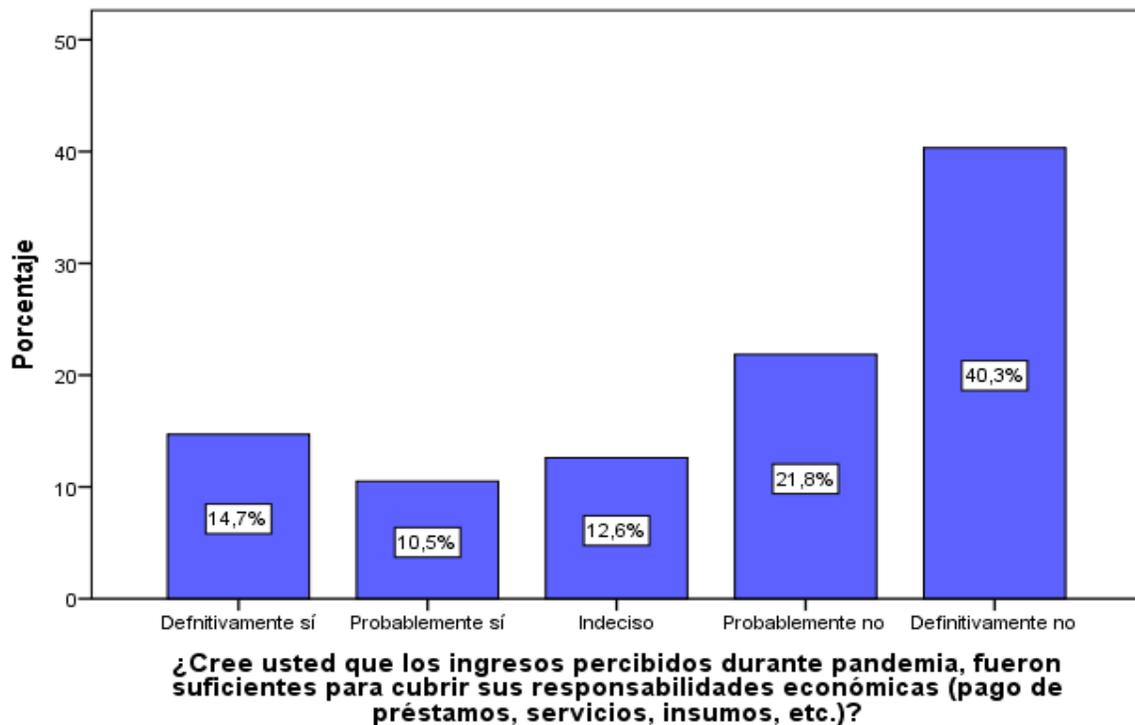
Suficiencia de Ingresos percibidos durante pandemia para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.)

¿Cree usted que los ingresos percibidos durante pandemia, fueron suficientes para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.)?	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	35	14,7%
Probablemente sí	25	10,5%
Indeciso	30	12,6%
Probablemente no	52	21,8%
Definitivamente no	96	40,3%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 13

Resultados porcentuales obtenidos de suficiencia de Ingresos percibidos durante pandemia para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.)



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se observa que, de los resultados obtenidos, el 40,3% indican que los ingresos percibidos durante la pandemia definitivamente no fueron lo suficiente para cubrir sus responsabilidades

económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.); seguidamente del 21,8% que indican que los ingresos percibidos durante la pandemia probablemente no sean los suficientes; el 14,7% indica que definitivamente sí lo son; el 12,6% son personas indecisas; mientras que con un 10,5% están las personas que indican que los ingresos percibidos durante la pandemia probablemente sí son los suficientes para cubrir sus responsabilidades económicas.

Estos resultados dan a entender que en la pandemia las microempresas del sector turismo no pudieron cubrir con sus responsabilidades económicas por los pocos ingresos que percibían de sus servicios; por tal motivo, con respecto a este ítem se evidencia que los ingresos percibidos durante la pandemia, definitivamente no fueron los suficientes para cumplir con sus responsabilidades económicas.

Tabla 23

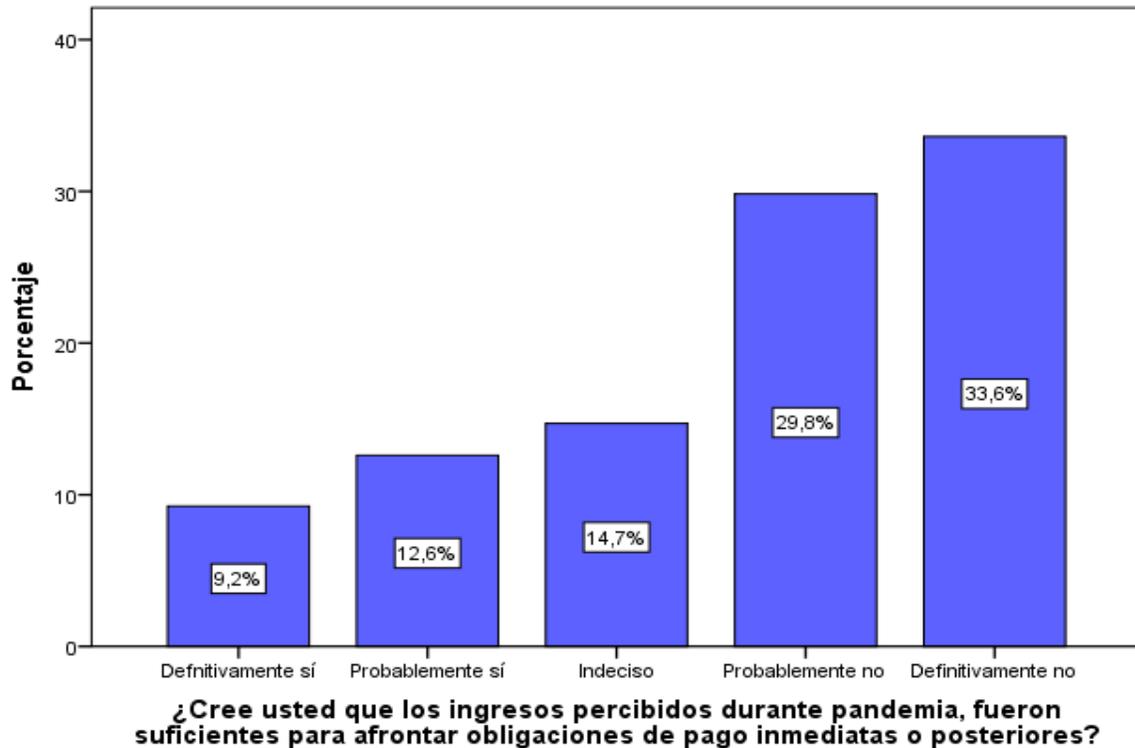
Suficiencia de los ingresos percibidos durante pandemia para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores

<i>¿Cree usted que los ingresos percibidos durante pandemia, fueron suficientes para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores?</i>		
	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	22	9,2%
Probablemente sí	30	12,6%
Indeciso	35	14,7%
Probablemente no	71	29,8%
Definitivamente no	80	33,6%
Total	238	100,0%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 14

Resultados porcentuales obtenidos de suficiencia de los ingresos percibidos durante pandemia para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores.



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Se expone que, de los resultados obtenidos, el 33,6% indican que definitivamente no creen que los ingresos percibidos durante la pandemia, fueron los suficientes para afrontar las obligaciones de pago; seguidamente del 29,8% que indican que probablemente no se percibió ingresos suficientes para afrontar las obligaciones de pago; el 14,7% son personas indecisas; el 12,6% indican que probablemente sí se dieron; y con un 9,2% están las personas que indican que los ingresos percibidos sí fueron los suficientes para afrontar con las obligaciones de pago.

Estos resultados dan a entender que la pandemia afectó directamente a las microempresas del sector turismo, ya que al existir restricciones y aislamiento hizo que sus ingresos cayeran y no pueda cubrir las obligaciones de pago que tuviesen; por tal motivo, con respecto a este ítem se

evidencia que los ingresos percibidos durante la pandemia, definitivamente no fueron los suficientes para afrontar obligaciones de pago inmediatos o posteriores.

