



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE
TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN
DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C**

**PRESENTADA POR
SARITA SOLEDAD CORDOVA ROMERO**

**ASESOR
PABLO LORENZO HUAYTA RAMÍREZ**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY

Reconocimiento

La autora permite a otros distribuir y transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra, incluso con fines comerciales, siempre que sea reconocida la autoría de la creación original

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE
TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN
DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA

PRESENTADO POR

SARITA SOLEDAD CORDOVA ROMERO

LIMA-PERÚ

2018

**FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE
TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN
DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C**

DEDICATORIA

A DIOS, a Santo Tomás de Aquino, patrono de los estudiantes, a la Virgen María y al Señor de Luren quienes inspiraron mi espíritu para la conclusión de esta tesis. A mis padres quienes me dieron la vida, educación, apoyo moral y económico, pero sobre todo consejos para no desistir. A mi hermano por su apoyo con la información. A mis compañeros de estudio y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiera podido hacer esta tesis. A mi abuelita Rosa Gonzales A. †, a quien le hubiera gustado verme titulada. A todos ellos les agradezco desde el fondo de mi alma.

AGRADECIMIENTOS

Un agradecimiento especial a la Universidad de San Martín de Porres por haberme acogido en sus aulas durante cinco años, a mis profesores de pregrado, también al Dr. Cabanillas y al Dr. Sánchez y la Dra. Carmen Vargas, quienes con su apoyo hicieron posible la culminación de mi tesis.

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	i
TÍTULO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN(ESPAÑOL/INGLES)	vii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

		Pág.
1.1	Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2	Formulación del problema.....	3
1.3	Objetivos de la investigación.....	4
1.4	Justificación de la investigación.....	4
1.5	Limitaciones.....	5
1.6	Viabilidad del estudio.....	5

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	6
2.2	Bases teóricas.....	11
2.3	Términos técnicos.....	31
2.4	Formulación de hipótesis.....	43
2.5	Operacionalización de variables.....	44

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1	Diseño Metodológico.....	46
	3.1.1 Tipo de investigación.....	46
	3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.....	46
3.2	Población y muestra.....	47
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	49
	3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	49
	3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	50

3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	50
3.5	Aspectos éticos.....	51

CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1	Resultados de la entrevista	56
4.2	Contrastación de hipótesis.....	65
4.3	Caso Práctico.....	72

CAPÍTULO V DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Discusión.....	85
5.2	Conclusiones.....	87
5.3	Recomendaciones.....	87

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliográficas.....	89
Fuentes Hemerográficas.....	90
Fuentes Electrónicas.....	92

ANEXOS

1	Matriz de consistencia.....	95
2	Guía de encuesta.....	96
3	Esquema 01	100

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue determinar el financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones y su influencia en la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.

Por el tipo de investigación, fue considerado un estudio descriptivo, porque busca especificar las propiedades, características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. También porque se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para así describir lo que se investiga.

Los resultados del trabajo de campo y el contraste de hipótesis mostraron hallazgos importantes como, la importancia de la gestión de importación, así como la gestión de financiamiento y la gestión de riesgo financiero, esto quiere decir que sin una correcta gestión dentro de la empresa, no se puede lograr el éxito empresarial. También se encontró que la importación y comercialización de equipos de telecomunicaciones es de vital importancia para el mercado en el cual se oferta dichos equipos, así mismo se habla sobre que financiamiento a corto o largo plazo, es el más conveniente para la empresa y por último, evaluar los riesgos financieros en los cuales pueda incurrir la empresa, ya sea por medio de las importaciones, o del financiamiento.

Finalmente, esta investigación servirá como antecedente para la realización de otros temas relacionados con el financiamiento de las empresas importadoras de equipos de telecomunicaciones en Lima Metropolitana.

Palabras clave: Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones y Gestión de tesorería

ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to determine the financing of the imports of telecommunications equipment and its influence on the treasury management of the company SSOM S.A.C.

For the type of research, it was considered a descriptive study, because it seeks to specify the properties, characteristics and important profiles of people, groups, communities or any other phenomenon that undergoes an analysis. Also because a series of questions is selected and information is measured or collected about each of them, in order to describe what is being investigated.

The results of the field work and the hypothesis contrast showed important findings such as the importance of import management, as well as financial management and financial risk management, this means that without proper management within the company, you can not achieve business success. It was also found that the import and marketing of telecommunications equipment is of vital importance for the market in which such equipment is offered, likewise it is talked about what short or long term financing is the most convenient for the company and finally, evaluate the financial risks in which the company may incur, either through imports or financing.

Finally, this research will serve as a background for the realization of other issues related to the financing of companies that import telecommunications equipment in Metropolitan Lima.

Keywords: Financing of imports of telecommunications equipment and treasury management

INTRODUCCIÓN

El respaldo principal que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos planteados a corto y largo plazo.

Un tema de alto impacto para las empresas en un mundo globalizado y cada vez más competitivo, no sólo para continuar con su crecimiento y expansión, sino incluso para mantenerse en los mercados, es la posibilidad de obtener recursos financieros, que materialicen sus proyectos de inversión de mediano y largo plazo.

Para todas las empresas, el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada.

Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio, esto para determinar en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital como en el caso de las empresas importadoras de equipos de telecomunicaciones de Lima Metropolitana en estudio.

Y dentro del financiamiento, se debe realizar una gestión de tesorería, para saber si se cuenta con el dinero disponible para la importación y comercialización de los equipos de telecomunicaciones.

Para desarrollar el trabajo de investigación, se organizó y presentó según los lineamientos de presentación que nuestra Universidad tiene como normas, de la siguiente manera:

Primer capítulo: Se plantea la descripción de la realidad problemática, formulación de los problemas; los objetivos de la investigación, la justificación de la investigación, las limitaciones y la viabilidad del estudio.

Segundo capítulo: Se abordado el marco teórico, los antecedentes de la investigación, las bases teóricas de las variables en estudio, definiciones de términos técnicos, formulación de hipótesis y finalmente la operacionalización de variables.

Tercer Capítulo: Se aprecia la metodología utilizada como el diseño de la investigación, población y muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos.

Cuarto capítulo: Aquí se plasman los resultados del trabajo de campo que son las encuestas, el contraste de hipótesis y el caso práctico.

Quinto capítulo: contiene la discusión, las conclusiones y recomendaciones que establecieron aportes emergentes al trabajo de investigación.

Finalmente se presentan los anexos.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Con la globalización, el tema de las telecomunicaciones se ha convertido en un factor importante porque contribuyen al desarrollo económico, social, y mejora la calidad de vida y la comunicación de la gente a nivel mundial.

El número de personas que se conectan a internet es cada vez mayor, los negocios son cada vez más dinámicos, las empresas están cambiando la forma de hacer negocios utilizando los últimos avances de la tecnología, los teléfonos inteligentes, que junto con el servicio de internet han permitido la comunicación con clientes en todo el mundo, la comercialización y promoción de los productos; adicionalmente, la acelerada ampliación en las telecomunicaciones ha permitido atraer la inversión extranjera directa de países en desarrollo.

Hoy en día para poder realizar la importación de equipos de telecomunicaciones, es necesario contar con una adecuada gestión de importación, que consiste realizar los trámites correspondientes, permite gestionar la generación de pedidos, realizar proyecciones, facturas, liquidación de gastos y documentos de transporte, además de ofrecer información detallada sobre el estado de los pedidos y de los despachos con relación a las entregas, remisiones de planta a puertos, mercancía en puertos, embarques, liquidación de importaciones, costos, información de control operativo, estadísticas de ventas y producir proforma, facturas comerciales, listas de peso y empaque, etc.

El problema fundamental que se pueden enfrentar hoy en día las empresas en general, es la falta de financiamiento para que puedan concretar sus proyectos, para realizar esta actividad se indica realizar una correcta gestión de financiamiento que consiste en una de las funciones más importantes de la

gestión financiera, y es de vital importancia para la optimización de los recursos financieros y para el crecimiento de la organización.

Al solicitar un financiamiento, también nos enfrentamos a los riesgos financieros que estos acarrearán, es decir el riesgo asociado a cualquier forma de financiación, también se puede decir que engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas.

En este caso las empresas localizan los 4 tipos de riesgo financieros dentro de estas que son: el riesgo de mercado que hace referencia a la probabilidad de que el valor de una cartera: ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido al cambio desfavorable en el valor de los llamados factores de riesgo de mercado. El riesgo de crédito deriva de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no realice los pagos de acuerdo con lo estipulado en el contrato. El riesgo de liquidez está asociado a que, aun disponiendo de los activos y la voluntad de comerciar con ellos, no se pueda efectuar la compra/venta de los mismos, o no se pueda realizar lo suficientemente rápido y al precio adecuado, ya sea para evitar una pérdida o para obtener un beneficio y, por último, el riesgo operacional que derivada de la ejecución de las actividades propias de una empresa o de comercio. Incluye una amplia variedad de factores como los relativos al personal, riesgo de fraude o debidos al entorno, entre el riesgo país o soberano es uno de los más influyentes.

Para la realización de importaciones y comercialización de equipos de telecomunicaciones, se debe tener en cuenta, las necesidades del mercado del cual es proveedor, para que así, se compren adecuadamente y en cantidades necesarias dichos equipos para así no tener un exceso en el almacén y se lleguen a depreciar con el tiempo.

De acuerdo, la empresa debe hacer un examen cuidadoso para evaluar cuáles alternativas de financiamiento debe utilizar de manera que logre un impacto positivo sobre la gestión de la entidad. Es recomendable adquirir los productos de entidades financieras de las cuales ya somos clientes, con el fin de formar un buen historial crediticio y, así, poder acceder posteriormente a créditos con

mayores facilidades y beneficios. Para tomar una decisión de financiamiento ya sea a corto o largo plazo, lo más conveniente será que evites tomar una decisión apresurada y medites tu elección de financiamiento.

Y finalmente en toda empresa debe haber una evaluación de riesgos, tanto como para el financiamiento, como para la importación de equipos de telecomunicaciones, así como también para cualquier actividad económica que tenga que ver con la empresa.

Después de conocer cuál es la condición actual de las empresas en estudio resulta importante formular el problema y establecer el objetivo principal para demostrar cómo influye el financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo influye el financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones en la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C?

1.2.2 Problemas secundarios

- a) ¿Cómo la gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye en la demanda del mercado?
- b) ¿En qué medida la gestión de financiamiento garantiza la oferta del mercado?
- c) ¿De qué manera la gestión de riesgo financiero influyen en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo principal

Demostrar cómo influye el financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones en la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.

1.3.2 Objetivos secundarios

- a) Determinar cómo la gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye en la demanda del mercado.
- b) Demostrar en qué medida la gestión de financiamiento garantiza la oferta del mercado.
- c) Demostrar de qué manera la gestión del riesgo financiero influye en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.

1.4 Justificación de la investigación

Esta investigación se realizó con el propósito de aportar al conocimiento existente el financiamiento en las importaciones de los equipos de telecomunicaciones en las empresas, cuyos resultados se sistematizarán en una propuesta para ser incorporada como conocimiento a las ciencias contables, ya que se estaría demostrando que, el financiamiento influye en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y su influencia en la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.

También se elaboró esta investigación porque existe la necesidad de mejorar el nivel de desempeño de la competencia de indagación científica en los estudiantes universitarios de la especialidad de contabilidad y finanzas, con el tema del financiamiento para las importaciones de equipos de telecomunicaciones en las empresas.

A su vez, se realiza esta investigación con el fin de descubrir, los métodos más frecuentes para realizar compras en el exterior, importando mercaderías que son de necesidad en el mercado local.

Asimismo, tiene una justificación metodológica porque se propuso estrategias que generan conocimientos válidos y confiables que servirán como fuente de información y antecedente para la realización de futuras investigaciones en el campo contable con inclusión al sector de telecomunicaciones.

1.5 Limitaciones

En el desarrollo del presente estudio se han encontrado limitaciones significativas, como por ejemplo las limitaciones acerca de la información relacionada en este tema de investigación, es decir con la información correspondiente a las bases teóricas que se necesitan, ya que al momento de consultar con artículos o libros relacionados al tema de investigación no se encontró mayor información con la que se cuenta, ya que es un tema nuevo y único dentro de este rubro de investigación, donde no se cuenta con suficiente información con respecto a la importación de equipos de telecomunicaciones, a pesar de tener estas limitaciones sobre la información, de todas maneras se permitió cumplir con el objetivo planteado.

1.6. Viabilidad del estudio

Para realizar la presente investigación se ha utilizado la información existente como son las tesis que se han referido al tema de investigación, así como los libros y revistas. Asimismo, se ha contado con los recursos financieros para llevar a cabo el trabajo de investigación. Por otro lado, hemos utilizado los estados financieros de una empresa importadora de equipos de telecomunicaciones, para guiarnos acerca de los problemas que se pueden presentar en ella y de la cual después podremos plantear soluciones a dichos problemas, constituyendo de esta manera fuentes confiables para llevar a efecto la viabilidad del proyecto de esta envergadura.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Antecedentes Nacionales

Al realizar una extensa exploración y revisión en los libros especializados, revistas, periódicos y tesis de investigación que tengan o guarden estrecha relación con el título de investigación **“FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C”** se pueden mencionar a continuación algunos trabajos encontrados, que han servido de marco referencial para la elaboración de los antecedentes, las bases teóricas y prácticas del presente trabajo , en virtud que presentan ciertos criterios que se consideran de utilidad para alcanzar los objetivos planteados.

García, S. (2007) desarrollo una tesis titulada “La gestión del financiamiento y el desarrollo de las inversiones en empresas productoras de espárragos” nos dice que el presente estudio de investigación tiene como objetivo general determinar en qué medida la gestión del financiamiento influye en el desarrollo de las inversiones en empresas productoras de espárragos.

Luego, el primer objetivo específico, sería determinar en qué medida las políticas agrarias establecidas por el gobierno, favorecen el crecimiento de los productores de espárragos; el segundo objetivo específico, indicar como la estructura de financiamiento repercute en la consolidación patrimonial; y el tercer objetivo específico, determinar en qué medida la financiación de la infraestructura hidráulica y la tecnología influyen en la competitividad de los productores de espárragos.

Kong, Jessica A. y Morena, José M. (2014) desarrollaron una tesis sobre la “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012”, la investigación tiene como estudio determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en

el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el periodo 2010-2012, obteniendo las siguientes conclusiones:

- a) Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.
- b) Al evaluar el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José en el periodo 2010 al 2012, constatamos que gran parte de las microempresas se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad gestora al destinar efectivamente su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento obtenido, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron empresa para tener una fuente de ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal (pesca, construcción naval) que destaca en el distrito.

Rodas, V (2013) En su tesis titulada : “El financiamiento de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica a través del mercado de capitales local e internacional” señala que: que el empleo del financiamiento se viene constituyendo en una herramienta muy importante a nivel empresarial y que puede ser utilizado por las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica y que tienen incidencia a través del mercado de capitales tanto local como también a nivel internacional.

