

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBALES**



**TESIS**

**DIFERENCIA CAMBIARIA EN LAS TRANSACCIONES CON MERCANCÍAS  
IMPORTADAS Y SU IMPACTO EN EL ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA  
SISTEMAS DE PERFORACIÓN Y GEOTECNIA S.A.C. PARA EL PERIODO 2019**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER**

**JUAN LUIS LÉVANO CASTILLO**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBALES**

**LIMA-PERÚ**

**2019**

A mi familia,

Especialmente a mi sobrino Gabriel,

Y a las personas cercanas

Que me apoyaron incondicionalmente.

## **Agradecimiento**

A los asesores de esta universidad

Por su apoyo y dedicación para

La realización de este informe de tesis.

## Índice

<b>Carátula</b>	<b>i</b>
<b>Dedicatoria</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento</b>	<b>iii</b>
<b>Índice</b>	<b>iv</b>
<b>Lista de Tablas</b>	<b>vi</b>
<b>Lista de Gráficos</b>	<b>ix</b>
<b>Resumen</b>	<b>xi</b>
<b>Abstract</b>	<b>xii</b>
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>1</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO</b>	<b>1</b>
1. Formulación del Problema	1
2. Objetivo General y Específicos	5
3. Justificación e importancia de la investigación	5
4. Alcance y limitaciones	6
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>8</b>
<b>MARCO TEÓRICO -CONCEPTUAL</b>	<b>8</b>
1. Antecedentes de la investigación	8
2. Bases Teórico-Científicas	10
3. Definición de términos básicos	21
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>23</b>

<b>HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	<b>23</b>
1. Hipótesis y/o Supuestos Básicos	23
2. Variables o Unidades de análisis	23
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>25</b>
<b>MÉTODO</b>	<b>25</b>
1. Tipo y Método de investigación	25
2. Diseño específico de investigación	25
3. Población, Muestra o participante	25
4. Procedimiento y recolección de datos	26
5. Técnicas de procesamiento de análisis de datos	26
<b>CAPÍTULO V</b>	<b>27</b>
<b>RESULTADOS OBTENIDOS</b>	<b>27</b>
1. Presentación y análisis de los resultados	27
2. Análisis e interpretación de los resultados	42
<b>CAPÍTULO VI</b>	<b>52</b>
<b>1. CONCLUSIONES</b>	<b>52</b>
<b>2. RECOMENDACIONES</b>	<b>54</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>57</b>
<b>APÉNDICE</b>	<b>61</b>
Matriz de consistencia	62

**Lista de Tablas**

<b>TABLA 1</b>	<b>20</b>
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	
<b>TABLA 2</b>	<b>27</b>
ANÁLISIS DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS DE LOS PERIODOS 2016 – 2017 - 2018	
<b>TABLA 3</b>	<b>29</b>
INGRESOS – GASTOS – UTILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 – 2017 - 2018	
<b>TABLA 4</b>	<b>29</b>
RELACIÓN UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / INGRESOS	
<b>TABLA 5</b>	<b>31</b>
RELACIÓN EGRESOS / INGRESOS	
<b>TABLA 6</b>	<b>32</b>
DETALLE DE INGRESOS	
<b>TABLA 7</b>	<b>33</b>
DETALLE DE EGRESOS	
<b>TABLA 8</b>	<b>34</b>
COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS FINANCIEROS	

<b>TABLA 9</b>	<b>36</b>
COMPOSICIÓN DE LOS EGRESOS	
<b>TABLA 10</b>	<b>38</b>
INGRESOS Y EGRESOS POR DIFERENCIA DE CAMBIO POR MES	
<b>TABLA 11</b>	<b>40</b>
TIPOS DE CAMBIO VENTA AL CIERRE DE CADA MES	
<b>TABLA 12</b>	<b>43</b>
ESTADÍSTICA DE LA REGRESIÓN LINEAL	
<b>TABLA 13</b>	<b>43</b>
ANÁLISIS DE LA VARIANZA	
<b>TABLA 14</b>	<b>43</b>
OBTENCIÓN DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN	
<b>TABLA 15</b>	<b>46</b>
ESTADÍSTICA DE LA REGRESIÓN LINEAL	
<b>TABLA 16</b>	<b>47</b>
ANÁLISIS DE LA VARIANZA	
<b>TABLA 17</b>	<b>47</b>
OBTENCIÓN DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN	