4.2. Análisis Inferencial

4.2.1. Impacto en la Liquidez

Tabla 24

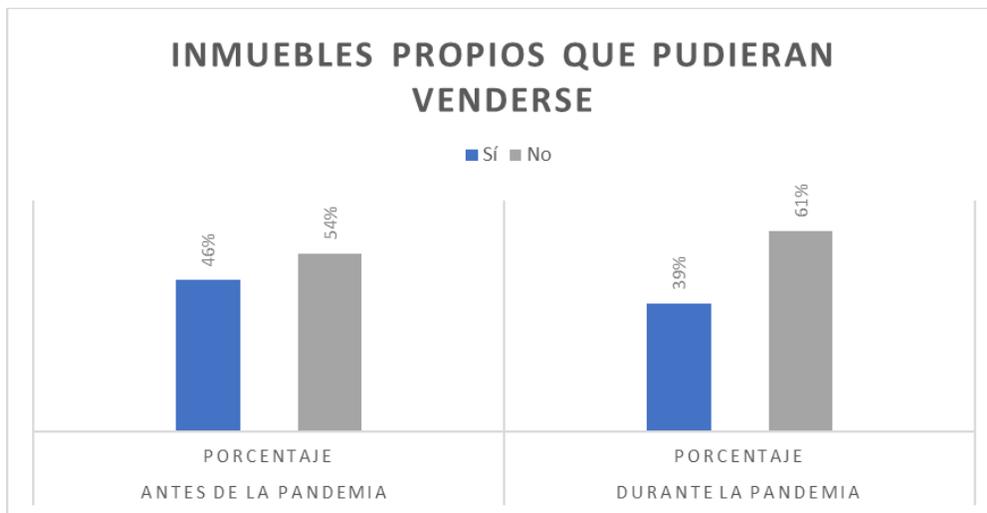
Inmuebles propios que pudieran venderse

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	110	46%	92	39%
No	128	54%	146	61%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 15

Inmuebles propios que pudieran venderse



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo al análisis del impacto de liquidez se tiene inmuebles propios que pudieran venderse, antes de la pandemia, el 46% de los encuestados respondió que sí mientras que el 54%

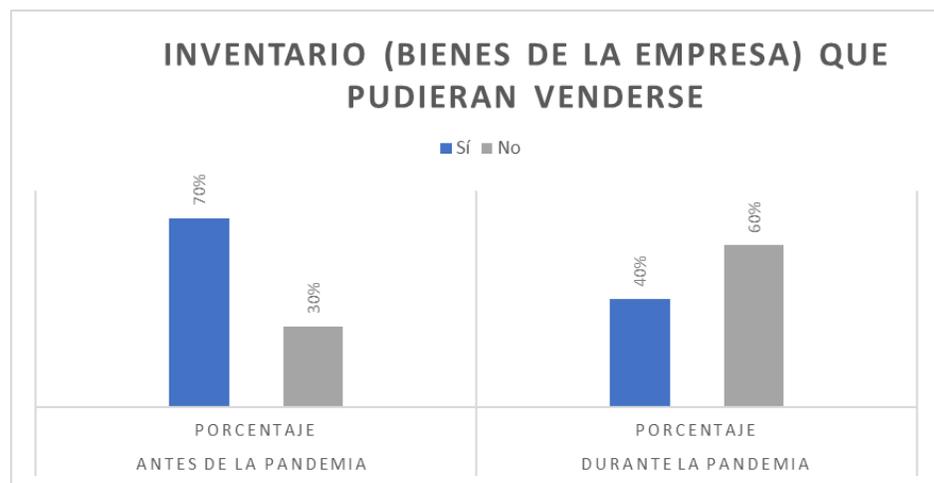
de los encuestados respondió que no; durante la pandemia el 39% de los encuestados respondió que sí y el 61% de los encuestados respondió que no. Estos resultados sugieren que la percepción sobre la posibilidad de vender inmuebles propios se deteriora durante la pandemia, ya que el porcentaje de encuestados que piensa que no se podrían vender aumenta en comparación con el escenario anterior a la pandemia.

Tabla 25
Inventario (bienes de la empresa) que pudieran venderse

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	167	70%	95	40%
No	71	30%	143	60%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 16
Inventario (bienes de la empresa) que pudieran venderse



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

Respecto al inventario que pudiera venderse, antes de pandemia se tiene que el 70% opina que sí mientras que el 30% de los encuestados opina que no; durante pandemia, se tiene el 40%

opina que sí mientras que el 60% opina que no. En el primer escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (70%) piensa que sí se podría vender el inventario, mientras que, en el segundo escenario durante la pandemia, la opinión se divide, con un 40% pensando que sí se podría vender. Esto sugiere una percepción menos positiva sobre la venta de inventario durante la pandemia.

Tabla 26

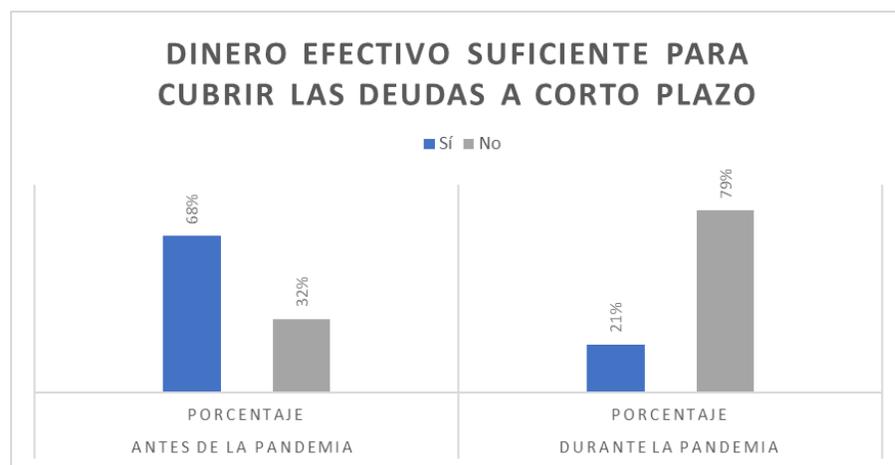
Dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	162	68%	50	21%
No	76	32%	188	79%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 17

Dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo al dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo, antes de pandemia en el cual, el 68% indica que sí mientras que el 32% indica que no; durante pandemia

se tiene que el 21% opina que sí mientras que el 79% de los encuestados opina que no. Esta premisa se refiere a la disponibilidad de dinero efectivo para cubrir las deudas a corto plazo. En el primer escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (68%) cree que se tiene suficiente dinero efectivo para cubrir las deudas, mientras que en el segundo escenario durante la pandemia, la mayoría (79%) opina que es insuficiente el dinero efectivo. Esto sugiere que la percepción sobre la disponibilidad de dinero efectivo empeora durante la pandemia.

Tabla 27

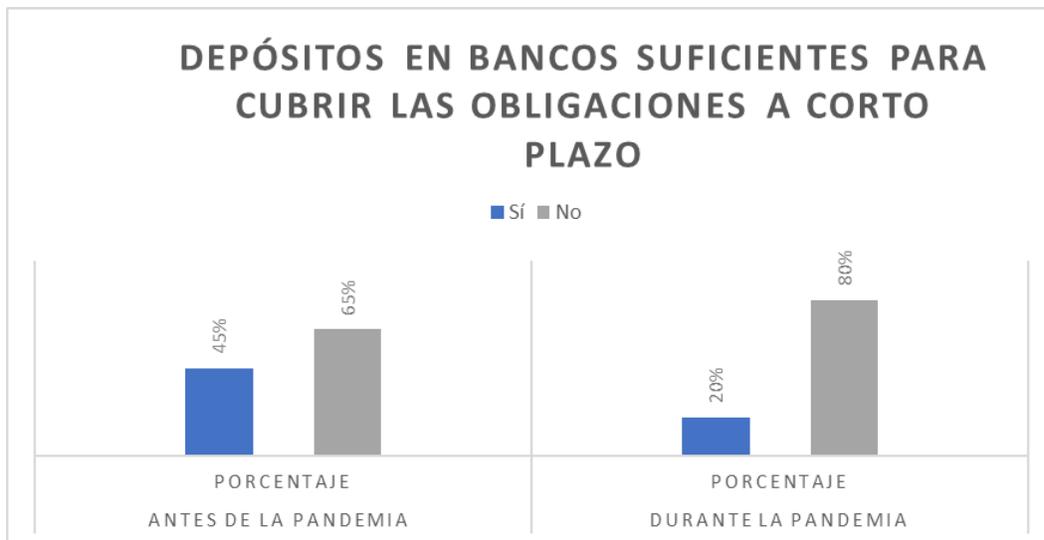
Depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	107	45%	48	20%
No	155	65%	190	80%
Total	262	110%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 18

Depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo, antes de la pandemia se tiene que el 45% opina que sí mientras que el 65% opina que no; durante pandemia se tiene que el 20% opina que sí mientras que el 80% opina que no. Esta premisa se refiere a la opinión de los encuestados sobre si los depósitos en bancos son suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo. En el primer escenario antes de la pandemia, menos de la mitad de los encuestados (45%) cree que los depósitos son suficientes, mientras que, en el segundo escenario durante la pandemia, solo el 20% opina que son suficientes. Esto sugiere que la percepción sobre la suficiencia de los depósitos bancarios se ve afectado durante la pandemia.