Márquez, L. (2013) En su tesis titulada: “Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas” nos dice que: trató de enfocar los efectos o implicancias que un financiamiento oportuno afecta favorablemente a las medianas y pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos

trazados durante su puesta en marcha.

Se ha podido apreciar claramente que el Estado necesita consolidar su apoyo a las medianas y pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las medianas y pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada.

Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de medianas y pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites y más aún con la carga tributaria que tienen las empresas como persona jurídica desde sus inicios, se hace mención de los problemas y objetivos que se plantearon a través de este trabajo y las dificultades de lograr un crédito.

Villaorduña, A. (2015) En su tesis titulada: “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana” trata sobre: el análisis de la realidad de las empresas de servicios en Lima Metropolitana respecto de un tema muy importante y que siempre las afecta, nos referimos a las diversas modalidades de financiamiento a las que pueden acceder y los problemas que estas empresas tienen actualmente para poder cumplir con las exigencias de las entidades financieras que operan en nuestro medio y que muchas veces no pueden acceder.

Ramos, G. (2017) En su tesis titulada “Gestión financiera y financiamiento a corto plazo en la empresa comunicaciones Telemática S.A.C., San Borja-2015” nos dice que: La presente investigación tiene como objetivo determinar la relación entre Gestión Financiera y Financiamiento a Corto plazo en la empresa Comunicaciones y Telemática S.A.C., San Borja – 2015. Para ello se tendrá en cuenta las teorías relacionadas como el control presupuestario, las herramientas financiera, la gestión de capital de trabajo, las fuentes de financiamiento, fuentes de financiamiento con garantías específicas y fuentes de financiamiento con sin garantías específicas.

Por lo tanto, se concluye de acuerdo a los resultados estadísticos que existe relación entre gestión financiera y financiamiento a corto plazo, lo cual su gestión poco eficiente debido a que a veces elaboran un presupuesto, del mismo modo no utilizan todas las razones financieras y no tiene una adecuada gestión del efectivo ya que no un control permanente de sus ingresos y gastos.

Por otro lado en el financiamiento a corto plazo es poco eficiente por lo que financiar trae riesgos como las altas tasas de interés que brinda el banco, las políticas de crédito que se requiere para solicitar un financiamiento. Sin embargo los financiamientos más solicitados por la empresa es préstamos a corto plazo a pesar de las tasas de interés lo aceptan para realizar los pagos de sus importaciones, así mismo con el financiamiento de compras que tenemos los Advance Accounts de importación y las líneas de crédito bancario.

Mena, J. (2013) en su tesis titulada “La gestión de tesorería en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita” nos dice que: tiene como finalidad brindar información que contribuya a un mejor manejo de la administración de tesorería. El área de tesorería tiene un papel importante en el sistema financiero, su función es la de administrar el efectivo de una empresa, tanto en el corto como en el largo plazo, de forma de garantizar la liquidez suficiente para poder operar.

Por lo que en el trabajo se demuestra que una administración eficiente del efectivo, conlleva a una mejor gestión de tesorería, la cual permita hacerle frente a las obligaciones.

Es importante contar con las herramientas, políticas y controles necesarios para poder lograr una adecuada gestión de tesorería, ya que al no contar con los recursos necesarios, no se podrá identificar los superávits o déficits y sus causas, asimismo, no se podrán establecer los criterios y medios adecuados para anticipar los desfases que puedan presentarse entre los flujos de ingresos y pagos de forma de reducirlos al máximo.

Antecedentes Internacionales

De la Mora, J. (2006) desarrollo una tesis muy interesante sobre el “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima” nos señala: Los recursos financieros en las empresas son una necesidad elemental ya sea para emprender el negocio, crecer o expandirse.

La inquietud constante en esta investigación es buscar cuales son las fuentes de financiamiento principales para las pequeñas empresas manufactureras del municipio de Colima, el potencial de créditos que existen, cuáles son las entidades financieras que podrían apoyarles y que se debe hacer para obtener mayores beneficios.

Ixchop, David (2014) desarrollo una tesis interesante sobre “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” nos habla sobre: El financiamiento en las empresas representa un factor importante para su funcionamiento y desarrollo, la presente investigación “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” Surge debido a los desafíos que tiene el empresario a causa de la evolución tecnológica, que pone al descubierto sus limitaciones financieras y el problema que tiene en la búsqueda de recursos financieros para invertir en maquinaria de punta que le permita ser más productivo. En efecto se estableció como objetivo general: Identificar cuáles son las de fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Con la ayuda del método descriptivo se elaboró el marco teórico que fundamenta el trabajo de campo, y el análisis de resultados.

Ruiz, L. (2005) en su tesis titulada “Influencia y utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en el desarrollo de la gestión de tesorería” nos habla sobre: La gestión de movimientos de disponibilidades líquidas puede percibirse desde dos vertientes diferenciadas, la gestión de la liquidez o gestión de tesorería restringida, la primera, y cash management o gestión de tesorería en sentido amplio, la segunda. Una y otra noción tienen por objeto la gestión de

los movimientos de caja de la empresa, siendo la gestión de las disponibilidades líquidas tarea y función principal para ambas nociones, si bien, la segunda es más amplia que la primera, de tal forma que la gestión de tesorería en sentido amplio o cash management además, abarca conceptos como la gestión de los excedentes y los déficits, o la gestión de los riesgos financieros.

De forma específica, la primera noción, gestión de la liquidez, se encarga de la gestión propiamente del disponible de la empresa, siendo una de sus funciones principales el establecer el nivel óptimo de tesorería o efectivo de la compañía, con objeto de poder efectuar cuantos cobros y pagos requiera el buen funcionamiento de la empresa. La segunda noción, como hemos establecido es un concepto más amplio que el primero, debido a que no sólo se responsabiliza de la gestión del disponible, sino que también incluye otras labores de tesorería; la planificación de la tesorería, la negociación y la relación con las entidades financieras y la gestión de los riesgos financieros, principalmente.

2.2. Bases teóricas

Para el desarrollo de esta investigación he creído conveniente consultar con los libros o artículos publicados por autores expertos relacionado con nuestro tema titulado **“FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C”**, que nos servirán de guía y consistencia para el desarrollo de nuestra investigación. A continuación, los mencionaremos:

2.2.1 FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) en su libro titulado “Liderazgo emprendedor” nos indica que el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo 22 los

recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

En mi opinión, el financiamiento es de gran ayuda para todas las empresas, para que logren sus objetivos planteados.

Para Mamani, Julio (2014) en la revista Actualidad Empresarial en su artículo sobre “Modalidades de financiamiento” nos señala: Entre las modalidades de financiamiento tenemos los créditos comerciales, los créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito y los papeles comerciales (a corto plazo) y, consecuentemente, también tenemos los de largo plazo como son las hipotecas o a través de los leasing o arrendamiento financiero, factoring y leaseback. En ese orden de ideas, es de vital importancia evaluar las opciones que presenta el mercado financiero respecto de costos y gastos financieros, así como el financiamiento interno donde se analizará el factor costo-beneficio de la fuente de financiamiento. Nos enseña, cuáles son las modalidades de financiamiento, para escoger la mejor opción que se acople a la empresa.

Según la web es.portal.santandertrade.com en su post titulado “Financiación del comercio exterior” nos relata que: La experiencia acumulada en la financiación de operaciones de comercio exterior bajo las más diversas condiciones y en muy distintos lugares del mundo, permite a Banco Santander proporcionar a sus clientes el asesoramiento que precisen y la fórmula financiera más adecuada en cada circunstancia (tipo de operación, plazo, importe, divisa, comprador, situación de riesgo-país, etc.) desde las soluciones más simples y convencionales a las más complejas e innovadoras, Banco

Santander dispone de una gama de productos que cubre ampliamente toda la problemática financiera del comercio exterior. Lo cual nos informa también que existen dos tipos de financiación a corto y largo plazo.

2.2.1.1 Gestión de importación

Para Reynaldo, R. en la Revista Negocios UANCV (2017) en su artículo sobre “Gestión de la Importación y el rol de las agencias de aduanas en el Distrito de Desaguadero Puno – Perú en el marco del comercio internacional” nos comenta que: En el comercio internacional intervienen agentes de servicios en las operaciones de compra (importación) o venta (exportación), en estos procesos se observan diversos problemas en los despachos aduaneros tales como la falta de infraestructura, falta de equipos y medios tecnológicos necesarios para su correcto funcionamiento, ello incide en el trabajo que realizan las agencias de aduana.

La página web Perú Courier (2017) presenta un artículo “Permiso de internamiento MTC” que dice: La importación de cualquier equipo de telecomunicaciones, ya sea radio, algún artículo que emita o reciba señal Wi-fi, o similar, están obligados a tener el Permiso de Internamiento emitido por el MTC (Ministerio de Transportes y Comunicaciones), para poder culminar el proceso de desaduanaje. Es importante que en el permiso figure obligatoriamente la marca y modelo correctos del artículo para que Aduana no lo rechace.

Según la web de comerciointernacional-jc.blogspot.pe en su artículo titulado “Gestión de importación” nos habla sobre que se debe establecer minuciosamente la estructura de costos adecuada en una gestión de compra-venta internacional, pasa por la consideración y análisis de distintos escenarios tales como: tradición comercial, conocimiento de los canales logísticos, requerimientos específicos y especiales de la mercadería, niveles de riesgos de la operación, relación y vinculación comercial entre las partes, etc.

Así las cosas, el conocimiento y manejo de: adecuadas técnicas de valoración, regulaciones tributarias imperantes, derivación de desgravaciones y demás beneficios comerciales previstos en tratados comunitarios, multilaterales, Acuerdos de Complementación Económica y TLC, son todos elementos que deben tenerse presente al momento de establecer los costos involucrados en una operación de comercio internacional.

Hay que considerar que el tema tributario (además de ser un costo en sí mismo), en mi opinión - y a fin de tener el mayor éxito posible - debe corresponderse con una adecuada Planificación Fiscal que, impecablemente ejecutada, permitirá al sujeto pasivo de la relación tributaria una mayor adecuación al Derecho Aduanero y, al final del día, una mejor relación con la administración aduanera, evitándose multas y re-cálculos que terminarían incidiendo en el costo final de nacionalización o aduanalización (según sea el caso), de las mercaderías sujetas a las operaciones de Importación, Exportación o Tránsito aduanero.

2.2.1.2 Gestión de financiamiento

Según Verona, María y Déniz, José. (2012 en el libro Ciencia y Sociedad en un artículo titulado “Gestión financiera” nos habla sobre: capacitar al asesor financiero para que pueda tomar decisiones de inversión y financiación en una empresa, teniendo presente que ambas decisiones han de contribuir a alcanzar el objetivo financiero de la empresa.

Para conseguirlo es preciso haber logrado dos objetivos específicos:

- a) Conocer qué fuentes de financiación puede utilizar una empresa y saber cómo calcular el coste que le supondrá conseguir los recursos financieros que precisa a través de dichas fuentes.
- b) Cuantificar las variables necesarias para analizar una inversión y conocer los métodos o criterios de valoración que pueden utilizarse para evaluar una inversión y determinar la conveniencia o no de la misma.

Las acciones financieras de una empresa están formadas por dos tipos de decisiones estrechamente relacionadas entre sí –y que están correlacionadas conjuntamente–: las decisiones de inversión y las decisiones de financiación, cuyo estudio debe acometerse tanto desde un punto de vista teórico como práctico. La empresa debe conocer en todo momento qué rentabilidad va a obtener de sus inversiones y qué coste le supondrá la financiación al llevar a cabo las operaciones.

Para Quispe, Rosario (2006) en la revista Actualidad Empresarial en su artículo “Financiamiento externo y Gestión de Capital de Trabajo” nos señala que: La gestión financiera de las organizaciones (grandes y medianas) determina necesariamente la búsqueda de financiamiento externo, lo que incide en su nivel de endeudamiento y su riesgo financiero. Respecto a este tema existen varias opiniones; un conocido economista de Wall Street, señaló que al haberse incrementado tanto los niveles de endeudamiento, una caída económica que en otras circunstancias sería pequeña, podría dar como resultado una recesión mayor. Sin embargo, el principal economista de Morgan Stanley⁽¹⁾, replicó diciendo que las deudas son la fuente capital más económica que si las empresas de los Estados Unidos de Norteamérica han de competir de una manera efectiva en los mercados globales, deberán usar incluso más deudas.

(1) Documentos de análisis: www.morgan.stanley.es

Según Ortega, Alfonso (2002) en su artículo web, nos habla que: La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios. Por lo tanto las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual

implica varias actividades importantes. Una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

El autor Oscar G. Montalvo (2012) define de la siguiente manera: “La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

- La Inversión
- El Financiamiento
- La Administración de los Activos

Si el conjunto de temas de la administración financiera debiera clasificarse sistemáticamente en grandes temas, dichos temas serían los tres antes mencionados.”

Gestión de financiamiento de importación

Para Jordán, Diego (2013) en su tesis titulada “El sistema de gestión Basc y su incidencia en las importaciones de la Empresa MEGAPROFER S.A. de la Ciudad de Ambato en el Año 2012” nos resume que: Los Sistemas de Gestión en el mundo actual se convierten en una gran alternativa para mejorar la efectividad de los procesos y operaciones que tienen las empresas sin importar el giro del negocio, la especialización de estos sistemas permite a las empresas tener una gran variedad y a la vez la oportunidad de seleccionar la que más se adapte a sus necesidades para muy pronto satisfacerlas. BASC, Alianza Empresarial para un Comercio Seguro, con su especialización en control y seguridad para el comercio internacional se convierte en la opción ideal y si nos proyectamos a un futuro no muy lejano se convertirá a más de una opción en un requisito primordial e indispensable para ejercer la actividad de las importaciones, ya que todas las aduanas y a través de sus operadores se están certificando en esta norma internacional que a más de blindar la

cadena logística , le proporciona a las organizaciones un sin número de beneficios y privilegios en los mercados internacionales y locales.

Según la página web del Banco Santander en un artículo sobre “Financiamiento de importaciones” nos dice que: Es una operación de crédito, mediante la cual, el banco financia el periodo necesario para la Comercialización y cobro del producto importado. En consecuencia, el Importador solicita financiación por:

- Carecer de fondos para pagar al contado.
- Obtener mejores precios de compra.

Es una operación parecida a un Crédito interior, se diferencia en que los pagos se destinan exclusivamente al pago de importaciones.

En este proceso se destaca la participación de tres figuras:

- Entidad Financiera
- Importador español
- Exportador extranjero

La financiación siempre tiene que ir ligada al pago de una importación.

Según Domínguez, Efrén (2007) en su artículo web titulado “Fuentes de financiamiento empresarial” nos dice que: Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo y consecuentemente, el capital de trabajo necesario para la empresa. En dependencia de las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo.

Para financiar una máquina, cuya conversión en liquidez es lenta, se necesitarán medios que puedan permanecer en su poder tanto tiempo como dure la inmovilización. Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa. En la

medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

La mayoría de bancos, en los cuales se ha buscado información, ofrecen como principal gestión para financiar la carta de crédito.