**TABLA 18****50**

ESTADOS DE RESULTADOS HIPOTÉTICO SIN DIFERENCIAS DE CAMBIO

**TABLA 19****51**

SIMULACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS POR PERIODOS

**Lista de Gráficos**

<b>GRÁFICO 1</b>	<b>28</b>
REPRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LOS PERIODOS	
<b>GRÁFICO 2</b>	<b>30</b>
REPRESENTACIÓN DE LA RELACIÓN UTILIDAD SOBRE INGRESOS DEL ACUMULADO DE LOS PERIODOS 2016 – 2017 - 2018	
<b>GRÁFICO 3</b>	<b>31</b>
RELACIÓN DE EGRESOS SOBRE LOS INGRESOS DE LOS ACUMULADOS EN LOS PERIODOS 2016 – 2017 - 2018	
<b>GRÁFICO 4</b>	<b>32</b>
REPRESENTACIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS POR PERIODO Y ACUMULADO GLOBAL	
<b>GRÁFICO 5</b>	<b>33</b>
ANÁLISIS DE COMPOSICIÓN DE LOS EGRESOS GENERADOS POR PERIODO Y GLOBAL ACUMULADO	
<b>GRÁFICO 6</b>	<b>35</b>
ANÁLISIS DE COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS FINANCIEROS POR PERIODO Y GLOBAL ACUMULADO	

<b>GRÁFICO 7</b>	<b>36</b>
ANÁLISIS DE COMPOSICIÓN DE LOS EGRESOS FINANCIEROS POR PERIODO Y GLOBAL ACUMULADO	
<b>GRÁFICO 8</b>	<b>39</b>
ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE INGRESOS Y EGRESOS FINANCIEROS POR DIFERENCIA DE CAMBIO 2016 – 2017 - 2018	
<b>GRÁFICO 9</b>	<b>41</b>
REPRESENTACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DEL TIPO DE CAMBIO VENTA DE LOS PERIODOS 2016 – 2017 -2018	
<b>GRÁFICO 10</b>	<b>44</b>
REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN LINEAL	
<b>GRÁFICO 11</b>	<b>45</b>
PENDIENTE DE DIFERENCIA DE CAMBIO EN 90 DÍAS POR TRANSACCIONES DERIVADAS DE LAS VENTAS	
<b>GRÁFICO 12</b>	<b>47</b>
REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA ECUACIÓN DE REGRESIÓN LINEAL	
<b>GRÁFICO 13</b>	<b>49</b>
PENDIENTE DE DIFERENCIA DE CAMBIO EN 90 DÍAS POR TRANSACCIONES DERIVADAS DE LAS COMPRAS	

## **Resumen**

En la presente investigación, se desarrollará una evaluación de la incidencia de la diferencia cambiaria en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnica SAC de los periodos 2016 – 2017 – 2018. La finalidad principal es que con este estudio se pueda tomar mejores decisiones para los siguientes ejercicios. Se ha puesto énfasis al tratamiento de los ingresos y egresos financieros, ya que están compuestas por partidas que no son de control total de la organización ni provienen de la actividad básica de la empresa, y podrían poner en riesgo las utilidades de cada periodo. Es por ello, que se comprobará la incidencia que ha tenido en periodos anteriores para adaptar mejores lineamientos en beneficio de la organización para operaciones futuras.

Palabras clave: Diferencia Cambiara, Estado de Resultados, Ingresos Financieros, Egresos Financieros.