Tabla 28

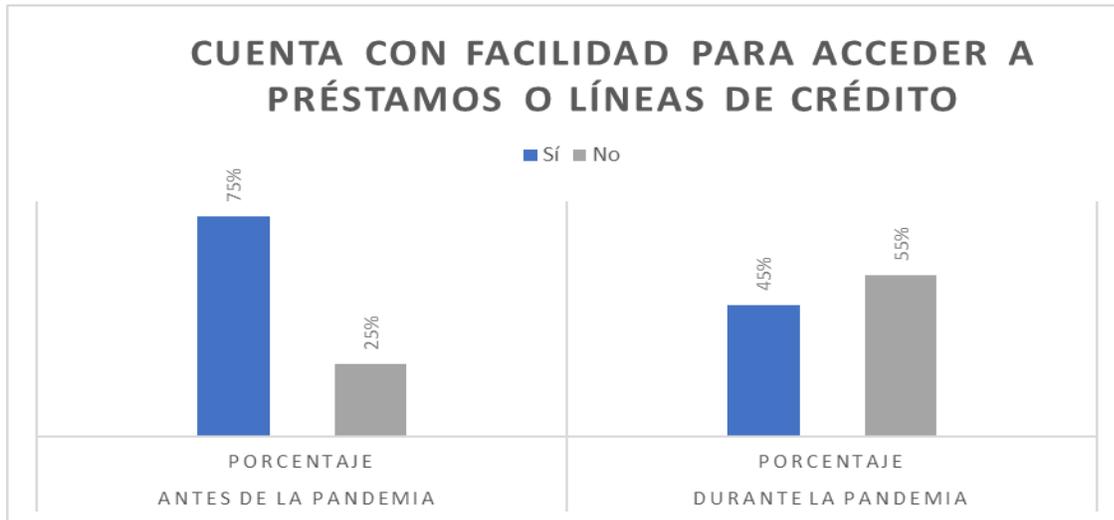
Cuenta con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	179	75%	107	45%
No	60	25%	131	55%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 19

Cuenta con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la cuenta con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito, antes de la pandemia un 75% opina que sí mientras que un 25% opina que no; durante pandemia se tiene que el 45% opina que sí mientras que el 55% opina que no. En el escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (75%) piensa que sí se puede acceder fácilmente a préstamos o líneas de crédito, mientras que, en el segundo escenario durante la pandemia, la opinión se divide, con un 45% pensando que sí se puede acceder fácilmente y un 55% pensando que no. Esto indica que la percepción sobre la facilidad de acceso a financiamiento puede verse afectada durante la pandemia.

Tabla 29

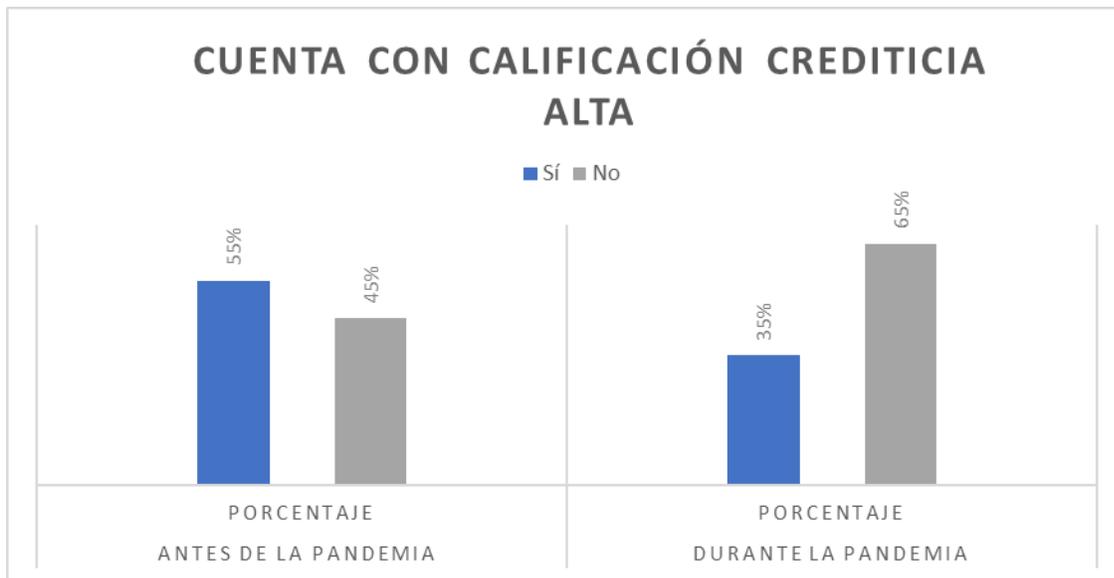
Cuenta con calificación crediticia alta

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	131	55%	83	35%
No	107	45%	155	65%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 20

Cuenta con calificación crediticia alta



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a cuenta con calificación crediticia alta, esta premisa se refiere a la opinión de los encuestados sobre si tienen una calificación crediticia alta. Antes de pandemia se tiene que el 55% opina que sí mientras que el 45% opina que no; durante pandemia, el 35% opina que sí mientras que el 65% opina que no. En el primer escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (55%) piensa que sí tiene una calificación crediticia alta, mientras que, en el segundo

escenario durante la pandemia, la mayoría (65%) opina que no la tiene. Esto indica que la percepción sobre la calificación crediticia puede verse afectada durante la pandemia.

El análisis detallado del impacto en la liquidez de las microempresas del sector turismo en la Provincia de Cusco, tanto antes como durante la pandemia de COVID-19, nos revela diferencias notables en la percepción de estas empresas. Estas diferencias pueden ser explicadas por una serie de factores clave que están estrechamente relacionados con el contexto de la crisis sanitaria. En primer lugar, la percepción sobre la posibilidad de vender inmuebles propios muestra una marcada disminución durante la pandemia. Esto podría deberse a la incertidumbre económica que prevalece en ese período, así como a la reducción en la demanda de bienes raíces, posiblemente causada por las restricciones de viaje y el cierre de sitios turísticos.

Asimismo, la opinión sobre la venta de inventario se torna menos optimista en medio de la pandemia, lo que sugiere una percepción más pesimista en torno a la capacidad de estas microempresas para dar salida a sus productos y servicios. La disminución de la demanda turística y las restricciones de movilidad pueden haber afectado directamente la rotación de inventario y, por lo tanto, la confianza en su venta. La disponibilidad de dinero efectivo para cubrir deudas a corto plazo se deteriora de manera severa durante la pandemia, con un cambio significativo hacia la creencia de que el efectivo es insuficiente para cumplir con las obligaciones financieras inmediatas. Esto es directamente atribuible a la caída en los ingresos de las microempresas durante el período de la pandemia, lo que limita su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros a corto plazo.

Asimismo, la confianza en la suficiencia de los depósitos bancarios para cubrir las obligaciones a corto plazo disminuye durante la pandemia. Esto puede estar relacionado con la percepción de un mayor riesgo financiero debido a la incertidumbre económica, lo que lleva a la

creencia de que los depósitos en bancos no serían suficientes para respaldar las necesidades financieras de las empresas en el corto plazo. El acceso a préstamos y líneas de crédito también se ve afectado negativamente durante la pandemia, con una disminución en la facilidad de acceso a financiamiento. Esto podría ser resultado de una mayor aversión al riesgo por parte de las instituciones financieras y una cautela en la concesión de crédito debido a la incertidumbre económica que prevalece en tiempos de crisis. Finalmente, la percepción sobre una calificación crediticia alta se ve impactada negativamente durante la pandemia. Esto podría reflejar las dificultades financieras que enfrentan las microempresas, lo que a su vez afecta negativamente su capacidad para mantener una calificación crediticia sólida.