El financiamiento empresarial puede definirse según Domínguez (2005) como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas. Esquema 01(Anexo 03)

Financiación interna o autofinanciación: proviene de la parte no repartida (entre accionistas en una sociedad anónima o entre socios en una sociedad colectiva) de los ingresos que toman forma de reservas. También constituyen fuentes internas de financiamiento las amortizaciones, las provisiones y las provisiones, de acuerdo con Aguirre (1992).

1. Reservas: son una prolongación del capital permanente de la empresa, tienen objetivos genéricos e inclusive específicos frente a incertidumbre o ante riesgos posibles pero aún no conocidos, y se dotan con cargo a los beneficios del período.

2. Provisiones: son también una prolongación del capital pero a título provisional, con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de los fondos.

3. Depreciación: es la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo. Las cuotas de depreciación pueden ser constantes o variables, bien crecientes o bien decrecientes.

4. Por último, existen criterios diversos en cuanto a la consideración o no como una fuente de financiación propia de la llamada ampliación del capital, que consiste en el aumento del capital social de la empresa mediante la emisión de acciones. Una ventaja importante de la autofinanciación es que no implica costo alguno, pero resulta insuficiente cuando se trata de grandes inversiones, muchas veces con carácter repentino.

Financiación Externa: proveniente del decurso de la actividad ordinaria de la empresa o del uso del financiamiento ajeno con coste explícito, existen tipos muy variados de ellos. Cuando la duración de la deuda es inferior a un año, se dice que es a corto plazo y se utiliza para financiar el activo circulante, dividiéndose en dos grandes grupos: financiación sin garantía y financiación con garantía colateral.

2.2.1.3 Riesgo Financiero

Según la web *Emprende Pyme*, los riesgos financieros se clasifican en tres grupos: riesgos de crédito, riesgos de liquidez y riesgo de mercado. El primero se produce si una de las partes firmantes del contrato crediticio no realiza los pagos en el tiempo estipulado. “El riesgo de crédito va unido a la posibilidad de que se produzca un impago de la deuda”, anota.

En tanto que el riesgo de liquidez se da cuando una de las partes tiene activos, pero no dispone de liquidez. Este riesgo se asocia con la falta de capital de trabajo para la compra y comercialización de servicios o bienes. Esto, como es de suponer, afecta la viabilidad del negocio. Además, también puede suceder que una empresa puede encontrarse en una fase de continuas pérdidas de cartera, hasta que llega el momento que no puede pagar a sus trabajadores.

Finalmente, el riesgo de mercado está referido a la posibilidad de que el valor de una cartera, sea de inversión o de negocio, se reduzca. Este riesgo se subdivide en: riesgo de cambio (asociado a la fluctuación del tipo de cambio), riesgo de tasa de interés (es el riesgo de que las tasas suban o bajen en un momento no deseado) y el mismo riesgo de mercado (referidos a la probabilidad de que se produzcan pérdidas en una cartera).

Según la web de RPP en su artículo titulado “¿Dé qué se trata un riesgo financiero?” nos dice que: Por riesgo financiero debe entenderse la probabilidad de que ocurra cualquier evento que tenga consecuencias financieras negativas para una empresa o negocio, indica el portal Economía Simple. Describe fundamentalmente el riesgo asociado a cualquier forma de financiación, el cual implica que la entidad no obtenga los beneficios esperados o que no obtenga ninguno en absoluto.

Estas situaciones se producen porque cambian las variables que influyen en el desempeño de una inversión por parte de una empresa como los cambios del entorno o las condiciones en el sector donde opera tu compañía, o la misma inestabilidad de los mercados financieros.

Los riesgos financieros afectan directamente el balance general de la organización debido a que impactan en el costo y disponibilidad del capital dentro de una empresa, la solvencia del capital de trabajo, así como la imposibilidad de devolución del capital.

Para Ortiz, Josías (2014) en la web de finanzasyproyectos.net en su artículo “Riesgo Financiero” nos define que: El riesgo financiero como tal es la probabilidad de que un evento sea adverso a lo planificado. En otras palabras, cuando las cosas no salen como se supone que debían pasar. Esto no es algo inusual en la gestión de recursos ya que, en distintos niveles, todas las personas manejan algún tipo de riesgo. Y de manera ampliada, el riesgo se extiende no solo a lo financiero sino, a todas las áreas que implican la toma de decisiones.

Sin embargo, de todos los riesgos que se asumen, el riesgo financiero ocupa uno de los lugares preponderantes ante su incidencia e influencia dentro de la vida cotidiana. Tomando en consideración que las probabilidades de que un matrimonio termine en divorcio a razón de temas de financieros es de aproximadamente un 45 %, revelando así lo importante de tener una buena gestión de riesgo financiero tanto individual y comunal.

Por lo que para tener una buena gestión de riesgo en las finanzas es necesario definir rangos de tolerancia. Que son los puntos de inflexión en donde la persona estima sus límites. En otras palabras, determina hasta cuánto puede hacer tal o cual cosa, en términos financieros.

Riesgos financieros de importaciones

En la página web del Diario Gestión en un post titulado “Los riesgos de la exportación e importación” nos habla sobre: En los posts sobre el riesgo país y su gestión, hemos podido mencionar como fuente generadora de este riesgo el comercio internacional. Pero los riesgos ligados a éste no se limitan al riesgo país. Se trata al mismo tiempo de riesgos que afectan también a operaciones de comercio interno, pero que se intensifican cuando se trata de comercio internacional. Y todos estos riesgos requieren ser gestionados. Existen los siguientes:

- a) Riesgo crediticio
- b) El riesgo de no entrega de los bienes previstos
- c) El riesgo de malentendidos sobre los derechos y obligaciones respectivas
- d) El riesgo de transporte
- e) El riesgo cambiario
- f) El riesgo de “eventos inesperados”, etc.

Para Dueñas, José (2015) en diapositivas del repositorio de la web de PromPerú en su presentación titulada “Riesgos financieros en operaciones de comercio exterior” nos habla: El entorno de negocios actual presenta aún muchos retos para las empresas por lo que el riesgo y su adecuada administración ocupa un lugar primordial en las agendas de todas las compañías. Los negocios evolucionan –lo cual trae consigo nuevos riesgos– y al mismo tiempo se adaptan a los cambios provocados por la economía posterior a la crisis. La capacidad de las organizaciones para anticipar las amenazas, responder y adaptarse continuamente depende más que nunca de la fortaleza de su proceso de administración de riesgos.

Según De la Hoz, Andrea (2014) en la revista Panorama Económico en su artículo titulado “Análisis de los riesgos en las importaciones colombianas” nos define que: Siempre que una empresa realice operaciones de comercio internacional, estará sujeta a algún tipo de riesgo que pueda afectar de manera negativa la continuidad de la empresa y tener consecuencias incluso a largo plazo. En este sentido, la generación de los Tratado de Libre Comercio (TLC) y con estos el crecimiento en el volumen del comercio exterior colombiano, ha aumentado también la aparición de distintos riesgos a los que se deben enfrentar las empresas involucradas en las operaciones de importación y exportación. Con frecuencia, las empresas realizan muchos esfuerzos por la seguridad del comercio.

Sin embargo, si observamos el sector importador específicamente, se evidencia una falta de conciencia en la gestión del riesgo. Este sector no ha detectado aún de manera asertiva cuáles son los riesgos en sus procesos de importación y por lo tanto no se protege contra ellos.

2.2.2 GESTIÓN DE TESORERÍA

En la página web udc.es en su artículo titulado “Gestión de tesorería” nos habla sobre que: La empresa posee tesorería por diversas razones, desde el motivo transacción hasta la simple precaución ante la incertidumbre. La tesorería es consustancial a la actividad económica, sin embargo su posesión ocasiona también un coste de oportunidad

El objetivo de la gestión de tesorería se define frecuentemente como "tesorería cero", lo que significa que en cada momento, la empresa debe disponer de una tesorería aproximadamente igual a los compromisos de pago previstos: el saldo neto resultante (es decir, la tesorería ociosa) debería ser mínimo.

Se trataría por tanto de conciliar i) la necesidad de disponer de efectivo para asegurar la solvencia; y ii) la voluntad de minimizar la tesorería ociosa, que genera un coste de oportunidad.

Para Xunta de Galicia (2012) en el libro titulado “Conceptos básicos de tesorería” en el capítulo 4 nos define que: La gestión de la tesorería es un concepto más amplio que el de tesorería e implica un control de los flujos monetarios y su conexión con los flujos comerciales, es decir, como un control del dinero que entra y sale, a donde va, en qué momento y que costes, o beneficios, producen esos movimientos.

En este sentido, sus principales funciones son el control y gestión de:

- Dinero disponible.
- Fondos retenidos en corriente. Cuentas que se espera que se transformen en liquidez pero aún no lo son, por ejemplo la cuenta de clientes.
- Las cuentas de clientes y proveedores y el circuito de cobros y pagos
- Las necesidades de liquidez a corto plazo.
- Los excesos o recursos ociosos de liquidez.
- Control y gestión de las operaciones con entidades financieras.

El objetivo de este control es:

- Minimizar las necesidades de financiación ajenas y los costes financieros.
- Reducir al máximo los fondos retenidos en corriente (buscar su liquidez)
- Minimizar el coste de las transacciones, los riesgos monetarios y aquellos inherentes al crédito en las ventas.

Para Serrahina, Raimon en su artículo web titulado “La gestión de la tesorería o cash management” nos dice que: el objetivo de la gestión de la tesorería o cash management es optimizar la tesorería. Se trata de minimizar los costes financieros y maximizar los ingresos financieros. Habitualmente se considera que reducir el número de cuentas bancarias implica reducir la simultaneidad de saldos contrarios.

En la actualidad, quizás como consecuencia de la crisis en la que estamos inmersos, esa necesidad de reducir los saldos contrarios es, probablemente,

más acuciante. Aunque el tesorero también deberá valorar la oportunidad de mantener cuentas en distintas entidades para así poder alcanzar el volumen de financiación ajena necesaria.

Sin duda alguna, para optimizar el saldo de tesorería, el tesorero debe:

- Disponer de información fiable y exacta de la previsión de cobros y pagos, y consecuentemente sobre los saldos previstos
- Disponer de información en tiempo real sobre cobros y pagos, y consecuentemente sobre saldos reales.
- Gestionar constantemente esos saldos y mantener un diálogo fluido con sus proveedores financieros, los bancos.

En el artículo web de Juan Pérez-Carballo publicado Cinco Días el pasado 26 de junio analiza la figura del tesorero y su importancia en la empresa, ya que “la tesorería es un área que no tolera errores de bulto, porque sus consecuencias suelen ser fatales”.

Los tesoreros son responsables de “dar servicio a las operaciones de la empresa para contribuir a su rentabilidad, proteger el margen del negocio, sin especular, e incurrir en los menores costes de financiación compatibles con alcanzar los dos primeros objetivos”.

Hay que aprender de los errores ajenos, numerosos en esta crisis, y evitar aquellas prácticas que, para mejorar los resultados a corto plazo, degradan la calidad del servicio o la gestión del riesgo financiero, poniendo de manifiesto el peligro de anteponer el beneficio a corto plazo.

2.2.2.1 Importaciones y comercialización de equipos

Para Bernal, Gonzalo en la revista Negocios Internacionales (2018) en su artículo “Medidas de facilitación para la importación : eliminación del programa

de importador frecuente para la promoción integral del operador económico autorizado” , explica que, recientemente se publicó el Decreto Supremo N.º 018-2018-EF, el cual deroga el programa de beneficios aduaneros otorgado a los importadores calificados como frecuentes, esquema de facilitación para el control del valor en aduana, que fue establecido en 2005 a través del Decreto Supremo N.º 193-2005-EF. Si bien existen argumentos razonables y técnicos para su derogación, existen ciertos cuestionamientos a la forma cómo se estaría efectuando.

Para Álvarez, Mercedes en la revista Actualidad Empresarial en su artículo “Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) esenciales en el comercio exterior” nos señala que en: El presente informe trata sobre los Términos Internacionales de Comercio, que aparecen en todo contrato de compra y venta internacional para definir responsabilidades y obligaciones de las partes contratantes. Cuando los comerciantes entran en un contrato para la compra y la venta de mercancías, son libres de negociar términos específicos en su contrato.

Según la web del MTC del Perú en su artículo de “Casas Comercializadoras” nos habla sobre que: La Dirección General de Concesiones en Comunicaciones es el órgano competente para evaluar y aprobar el procedimiento para la inscripción en el registro de casas comercializadoras de equipos y aparatos de telecomunicaciones, así como para otorgar el correspondiente certificado de inscripción.

La inscripción en el registro otorga derecho a solicitar permiso de internamiento de los equipos y aparatos de telecomunicaciones a ser comercializados.

La casa comercializadora está obligada a remitir mensualmente el listado de ventas, el cual se puede realizar en línea. Asimismo, está obligada a homologar los equipos antes de su comercialización.

Este procedimiento se solicita vía electrónica a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior www.vuce.gob.pe, es un procedimiento de evaluación previa

sujeto a silencio administrativo positivo y el plazo de atención es de diez días hábiles.

2.2.2.2 Financiamiento a corto y largo plazo

Financiamiento a corto plazo

En la Revista Actualidad Empresarial (2014) en su artículo “Financiamiento a corto, mediano y largo plazo” nos señala sobre: el financiamiento a corto plazo que se necesita básicamente para capital de trabajo. Las fuentes de las cuales se puede obtener son a través de créditos de proveedores, préstamos bancarios o compraventa de documentos comerciales. Y el financiamiento a largo plazo se relaciona con la adquisición de activos fijos en proyectos de inversión, los que por lo general son a plazos mayores de un año. Las fuentes de financiamiento pueden ser por medio de préstamos bancarios amortizables, préstamos de compañías de seguros, financiamiento con bienes de uso de leasing financiero o mediante la emisión de bonos y acciones.

Para Álvarez, Mercedes (2017) en la Revista Institucional del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa en su artículo “Carta fianza: ¿Financiamiento o garantía de pago?” nos dice que: Hoy en día, existen empresas que requieren obtener financiamientos ya sea a través de préstamos o créditos. La forma en que estas empresas realizan el financiamiento es acudiendo a las diversas entidades financieras encargadas de ofrecer y facilitar financiación de diferentes formas, una de estas formas de financiación es a través de créditos directos; no obstante, también existe otro método, entre los cuales, quizás es más difundido y utilizado, es el denominado “carta fianza”, que a su vez actúa como garantía de pago, pues garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones contraídas.

Para Andrade, Antonio (2017) en la revista Contadores&Empresas en su artículo web “ Alternativas de financiamiento de corto plazo : el factoring” nos señala: Cuando una empresa presenta necesidades de financiamiento de corto

plazo, es decir, recursos financieros que le permitan realizar sus operaciones cotidianas y cuya devolución se realice también en el mismo corto plazo, cuenta con algunas opciones como son por ejemplo las líneas de crédito, el sobregiro bancario, el descuento de letras de cambio y el factoring. El presente artículo tiene por objetivo que el lector conozca la alternativa de financiamiento de corto plazo denominada factoring.