### **Abstract**

In the present investigation, an evaluation of the incidence of the Exchange difference in the income statement of the company Sistemas de Perforación y Geotécnia SAC will be carried out for the periods 2016 - 2017 - 2018. The main purpose is that with this investigation, better decisions can be made for the following exercises. Emphasis has been placed on the treatment of financial income and expenses, since they are composed of items that are not in total control of the organization or do not come from the core business of the company, and could put at risk the profits of each period. It is for this reason that the impact it has had in previous periods will be analyzed to adapt better guidelines for the profit of the organization in future operations.

Keywords: Exchange difference, Income Statement, Financial Income, Expenses Income.

## CAPÍTULO I

### PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

#### 1. Formulación del Problema

##### Historia de la empresa

SISTEMAS DE PERFORACIÓN Y GEOTECNIA S.A.C. (SPG), fue creado en septiembre del 2012, e inició operaciones en el mercado peruano en el año 2013. Los capitales son de origen español e italiano, los socios fundadores decidieron emprender el proyecto en Perú a causa de la crisis económica que afectó a Europa desde el 2008, agudizándose posteriormente sobre el año 2010.

La economía peruana mostraba tasas de crecimiento sostenido desde los 90', y aún con temor de ser bruscamente afectados por la crisis económica que afectó al mundo desde el 2008, nuestra economía aún emergente era estable y sana, con crecimiento sostenible en todos sus sectores y con decisiones políticas que estimulaban y motivaban las inversiones. Es ahí que los fundadores de Sistemas de Perforación y Geotécnia, justifican su decisión de iniciar operaciones en Perú donde el sector de construcción anunciaba grandes proyectos como líneas de Metro, ductos de gas y petróleo; carreteras, túneles y puentes; ampliación de puertos, aeropuertos y centros mineros, construcción de presas y represas así como nuevas tecnologías en trabajos de energía renovable. Todos estos proyectos de gran envergadura y con financiamiento público acompañaban las inversiones privadas que ya habían iniciado múltiples proyectos de vivienda en todo el país.

Además, Perú tenía una ubicación estratégica en el plan de exportar desde la fábrica localizada en Lima hacia los países cercanos como Colombia, Ecuador, Chile y Bolivia; y también en Lima se podía importar a bajo costo las principales materias primas, insumos y materiales a comercializar.

La empresa se dedica a la comercialización, representación y distribución de productos para cimentación tanto para obras públicas, privadas y financiadas por terceros.

SPG tiene acuerdos con empresas líderes en el mercado de cimentaciones, quienes comercializan sus productos tanto a nivel mundial. Todos cuentan con amplia experiencia en el sector de la construcción y tienen como principales clientes a empresas punteras en las cimentaciones, tanto nacionales como Latinoamericanas.

A continuación, presentamos las principales líneas de productos:

- Equipos de Perforación hidráulicos COMACCHIO
- Fabricación de Anclajes Provisionales y Definitivos de Cable
- Tubería de Acero Roscada para Micro Pilotes y Paraguas en Túneles – GEOSIDER
- Auto Perforantes y Barras Helicoidales
- Herramientas y Sistemas de Perforación para Pequeño y gran diámetro
- Tuberías de PVC y HDPE – PLASTEK
- Centrales de Inyección – DAI PRA
- Alquiler de Equipos de Perforación y Asistencia Técnica a equipos.

## **VISION**

Al 2021 ser la empresa líder del suministro de productos para cimentaciones y geotecnia en el mercado peruano.

## **MISION**

Ofrecer las mejores soluciones para los proyectos de nuestros clientes desde la perspectiva Técnica y económica, cumpliendo con los plazos y tiempos requeridos, respaldando nuestro profesionalismo en la experiencia institucional como la de nuestro equipo técnico-comercial.

### **Diagnóstico de la situación problemática**

El área de logística de la empresa SISTEMAS DE PERFORACIÓN Y GEOTÉCNIA S.A.C. tienen bajo su responsabilidad definir la política de compras y llevar a cabo el proceso de importación de los bienes que requiere la empresa para la realización de sus operaciones, así como derivar todos los costos y gastos obtenidos al departamento de contabilidad y finanzas.