4.2.2. Impacto en la Solvencia

Tabla 30

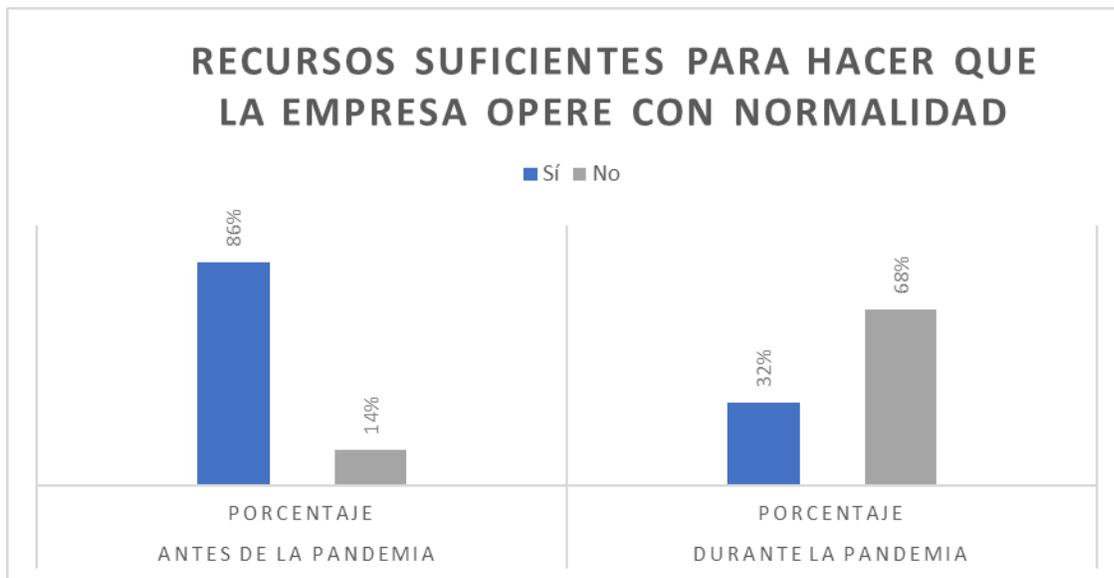
Recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	205	86%	76	32%
No	33	14%	162	68%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 21

Recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a el análisis del impacto en la solvencia enfocado en recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad, esta premisa se refiere a la opinión de los encuestados sobre si la empresa cuenta con suficientes recursos para operar con normalidad y el impacto en su solvencia, antes de pandemia se tiene que el 86% opina que sí mientras que el 14% opina que no; durante pandemia se tiene que el 32% opina que sí mientras que 68% opina que no. En el primer escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (86%) piensa que se tiene suficientes recursos para operar con normalidad, mientras que, en el segundo escenario durante la pandemia, la mayoría (68%) opina que los recursos son insuficientes. Esto sugiere que la percepción sobre la solvencia y los recursos suficientes para operar puede verse afectada durante la pandemia.

Tabla 31

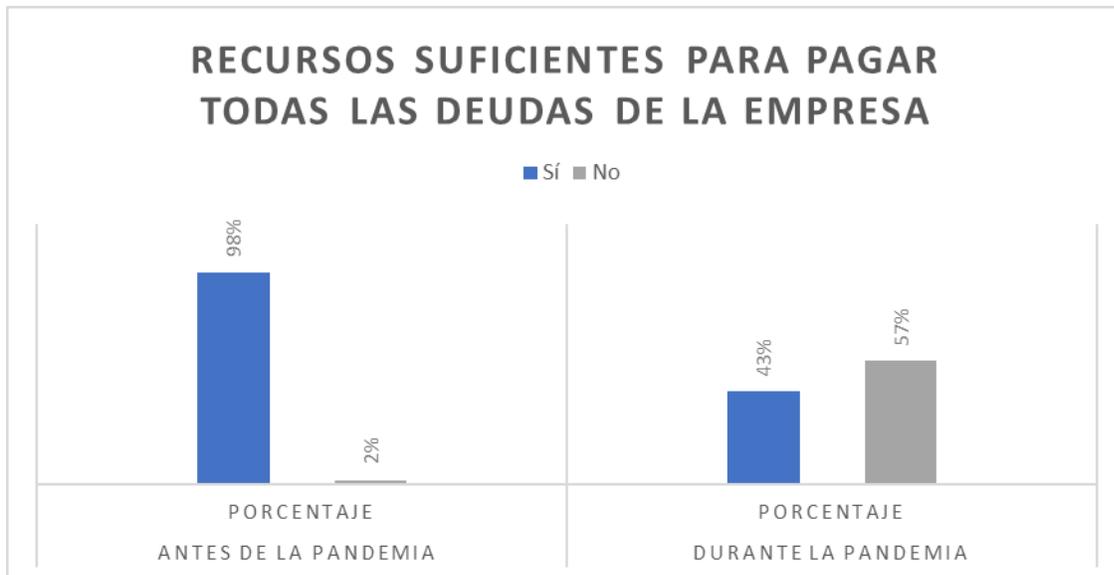
Recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Sí	233	98%	102	43%
No	5	2%	136	57%
Total	238	100%	238	100%

Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Figura 22

Recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa



Nota. Datos obtenidos a partir de la aplicación de instrumento de investigación.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los recursos suficientes para pagar todas las deudas antes de pandemia el 98% opina que sí mientras que el 2% opina que no; durante pandemia se tiene que 43% opina que sí mientras que el 57% opina que no. En el primer escenario antes de la pandemia, la mayoría de los encuestados (98%) piensa que se tiene suficientes recursos para pagar todas las deudas, mientras que, en el segundo escenario durante la pandemia, la mayoría (57%) opina que los recursos son

insuficientes. Esto sugiere que la percepción sobre la capacidad de pagar las deudas puede verse afectada durante la pandemia.

El análisis exhaustivo de la solvencia de las microempresas del sector turismo en la Provincia de Cusco durante la pandemia de COVID-19 nos brinda una visión reveladora de los cambios en la percepción financiera de estas empresas. Estos cambios son consecuencia de una serie de factores clave que están íntimamente ligados a la crisis de salud global. Durante la pandemia, la percepción sobre la disponibilidad de recursos para operar con normalidad disminuyó significativamente. Esta caída puede contribuir directamente a la caída de los ingresos y la rentabilidad de estas microempresas. Las restricciones de viaje y las medidas de distanciamiento social afectarán de lleno al sector turismo, lo que provocó una disminución en la demanda de servicios y, en consecuencia, una disminución de los ingresos. La escasez de fondos limitó la capacidad de las empresas para financiar sus operaciones de manera efectiva.

Además, la creencia en la insuficiencia de recursos para pagar todas las deudas se acentuó durante la pandemia. Esto refleja la presión financiera a la que se enfrentan estas microempresas en un entorno de ingresos reducidos y liquidez insuficiente. La pandemia generó incertidumbre económica y dificultades financieras, lo que llevó a la percepción generalizada de que los recursos disponibles eran insuficientes para hacer frente a las obligaciones financieras. En conjunto, estos hallazgos subrayan el debilitamiento de la percepción de solvencia durante la pandemia, como resultado de los desafíos económicos específicos que afectarán a las microempresas del sector turismo en la Provincia de Cusco. La disminución de los ingresos, la falta de liquidez, la incertidumbre económica y la presión financiera general contribuyen a una percepción negativa de la capacidad de estas empresas para mantener su solvencia en medio de la crisis.

4.2.3. Prueba de hipótesis

Tabla 32

Liquidez y solvencia antes y después de la pandemia por el Covid-19

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	181	76%	84	35%
No	74	31%	154	65%
Total	238	100%	238	100%
Prueba de rangos con signos de Wilcoxon			Sig. asintótica (bilateral)	.000

Nota. Elaboración Propia.

Para evaluar el impacto de la pandemia del Covid-19 en la liquidez y solvencia de las microempresas, se realizó una encuesta antes y durante el brote. Antes de la pandemia, el 76% de los microempresarios encuestados afirmaron tener liquidez y solvencia suficientes para operar sus negocios, mientras que solo el 31% informó tener dificultades financieras ("no"). Sin embargo, durante la pandemia, se observó un cambio significativo en estas respuestas.

Durante el brote, el 65% de los encuestados indicaron tener baja liquidez y solvencia, lo que representa un aumento del 34% en respuestas negativas en comparación con la situación anterior. Solo el 35% de los encuestados manifestaron contar con suficiente capacidad de liquidez y solvencia. Estos resultados sugieren que la pandemia ha tenido un impacto considerable en la situación financiera de las microempresas. Un número significativo de encuestados experimentó dificultades para mantener la liquidez y solvencia necesarias para operar sus negocios. La disminución en la capacidad de liquidez y solvencia puede estar relacionada con una serie de factores desencadenados por la pandemia, como la disminución de la demanda, la interrupción de la cadena de suministro y las restricciones impuestas para contener la propagación del virus.

H₁: La pandemia del Covid-19 afecta significativamente en la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

H₀: La pandemia del Covid-19 no afecta significativamente en la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

Además, se utilizó la prueba de rangos con signos de Wilcoxon para verificar la variación mencionada y responder a la hipótesis de estudio. Se estableció un nivel de significancia inferior al 5% para determinar si existían diferencias entre el período anterior y durante la pandemia. Los resultados de la prueba indicaron que existe diferencias significativas entre ambos períodos con un nivel de significancia de $.00 < \alpha < 0.05$, lo que confirma la presencia de un efecto significativo en las variables de estudio durante el tiempo de pandemia.

Tabla 33
Liquidez antes y después de la pandemia por el Covid-19

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	142	60%	79	33%
No	128	40%	159	67%
Total	238	100%	238	100%
Prueba de rangos con signos de Wilcoxon			Sig. asintótica (bilateral)	.001

Nota. Elaboración Propia.