Financiamiento a largo plazo

Para Olivera, Maribel en la revista Informativo Caballero Bustamante (2008) en el artículo titulado “Financiamiento de mediano y largo plazo empresarial: ¿Cómo evaluar la mejor decisión?” nos dice que: Hoy en día las posibilidades de crecer y obtener recursos financieros para mejorar procesos de producción modernizando las instalaciones, maquinarias y equipos, además de cubrir deudas de corto, mediano y largo plazo, e incluso dar pasos a nuevos proyectos de inversión se hace más cotidiano en el ámbito empresarial donde la búsqueda de liquidez en nuestra economía es cada vez más viable en los distintos organismos financieros, encontrando un abanico de posibilidades y con mayores perspectivas hacia el futuro dado los altos índices de desarrollo con los que se encuentra el Perú.

Para Belaunde, Gregorio (2016) en el artículo web titulado “Financiamiento de Largo Plazo y Regulación Financiera” nos habla sobre que: En la literatura económica y financiera se suele reconocer la importancia del financiamiento de largo plazo a los tomadores de créditos hipotecarios y a las empresas y proyectos para la estabilidad de la economía en general. Ese tipo de financiamiento, cuando está ampliamente disponible, contribuye a un mejor planeamiento estratégico por parte de las empresas, y permite una menor vulnerabilidad a la volatilidad de las condiciones macroeconómicas, y al mismo tiempo reduce dicha volatilidad y contribuye a la estabilidad financiera.

Según la página web ejemplode.com (2018) en su artículo titulado “Ejemplo de Financiamiento a largo plazo” nos habla sobre: El financiamiento a largo plazo es un financiamiento en el que su cumplimiento se encuentra por encima de

los cinco años y su culminación se especifica en el contrato o convenio que se realice, por lo general en estos financiamientos debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo requerido.

Entre los trámites de financiamiento de largo plazo destacan los siguientes:

- Hipoteca
- Acciones
- Bonos
- Arrendamiento financiero

2.2.2.3 Evaluación de gestión de riesgos

En la página web ifex.org en su artículo “Como evaluar y afrontar riesgos” nos relata sobre: Las organizaciones de derechos a menudo envían personal al extranjero para investigar abusos a los derechos humanos, monitorear casos, o colaborar con organizaciones hermanas. En algunos casos, investigaciones o campañas llevadas a cabo en el país natal de la organización pueden plantear nuevas amenazas a su operación, así como a su personal, lo que requiere nuevas normas y políticas de seguridad. Es importante que todo el personal relacionado sepa cuáles son los riesgos potenciales y cómo evitarlos.

Evaluar riesgos le permite a una organización asegurar que su personal este consciente de los riesgos, así como de las estrategias para prevenirlos o evitarlos. Las políticas para el manejo de riesgos también definen los roles y responsabilidades de la organización y de los individuos que componen el personal al responder a peligros reales y potenciales. También es importante que las organizaciones desarrollen estrategias para proteger a individuos vulnerables que se contacten buscando información o asesoramiento. Esta guía, así como el artículo adjunto para evaluar riesgos, “paso a paso”, asistirán a las organizaciones en la consolidación de medidas de seguridad apropiada y efectiva en el trabajo de campo.

Según la web pdcahome.com (2016) en su artículo “Gestión de riesgos: ¿Cómo hacer una evaluación de riesgos? ¿Cómo buscar soluciones?” nos define que: La gestión de riesgos es una disciplina muy estudiada desde la mitad del Siglo XX y cada vez más aplicada en las empresas, que sirve para anticipar y solventar todo tipo de riesgos que podrían poner en peligro el negocio.

Otra definición muy extendida de “qué es la gestión del riesgo”, habla de anticipar las amenazas de una organización para convertirlas en oportunidades (tal y como está contemplado en los Análisis DAFO).

En la revista Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional en el Capítulo 14 “Gestión del riesgo de tipo de cambio” nos habla sobre como: El tipo de cambio (FX) es un factor de riesgo que con frecuencia es descartado por las pequeñas y medianas empresas (PYME) que desean entrar, crecer y triunfar en el mercado global. Si bien la mayoría de los exportadores de las PYME de Estados Unidos prefieren realizar las ventas en dólares estadounidenses, actualmente los compradores extranjeros solventes están demandando cada vez más realizar el pago en moneda local. Desde el punto de vista de un exportador estadounidense que elige vender en moneda extranjera, el riesgo de tipo de cambio supone la exposición a pérdidas financieras potenciales debido a la devaluación de la moneda extranjera contra el dólar estadounidense. Obviamente, esta exposición puede evitarse si se insiste en que las ventas se realicen en dólares estadounidenses. Sin embargo, este enfoque puede significar la pérdida de oportunidades frente a competidores dispuestos a complacer a los compradores extranjeros realizando las ventas en su moneda local.

Este enfoque tampoco está exento de la falta de pago por parte de un comprador extranjero a quien se le hace imposible cumplir con las obligaciones de pagos denominadas en dólares estadounidenses debido a una devaluación significativa de la moneda local contra el dólar estadounidense. Si bien las pérdidas por falta de pago podrían estar cubiertas por el seguro de crédito de exportación, la protección basada en el “qué pasaría si” no tiene sentido cuando se pierden las oportunidades de exportación por una política basada en

“el pago con dólares estadounidenses únicamente”. La venta en moneda extranjera, si se gestiona y controla el riesgo de tipo de cambio de manera exitosa, puede ser una opción viable para los exportadores estadounidenses que desean entrar y permanecer competitivo en el mercado global.

- Proceso contable de empresa importadora

El proceso de registro del costo del producto importado está estructurado de la forma siguiente:

- a. Costo de las mercaderías importadas.
- b. Costos indirectos:
 - 1.- Flete
 - 2.- Seguro
 - 3.- Valor CIF
 - 4.- Ad-Valorem 6 %
 - 5.- IGV 18 %
 - 6.- Transporte, almacenaje y otros
 - 7.- Comisión de la Agencia de Aduana

El registro general referencial se hace como una compra normal.

Según la NIC 2 Existencias Párrafo 11. El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Un proceso contable se inicia con la apertura de un libro o registro. Allí debe detallarse el estado patrimonial de la organización en cuestión, detallando sus bienes y sus obligaciones. Este inicio del proceso contable puede concretarse

en el momento en que una empresa empieza su actividad o al comienzo de un ejercicio contable.

Durante el ejercicio contable, dicho libro debe recopilar todas las operaciones económicas de la empresa (compras de materiales, ventas de productos, pago de deudas, etc.), junto a los documentos que avalan cada operación.

Finalmente, antes de que se cierre el proceso contable, se pueden realizar ajustes o modificaciones que permitan llegar a un balance fiable al término del ejercicio. Con el proceso contable concluido, el estado financiero de la empresa queda disponible para aquellos que tienen derecho de acceso a esa información.

2.3. Términos técnicos

A continuación, detallamos las definiciones de palabras que han sido empleadas en la investigación del proyecto de tesis titulado **“FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C”**

Agente de aduanas:

El agente de aduanas es la persona natural o jurídica debidamente autorizada, que actúa ante los organismos competentes (aduanas, ministerios y demás entes públicos y privados) en nombre y por cuenta de un tercero que contrata sus servicios y le otorga un poder autenticado y permanente, en los trámites de una operación de importación, exportación o tránsito.

Almacén aduanero:

Local destinado a la custodia temporal de las mercancías cuya administración puede estar a cargo de la autoridad aduanera, de otras dependencias públicas

o de personas naturales o jurídicas, entendiéndose como tales a los depósitos temporales y depósitos aduaneros.

Análisis de estados financieros:

El análisis de estados financieros es el proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera, presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros.

Antenas:

Para recibir o emitir señales radioeléctricas a través de un medio aéreo son necesarios unos dispositivos especiales, denominados antenas, de los que hay muchos tipos y variedades, que dependiendo de sus características constructivas tendrán mayor o menor potencia (ganancia) y precisión (directividad), así como soportarán unas bandas u otras de frecuencia.

Una antena es un dispositivo diseñado con el objetivo de emitir y/o recibir ondas electromagnéticas hacia/desde el espacio libre. Una antena transmisora transforma corrientes eléctricas en ondas electromagnéticas, y una receptora realiza la función inversa.

En el caso de que las antenas estén conectadas por medio de guía ondas, esta función de transformación se realiza en el propio emisor o receptor. Se utilizan en la radio, televisión, teléfonos móviles, routers inalámbricos, mandos remotos, etc., unas veces visibles y otras ocultas en el interior del propio dispositivo.

Autofinanciación:

Capacidad que tiene una empresa para la obtención de recursos financieros a partir de su actividad. Una política de autofinanciación agresiva puede reducir el beneficio a distribuir, pero implica la reducción de la dependencia de

recursos financieros externos, lo que permite una reducción de los gastos financieros, o el tener que acudir a las ampliaciones de capital. Es el conjunto de recursos financieros generados por la propia empresa.

Canales de control:

- Canal verde: La declaración seleccionada a canal verde no requiere de revisión documentaria ni de reconocimiento físico.
- Canal naranja: La declaración seleccionada a canal naranja es sometida a revisión documentaria.
- Canal rojo: La mercancía amparada en una declaración seleccionada a canal rojo, está sujeta a reconocimiento físico de acuerdo con lo previsto en el procedimiento específico “Reconocimiento Físico - Extracción y Análisis de Muestras” INTA-PE.00.03.

Capital:

El total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias.

Carta de crédito:

Instrumento de pago mediante el cual un banco se compromete a pagar, a la vista o a plazo, un importe determinado por los bienes o servicios, siempre y cuando se cumplan los términos y/o condiciones señalados y exigidos en la carta de crédito.

Comercialización:

Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio,

es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.

Crédito:

Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas.

Pueden ser recursos financieros o referirse a bienes y servicios. El crédito es fundamental en una economía moderna y reviste diversas formas entre las que destacan el crédito de consumo extendido a los individuos para financiar su consumo de bienes; el crédito comercial extendido por los oferentes de materias primas a las empresas o por éstas a los vendedores mayoristas; y el crédito bancario que consiste en préstamos a diversos agentes económicos.

Crédito Bancario:

Un crédito bancario es un voto de confianza que un cliente recibe al obtener dinero de una entidad financiera, ya sea pública o privada. Las entidades financieras son aquellas que captan dinero de sus clientes mediante operaciones pasivas y lo prestan a tasas más altas de las que lo reciben, en operaciones activas.

Contabilidad:

Es una técnica que establece las normas y procedimientos para registrar, cuantificar, analizar e interpretar los hechos económicos que afectan el patrimonio de las entidades que realizan actividades comerciales, industriales, servicios y otros.

Despacho aduanero:

Un despacho aduanero son todos los procedimientos que se deben hacer cuando una mercancía entre o salga del país. Todo lo que tenga que ver con su importación y exportación, que se deben llevar a cabo en la aduana por las

diferentes autoridades aduanales, los apoderados o agentes aduanales, consignatarios etc.

Despacho anticipado:

Se puede solicitar para cualquier mercancía hasta 15 días antes del arribo de la nave, a fin de conocer el canal para revisión ante aduanas y tomar las medidas correspondientes optimizando tiempo.

Despacho de aduanas:

Es el trámite que se debe realizar para permitir la entrada o la salida de mercancías en un territorio en una operación de transporte internacional. Este trámite consiste en declarar cierta información relativa a la importación o exportación ante la autoridad aduanera competente del territorio en cuestión: datos del importador y del exportador y datos de la mercancía.

Despacho urgente

Constituyen envíos de urgencia las mercancías que por su naturaleza o el lugar donde deben ser almacenadas, requieran de un tratamiento preferencial. Ejemplos: Órganos, sangre, plasma, animales vivos, partes de maquinarias a fin de no paralizar el proceso productivo.

Empresa:

Toda organización conformada por recursos humanos, materiales y financieros ordenados bajo una dirección para el logro de los fines económicos, sociales, culturales o benéficos dotado de una individualidad legal determinada.

Estados financieros:

Reportes estandarizados, preparados bajo normas uniformes que proveen información respecto a la posición financiera, resultados y estado de flujos de

efectivo de una empresa, que es útil para los usuarios en la toma de decisiones de índole económica.

Factura comercial:

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino.

También se utiliza como justificante del contrato comercial.

En una factura deben figurara los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.

Financiamiento:

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo.

Gerencia financiera:

La gerencia financiera es la encargada de la administración eficiente del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control de gestión de la organización.

Gestión de financiamiento:

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que

esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa.

Importación:

Adquisición de bienes o servicios procedentes de otro país. El registro puede aplicar también a capitales o mano de obra, etc.

Registro de la compra del exterior de bienes o servicios realizada por una empresa residente que da lugar a una transferencia de la propiedad de los mismos (efectiva o imputada). En los cuadros de la Nota Semanal, las importaciones se clasifican según su uso o destino económico en bienes de consumo, insumos, bienes de capital e importaciones de otros bienes.

Impuesto:

Pago obligatorio de dinero que exige el estado a los individuos o empresas que no están sujetos a contraprestación directa, con el fin de financiar los gastos propios de la administración del Estado y la provisión de Bienes y servicios de carácter público, tales como administración de justicia, gastos de defensa, subsidios y muchos otros. Sólo por ley pueden establecerse los impuestos de cualquier naturaleza que sean, señalarse sus modalidades, su repartición o su supresión. Las dos categorías fundamentales son los impuestos directos e indirectos.

Incoterms

Incoterms (International Commercial Terms, 'términos internacionales de comercio') son términos, de tres letras cada uno, que reflejan las normas de aceptación voluntaria por las dos partes comprador y vendedor, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías y/o productos. Se usan para aclarar los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las

responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Indicador de Liquidez:

Muestra la capacidad de la empresa para afrontar obligaciones de corto plazo o, en otras palabras, el nivel de cobertura de los pasivos de corto plazo con activos de corto plazo. Cuanto mayor es el índice mayor es dicha capacidad.

Información financiera:

Información de carácter periódico sobre la posición financiera de una organización o de alguna de sus actividades, incluyendo la presentación de resultados, actividades desarrolladas, cifras de ventas, etc.

Instrumento financiero

Es un contrato que da origen tanto a un activo financiero en una entidad y, simultáneamente, a un pasivo financiero o instrumento de capital en otra entidad, entre los que se considera las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, acciones, bonos y derivados (opciones, futuros, forwards, entre otros).

Levante:

Es el acto por el cual la aduana permite a los interesados el retiro y disposición de mercancías que son objeto de despacho. Para conceder el levante de la mercancía, la autoridad verificará que su importación esté precedida de licencia o registro cuando la norma sobre la materia lo exija.

Línea de descuento:

Una línea de descuento es un producto financiero por el cual el banco nos adelanta el importe de los documentos a negociar, cobrándonos una comisión

por ello. Cuanta más garantía de pago haya, menos comisión por riesgo nos cobra la entidad financiera.

Mercado de capitales:

El mercado de capitales es el lugar donde se emiten y transan instrumentos financieros. Este mercado existe como una alternativa al financiamiento tradicional bancario, permitiendo a las empresas reducir el costo de fondeo mediante la colocación de títulos y a los inversionistas obtener una mayor rentabilidad por sus fondos.