Sin embargo, se han venido presentando deficiencias internas, que repercuten en los márgenes comerciales de la empresa, y que se detallan a continuación:

- a. Tipos de cambio fluctuantes que modifican el costo de los productos;
- b. costos reales por encima de los costos estimados;
- c. desconocimiento de productos y tasas financieras;
- d. márgenes comerciales brutos por debajo de los márgenes estimados;
- e. costos mal estructurados;
- f. precios de venta calculados sobre costos mal estructurados;
- g. estado de resultados afectado por tipos de cambio.

Al analizar la situación, determinamos que las causas que las originaron fueron:

- a. Costos adicionales no estimados para los productos importados.
- b. Variaciones en el tipo de cambio.

### **Pronóstico de la situación problemática**

Sí los síntomas descritos no disminuyen y/o se eliminan en el objeto de estudio, se encontrarán:

- a. Pérdidas financieras;
- b. ventas con pérdidas comerciales;
- c. quiebre de la empresa;

## **Control del pronóstico**

Para mejorar las situaciones descritas en el objeto de estudio, se propuso tomar medidas sobre los costos de importación para medir su incidencia en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia SAC para el periodo 2019, que traerán los siguientes beneficios:

- Márgenes comerciales debidamente controlados;
- procedimiento de costeos debidamente estructurado;
- brecha corta entre costos estimados y costos reales;
- control de la situación para toma de decisiones.

## **Problema Principal**

¿Cómo influye la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C. para el periodo 2019?

## **Problemas Secundarios**

- ¿Cómo influye la fluctuación del tipo de cambio en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.?
  - ¿En qué medida el desconocimiento de la variación cambiaria afecta los márgenes estimados por la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.?
- Objetivos de la Investigación

## **2. Objetivo General y Específicos**

### **Objetivo General**

Determinar cómo influye la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C. para el periodo 2019

### **Objetivos Específicos**

- Identificar los registros contables que generan diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas y su influencia en los estados de resultados precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.
- Comparar los ingresos y egresos obtenidos por diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas y su participación dentro de los estados de resultados de los periodos precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC.
- Determinar la relación que tiene la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en periodos anteriores para proyectar y tomar acciones sobre el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC para el periodo 2019

## **3. Justificación e importancia de la investigación**

Esta investigación es necesaria, en principio para Sistemas de Perforación y Geotecnia, empresa objeto de estudio, porque le permitirá tomar medidas sobre los problemas encontrados e incluso adoptar las recomendaciones que se presentarán en esta investigación. La incidencia de las variables será debidamente validada con el instrumento estadístico, por lo que se asegura que la empresa actualmente si está siendo afectada por las variables descritas.

Es conveniente la aplicación de esta investigación en empresas que operan de manera activa con mercados extranjeros o que utilicen al menos dos divisas para sus operaciones ya sean de compra o venta, porque los problemas identificados y descritos en la presente investigación son característicos de este tipo de organizaciones.

Esta investigación es, además, importante porque se han enlazado dos temas de investigación, como lo son finanzas y la logística internacional dentro de los negocios globales, dejando para futuros investigadores de esta universidad un nuevo aporte en estas áreas.

#### **4. Alcance y limitaciones**

##### **Alcance**

La presente investigación es de alcance descriptivo y correlacional.

De alcance descriptivo porque se determinará cuáles son los elementos a considerar para la estimación de costos de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.

Así mismo, es de alcance correlacional porque se identificará la relación e incidencia entre sus variables; los costos de importación y el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.

##### **Limitaciones**

###### **a) Sensibilidad de la información**

Para la presente investigación se requirió recoger información contable y documentación de importaciones de la empresa. El acceso a determinada información podría tener carácter restringido y/o confidencial, por lo que no podrían ser plasmados en este informe de tesis. Esto debido a la alta competitividad de este sector.