Para evaluar el impacto de la pandemia del Covid-19 en la liquidez de las microempresas, se llevó a cabo una encuesta tanto antes como durante el brote. Los resultados revelaron cambios significativos en la situación financiera de estas empresas. Antes de la pandemia, el 60% de los microempresarios encuestados afirmaron tener liquidez suficiente para operar sus negocios, mientras que solo el 40% informó tener dificultades financieras.

Sin embargo, durante la pandemia, se observó una notable transformación en estas respuestas, debido a que el 67% de los encuestados indicaron tener baja liquidez, lo que implica dificultades para hacer frente a sus obligaciones financieras y operar de manera adecuada. En

contraste, solo el 33% de los encuestados manifestaron contar con suficiente capacidad de liquidez para mantener sus negocios a flote.

Estos resultados demuestran claramente el impacto negativo que la pandemia del Covid-19 ha tenido en la liquidez de las microempresas. La disminución de los ingresos y el cierre temporal o parcial de los negocios debido a las restricciones impuestas para contener la propagación del virus han afectado seriamente la situación financiera de estas empresas. La falta de liquidez puede obstaculizar la capacidad de pagar salarios, cubrir los costos operativos y cumplir con otras obligaciones financieras, lo que pone en riesgo la supervivencia misma de las microempresas.

H₁: La pandemia del Covid -19 afecta significativamente la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

H₀: La pandemia del Covid -19 no afecta significativamente la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

Se utilizó la prueba de rangos con signos de Wilcoxon para evaluar la variación mencionada y responder a la hipótesis de estudio. Se estableció un nivel de significancia de menos del 5% para determinar si había diferencias entre el período anterior a la pandemia y durante la pandemia. Los resultados de la prueba indicaron la presencia de diferencias significativas entre ambos períodos, con un nivel de significancia de 0.01, lo cual es menor que 0.05. Esto confirma la existencia de un efecto significativo en la liquidez durante la pandemia.

Tabla 34*Solvencia antes y después de la pandemia por el Covid-19*

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Si	219	92%	89	38%
No	19	8%	149	63%
Total	238	100%	238	100%
Prueba de rangos con signos de Wilcoxon			Sig. asintótica (bilateral)	.000

Nota. Elaboración Propia.

Para evaluar el impacto de la pandemia del Covid-19 en la solvencia de las microempresas, se realizó una encuesta que comparaba la situación financiera antes y durante el brote. Los resultados revelaron cambios significativos en la solvencia de estas empresas. Antes de la pandemia, el 92% de los microempresarios encuestados afirmaron tener suficiente solvencia para operar sus negocios, mientras que solo el 8% informó tener dificultades financieras. Sin embargo, durante la pandemia, se observó una notable transformación en estas respuestas. El 38% de los encuestados indicaron tener solvencia, mientras que el 63% manifestaron no contar con solvencia.

Estos hallazgos destacan cómo la pandemia ha afectado de manera negativa la solvencia de las microempresas. Un número significativo de emprendedores ha experimentado dificultades financieras durante este período sin precedentes. La disminución en el porcentaje de microempresas con solvencia suficiente indica los desafíos a los que se han enfrentado en términos de ingresos, liquidez y capacidad para mantener sus operaciones comerciales.

H₁: La pandemia del Covid-19 afecta significativamente la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

H₀: La pandemia del Covid-19 no afecta significativamente la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.

Se utilizó la prueba de rangos con signos de Wilcoxon para evaluar la variación mencionada y responder a la hipótesis de estudio. Se estableció un nivel de significancia de menos del 5% para determinar si había diferencias entre el período anterior a la pandemia y durante la pandemia. Los resultados de la prueba indicaron la presencia de diferencias significativas entre ambos períodos, con un nivel de significancia de 0.00, lo cual es menor que 0.05. Esto confirma la existencia de un efecto significativo en la solvencia durante la pandemia.

4.3. Discusión de Resultados

Los hallazgos de la investigación destacan el impacto negativo que la pandemia de COVID-19 ha tenido en la solvencia y liquidez de las microempresas del sector turismo en Cusco durante el año 2020. Las medidas de contención implementadas para frenar la propagación del virus han llevado a una disminución significativa de los ingresos y el flujo de efectivo de estas empresas. Además, han experimentado dificultades para acceder a préstamos o créditos, lo que ha empeorado aún más su situación financiera.

Es importante destacar que, a pesar de los esfuerzos de apoyo y las medidas de alivio implementadas por las autoridades, la solvencia y liquidez de las microempresas del sector turismo se han visto perjudicadas. Estos resultados están en línea con los resultados previos de Quilia (2020), que también señalan la falta de liquidez como uno de los principales desafíos financieros causados por la pandemia. La paralización de las actividades empresariales y la reducción de los ingresos han llevado a dificultades para cumplir con los pagos a trabajadores, bancos, proveedores, la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) y otros compromisos financieros. Estos hallazgos resaltan la vulnerabilidad de las microempresas del sector turismo frente a crisis como la pandemia de COVID-19.

La falta de liquidez y los problemas de solvencia pueden tener un impacto duradero en la viabilidad y supervivencia de las empresas, especialmente aquellas vinculadas a la exportación y al turismo. Guillermo y García (2020) señalan que estas industrias no han experimentado una evolución favorable en sus servicios y situación económica y financiera en los últimos años, situación que se ha agravado durante la pandemia. Sin embargo, también destacan que esta coyuntura presenta una oportunidad para que las empresas evolucionen y se adapten por necesidad de supervivencia.

Durante la pandemia, las restricciones sociales y el confinamiento interrumpieron y paralizaron las actividades turísticas, lo que resultó en una falta de generación de ingresos y rotación de productos y servicios, afectando así la liquidez de estas empresas a corto plazo. Estos hallazgos coinciden con los de Condori y Delgado (2020), quienes mencionan que la pandemia redujo la liquidez de las empresas turísticas en Perú en un 31%. Las empresas se enfrentaron a una disminución significativa de sus niveles de ingresos debido a la paralización de sus servicios, pero aún tuvieron que hacer frente a las deudas a corto plazo que, a pesar de la crisis, no disminuyeron. Además, a pesar de la paralización de actividades, las empresas tuvieron gastos relacionados con salarios y deudas con entidades financieras.

El impacto del COVID-19 en el sector exportador y turístico ha sido significativo, según lo concluido por Quevedo et al. (2020). Las medidas de contención adoptadas, como el cierre de fronteras y la disminución de las compras, han reducido los ingresos de las empresas del país, lo que ha generado problemas en su liquidez. Barra et al. (2020) destacan que las industrias de exportación y turismo requieren soluciones por parte del Estado, incluyendo medidas destinadas a fortalecer la liquidez y solvencia de estas empresas.

En respuesta a esta situación, se han implementado medidas para proporcionar recursos a las microempresas turísticas, con el propósito inicial de apoyarlas. Sin embargo, es necesario impulsar la reactivación de las actividades turísticas para que las empresas puedan generar ingresos sostenibles y contrarrestar los efectos adversos causados por la pandemia. Es fundamental que el Estado continúe trabajando en soluciones a largo plazo que fortalezcan la liquidez y solvencia de las empresas relacionadas con el sector turismo, fomentando así su recuperación y crecimiento en el futuro.

Los hallazgos de la investigación resaltan el impacto negativo que la pandemia de COVID-19 ha tenido en la solvencia y liquidez de las microempresas del sector turismo medidas en Cusco durante el año 2020. Las de contención implementadas para frenar la propagación del virus han llevado a una disminución significativa de los ingresos y el flujo de efectivo de estas empresas. Además, han experimentado dificultades para acceder a préstamos o créditos, lo que ha empeorado aún más su situación financiera.

Este análisis a nivel explicativo permite comprender que la combinación de una reducción drástica de ingresos debido a la paralización de actividades turísticas y las restricciones de movilidad con la dificultad para acceder a fuentes de financiamiento ha ejercido una presión extrema sobre la liquidez y solvencia de estas microempresas. Esta situación es aún más preocupante si consideramos la necesidad de cumplir con compromisos financieros y de nómina, a pesar de la falta de ingresos.

Los resultados de la investigación son consistentes con estudios previos que destacan la vulnerabilidad de las microempresas del sector turismo en tiempos de crisis como la pandemia de COVID-19. La falta de liquidez y los problemas de solvencia plantean desafíos significativos para la supervivencia de estas empresas, especialmente aquellas relacionadas con la exportación y el

turismo. Sin embargo, estos desafíos también presentan una oportunidad para la adaptación y evolución de las empresas en busca de su supervivencia.