Los principales emisores son por lo general el Estado y las empresas privadas, especialmente las de mayor tamaño y con mejor perfil de riesgo. Los principales inversionistas son los llamados inversionistas institucionales, que en nuestro país comprenden a administradoras de fondos privados de pensiones (AFP), los fondos mutuos de inversión y las compañías de seguros.

Mercado financiero:

El mercado financiero es el lugar, mecanismo o sistema electrónico donde se negocian los activos, productos e instrumentos financieros o se ponen en contacto los demandantes y los oferentes del activo y es donde se fija un precio público de los activos por la confluencia de la oferta y la demanda.

Optimización de recursos financieros:

La optimización de los recursos tiene que ver principalmente con la eficiencia, es decir que se utilicen los recursos de la mejor manera posible, en el que se espera obtener mayores beneficios con un mínimo de costos.

Tanto la eficiencia y la eficacia son muy importante ya que están relacionadas además de que hacen énfasis en los resultados, objetivos así como la creación

de los valores. Por lo tanto para optimizar recursos no deberá ser únicamente eficiente sino también eficaz.

Packing list:

Emitido por el vendedor que acompañe a la factura y donde figure el detalle de la mercancía (nº y tipo de bultos, pesos, volumen, etcétera).

Proceso contable:

Un proceso contable se inicia con la apertura de un libro o registro. Allí debe detallarse el estado patrimonial de la organización en cuestión, detallando sus bienes y sus obligaciones. Este inicio del proceso contable puede concretarse en el momento en que una empresa empieza su actividad o al comienzo de un ejercicio contable.

Durante el ejercicio contable, dicho libro debe recopilar todas las operaciones económicas de la empresa (compras de materiales, ventas de productos, pago de deudas, etc.), junto a los documentos que avalan cada operación.

Finalmente, antes de que se cierre el proceso contable, se pueden realizar ajustes o modificaciones que permitan llegar a un balance fiable al término del ejercicio. Con el proceso contable concluido, el estado financiero de la empresa queda disponible para aquellos que tienen derecho de acceso a esa información.

PTP (Cambium Networks):

Es un módulo que está optimizado para el alcance, la confiabilidad y el rendimiento en un formato compacto, lo que lo convierte en la solución de banda ancha inalámbrica ideal para admitir acceso empresarial, recuperación de desastres, sustitución de líneas arrendadas, conectividad de eventos especiales, supervisión y control del tráfico y video vigilancia.

Radiocomunicación:

La radiocomunicación es una forma de telecomunicación que se realiza a través de ondas de radio u ondas hertzianas, la que a su vez está caracterizada por el movimiento de los campos eléctricos y campos magnéticos.

La comunicación vía radio se realiza a través del espectro radioeléctrico cuyas propiedades son diversas dependiendo de su banda de frecuencia. Así tenemos bandas conocidas como baja frecuencia, media frecuencia, alta frecuencia, muy alta frecuencia, ultra alta frecuencia, etc.

Ratios Financieros:

Los ratios financieros (o indicadores financieros) son magnitudes relativas de dos valores numéricos seleccionados extraídos de los estados financieros de una empresa. A menudo se utiliza en contabilidad, con objeto de tratar de evaluar la situación financiera global de una empresa u otra organización.

Riesgo de crédito:

El riesgo de crédito deriva de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no realice los pagos de acuerdo a lo estipulado en el contrato. Debido a no cumplir con las obligaciones, como no pagar o retrasarse en los pagos, las pérdidas que se pueden sufrir engloban pérdida de principales, pérdida de intereses, disminución del flujo de caja o derivado del aumento de gastos de recaudación.

Riesgo de liquidez:

El riesgo de liquidez está asociado a que, aun disponiendo de los activos y la voluntad de comerciar con ellos, no se pueda efectuar la compra/venta de los mismos, o no se pueda realizar lo suficientemente rápido y al precio adecuado, ya sea para evitar una pérdida o para obtener un beneficio.

Riesgo de mercado:

El riesgo de mercado hace referencia a la probabilidad de que el valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido al cambio desfavorable en el valor de los llamados factores de riesgo de mercado.

Riesgo financiero:

El riesgo financiero es un término amplio utilizado para referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. El riesgo puede ser entendido como posibilidad de que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados o de que no hay un retorno en absoluto. Por tanto, el riesgo financiero engloba la posibilidad de que ocurra cualquier evento que derive en consecuencias financieras negativas.

Riesgo operacional:

El riesgo operacional derivada de la ejecución de las actividades propias de una empresa o de comercio. Incluye una amplia variedad de factores como los relativos al personal, riesgo de fraude o debidos al entorno, entre el riesgo país o soberano es uno de los más influyentes.

Tarjeta de crédito:

Una tarjeta de crédito es un rectángulo de plástico numerado, que presenta una banda magnética o un microchip, y que permite realizar compras que se pagan a futuro. Para solicitar una tarjeta de este tipo, es necesario dirigirse a una institución financiera o entidad bancaria, la cual solicitará al interesado una serie de documentos y garantías para asegurarse de que se trata de una persona solvente y capaz de cumplir con sus potenciales obligaciones de pago.

Telecomunicación:

Es toda transmisión y recepción de señales de cualquier naturaleza, típicamente electromagnéticas, que contengan signos, sonidos, imágenes o, en definitiva, cualquier tipo de información que se desee comunicar a cierta distancia.

Transferencia electrónica de fondos:

Operación que significa débitos o créditos de dinero en una cuenta, efectuada por medio de dispositivos electrónicos autosuficientes.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

El financiamiento influye eficazmente en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a) La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye positivamente en la demanda del mercado.
- b) La gestión de financiamiento garantiza la disponibilidad de la oferta del mercado.
- c) La gestión de riesgo financiero influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.

2.5. Operacionalización de variables

Variable Independiente X: **Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones**

Definición conceptual	Definicion.org (2017): Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	x1: Gestión de importación	Comercialización
		Incoterms
		Carta de crédito
	x2: Gestión de financiamiento	Gerencia financiera
		Optimización de recursos financieros
		Análisis de los Estados Financieros
	x3: Gestión de riesgo financiero	Riesgo de mercado
		Riesgo de crédito
		Riesgo de liquidez
Riesgo operacional		

Variable Dependiente Y: **Gestión de tesorería**

Definición conceptual	Edufinet.com (2018): La mayoría de las operaciones económicas de la empresa se traducen en la entrada o en la salida de recursos dinerarios, es decir, en cobros o en pagos. Una buena gestión de la tesorería debe permitir efectuar todos los pagos en tiempo y minimizar los fondos no rentabilizados.	
Definición operacional	Indicadores	Índices
	γ1: Importaciones y comercialización de equipos de telecomunicaciones	Radios Antenas PTP (Cambium Networks) Repuestos
	γ2: Financiamiento a corto y largo plazo	Crédito bancario Línea de descuento Autofinanciación Préstamos bancarios
	γ3: Evaluación de gestión de riesgos	Proceso contable

3.1. Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de diseño

Esta investigación es de tipo aplicativo, porque en el análisis de las variables se establecerán la relación que existe entre la causa y el efecto; y en los resultados se considerarán las posibles soluciones al problema, materia de estudio de nuestra investigación, son más prácticos, más aplicativos, manuales y técnicas para el recojo de información.

Todo este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico que permitió llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizó la prueba Chi Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- a) Formular la hipótesis nula.
- b) Formular la hipótesis alternante
- c) Fijar el nivel de significación (α), es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación es $10\% \leq \alpha \leq 1\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t).
- d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X_c^2 = \sum \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

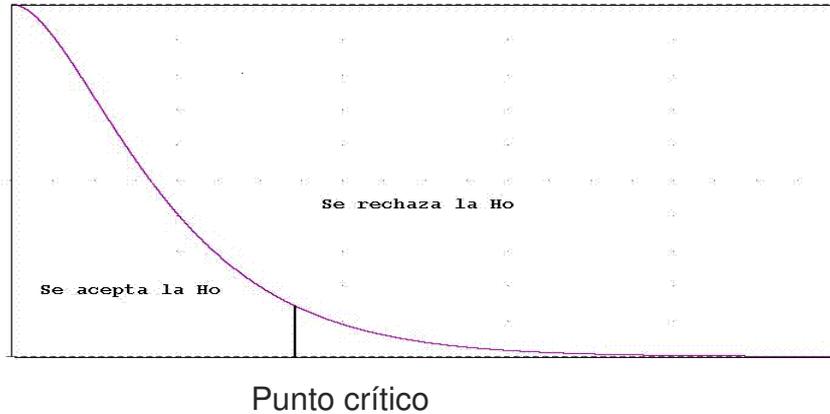
o_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado calculado en base al valor esperado

X_c^2 = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

e) Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.



f) Las conclusiones estadísticas de la prueba de hipótesis.

3.2. Población y muestra

3.2.1 Población de estudio

La población del presente trabajo estuvo constituida por 68 personas entre hombres y mujeres conformada por directivos de la empresa, y profesionales involucrados en el financiamiento de la importación de equipos de telecomunicaciones, que comprende también los rubros de servicios y comercio, de los distritos de Lima Metropolitana, cuyo detalle se indica en la tabla adjunta:

Tabla 01: Distribución de la población

N°	Nombre de la Empresa	Ubicación	Población
	Total		68
1	C&R INTEGRAL SERVICE SAC	San Miguel	14
2	MG TRADING SRL	Lince	12
3	AMERICAN PAGING	Pueblo Libre	15
4	AP SOLUTIONS	Pueblo Libre	15
5	CAMED COMUNICACIONES SAC	San Miguel	12

Fuente: Internet
Elaboración: Propia

3.2.2 Muestra

La muestra se determinó con la fórmula para realizar encuestas utilizadas en estadística no paramétrica cuya fórmula es la siguiente:

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

Dónde:

- N** : Representa la población o universo equivalente a 68 personas y estuvo conformada por hombres y mujeres conformada por directivos de la empresa, y profesionales involucrados en el financiamiento de la importación de equipos de telecomunicaciones.
- n** : Es el tamaño de la muestra por determinar y servirá para realizar el trabajo de campo.
- P** : Proporción de hombres que, conformada por directivos de la empresa, y profesionales involucrados en el financiamiento de la importación de equipos de telecomunicaciones, para el caso del presente estudio se considera un valor de $p = 0.8$.
- Q** : Proporción de mujeres que conformada por directivos de la empresa y profesionales involucrados en el financiamiento de la importación de equipos de telecomunicaciones se asume un valor de $q = 0.2$.
- Z** : Valor asociado a un nivel de confianza, y están tabulados en una tabla normal estándar, los valores de confianza para trabajos de investigación varían $90\% \leq \text{Confianza} \leq 99\%$, para el caso de problema se considera una confianza del 90%, $Z = 1.64$
- ε** : Es el máximo error permisible existente en todo trabajo de investigación, su rango de variación es $1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$, para el caso del problema se asume un **ε = 5%**

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.8 * 0.2) * 1.64^2 * 68}{(0.065)^2 (68 - 1) + (0.8 * 0.2) * 1.64^2}$$

Siendo

$n = 38$, el tamaño de muestra, con este valor se determina el factor de distribución muestral ($f_{dm} = n/N = 0.72$), con lo cual se calcula la tabla de la distribución de la muestra, que se indica:

Tabla 02: Distribución de la muestra

N°	Nombre de la Empresa	Ubicación	Muestra
	Total		38
1	C&R INTEGRAL SERVICE SAC	San Miguel	10
2	MG TRADING SRL	Lince	7
3	AMERICAN PAGING	Pueblo Libre	8
4	AP SOLUTIONS	Pueblo Libre	6
5	CAMED COMUNICACIONES SAC	San Miguel	7

Fuente: Internet

Elaboración: Propia

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de las técnicas e instrumentos

Ficha bibliográfica:

Este instrumento se utilizará para recopilar datos en formatos o fichas ordenadas metodológicamente relacionadas con el tema del “Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones y su influencia en la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.”

Ficha de encuesta:

Este instrumento de recopilación se aplicará para obtener información en relación a nuestras variables a través de sus indicadores. Es considerado muy importante debido a que los resultados obtenidos consisten en la validez y confiabilidad de nuestra investigación a través de la contrastación.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.

Los instrumentos elaborados (encuestas) fueron consultados a docentes especializados en el tema de nuestra investigación quienes revisarán y emitirán un juicio acerca de las preguntas elaboradas y aplicadas a siete representantes de la muestra quienes serán escogidos al azar, con la finalidad de comprobar la calidad de la información en relación a los objetivos planteados en nuestra investigación.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

3.4.1 Técnicas de análisis

Se han aplicado las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Indagación
- Búsqueda en internet
- Visitas a la biblioteca

3.4.2. Técnicas de Procesamiento de datos

El Trabajo de investigación procesó los datos conseguidos de las diferentes fuentes por medio de las diversas técnicas.

- Ordenamiento y clasificación

- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos
- Proceso computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 23 del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

3.5. Aspectos éticos

La presente investigación ha sido elaborada considerando el Código de Ética del Contador Público. Así mismo, se tuvo en cuenta que no se han trasgredido las normas éticas establecidas para tal efecto.

Una característica que identifica a la profesión contable es que asume la responsabilidad de actuar en interés público. En consecuencia, la responsabilidad de un profesional de la contabilidad no consiste exclusivamente en satisfacer las necesidades de un determinado cliente o de la entidad para la que trabaja. En su actuación en interés público, el profesional de la contabilidad acatará y cumplirá el presente Código. Si las disposiciones legales y reglamentarias prohíben al profesional de la contabilidad el cumplimiento de alguna parte del presente Código, cumplirá todas las demás partes del mismo.

Introducción y principios fundamentales

Un código de ética profesional no sólo sirve de guía a la acción moral, sino que también mediante él, la profesión declara su intención de cumplir con la sociedad, de servirla con lealtad y diligencia y de respetarse a sí misma.

Es necesario reconocer que la ética, en su concepto más puro, no debe ser objeto de una reglamentación.

La necesidad de tener un código, nace de la aplicación de las normas generales de conducta a la práctica diaria. Puesto que todos los actos humanos son regidos por la ética, también las reglas escritas deben ser de aplicación general.

Para ejercer una carrera dentro de las normas profesionales, sobran los códigos de ética profesional, porque ninguna ley es buena ni útil cuando el profesional es indigno, o vil, o malintencionado. Y es que en la ética sobran las leyes porque la moral debe practicarse siempre, a toda hora, constantemente, puesto que es en realidad la conducta de cada individuo; y su propia conciencia y nada más que ella, le inspira la manera de proceder en cada caso".

Por cierto, que para actuar éticamente no es necesario haber leído un código, pero la lectura del código es probable que ayude (y no que sobre), para actuar éticamente. En fin, si alguien por carecer de la "actitud interna" o por ser indigno o vil transgrede el código no será por cierto culpa de este si no de factores personales que escapa de su alcance.

El código de ética hace públicas y expresa las normas y principios a que debe ajustarse la conducta moral de los miembros o agentes de la profesión.