**b) Tiempo**

Mayor duración de este taller para la elaboración de esta investigación hubiera permitido mayor análisis y mayor recogida de datos. Aún con ello, en este informe se presenta un análisis completo y preciso.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO -CONCEPTUAL

#### 1. Antecedentes de la investigación

##### INTERNACIONALES

En la investigación de (Becerra, 2018) titulado *Los Costos de Importación de Suministros de Cómputo y su Impacto en la Rentabilidad*; comenta que su objetivo fue Determinar el impacto de los costos de importación en la rentabilidad de la empresa OFICOMPUSA.

La investigadora ha utilizado el método descriptivo. Entre sus conclusiones principales sostuvo que la aplicación de tasas arancelarias hace que el precio de compra se incremente entre un 10% y 15% generando la reducción de ventas y la baja rotación de inventarios.

Este informe se consideró relevante para la presente investigación porque de manera general se puede tomar como referencia en que proporción se podría incrementar el valor de las mercancías compradas en el exterior.

En la investigación de (Martínez, 2012) titulado *Uso de instrumentos financieros derivados como cobertura al riesgo cambiario de la empresa FF SOLUCIONES*, se tuvo como objetivo analizar y evaluar la pertinencia de una cobertura al riesgo cambiario en la empresa FF Soluciones, para reducir el riesgo de pérdida por tipo de cambio que afecta siempre a las operaciones de la empresa.

Entre sus principales conclusiones se sostiene que al reducir la incertidumbre con estas herramientas financieras, no se debe esperar obtener ganancias sino poner un límite a las pérdidas.

Se ha considera importante este informe ya que complementa una sección importante para este informe en cuanto al estudio de viabilidad para la aplicación de los derivados financiero para la empresa objeto de estudio. Así como introducir la idea de utilizar estas herramientas para tener manejo de la situación en cuanto a toma de decisiones.

## **NACIONALES**

En la investigación de (Chavez , 2017), titulado *Contratos de Forward de divisas y su incidencia en el Riesgo Cambiario en las empresas Importadoras de Lima Metropolitana - Periodo 2016*; comenta que su objetivo fue analizar si los contratos de forward de divisas minimizan el riesgo cambiario en las empresas importadoras de Lima Metropolitana, periodo 2016.

La investigadora ha utilizado el método descriptivo. Dentro de sus principales conclusiones se afirma que ante un incremento del tipo de cambio en el mercado financiero, el costo de importación de empresas importadoras se ve afectado por lo cual estas empresas deben tomar medidas preventivas como la utilización de contratos de forward que les permitirá fijar costos reales.

Este informe de tesis es trascendental porque introduce el uso de una herramienta financiera para minimizar el riesgo ante posibles fluctuaciones futuras de las divisas en las que se compran dichos bienes. Fijando costos más reales que afecten en menor grado el estado de resultados.

En la investigación de (Leon, 2018) titulado *“Los costos de importación y su incidencia en el estado de resultados de las empresas industriales productoras de colorantes para alimentos en el distrito de los Olivos, año 2018”*, comenta que su objetivo fue determinar de qué manera los costos de importación inciden en el estado de resultados de las empresas industriales productoras de colorantes para alimentos en el distrito de los Olivos, año 2018

El investigador utilizó el método descriptivo y entre sus principales conclusiones comenta que, se ha verificado que los costos de importación inciden en el estado de resultados debido se reducen los márgenes de venta. Esta realidad obliga a los empresarios a recurrir a la banca para financiar nuevos proyectos debido a la pérdida de liquidez, pagando intereses con altas tasas.

Se considera importante este informe de tesis ya que de alguna forma se demuestra que existe un desconocimiento por parte de los empresarios acerca de tasas financieras que tienen efectos negativos en los resultados.

## **2. Bases Teórico-Científicas**

### **2.1. Costos y Gastos de Importación**

#### **2.1.1. Definición de Importación**

Greco (2005), sostiene lo siguiente:

Bien o servicio adquirido a no nacionales u introducción de cualquier mercadería a un territorio aduanero u operación de compra de bienes que efectúa alguien ubicado en un país a otro situado en el extranjero y que comprende tanto trámites de transporte como de introducción al país de destino u introducción de productos de otra nación al mercado nacional.