Para mitigar los efectos negativos a largo plazo en el sector turismo y exportación, es crucial que las autoridades sigan trabajando en soluciones a largo plazo que fortalezcan la liquidez y solvencia de las microempresas. Esto no solo apoyará su recuperación, sino que también fomentará su crecimiento y sostenibilidad en el futuro. La inversión en la reactivación del sector turismo es esencial para que estas empresas puedan recuperar sus operaciones y contribuir al desarrollo económico de la región.

CONCLUSIONES

Primera. La pandemia de COVID-19 ha ejercido un impacto significativo y perdurable en la liquidez y solvencia de las microempresas que conforma el tejido turístico de Cusco durante el convulso año 2020. Los resultados muestran una diferencia sumamente relevante y cuantificable entre los niveles de liquidez y solvencia previos y los vigentes durante el arduo escenario pandémico, con una marcada significancia estadística de .00. Este hecho enfatiza la profundidad del cambio experimentado en el sector. A lo largo de este período crítico, un porcentaje cercano al 41% de los participantes en la encuesta notificó una disminución notable en su liquidez y solvencia. Estas conclusiones resaltan de manera concluyente los obstáculos excepcionales que enfrentaron las microempresas turísticas de Cusco.

Segunda. La crisis de COVID-19 ha dejado una huella deleble en la liquidez de las microempresas que integran el sector turismo de Cusco durante el año 2020. Se hace patente una diferencia de carácter estadísticamente relevante entre los resultados preexistentes y aquellos surgidos en medio del desafío pandémico, con un nivel de significancia apreciable de .01. Un contingente aproximado al 27% de los participantes se enfrentó a una disminución palpable en su liquidez a lo largo de este desafío. Esta circunstancia pone de aliviar los desafíos sustanciales que afrontaron diversas microempresas en su intento por mantener su flujo de efectivo y cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo. Entre las barreras más destacadas, surge la dificultad en la obtención de préstamos, exacerbada por las demoras en la aprobación y la imposición de requisitos más rigurosos. Además, muchas microempresas se encontraron con una carencia de recursos líquidos o depósitos bancarios indispensables para enfrentar sus obligaciones financieras, circunstancia atribuible en gran medida a la drástica reducción de ingresos, particularmente en el sector turismo, debido a las restricciones de movilidad y las medidas de distanciamiento social.

Tercera. La pandemia de COVID-19 ha dejado una marca significativa y reveladora en la solvencia de las microempresas que operan en el vibrante sector turismo de Cusco a lo largo del año 2020. Los resultados identifican discrepancias altamente significativas entre los datos previos y los capturados en el contexto de la pandemia, con una destacada significancia estadística de .00. Más del 55% de los participantes experimentó una disminución ostensible en su solvencia durante este período, señalando claramente cómo más de la mitad de las microempresas enfrentaron dificultades sustanciales en su esfuerzo por estabilizarse al día con sus obligaciones operativas y financieras. Estas conclusiones enfatizan con firmeza los desafíos excepcionales que enfrentarán estas entidades en medio de una coyuntura sin precedentes.

RECOMENDACIONES

Primera: Se recomienda a las microempresas del sector turismo en la provincia de Cusco que consideren ampliar sus fuentes de ingresos. Esto implica explorar nuevas oportunidades de negocio o ampliar los servicios existentes para atraer a diferentes segmentos de mercado. Es crucial que estas empresas se ajusten a las nuevas demandas y preferencias de los turistas, ofreciendo servicios flexibles, como cancelaciones gratuitas o cambios de fechas, para brindar confianza y tranquilidad a los clientes. Además, podrían centrarse en experiencias turísticas al aire libre, turismo sostenible o actividades relacionadas con el bienestar y la salud.

Segunda: Se recomienda que las microempresas mantengan una buena gestión financiera, lleven registros actualizados de sus finanzas, establezcan y mantengan una buena relación con proveedores y clientes, y busquen asesoramiento profesional cuando sea necesario. Estas prácticas contribuirán a fortalecer su posición crediticia y a superar posibles dificultades financieras en el futuro.

Tercera: Es fundamental que las microempresas inviertan en la creación o mejora de sus sitios web, redes sociales y canales de reserva en línea. Estas herramientas digitales les permiten llegar a un público más amplio y facilitan la comunicación con los clientes. Tener una presencia en línea sólida y atractiva es esencial en el mundo empresarial actual, donde la mayoría de las personas buscan información y realizan transacciones a través de Internet. Además, es importante que los propietarios y empleados de las microempresas del sector turismo se capaciten en diferentes áreas para adaptarse a los desafíos actuales y futuros.

BIBLIOGRAFÍA

- Arguedas, R., Gonzalez, J., Gonzalez, J., & Martín, R. (2016). *Finanzas empresariales*. Madrid: Centro de estudios Ramón Areces S.A.
- Beltrán, R., Sansores, E., & Gerardo, G. (2020). *Reflexiones sobre la gestión de la micro, pequeña y mediana empresa*. México: Pagina seis.
- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis. La metodología del cómo formularlos*. México: Cengage Learning.
- Casero, A. (2023). *Gestión Empresarial IB*. Gema Sanz. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_Empresarial_IB/gWDDEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0
- Castillo, L., & Ruiz, M. (2020). *Covid-19 en Perú: medidas de soporte a hogares y empresas*. Lima: BCRP.
- Circulantis. (2 de Abril de 2019). *Ratio de Liquidez*. Obtenido de Circulantis.com: https://www.google.com/search?q=inmediato+liquidez&ei=s4TiX6iHM8Xt5gKdtp_IDA&start=0&sa=N&ved=2ahUKEwjorISr4uLtAhXFtlkKHR3bB8k4ChDy0wN6BAgGEDk&biw=1920&bih=969
- Circulantis. (23 de Abril de 2020). *Solvencia Financiera ¿Que es y como acreditarla?* Obtenido de Circulantis.com: <https://circulantis.com/blog/solvencia-financiera/#:~:text=En%20el%20%C3%A1mbito%20empresarial%2C%20la,como%20en%20un%20momento%20posterior.&text=Tener%20recursos%20suficientes%20para%20pagar%20lo%20que%20debe%20en%20cada%20momento>.
- Conexionesan. (20 de Mayo de 2020). *Financiamiento corto y de largo plazo*. Obtenido de Esan.edu.pe: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>
- De la Barra, A., Bocanera, S., & Mayo, J. (2020). Los efectos económicos sobre el turismo repetitivo, la exportación de hidrocarburos y de la industria minera a causa del COVID-19 en el Perú. (*Tesis Pregrado*). Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.
- DIRCETUR CUSCO. (2020). *Rubros turísticos*. Obtenido de Dircetur: <https://dirceturcusco.gob.pe/turismo>
- Economica. (22 de Marzo de 2020). *COVID-19 y Turismo: En qu medida Afecta la Pandemia a Este Sector en Oeru y En El MUndo*. Obtenido de Economica.pe: [9-y-turismo-en-que-medida-afecta-la-pandemia-a-este-sector-en-peru-y-en-el-mundo/](https://www.economica.pe/9-y-turismo-en-que-medida-afecta-la-pandemia-a-este-sector-en-peru-y-en-el-mundo/)
- Educación Financiera. (1 de Agosto de 2019). *¿Que es la solvencia economica o financiwer a y por que es importante?* Obtenido de Askrobin.com: <https://pe.askrobin.com/solvencia-economica>
- El Peruano. (2020). *A. D.U. 038-2020: Decreto de Urgencia que Establece Medidas Complementarias para Mitigar los Efectos Económicos Causados a los Trabajadores y Empleadores ante el COVID-19 y Otras Medidas*. Obtenido de

<https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-de-urgencia-que-establece-medidas-complementarias-pa-decreto-de-urgencia-n-038-2020-1865516-3>

El Peruano. (2020). *Decreto Supremo que aprueba la reanudación de actividades económicas en forma gradual y progresiva dentro del marco de la declaratoria de Emergencia Sanitaria Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del COVID*. Obtenido de DS N° 080-2020-PCM: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-la-reanudacion-de-actividades-ec-decreto-supremo-n-080-2020-pcm-1865987-1/>

El Peruano. (2020). *Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote del COVID-19*. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-declara-estado-de-emergencia-nacional-po-decreto-supremo-n-044-2020-pcm-1864948-2/?fbclid=IwAR0Mn40PAHjrzy3j9j4OCQhkKGuhDgYvIby8UUsSajrQC3XN-qWfgOc5JBk>

Estupiñan, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Fajardo, M., & Soto, C. (2017). *Gestión Financiera Empresarial*. Ecuador: UTMACH.