Los funcionarios, administradores, poderes públicos etc., podrán saber a qué atenerse y cuáles son sus derechos y obligaciones en cuanto al comportamiento moral de los miembros de la profesión.

El Contador Público esta ceñido a los siguientes principios éticos: Integridad, Objetividad, Independencia, Responsabilidad, Confidencialidad, Observancia de las disposiciones normativas, Competencia y actualización profesional, Difusión y Colaboración, Respeto entre colegas, y Conducta ética.

- a. **Integridad:** es cumplir todos principios éticos que siguen a continuación e inclusive cumplir más allá de lo que la ley exige. Integridad es ser recto, sincero y justo. Es ser honesto con el medio ambiente.

- b. **Objetividad:** es utilizar la razón, la lógica para tomar decisiones y no el corazón, ni mucho menos los sentimientos. Es sincerizarse con uno mismo y los demás. Objetividad es ser equitativo, es lo de Dios para Dios, lo de los hombres para los hombres y lo del César para el César.

- c. **Independencia:** es sincerizarse con los demás, dándoles a entender a ellos que no existen lazos familiares, ni amistosos ni mucho menos intereses particulares que hagan inclinar las opiniones a favor o en contra. Independencia es tener criterio limpio de ataduras sociales, es la ESENCIA DE LA AUDITORÍA. Es lo que nos prohíbe actuar como juez y parte. Es el único de todos los principios que implica la ACTIVIDAD PÚBLICA, ya que el resto de principios caven más sobre la ACTIVIDAD PRIVADA. Actividad pública es cuando se ejercen cargos de Revisor Fiscal, Auditor Externo y Certificado de Estados Financieros. Actividad privada es cuando se ejercen cargos de Asesor contable, tributario o administrativo.

- d. **Responsabilidad:** Es cumplir los compromisos adquiridos en una forma satisfactoria para todos, se falta a este principio si se cumple a medias dichos compromisos.

- e. **Confidencialidad:** Hay que tener RESERVA PROFESIONAL y no estar contando "cosas" que no le interesa a nadie sino a los realmente interesados. "No ser chismosos", de las empresas. Hay que tener confidencialidad tanto con el usuario como con el personal que tengamos a cargo. Observaciones de las disposiciones normativas: Hay que cumplir las normas que promulgue el Estado y sus ministerios, hay que cumplir lo que dicte el Consejo Técnico de la Contaduría, hay que cumplir inclusive lo que diga el usuario siempre y cuando esto no atente contra las leyes y las buenas costumbres.

- f. **Competencia y Actualización Profesional:** hay que ser Responsables con la Carrera y más aun con la Universidad a la cual pertenecemos, pero tampoco aceptemos cargos u obligaciones que "aún nos quedan

grandes". Esto indica que debemos especializarnos para realizar las tareas de una manera eficiente y satisfactoria.

- g. **Difusión y Colaboración:** debemos convertirnos en profesores permanentes de nuestros usuarios, de nuestros compañeros y de nuestros propios profesores ya que ellos no son infalibles. Si usted señor Contador tiene experiencia compártala, no sea egoísta, ayude a sus compañeros, no cobre consultas que no justifican la respuesta por ser tan sencilla, haga correcciones cuando vea que otros utilizan mal los conceptos de la carrera, demuéstrole al pueblo la importancia que es ser Contador Público.

- h. **Respeto entre Colegas:** El respeto mutuo es una de las normas más importantes que deben cumplir los Contadores Públicos, porque es así como damos muestras de apego a los más elementales principios éticos. Debe prevalecer su trato sincero y honorable. El descrédito de la profesión y el interés personal de dañar la reputación de los colegas, con calumnias, manifestando sus defectos, su falta de credibilidad ante la gerencia, culpando a éstos de los errores que cometen en la empresa por no tomar en serio las consideraciones que el Contador Público hace a la hora de la toma de decisiones, es faltar al respeto. Entre los profesionales debe existir la armonía y estimación, pues éstos son el resultado de las buenas relaciones producto de las actuaciones civilizadas regidas por normas preestablecidas. EL Contador Público tiene para con sus colegas, en mucha mayor proporción que para el resto de sus semejantes, el deber de ser justos y honrados.

- i. **Conducta Ética:** es ser integro. Apunta a los anteriores. Se cumple así el ALFA Y OMEGA en la CONTADURÍA PÚBLICA, ya que INTEGRIDAD (ALFA) apunta a los siguientes y la CONDUCTA ÉTICA (OMEGA) que es el último principio apunta a los anteriores, se forma así un ciclo virtuoso del correcto comportamiento. Conducta Ética es no realizar

actos impuros, es cumplir con el decálogo del contador que a continuación se propone:

Decálogo del contador:

- 1) Amar la Contaduría Pública sobre todas las otras profesiones
- 2) No firmar con su matrícula en vano
- 3) Bendecir el 1º de marzo día del contador
- 4) Honrar a profesores y compañeros por sus experiencias compartidas
- 5) Evolucionar a las empresas
- 6) No aceptar contratos impuros
- 7) No evadir impuestos, pero si eludirlos
- 8) No juzgar a los colegas o auxiliares
- 9) Utilizar el sentido común
- 10) No codiciar los clientes ajenos.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Resultados de la Encuesta

Responden al trabajo de campo aplicado a 38 personas conformadas por los directivos de la empresa, y profesionales involucrados en el financiamiento de la importación de equipos de telecomunicaciones, de los rubros de servicio y comercio, de los distritos de Lima Metropolitana.

Resultados de la Estadísticos descriptivos

Variable Independiente: Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones

Indicador: Gestión de importación

Tabla 03:

1 ¿Considera usted importante realizar una gestión de importación?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si considera	27	71,1
	No considera	3	7,9
	No sabe no opina	8	21,1
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 1: Los directivos afirmaron en un 71,1 % que si consideran importante, el 7,9 % afirma que no consideran realizar una gestión de importación y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 04:

2 ¿Conoce usted en que consiste la gestión de importación?

		Frecuencia	Porcentaje
Válid o	Si conoce	6	15,8
	No conoce	24	63,2
	No sabe no opina	8	21,1
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 2: Los directivos afirmaron en un 15,8 % que si conoce, el 63,2 % afirma que no conoce en que consiste una gestión de importación y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 05

3 ¿Recomendaría usted una gestión de importación para las empresas que quieran incursionar en el rubro?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si recomendaría	20	52,6
	No recomendaría	5	13,2
	No sabe no opina	13	34,2
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 3: Los directivos afirmaron en un 52,6 % que si conoce, el 13,2 % afirma que no conoce en que consiste una gestión de importación y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Indicador: Gestión de financiamiento

Tabla 06

4 ¿Conoce usted en que consiste la gestión de financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si conoce	33	86,8
	No conoce	1	2,6
	No sabe no opina	4	10,5
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 4: Los directivos afirmaron en un 86,8 % que si conoce, el 2,6 % afirma que no conoce en que consiste una gestión de financiamiento y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan.

Tabla 07

5 ¿Considera usted importante realizar una gestión de financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si considera	34	89,5
	No considera	1	2,6
	No sabe no opina	3	7,9
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 5: Los directivos afirmaron en un 89,5 % que si considera, el 2,6 % afirma que no considera importante realizar una gestión de financiamiento y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 08

6 ¿Recomendaría usted una gestión de financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si recomendaría	36	94,7
	No recomendaría	1	2,6
	No sabe no opina	1	2,6
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 6: Los directivos afirmaron en un 94,7 % que si recomendaría, el 2,6 % afirma que no recomendaría una gestión de financiamiento y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Indicador: Riesgo Financiero

Tabla 09

7 ¿Se podrá prevenir el riesgo financiero?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si se puede prevenir	32	84,2
	No se puede prevenir	5	13,2
	No sabe no opina	1	2,6
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 7: Los directivos afirmaron en un 84,2 % que si se puede prevenir, el 13,2 % afirma que no se puede prevenir el riesgo financiero y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 10

8 ¿Considera usted el riesgo de mercado el más peligroso?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si considera	27	71,1
	No considera	8	21,1
	No sabe no opina	3	7,9
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 8: Los directivos afirmaron en un 71,1 % que si considera, el 21,1 % afirma que no considera el riesgo de mercado como el más peligroso y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 11

9 ¿La cobertura de riesgos disminuye el riesgo financiero?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si disminuye	32	84,2
	No disminuye	5	13,2
	No sabe no opina	1	2,6
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 9: Los directivos afirmaron en un 84,2 % que si disminuye, el 13,2 % afirma que no disminuye el riesgo financiero con una cobertura de riesgos y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Indicador: Importaciones y comercialización de equipos de telecomunicaciones

Tabla 12

10 ¿Conoce usted sobre las importaciones de equipos de telecomunicaciones?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si conoce	28	73,7
	No conoce	8	21,1
	No sabe no opina	2	5,3
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 10: Los directivos afirmaron en un 73,7 % que si conoce, el 21,1 % afirma que no conoce sobre las importaciones de equipos de telecomunicaciones y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 13

11 ¿Conoce usted los impuestos para la importación de equipos de telecomunicaciones?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si conoce	35	92,1
	No conoce	1	2,6
	No sabe no opina	2	5,3
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 11: Los directivos afirmaron en un 92,1 % que si conoce, el 2,6 % afirma que no conoce sobre los impuestos para la importación de equipos de telecomunicaciones y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 14

12 ¿Recomendaría usted la comercialización de equipos de telecomunicaciones?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si recomendaría	34	89,5
	No recomendaría	2	5,3
	No sabe no opina	2	5,3
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 12: Los directivos afirmaron en un 89,5 % que si recomendaría, el 5,3 % afirma que no recomendaría la comercialización de equipos de telecomunicaciones y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Indicador: Financiamiento a corto y largo plazo

Tabla 15

13 ¿Sabe usted sobre el financiamiento a corto plazo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si sabe	35	92,1
	No sabe	3	7,9
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 13: Los directivos afirmaron en un 92,1 % que si sabe y el 7,9 % afirma que no sabe sobre el financiamiento a corto plazo con respecto a la pregunta.

Tabla 16

14 ¿Considera usted importante el financiamiento a corto y largo plazo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si considera	22	57,9
	No considera	13	34,2
	No sabe no opina	3	7,9
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 14: Los directivos afirmaron en un 57,9 % que si considera, el 34,2 % afirma que no considera importante el financiamiento a corto y largo plazo y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 17

15 ¿Sabe usted sobre el financiamiento a largo plazo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si sabe	36	94,7
	No sabe	1	2,6
	No sabe no opina	1	2,6
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 15: Los directivos afirmaron en un 94,7 % que si sabe, el 2,6 % afirma que no sabe sobre el financiamiento a largo plazo y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Indicador: Evaluación de riesgos

Tabla 18

16 ¿Conoce usted en que consiste la evaluación de riesgo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si conoce	33	86,8
	No conoce	3	7,9
	No sabe no opina	2	5,3
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 16: Los directivos afirmaron en un 86,8 % que si conoce, el 7,9 % afirma que no conoce en que consiste la evaluación de riesgos y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 19

17 ¿Considera usted importante la evaluación de riesgo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si considera	35	92,1
	No considera	2	5,3
	No sabe no opina	1	2,6
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 17: Los directivos afirmaron en un 15,8 % que si conoce, el 63,2 % afirma que no conoce en que consiste una gestión de importación y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

Tabla 20

18 ¿Recomendaría usted la evaluación de riesgo?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si recomendaría	31	81,6
	No recomendaría	4	10,5
	No sabe no opina	3	7,9
	Total	38	100,0

Análisis

En la presente investigación se tiene que para la pregunta 18: Los directivos afirmaron en un 81,6 % que si recomendaría, el 10,5 % afirma que no recomendaría la evaluación de riesgo lo cual sería perjudicial para las empresas y el restante de directivos afirma que no saben o no opinan respecto a la pregunta.

4.2 Resultados del Contraste de Hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizó la prueba Chi Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

Prueba de hipótesis:

Hipótesis Específica 1: La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye positivamente en la demanda del mercado

- a) Formular la hipótesis nula.

La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones **No** influye positivamente en la demanda del mercado.

- b) Formular la hipótesis alternante:

La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones **Si** influye positivamente en la demanda del mercado.

- c) Fijar el nivel de significación (α), es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación es $10\% \leq \alpha \leq 1\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t).
- d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

o_i = Valor observado en las encuestas

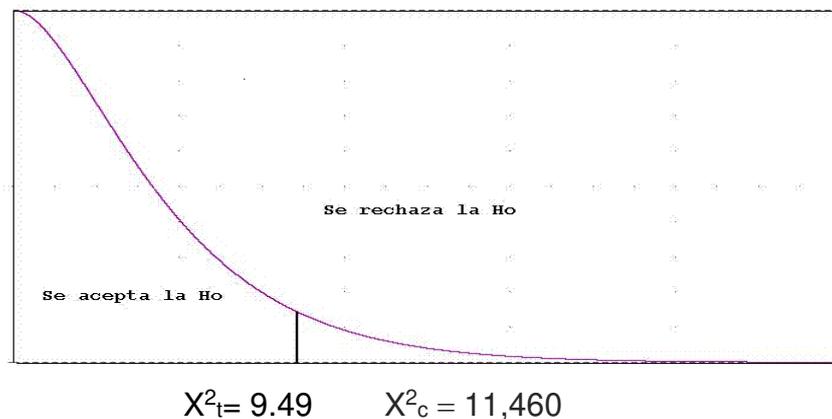
e_i = Valor esperado calculado en base al valor esperado

X^2_c = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

$X^2_c = 11,460$

- e) Toma de decisiones: Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.

Figura 01: Valores de Chi cuadrado critico



- f) Las conclusiones estadísticas de la prueba de hipótesis: Con un nivel de significación del 5% ($\alpha = 5\%$), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, es decir "La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones **Si** influye en la demanda del mercado", lo cual ha sido probado mediante la prueba de Chi Cuadrado, usando el software estadístico

SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias consistente en la tabla cruzada N° 01 y el resultado de la prueba estadística del chi-cuadrado.

Tabla cruzada #01

Tabla cruzada 1 ¿Considera usted importante realizar una gestión de importación?*10 ¿Conoce usted sobre las importaciones equipos de telecomunicaciones?

Variables		10 ¿Conoce usted sobre las importaciones equipos de telecomunicaciones?			
		Si conoce	No conoce	No sabe no opina	Total
1 ¿Considera usted importante realizar una gestión de importación?	Si considera	23	3	1	27
	No considera	1	1	1	3
	No sabe no opina	4	4	0	8
Total		28	8	2	38

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor de la Prueba	Grados de Libertad (gl)	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,460	4	,022
N de casos válidos	38		

Hipótesis específica 2: La gestión de financiamiento garantiza la disponibilidad de oferta del mercado

a) Formular la hipótesis nula.

La gestión de financiamiento **No** garantiza la disponibilidad de oferta del mercado.

b) Formular la hipótesis alternante:

La gestión de financiamiento **Si** garantiza la disponibilidad de oferta del mercado.