Por su lado, La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, (2008) proporciona la siguiente definición acerca de Importación para el Consumo:

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

### 2.1.2. Definición de Costo

Polimeni (como se citó en Sosa Flores, Hernández Pérez, & Dorrego Triana, 2007) Es el valor que se da a cambio para llegar a un objetivo específico.

Por otro lado, López Alcántara y Gómez Agundiz, (2018) incorporan el siguiente concepto:

El costo está representado por la suma de los recursos expresados en términos monetarios que se invierten para poder producir un bien o prestar un servicio que genere beneficios económicos futuros y éste se recupera en el momento de la venta de los productos o servicios.

#### 2.1.2.1. Principales Costos de Importación

De acuerdo con Amaya Mier, y otros,(2018), se pueden mencionar los siguientes costos como los principales dentro del proceso de importación:

##### a. Empaque

Los costos abarcan preparación y proceso de empaque, los mismos que están sujetos a variaciones (las variaciones que puedan tener los costos podrían deberse al tipo de producto, regulaciones en el mercado destino, modo de transporte y/o volumen).  
(p.39)

##### b. Embalaje

Es el proceso de aglomerar las unidades independientes que provienen del proceso de empaque. En este punto se hacen todos los arreglos necesarios a fin de acondicionar el producto en unidades que faciliten el transporte hasta su destino final en el país importador. El objetivo fundamental de este proceso es contar con unidades en cantidades manejables y fácilmente acomodables en el medio de transporte en el que se transportarán, de tal manera que sea posible identificar y optimizar el espacio. Al final del proceso se deben tener unidades listas para ser paletizadas o incluso listas para embarcar. Los inductores de costo asociados con el

empaques son: mano de obra (manual o mecánica), materiales para el marcado, marcas principales y secundarias, símbolos pictóricos y pinturas especiales. (p.39)

c. Unitarización

Es la agrupación de sus respectivos sistemas de empaque y embalaje sobre un pallet o una estiba, debidamente asegurado de forma que se puedan manipular, almacenar y transportar como una sola unidad de carga de forma segura. Varias de estas unidades pueden agruparse dentro de un contenedor, remolque o furgón, de modo que estos se convierten en la forma de transporte. Los elementos principales en una unitarización son: pallet o estiba con sus respectivos accesorios, contenedores, big bags, remolques y semiremolques. Al final del proceso deben existir unidades listas para el transporte, bien sea en contenedores, o bien en planchones u otros. (p.39)

Los inductores de costos de este proceso son: compra de pallets o estibas, mano de obra para la acomodación en pallets, llenado de contenedor, arriendo o compra del contenedor, materiales para fijar el producto en el transporte y alquiler de equipos. (p.40)

d. Transporte hasta punto de embarque

Es el transporte de mercancías desde la fábrica hasta el punto de embarque. El inductor de costo de este proceso es la tarifa de transporte o flete. Para el caso de un proceso de importación, es el transporte de mercancías desde el puerto de destino (desembarque) hasta la fábrica, las bodegas o las instalaciones de la empresa. (p.40)

e. Almacenamiento

Es un punto intermedio en el cual la carga debe esperar un tiempo determinado para pasar a un siguiente proceso; es usual que se presenten justo antes de ser inspeccionadas por las autoridades aduaneras o antes de ser embarcadas. La carga debe almacenarse de forma ordenada y bajo los parámetros técnicos particulares

que exige la mercancía, además se debe asegurar su seguridad e integridad. Los inductores de costo en este caso son: descarga y acomodación, alquiler de equipos mecánicos, alquiler de bodegas y pérdidas de producto. (p.40)

f. Manipuleo pre-embarque

Es la manipulación de la carga antes del embarque; puede darse en uno o varios puertos, según el destino de carga. Por lo regular, se desarrolla en puntos de transferencia de carga como puertos marítimos, aeropuertos, terminales terrestres internacionales, estaciones ferroviarias, etc. En estas interfaces se genera un manejo de la carga, bien sea por medios manuales o bien por mecánicos, los cuales pueden o no generar nuevos costos, de acuerdo a cómo se haya contratado el transporte. Existen características particulares de operación según la terminal en la que se realice la manipulación, como se especifica a continuación. (p.40)

g. Manipuleo en puertos marítimos

Cada puerto establece tarifas de acuerdo con los servicios que presta; se divide en servicios la carga (propietario de la mercancía), y a las naves (armador o representante). En cada país la denominación de los servicios es diferente, pero incluye, por lo general, los siguientes aspectos en cuanto a la carga se refiere:

- Uso de instalaciones portuarias.
- Cargue y descargue de vehículos.
- Manejos adicionales dentro del terminal (por inspecciones, pesaje, reempaques, etc.).
- Almacenamiento. (p.41)

h. Manipuleo en el transporte aéreo

Por lo general, el manejo y cargue al avión están incluidos en el flete aéreo. No obstante, en los terminales aéreos se pueden producir manipulaciones previas a la entrega de la mercancía a la aerolínea, como las siguientes:

- Descargue de vehículos.
- Traslados a zonas de inspección.
- Manipuleo para revisiones de autoridades e inspecciones.
- Empaques y reempaques. (p.41)

En términos generales, los inductores de costos de manipuleo preembarque son:

- Descarga del vehículo en el lugar de preembarque: mano de obra y equipo.
- Costos que se produzcan en el lugar de preembarque (puertos, aeropuertos, terminales terrestres, utilización de instalaciones, manejo de carga, vigilancia, etc.).
- Depósito (descargue) en el lugar de preembarque (portuario, aeroportuario, ferroviario o terrestre).

Si se utilizara más de un modo de transporte en el país exportador antes del embarque, se cuantifican los costos de manipuleo adicional. (p.42)

i. Manipuleo de embarque

Corresponde al manejo que se da a la carga justo antes de subirla al buque, tracto-camión, tren o avión. En algunas ocasiones dicho manejo se incluye en el flete, como el caso aéreo. Por lo general, este manejo se realiza por medio mecánico mediante grúas izadas o cargadores, y es posible que se lleve a cabo de manera manual dependiendo de la naturaleza de la carga; sin embargo, es necesario que esta se encuentre unitarizada. Al final del proceso debe encontrarse la carga perfectamente ubicada en el vehículo para su transporte. Los inductores de costo en este caso son mano de obra y alquiler de equipos. (p.42)

j. Seguros

Es una garantía que se da al asegurado por las pérdidas o daños que sufran los bienes en tránsito. Sin importar el medio de transporte, se asumen riesgos por pérdida parcial o total y por daños que sufra la mercancía. El principal inductor de costo en este caso corresponde a la prima de seguro. (p.42)

k. Bancario

Los bancos juegan un papel fundamental en el proceso de exportación/ importación, puesto que son ellos los que muchas veces garantizan la efectividad de los pagos pactados en las negociaciones. Existen básicamente tres formas de pago entre negociadores:

- Carta de crédito.
- Cobranza extranjera o cobranza bancaria.
- Pago de contado.

Los inductores de costos en este caso son las comisiones bancarias que dependerán del modo de pago, de las divisas y del banco. Por lo general, la carta de crédito resulta ser más costosa, pero representa mayor seguridad para las partes. (p.43)

l. Agentes

Los agentes o intermediarios del proceso logístico internacional pueden intervenir en varios momentos, o en todo el proceso, según las preferencias e infraestructura del importador o exportador y la legislación vigente. Las comisiones de estos dependerán de la cantidad de trabajo que debe hacer el contratante y de su intervención. El inductor de costo de este concepto corresponde a la comisión cobrada por el agente, la cual incluye: aduanas, agentes de carga, inspectores, costos relativos a despacho y documentación; estos últimos pueden variar dependiendo de la operación de comercio exterior. (p.43)

#### m. Administración

Son los costos en los que incurren las empresas en la gestión de una exportación u importación, e incluye los gastos ejecutivos, administrativos y operativos. Algunas empresas los calculan como el valor de las horas-hombres implicadas en la realización del proceso de ComEx. (p.43)