Foret, P. (2 de Abril de 2020). *¿Que es el ratio de solvencia?* Obtenido de Noviacap.com: <https://novicap.com/blog/ratio-de-solvencia/>

Frederick, D. (2019). *Liquidez*. Obtenido de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/liquidez/>

González, P. (13 de Abril de 2020). *Medio Plazo*. Obtenido de Billin.net: <https://www.tasatop.com/pe/educacion-financiera/liquidez-en-el-mercado-y-productos-de-inversion-a-mediano-plazo.html>

Guillermo, Á., & García, N. (2020). Estudio de pérdidas y estrategias de reactivación para el sector turístico por crisis sanitaria COVID-19 en el destino Manta-Ecuador. *Revista internacional de turismo, empresa y territorio*, 79-103.

Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 9-32.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill Education.

Herrera, A., & Betancourt, V. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *QUIPUKAMAYOC*, 151-160.

Icono, R. (2022). *Análisis Financiero Y Valoración De La Empresa En Funcionamiento*. L.O.P. Obtenido de https://www.google.com.pe/books/edition/AN%C3%81LISIS_FINANCIERO_Y_VALORACION_DE_LA_EMPRESA_EN_FUNCIONAMIENTO/nRyYEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0

IPE. (15 de Octubre de 2020). *Impacto del COVID-19*. Obtenido de Ipe.org.pe: <https://www.ipe.org.pe/portal/boletin-ipe-impacto-del-covid-19-la-economia-peruana-y-latinoamerica/>

- Muñoz, C., Pérez, B., & Navarrete, M. (2020). Las empresas ante el COVID-19. *Revista de Investigación en Gestión Industrial, Ambiental, Seguridad Y Salud En El Trabajo –GISST*, 85-143.
- Naciones Unidas. (Agosto de 2020). *La COVID-19 y la Transformación del Turismo*. Obtenido de Un.org: https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/policy_brief_covid-19_and_transforming_tourism_spanish.pdf
- OMS. (10 de Enero de 2020). *¿Que es un coronavirus?* Obtenido de Who.int: <https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses#:~:text=La%20COVID%2D19%20es,en%20diciembre%20de%202019.>
- OPS. (2020). *COVID-19 Glosario sobre brotes y epidemias*. Organización Mundial de la Salud.
- Organización Mundial del Turismo . (28 de Agosto de 2020). Obtenido de Unwto.org: <https://www.unwto.org/es/news/informe-de-politicas-sobre-el-turismo-y-la-covid-19>
- Plena inclusión. (2020). *Glosario del coronavirus*. Madrid: Plena inclusión España.
- Preve, L., & Sarria, V. (2016). *Las finanzas en la empresa: Combinando rigurosidad e intuición*. Argentina: Grupo editorial Temas.
- Quevedo, M., Vásquez, L., Quevedo, J., & Pinzon, L. (2020). Covid - 19 y sus efectos en el comercio. *Dominio de las ciencias*, 1006-1015.
- Quilia, J. (2020). Desafíos en la gestión empresarial de las pymes en tiempos de COVID-19, Perú. (*Tesis Posgrado*). Universidad César Vallejo, Lima.
- Roig, J., & Soriano, J. (2015). Liquidez y cotización respecto al valor neto de los activos de los REIT españoles (las SOCIMI). *Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 92-107.
- Rtve. (23 de Diciembre de 2020). *El Mapa Mundial del Coronavirus*. Obtenido de Rtve.es: <https://www.rtve.es/noticias/20201223/mapa-mundial-del-coronavirus/1998143.shtml>
- Rus, E. (23 de Diciembre de 2019). *Recurso disponible*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/recursos-disponibles.html>
- Salcedo, J., Zea, V., & Castellano, S. (6 de Octubre de 2020). *Sobrevivir sin Turismo, El Reto que enfrentan las Comunidades del valle de los Incas*. Obtenido de Ojo-publico.com: <https://ojo-publico.com/2144/sobrevivir-sin-turismo-en-las-comunidades-de-cusco>
- Sánchez, A., & De la Fuente, V. (2020). COVID-19: cuarentena, aislamiento, distanciamiento social y confinamiento, ¿son lo mismo? *Anales de pediatría*, 73-74.
- Sevilla, A. (1 de Noviembre de 2015). *Liquidez*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- SUNAT. (2020). *Índice correlativo de resoluciones de superintendencia del 2020*. Obtenido de Resoluciones de Superintendencia: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2020/indices/indcor.htm>

Westricher, G. (16 de Julio de 2020). *Pago por adelanto*. Obtenido de Economipedia.com:
<https://economipedia.com/definiciones/pago-por-adelantado.html#:~:text=Es%20decir%2C%20el%20pago%20por,lo%20cancela%20en%20el%20futuro.>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA												
Problema general	Objetivo general	Hipótesis General	VI: COVID-19	<p>Población: 8 502 microempresas del sector turismo de Cusco.</p> <table border="1"> <tr> <td>Alojamiento</td> <td>Restaurantes</td> <td>Agencias de turismo</td> </tr> <tr> <td>4 094</td> <td>3 684</td> <td>724</td> </tr> </table> <p>Muestra: La determinación de la muestra se obtendrá utilizando la siguiente fórmula:</p> $n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$ <p>Donde: N: Tamaño de la población Z: Nivel de confianza al 95 % cuyo valor en la distribución normal es 1.96 p: Probabilidad de éxito 50% (0.50) q: Probabilidad de fracaso 50% (0.50) E: Nivel o margen de error</p> <p style="text-align: center;">n = 238</p> <table border="1"> <tr> <td>Alojamiento</td> <td>Restaurantes</td> <td>Agencias de turismo</td> </tr> <tr> <td>115</td> <td>103</td> <td>20</td> </tr> </table>	Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo	4 094	3 684	724	Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo	115	103	20	<p>Tipo: Aplicada Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental Nivel: explicativo Técnica: Encuesta Instrumentos: Cuestionario</p>
Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo															
4 094	3 684	724															
Alojamiento	Restaurantes	Agencias de turismo															
115	103	20															
¿Cuál es el impacto del Covid-19 sobre la liquidez y solvencia en las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?	Determinar el impacto del Covid-19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.	La pandemia del Covid-19 afecta significativamente en la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.	Medidas de contención: Cuarentena Aislamiento Distanciamiento social Confinamiento Medidas de soporte a empresas: Provisión directa de liquidez Acceso al crédito y liquidez de corto plazo Procedimientos concursales														
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis General	VD: LIQUIDEZ Y SOLVENCIA Liquidez: Largo plazo Mediano plazo Inmediato Adelantado Solvencia: Solvencia económica Solvencia financiera														
P.E.1 ¿Cuál es el impacto del Covid-19 sobre la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?	O.E.1 Determinar el impacto del Covid-19 sobre la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.	H.E.1. La pandemia del Covid-19 afecta significativamente la liquidez de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.															
P.E.2 ¿Cuál es el impacto de las medidas de soporte a empresas sobre la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020?	O.E.2 Determinar el impacto del Covid-19 sobre la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.	H.E.2. La pandemia del Covid-19 afecta significativamente en la solvencia de las microempresas del sector turismo de Cusco, 2020.															

Anexo 02. Matriz de instrumento

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE RESPUESTAS
COVID-19	Datos generales		¿En qué rubro turístico se encuentra la empresa?	Alojamiento Restaurante Agencia de turismo
			¿Cuánto tiempo viene desarrollando actividades en el rubro turístico?	Menos de 1 año De 1 a 3 años De 3 a 5 años Más de 5 años
	Medidas de contención	Cuarentena	Durante la cuarentena:	Se atendió al público con aforo limitado. Se realizó atención por línea (internet). Se paralizó la atención al público temporalmente. Se cerraron las instalaciones indeterminadamente.
		Aislamiento	¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, afectó la realización de actividades relacionadas al turismo?	Definitivamente si Probablemente si Indeciso Probablemente no Definitivamente no
		Confinamiento	¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, condujo a que los microempresarios turísticos cambien el rubro de sus actividades?	
	Distanciamiento social	¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, generarán efectos negativos a largo plazo en el sector turístico? ¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, dieron oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico?		