- c) Fijar el nivel de significación (α), es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación es $10\% \leq \alpha \leq 1\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_{α}).
- d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

o_i = Valor observado en las encuestas

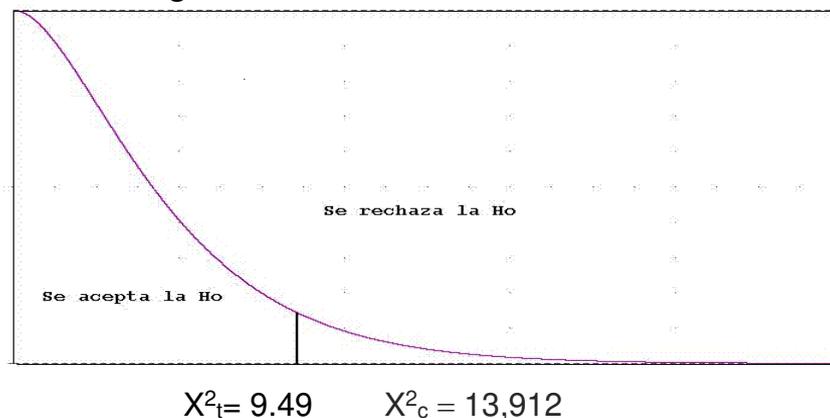
e_i = Valor esperado calculado en base al valor esperado

X^2_c = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

$X^2_c = 13,912$

- e) Toma de decisiones: Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.

Figura 02: Valores de Chi cuadrado critico



- f) Las conclusiones estadísticas de la prueba de hipótesis: Con un nivel de significación del 5% ($\alpha = 5\%$), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir "La gestión de financiamiento **Si** garantiza la disponibilidad de oferta del mercado", lo cual ha sido probado mediante la prueba de Chi Cuadrado, usando el software estadístico SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias

consistente en la tabla cruzada N° 02 y el resultado de la prueba estadística del chi-cuadrado.

Tabla cruzada #02

**Tabla cruzada: 6 ¿Recomendaría usted una gestión de financiamiento?*14
¿Considera usted importante el financiamiento a corto y largo plazo?**

Variables		14 ¿Considera usted importante el financiamiento a corto y largo plazo?			
		Si considera	No considera	No sabe no opina	Total
6 ¿Recomendaría usted una gestión de financiamiento?	Si recomendaría	12	22	2	36
	No recomendaría	1	0	0	1
	No sabe no opina	0	0	1	1
Total		13	22	3	38

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor de la Prueba	Grados de Libertad (gl)	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,912	4	,008
N de casos válidos	38		

Hipótesis específica 3: La gestión de riesgo financiero influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.

a) Formular la hipótesis nula.

La gestión de riesgo financiero **No** influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.

b) Formular la hipótesis alternante:

La gestión de riesgo financiero **Si** influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.

c) Fijar el nivel de significación (α), es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación es $10\% \leq \alpha \leq 1\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t).

d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

oi = Valor observado en las encuestas

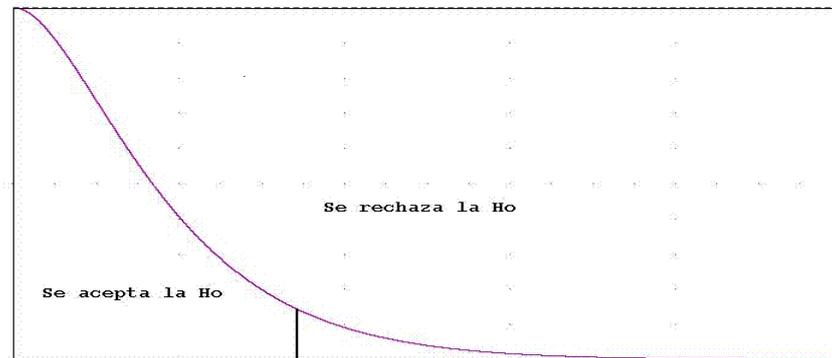
ei = Valor esperado calculado en base al valor esperado

X²_c = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

X²_c = 25,628

e) Toma de decisiones: Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.

Figura 03: Valores de Chi cuadrado critico



$X^2_t = 9.49$

$X^2_c = 25,628$

- f) Las conclusiones estadísticas de la prueba de hipótesis: Con un nivel de significación del 5% ($\alpha = 5\%$), se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, es decir “La gestión de riesgo financiero **Si** influye en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.”, lo cual ha sido probado mediante la prueba de Chi Cuadrado, usando el software estadístico SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias consistente en la tabla cruzada N° 03 y el resultado de la prueba estadística del chi-cuadrado.

Tabla cruzada #03

**Tabla cruzada 7 ¿Se podrá prevenir el riesgo financiero?*18
¿Recomendaría usted la evaluación de riesgo?**

Variables		18 ¿Recomendaría usted la evaluación de riesgo?			
		Si recomendaría	No recomendaría	No sabe no opina	Total
7 ¿Se podrá prevenir el riesgo financiero?	Si se puede prevenir	30	1	1	32
	No se puede prevenir	0	3	2	5
	No sabe no opina	1	0	0	1
Total		31	4	3	38

Pruebas de chi-cuadrado

Estadístico	Valor de la Prueba	Grados de Libertad (gl)	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	25,628	4	,000
N de casos válidos	38		

4.3 Caso Práctico

1. Reseña histórica

LA EMPRESA SSOM S.A.C, es una empresa del rubro de proyectos y soluciones de telecomunicaciones, el cual se encarga de importar, vender e instalar equipos de telecomunicaciones en toda Lima Metropolitana y Provincias del Perú.

Empezaron siendo una empresa pequeña en este rubro de la ingeniería de telecomunicaciones, y que poco a poco están surgiendo y mejorando sus servicios.

La misión de la empresa es “Ser la empresa líder en soluciones integrales de Ingeniería en telecomunicaciones a nivel nacional, satisfaciendo las exigentes necesidades de nuestros clientes, brindándoles un producto de calidad y con un excelente servicio.”

La visión de la empresa es “Ser el socio estratégico de nuestros clientes en temas Ingeniería de Proyectos y Telecomunicaciones, expandiéndose a nuevos mercados para ser una de las empresas de más rápido y mejor crecimiento a nivel nacional.”

El principal objetivo de la empresa es ser la empresa líder en el rubro de la instalación de equipos de telecomunicaciones.

La situación financiera del giro de la empresa, se visualiza a través del análisis de los estados financieros: el estado de resultados y el estado de situación financiera, que se indican a continuación:

SSOM S.A.C

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
MONEDA NACIONAL
Al 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes y Efectivo	994,226.14	Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	494,084.74	Tributos por Pagar	72,200.94
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionadas		Remuneraciones y Participaciones por Pagar	2,181.20
Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa		Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	567,797.94
Ctas. por Cobrar a Accionistas y Personal		Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionadas	
Cuentas por Cobrar Diversas-Terceros	139,491.94	Obligaciones Financieras	9,465.02
Cuentas por Cobrar Diversas-Relacionadas		Cuentas por Pagar Diversas-Terceros	12,577.63
Servicios y Otros Contratados por Anticipado		Cuentas por Pagar Diversas-Relacionadas	
Mercaderías	129,288.31	Provisiones	
Productos Terminados		Pasivos Diferidos	
Sub Productos, Desechos y Desperdicios			
Productos en Proceso		TOTAL PASIVO CORRIENTE	664,222.73
Materias Primas			
Materiales Auxiliares, Suministros y Repuestos		PASIVO NO CORRIENTE	
Envases y Embalajes		Deudas a Largo Plazo	
Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Existencias por Recibir		Ingresos Diferidos	
Desvalorización de Existencias		Impto a la Renta y Participaciones Diferido Pasivo	
Otros Activos Corrientes			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,757,091.13	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Inversiones Mobiliarias		Capital	1,000.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	100,939.73	Capital Adicional	
Intangibles	2,734.56	Excedente de Revaluación	
Impto a la Renta y Participaciones Diferido Activo		Reservas	
Otros Activos No Corrientes		Resultados Acumulados	980,761.51
		Resultado del Ejercicio	214,781.18
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	103,674.29	TOTAL PATRIMONIO	1,196,542.69
TOTAL ACTIVO	1,860,765.42	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,860,765.42

Para desarrollar este caso práctico se ha procedido al análisis e interpretación de los Estados Financieros de la **EMPRESA SSOM S.A.C** del año 2016, cuyos resultados son los siguientes:

Análisis de Liquidez

Ratio de liquidez general o razón corriente:

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios.

Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{L.G} = \frac{1,757,091.13}{664,222.73}$$

$$\text{L.G} = 2.64533424 \text{ veces}$$

Este ratio como es mayor a uno nos muestra que es una buena señal de salud financiera dentro de la empresa, esto significa que la empresa cuenta con un excedente de liquidez para ampliar su giro de negocio. Es decir, tienen recursos propios para manejar dicha empresa.

Ratio prueba ácida:

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad

de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severo que la anterior y es calculado restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{P.A} = \frac{1,757,091.13 - 129,288.31}{664,222.73} = 2.45068822 \text{ veces}$$

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

Ratio Prueba Defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia del variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente.

Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} * 100$$

$$\text{P.D} = \frac{994,226.14}{664,222.73} * 100$$

P.D = 149.682643 %

Es decir, contamos con el 149.68% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta

Ratio capital de trabajo:

Muestra la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente

C.T = 1, 757,091.13 – 664,222.73

C.T = 1, 092,868.40

Esto demuestra que la empresa cuenta con suficiente capital de trabajo para poder operar día a día, después de haber cancelado todas sus deudas del año.

Análisis de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma.

Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

Miden el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos.

Muestran el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

1) Estructura del capital (deuda patrimonio)

Muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}} * 100$$

$$\text{E.C} = \frac{664,222.73}{1,196,542.69} * 100$$

$$\text{E.C} = 55.5118288 \%$$

Es decir que en nuestra empresa analizada para el 2016, el 55.51% de los activos totales es financiado por los acreedores después del pago de las obligaciones vigentes.

2) Endeudamiento

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}} * 100$$

$$R.E = \frac{664,222.73}{1,860,765.42} * 100$$

$$R.E = 35.6962099 \%$$

Es decir que en nuestra empresa analizada para el 2016, el 35.69% de los activos totales es financiado por los acreedores después del pago de las obligaciones vigentes, eso significa que la empresa tiene autonomía de financiamiento.

3) Cobertura de gastos financieros

Este ratio nos indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros.

El resultado proyecta una idea de la capacidad de pago del solicitante.

Es un indicador utilizado con mucha frecuencia por las entidades financieras, ya que permite conocer la facilidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones derivadas de su deuda.

$$\text{Cobertura de Gastos Financieros} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses}}{\text{Gastos Financieros}}$$

$$C.G.F = \frac{314,196.18}{14,830.55}$$

$$C.G.F = 21.185740 \text{ veces}$$

Es un indicador utilizado con mucha frecuencia por las entidades financieras, ya que permite conocer la facilidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones derivadas de su deuda.

4) Cobertura para gastos fijos

Permite visualizar la capacidad de supervivencia, endeudamiento y también medir la capacidad de la empresa para asumir su carga de costos fijos. Para calcularlo dividimos el margen bruto por los gastos fijos.

El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional, como por ejemplo, los financieros.

Al clasificar los costos fijos y variables deberá analizarse las particularidades de cada empresa.

$$\text{Cobertura de Gastos Fijos} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Gastos Fijos}}$$

$$\text{C.G.F} = \frac{881,355.29}{597786.09}$$

$$\text{C.G.F} = 1.47436567$$

Para el caso consideramos como gastos fijos los rubros de gastos de ventas, generales y administrativos y depreciación. Esto no significa que los gastos de ventas corresponden necesariamente a los gastos fijos.

Análisis de la Gestión o actividad

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos.

Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

1) Ratio de rotación de cartera (cuentas por cobrar)

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El objetivo de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza.

a) Rotación de Cartera

La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{R.C} = \frac{633,576.68 * 360}{3,217,104.78} = 70.8984072 \text{ días}$$

Rotación Anual:

$$\text{Rotación Anual} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

$$R.A = \frac{360}{70.8984072} = 5.077 \text{ veces rota al año}$$

Esto quiere decir que la empresa convierte en efectivo sus cuentas por cobrar en 70.89 días o rotan 5.077 veces en el período. La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar. Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro.

2) Rotación de los Inventarios

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Existen varios tipos de inventarios. Una industria que transforma materia prima, tendrá tres tipos de inventarios: el de materia prima, el de productos en proceso y el de productos terminados. Si la empresa se dedica al comercio, existirá un sólo tipo de inventario, denominado contablemente, como mercaderías.

1. Rotación de Inventarios:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Inventario Promedio} * 360}{\text{Costo de Ventas}}$$

$$R.I = \frac{745,336.78 * 360}{2,335,749.49} = 114.875864 \text{ días}$$

2. Rotación anual:

$$\text{Rotación Anual} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

$$R.A = \frac{360}{114.875864} = 3.13381756 \text{ veces rotación al año}$$

Esto quiere decir que los inventarios van al mercado cada 115 días, lo que demuestra una baja rotación de esta inversión, en nuestro caso 3.13 veces al año. A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado. Para calcular la rotación del inventario de materia prima, producto terminado y en proceso se procede de igual forma.

Podemos también calcular la Rotación de Inventarios, como una indicación de la liquidez del inventario:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$R.I = \frac{2,335,749.49}{745,336.78} = 3.13381756 \text{ veces}$$

Nos indica la rapidez con que cambia el inventario en cuentas por cobrar por medio de las ventas.

Mientras más alta sea la rotación de inventarios, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

3) Período promedio de pago a proveedores

Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

Los resultados de este ratio lo debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 ó 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima.

1. Período de pagos o rotación anual

$$\text{Periodo de Pago a Proveedores} = \frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar} * 360}{\text{Compras a Proveedores}}$$

$$\text{P.P.P} = \frac{411,495.89 * 360}{1,572,242} = 94.2211952 \text{ días}$$

2. Rotación anual

$$\text{Rotación Anual} = \frac{360}{\text{Periodo de Pago a Proveedores}}$$

$$\text{R.A} = \frac{360}{94.2211952} = 3.82079636 \text{ veces de rotación al año}$$

4) Rotación de caja y bancos

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta.

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{\text{Caja y Bancos} * 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{R.C.B} = \frac{994,226.14 * 360}{3,217,104.78} = 111.255752 \text{ días}$$

Interpretando el ratio, diremos que contamos con liquidez para cubrir 111 días de venta.

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Las empresas importadoras de equipos de telecomunicaciones son entes de vital importancia para las comunicaciones en distintos lugares del Perú, sin embargo, estas empresas encuentran dificultades para acceder al financiamiento de importación de los equipos de telecomunicaciones, que es parte del desarrollo de ellas mismas. Tales empresas ven en estas dificultades, disminuir sus ventas, por lo tanto, sus utilidades y su liquidez se ven afectados, aparte de perder prestigio como empresa por no cumplir con los tiempos establecidos.

Pero para ello se tienen dos formas de financiar sus importaciones mediante la transferencia, es decir con recursos propios y el otro medio sería la tarjeta de crédito, es decir por recursos de terceros.