	Medidas de soporte a empresas	Provisión directa de liquidez	Durante la pandemia, fue beneficiario de alguna de las siguientes medidas de provisión directa de liquidez	<p>Prórroga de declaración mensual y pago de impuestos.</p> <p>Prórroga de declaración de impuesto a la renta.</p> <p>No ser sancionado por incumplimiento tributario.</p> <p>Aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias.</p> <p>Liberación anticipada del fondo de detracciones.</p> <p>Subsidio por incapacidad temporal para trabajadores con COVID-19.</p> <p>Subsidio para pago de planilla.</p> <p>Aplazamiento de pago de CTS.</p>
		Acceso al crédito y liquidez de corto plazo	Durante la pandemia, tuvo acceso al crédito y liquidez de corto plazo otorgado por el gobierno, como:	<p>Fondo de Apoyo Empresarial a la Mype.</p> <p>Fondo Crecer (garantías crediticias).</p> <p>Programa Reactiva Perú.</p> <p>Fondo de Apoyo Empresarial al Sector Turismo y Turismo Emprende.</p> <p>Modificación de condiciones de créditos.</p>
		Procedimientos concursales	Durante la pandemia, fue beneficiario de procedimientos concursales, como:	<p>Fraccionamiento de los recibos de EPS.</p> <p>Disminución de trámites municipales para la obtención de licencias de funcionamiento, cambio de giro, etc.</p>
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	Liquidez	Largo plazo	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a largo plazo?	<p>Definitivamente si</p> <p>Probablemente si</p> <p>Indeciso</p> <p>Probablemente no</p> <p>Definitivamente no</p>
			¿Contaba con inmuebles propios que pudiesen venderse antes y durante la pandemia?	<p>Sí</p> <p>No</p>
		Mediano plazo	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a mediano plazo?	<p>Definitivamente si</p> <p>Probablemente si</p> <p>Indeciso</p> <p>Probablemente no</p> <p>Definitivamente no</p>

			Antes y durante la pandemia: ¿Contaba con inventario (bienes de la empresa) que pudiese venderse de forma rápida?	Sí No
		Inmediato	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo inmediato? ¿Considera usted que durante la pandemia los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, acciones, deudas por cobrar, inventarios, etc.) se redujeron? ¿Considera usted que durante la pandemia los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) se incrementaron?	Definitivamente si Probablemente si Indeciso Probablemente no Definitivamente no
			Antes y durante la pandemia: ¿Contaba con el dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo de la empresa? ¿Contaba con depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo de la empresa?	Sí No
		Adelantado	Durante pandemia, la Mype aplico la modalidad de cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después. ¿Considera usted que la pandemia ha generado mayores inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras?	Definitivamente si Probablemente si Indeciso Probablemente no Definitivamente no
			Antes y durante la pandemia ¿Contaba con un préstamo bancario o línea de crédito? ¿Contaba con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito? ¿Contaba con una calificación crediticia alta?	Sí No

			Antes y durante la pandemia: ¿Cuáles fueron los inconvenientes encontradas al momento de obtener préstamos?	Lentitud en plazos de aprobación de préstamos Límites en tolerancia de riesgo de los bancos Intereses elevados Pago por mora elevados
	Solvencia	Solvencia económica	¿Cree usted que los ingresos percibidos durante pandemia, fueron suficientes para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.)?	Definitivamente si Probablemente si Indeciso Probablemente no Definitivamente no
Antes y durante la pandemia: ¿Tenía recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad?			Sí No	
Solvencia financiera		¿Cree usted que los ingresos percibidos durante pandemia, fueron suficientes para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores?	Definitivamente si Probablemente si Indeciso Probablemente no Definitivamente no	
		Antes y durante la pandemia: ¿Tenía recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa?	Sí No	

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA MEDIR

EL IMPACTO DEL COVID 19 SOBRE LA LIQUIDEZ Y SOLVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR TURISMO DE LA PROVINCIA DE CUSCO, 2020

Nombre del representante de la empresa: _____

Género: F M

Nombre de la empresa: _____

Rubro de la empresa: _____

A continuación, le presentamos varias proposiciones, le solicitamos que frente a ello exprese su opinión personal considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas marcando con una (X) la que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo a las siguientes alternativas:

DATOS GENERALES

1. ¿En qué rubro turístico se encuentra la empresa?

- a) Alojamiento
- b) Restaurante
- c) Agencia de turismo

2. ¿Cuánto tiempo viene desarrollando actividades en el rubro turístico?

- a) Menos de 1 año
- b) De 1 a 3 años
- c) De 3 a 5 años
- d) Más de 5 años

MEDIDAS DE CONTENCIÓN

3. Durante la cuarentena:

- a) Se atendió al público con aforo limitado.
- b) Se realizó atención por línea (internet).
- c) Se paralizó la atención al público temporalmente.
- d) Se cerraron las instalaciones indeterminadamente.

4. Responde las preguntas con las siguientes puntuaciones:

1. Definitivamente si 2. Probablemente si 3. Indeciso 4. Probablemente no 5. Definitivamente no

Nº	ITEMS	PUNTAJES				
		1	2	3	4	5
	MEDIDAS DE CONTENCIÓN					
1	¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, afectó la realización de actividades relacionadas al turismo?					
2	¿Cree que el aislamiento y confinamiento por COVID-19, condujo a que los microempresarios turísticos cambien el rubro de sus actividades?					
3	¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, generarán efectos negativos a largo plazo en el sector turístico?					
4	¿Cree que las normas de distanciamiento social por COVID-19, dieron oportunidad para mejorar o implementar nuevas actividades al sector turístico?					

MEDIDAS DE SOPORTE A EMPRESAS

5. Durante la pandemia, fue beneficiario de alguna de las siguientes medidas de provisión directa de liquidez

- a) Prórroga de declaración mensual y pago de impuestos.
- b) Prórroga de declaración de impuesto a la renta.
- c) No ser sancionado por incumplimiento tributario.
- d) Aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias.
- e) Liberación anticipada del fondo de detracciones.
- f) Subsidio por incapacidad temporal para trabajadores con COVID-19.
- g) Subsidio para pago de planilla.
- h) Aplazamiento de pago de CTS.

6. Durante la pandemia, tuvo acceso al crédito y liquidez de corto plazo otorgado por el gobierno, como:

- a) Fondo de Apoyo Empresarial a la Mype.
- b) Fondo Crecer (garantías crediticias).
- c) Programa Reactiva Perú.
- d) Fondo de Apoyo Empresarial al Sector Turismo y Turismo Emprende.
- e) Modificación de condiciones de créditos.

7. Durante la pandemia, fue beneficiario de procedimientos concursales, como:

- a) Fraccionamiento de los recibos de EPS
- b) Disminución de trámites municipales para la obtención de licencias de funcionamiento
- c) Disminución de trámites municipales para cambio de giro.

8. Responde las preguntas con las siguientes puntuaciones:

1. Definitivamente si 2. Probablemente si 3. Indeciso 4. Probablemente no 5. Definitivamente no

Nº	ITEMS	PUNTAJES				
		1	2	3	4	5
LIQUIDEZ						
1	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a largo plazo?					
2	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo a mediano plazo?					
3	¿Cree usted que los recursos económicos actuales de la empresa permitan impulsar el desarrollo inmediato?					
4	Durante pandemia, la Mype aplico la modalidad de cobrar a los clientes por adelantado y brindar el servicio después.					
5	¿Considera usted que la pandemia ha generado mayores inconvenientes para obtener préstamos de entidades financieras?					
6	¿Considera usted que durante la pandemia los activos corrientes de la empresa (dinero efectivo, depósitos en bancos, acciones, deudas por cobrar, inventarios, etc.) se redujeron?					
7	¿Considera usted que durante la pandemia los pasivos corrientes de la empresa (deudas por pagar a corto plazo) se incrementaron?					
SOLVENCIA						
		1	2	3	4	5
8	¿Cree usted que los recursos de la empresa durante pandemia fueron suficientes para cubrir sus responsabilidades económicas (pago de préstamos, servicios, insumos, etc.)?					
9	¿Cree usted que los recursos de la empresa durante pandemia fueron suficientes para afrontar obligaciones de pago inmediatas o posteriores?					

9. ¿Cuál fue la situación de la liquidez a largo plazo en su empresa antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Sí	No	Sí	No
Contaba con inmuebles propios que pudiesen venderse				

10. ¿Cuál fue la situación de la liquidez a mediano plazo en su empresa antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Sí	No	Sí	No
Contaba con inventario (bienes de la empresa) que pudiese venderse de forma rápida				

11. ¿Cuál fue la situación de la liquidez inmediata en su empresa antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Sí	No	Sí	No
Contaba con el dinero efectivo suficiente para cubrir las deudas a corto plazo de la empresa				
Contaba con depósitos en bancos suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo de la empresa				

12. ¿Cuál fue la situación de la liquidez adelantada en su empresa antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Sí	No	Sí	No
Contaba con un préstamo bancario o línea de crédito				
Contaba con facilidad para acceder a préstamos o líneas de crédito				
Contaba con una calificación crediticia alta				

13. ¿Cuáles fueron los inconvenientes encontrados al momento de obtener préstamos antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia	Durante la pandemia
Lentitud en plazos de aprobación de préstamos		
Límites en tolerancia de riesgo de los bancos		
Intereses elevados		
Pago por mora elevados		
Otros		

14. ¿Cuál fue la situación de la solvencia en su empresa antes y durante la pandemia?

	Antes de la pandemia		Durante la pandemia	
	Sí	No	Sí	No
Tenía recursos suficientes para pagar todas las deudas de la empresa				
Tenía recursos suficientes para hacer que la empresa opere con normalidad				