Para realizar y tramitar una correcta importación sobre los equipos de telecomunicaciones se debe realizar una adecuada gestión de la misma, es decir se ha comprado con las encuestas que los directivos afirmaron en un 71,1% que si consideran importante realizar una gestión de importación para sus empresas, que se dedican a este rubro.

Hay que destacar que también es importante de realizar una gestión de financiamiento, y según las respuestas de los directivos en un 89,5 % que si considera de vital importancia

Tener en cuenta que también se debe realizar una gestión de riesgo financiero porque la mayoría de las empresas importadoras de equipos de telecomunicaciones incurre en riesgos financieros al solicitar un financiamiento, ambas (empresa y financiera) corren el riesgo de que no se respeten y cumplan los acuerdos.

Según las fuentes de información existen cuatro tipos de riesgos financieros, sin embargo, el riesgo de mercado es considerado el más importante en la importación de equipos de telecomunicaciones, corroborado por el 71.1% de la población encuestada.

Ahora bien, las importaciones y comercialización de los equipos de telecomunicaciones son en su totalidad muy importantes para las empresas en el rubro de las mismas, que un 73,7% de los directivos encuestados lo consideran importante, porque son especialistas en esto.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el trabajo de campo, un 57.9% de la población encuestada, considera importante un financiamiento de corto y largo plazo, para sus empresas, porque puede ser de dos formas con recursos propios, como también con recursos de terceros.

Resaltar también que la evaluación de gestión de riesgo, de acuerdo a un 92.11% de los directivos encuestados consideran importante para así minimizar los riesgos que se puedan presentar en las importaciones y comercialización de los equipos de telecomunicaciones.

Finalmente, con el contraste de las hipótesis, se puede corroborar que efectivamente que se necesita financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y que sin una correcta gestión de tesorería no se puede lograr obtener dicho financiamiento.

Precisando que este estudio sirve de modelo para las empresas importadoras de equipos de telecomunicaciones de Lima Metropolitana, puedan tomar una decisión sobre qué tipo de financiamiento se adecua a sus necesidades como empresas.

5.2 Conclusiones

Luego de obtener los resultados del trabajo de campo, interpretarlos y analizarlos se presenta las siguientes conclusiones:

- a) Se ha demostrado que el financiamiento si influye en las importaciones de equipos de telecomunicaciones, porque la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C, es eficiente.
- b) Se ha determinado que la gestión eficiente de importación de equipos de telecomunicaciones, si influye en la demanda del mercado, de acuerdo a lo demostrado en el trabajo de campo.
- c) Se ha llegado a la conclusión que la gestión eficiente de financiamiento garantiza la disponibilidad de los equipos de telecomunicaciones dentro de la oferta en el mercado, demostrado en el trabajo de campo.
- d) Se ha demostrado que la gestión de riesgo financiero de las importaciones, influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de equipos de telecomunicaciones.

5.3 Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones vertidas, producto del trabajo de investigación, se recomienda:

- a) Se recomienda conservar el financiamiento elegido por el gerente financiero de la empresa, porque esta si influye en la correcta gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C, ya que esta es eficiente.

- b) Se recomienda mantener el plan de gestión de importación de equipos de telecomunicaciones, debido a que porque este influye positivamente en la demanda del mercado.

- c) Se recomienda conservar el plan estratégico de la gestión de financiamiento, que consiste en tomar la mejor decisión y elegir el financiamiento adecuado, para que este garantice la oferta del mercado.

- d) Se recomienda mantener el plan utilizado dentro de la empresa sobre la gestión de riesgo financiero de las importaciones, que consiste en evaluar y analizar los riesgos existentes dentro de la comercialización y financiamiento de equipos de telecomunicaciones ya que esta influye favorablemente.

CAPÍTULO V FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliográficas:

De la Mora, J. (2006) “Análisis de las necesidades de financiamiento en las empresas pequeñas manufactureras del Municipio de Colima”, México, Universidad de Colima.

García, S. (2007) “La gestión del financiamiento y el desarrollo de las inversiones en empresas productoras de espárragos”, Perú, Usmp.

Ixchop, David (2014) “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango”, Guatemala, Universidad Rafael Landívar.

Jordán, D. (2013) “El sistema de gestión Basc y su incidencia en las importaciones de la empresa MEGAPROFER S.A. de la ciudad de Ambato en el año 2012

Kong, Jessica A. y Morena, José M. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012, Perú, Uladech.

Márquez, L. (2007) “Financiamiento de empresas sistema financiero pequeña y mediana empresa negocios”, Perú, Usmp.

Mena, J. (2013) “La gestión de tesorería en las empresas multinacionales comercializadoras de cosméticos en el distrito de Santa Anita”, Perú, Usmp.

Ramos, G. (2017) “Gestión financiera y financiamiento a corto plazo en la empresa comunicaciones Telemática S.A.C., San Borja-2015”, Perú, Ucv.

Rodas, V. (2013) “El financiamiento de las empresas de servicios de transmisión de energía eléctrica a través del mercado de capitales local e internacional”, Perú, Usmp.

Ruiz, L. (2005) “Influencia y utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en el desarrollo de la gestión de tesorería”, España.

Villaorduña, A. (2015). “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana”, Perú, Usmp.

Fuentes Hemerográficas:

Álvarez, Mercedes (2012). “Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) esenciales en el comercio exterior”. *Revista Actualidad Empresarial*. N° 259 – Segunda Quincena de Julio 2012.

Álvarez, Mercedes (2017). “Carta fianza: ¿Financiamiento o garantía de pago?” *Revista Institucional del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa*. 2-3.

Belaunde, Gregorio (2016). “Financiamiento de largo plazo y regulación financiera”.

Bernal, Gonzalo (2018). “Medidas de facilitación para la importación”. *Revista Negocios Internacionales*.

De la Hoz, Andrea (2014) “Análisis de los riesgos en las importaciones colombianas”. *Revista Panorama Económico*. Vol.22.

Domínguez, E. (2005). *Fuentes de Financiamiento Empresarial*. Trabajo de Diploma en opción al título de Licenciado en Economía. Propuesta de una alternativa de Financiamiento para el Hotel Playa de Oro Varadero. Universidad de Matanzas 2005.

“Guía de Financiamiento para operaciones de comercio exterior”. 2018. 29-30.

Lerma, A. y Martín Granados, M.A. (2007) Liderazgo emprendedor. Como ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. *International Thomson Ediciones, S.A. de C.V.* (México, D.F.).

Mamani, J. (2014). “Modalidades de Financiamiento”. *Actualidad Empresarial*. Nº 298 - Primera Quincena de Marzo 2014. IV-7.

Montalvo, Oscar “Administración financiera básica. El corto plazo”. Univ. Mayor de San Andrés Fac. Ciencias Económicas y Financieras. Carrera de Administración de Empresas.

Olivera, Maribel (2008). Financiamiento de mediano y largo plazo empresarial: ¿Cómo evaluar la mejor decisión?”. *Informativo Caballero Bustamante*.

Ortega, Alfonso. *Introducción a las finanzas*. McGraw Hill. México. 2002.

Quispe, Rosario. (2006). “Financiamiento externo y Gestión de Capital de Trabajo”. *Actualidad Empresarial*. Primera Quincena de Mayo 2006. X-1.

Reynaldo, R. (2017). “Gestión de la Importación y el rol de las agencias de aduanas en el Distrito de Desaguadero Puno – Perú en el marco del comercio internacional”, *Revista UANCV*. Vol. 1.65-72.

Rodríguez, Gisel (2014). Financiamiento a corto, mediano y largo plazo. *Revista Actualidad Empresarial*. Nº 312 - Primera Quincena de Octubre 2014.

Verona, María y Déniz, José. (2012) “Gestión Financiera”. *Ciencia y Sociedad*. Vol. XXXVII, 369-373.

Xunta de Galicia (2012). “Conceptos Básicos de tesorería”. Cap.4.

Fuentes Electrónicas:

http://www.ejemplode.com/59-finanzas/2356-ejemplo_de_financiamiento_a_largo_plazo.html

<https://www.gestiopolis.com/la-contabilidad-y-el-sistema-contable/>

http://www.perucourier.com/permiso_mtc.html

<http://www.mtc.gob.pe/comunicaciones/concesiones/internamientos/internamientos.html>

<https://www.emprendepyme.net/riesgos-financieros-de-una-empresa.html>

<http://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/de-que-se-trata-un-riesgo-financiero-noticia-1065000>

<http://docplayer.es/33182766-Riesgos-financieros-en-operaciones-de-comercio-exterior.html>

<http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>

<http://hdl.handle.net/10757/605910>

<https://www.bokus.com/bok/9783845483849/influencia-y-utilizacion-de-las-tics-en-la-gestion-de-tesoreria/>

<https://es.portal.santandertrade.com/banca/espana/financiaciones>

<http://adminegocios.uancv.edu.pe/revista/index.php/revista>

<http://comerciointernacional-jc.blogspot.com/>

http://aempresarial.com/servicios/revista/110_9_FJEEEMDENQMAPJICTDNLBMBSSCCURFAAKFFWIKJYXKOGTRAWE.pdf

<http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/3650>

<http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186.pdf>

<https://finanzasyproyectos.net/riesgo-financiero/>

<https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2014/06/los-riesgos-de-la-exportacion-e-importacion.html>

http://www.udc.es/grupos/fysig/carlos/oikonomicon/gestin_de_tesorera.html

<https://raimon.serrahima.com/la-gestion-de-la-tesoreria-o-cash-management-su-importancia/>

https://www.ifex.org/campaigns/risk_assessment/es/

<https://www.pdcahome.com/8293/gestion-de-riesgos-por-que-debemos-gestionar-los-riesgos/>

CAPÍTULO VI ANEXOS

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: “FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C.”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES INDICADOR	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Cómo influye el financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>¿Cómo la gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye en la demanda del mercado?</p> <p>¿En qué medida la gestión de financiamiento garantiza la oferta del mercado?</p> <p>¿De qué manera la gestión de riesgo financiero influyen en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones?</p>	<p>Objetivo principal</p> <p>Demostrar cómo influye el financiamiento en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C.</p> <p>Objetivos secundarios</p> <p>Determinar cómo la gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye en la demanda del mercado.</p> <p>Demostrar en qué medida la gestión de financiamiento garantiza la oferta del mercado.</p> <p>Demostrar de qué manera la gestión de riesgo financiero influye en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>El financiamiento influye en las importaciones de equipos de telecomunicaciones y la gestión de tesorería de la empresa SSOM S.A.C</p> <p>Hipótesis secundarios</p> <p>La gestión de importación de equipos de telecomunicaciones influye positivamente en la demanda del mercado.</p> <p>La gestión de financiamiento garantiza la disponibilidad de oferta del mercado.</p> <p>La gestión de riesgo financiero influye favorablemente en la comercialización y financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones.</p>	<p>Variable independiente</p> <p>X: Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones</p> <p>X₁ Gestión de importación</p> <p>X₂ Gestión de financiamiento</p> <p>X₃ Gestión de riesgo financiero</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y: Gestión de tesorería</p> <p>Y₁ Importaciones y comercialización de equipos de telecomunicaciones</p> <p>Y₂ Financiamiento a corto y largo plazo</p> <p>Y₃ Evaluación de gestión de riesgos</p>	<p>Tipo de Investigación Aplicada</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño Descriptivo, estadístico y de Análisis-Síntesis</p> <p>Población La población de trabajadores Hombres y mujeres es: 68.</p> <p>Muestra La muestra de trabajadores hombres y mujeres es: 38.</p> <p>Técnicas de recolección de datos Encuestas y Análisis documental.</p> <p>Instrumentos de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ficha bibliográfica ○ Ficha de encuesta.

ANEXO Nº 2 – ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de importancia relacionados sobre el tema de investigación: **FINANCIAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA DE LA EMPRESA SSOM S.A.C, 2016**. Al respecto se le pide que en las preguntas que continuaciones acompaña tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (x) con la opción que considere apropiada, se le recuerda que está técnica es anónima, se agradece su participación.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Financiamiento de las importaciones de equipos de telecomunicaciones	
Indicador: Gestión de importación	
1	<p>¿Considera usted importante realizar una gestión de importación?</p> <p>Si considera ()</p> <p>No considera ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
2	<p>¿Conoce usted en que consiste la gestión de importación?</p> <p>Si conoce ()</p> <p>No conoce ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
3	<p>¿Recomendaría usted una gestión de importación para las empresas que quieran incursionar en el rubro?</p> <p>Si recomendaría ()</p> <p>No recomendaría ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>

Indicador: Gestión de financiamiento	
4	<p>¿Conoce usted en que consiste la gestión de financiamiento?</p> <p>Si conoce ()</p> <p>No conoce ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
5	<p>¿Considera usted importante realizar una gestión de financiamiento?</p> <p>Si considera ()</p> <p>No considera ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
6	<p>¿Recomendaría usted una gestión de financiamiento?</p> <p>Si recomendaría ()</p> <p>No recomendaría ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
Indicador: Riesgo financiero	
7	<p>¿Se podrá prevenir el riesgo financiero?</p> <p>Si se puede prevenir ()</p> <p>No se puede prevenir ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
8	<p>¿Considera usted el riesgo de mercado el más peligroso?</p> <p>Estoy de acuerdo ()</p> <p>No es importante ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>

9	<p>¿La cobertura de riesgos disminuye el riesgo financiero?</p> <p>Si disminuye ()</p> <p>No disminuye ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
<p>VARIABLE DEPENDIENTE: Gestión de tesorería</p> <p>Indicador: Importaciones y comercialización de equipos de telecomunicaciones</p>	
10	<p>¿Conoce usted sobre las importaciones de equipos de telecomunicaciones?</p> <p>Si conoce ()</p> <p>No conoce ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
11	<p>¿Conoce usted los impuestos para la importación de equipos de telecomunicaciones?</p> <p>Si conoce ()</p> <p>No conoce ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
12	<p>¿Recomendaría usted la comercialización de equipos de telecomunicaciones?</p> <p>Si recomendaría ()</p> <p>No recomendaría ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
<p>Indicador: Financiamiento a corto y largo plazo</p>	
13	<p>¿Sabe usted sobre el financiamiento a corto plazo?</p> <p>Si sabe ()</p> <p>No sabe ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>

14	<p>¿Considera usted importante el financiamiento a corto y largo plazo?</p> <p>Si considera ()</p> <p>No considera ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
15	<p>¿Sabe usted sobre el financiamiento a largo plazo?</p> <p>Si ()</p> <p>No ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
Indicador: Evaluación de riesgo	
16	<p>¿Conoce usted en que consiste la evaluación de riesgo?</p> <p>Si conoce ()</p> <p>No conoce ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
17	<p>¿Considera usted importante la evaluación de riesgo?</p> <p>Si considera ()</p> <p>No considera ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>
18	<p>¿Recomendaría usted la evaluación de riesgo?</p> <p>Si recomendaría ()</p> <p>No recomendaría ()</p> <p>No sabe no opina ()</p>

Anexo N°03: Esquema 01