#### 2.1.3. Definición de Gasto

Según García Colín (1995), afirma:

Los gastos son los que se relacionan con la función de distribución, administración y financiamiento. Estos gastos, no corresponden al proceso productivo; es decir, no se incorporan al valor de los productos elaborados, sino que se consideran costos del periodo; se llevan al estado de resultados inmediata e íntegramente en el periodo que incurren. (p.12)

Por su parte Label, Ramos, & De León (2012) sostienen:

Los gastos representan los bienes o servicios que se han consumido durante el ejercicio para poder realizar la actividad de la empresa. Ejemplos de gastos son los alquileres, los consumos básicos (luz, agua, teléfono...), sueldos y salarios, gastos por servicios bancarios, gastos por pólizas de seguros, gastos por derechos de difícil cobro, pequeños gastos en utillaje

Estos gastos, por tanto, son costos en los que incurre la empresa con la finalidad de generar los ingresos del período en cuestión, formando ambos la columna vertebral del estado de resultados del ejercicio contable. (p. 49)

## 2.2. Estados Financieros

Según Moreno De León (2009)

Estados financieros que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.(p.5)

Sobre esta afirmación se puede entender que los estados financieros son una “foto” de como se encuentra la empresa en un momento determinado, mostrando así los resultados de sus operaciones.

Para efectos de esta tesis, consideramos importante conceptualizar el Estado de Resultados que está dentro de las diversas clases de estados financieros.

### 2.2.1. El Estado de Resultados

“El estado de resultados incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidas en el periodo, consideradas como operativas del ejercicio, que determinan la ganancia o la pérdida neta del mismo” De acuerdo a las Normas NIC 1.78 (como se citó en Estupiñán, 2008, p.55).

### 2.2.2. Componentes del Estado de Resultados

Según, Alonso Carvalho (2009), los estados de resultados tienen los siguientes componentes:

- a. Los ingresos, los cuales corresponden a la actividad normal del negocio, están representados en la cuenta de ventas.
- b. El costo de ventas o costo de la mercancía vendida, el cual determina el valor al costo de las mercancías vendidas en un periodo.

- c. Los gastos de administración y ventas, los cuales incluyen conceptos tales como salarios, servicios públicos, depreciación, arrendamientos, etc.
- d. La operación Financiera del ente económico la cual incluye la asociación de los “Ingresos y gastos financieros y corrección monetaria, asociados aquéllos con ésta”.

Para efectos de un mejor entendimiento de esta investigación, es necesario definir las subpartidas que podemos encontrar dentro de esta cuenta del estados de resultados, donde encontramos los siguientes:

- i. Ingresos Financieros

Incluye los ingresos obtenidos por la empresa proveniente de los rendimientos o retornos, diferencias de cambio neto, ganancias por variaciones en los valores razonables o por las transacciones de venta de las inversiones e instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias.

- ii. Gastos Financieros

Gastos incurridos por la empresa como costos en la obtención de capital, diferencias de cambio neto, las pérdidas por variaciones en los valores razonables o por las transacciones de venta de las inversiones en instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias. (Jessica, 2012)

El impuesto sobre la renta del ejercicio. Esta partida (...) ubicada al final del estado de resultados, dando a creer erróneamente que es un gasto anormal del periodo.

- e. Los otros ingresos y gastos los cuales corresponden a las operaciones que no corresponden al giro ordinario de los negocios. (p.4)

Finalmente, se puede considerar dentro de los componentes el Resultado del Ejercicio. NIC 1.81 (como se citó en Estupiñán, 2008, p.56).

### 2.3. Instrumentos derivados

De acuerdo con Kozikowski Zarska (2013), sostiene:

Es un documento cuyo valor proviene de algún activo subyacente (mercancías básicas, acciones, índices accionarios, tasas de interés, divisas). En nuestro caso el activo subyacente es una divisa y su valor es el tipo de cambio spot. El valor de los contratos derivados en divisas también depende de las tasas de interés en dos monedas.

Debemos recordar que los instrumentos derivados transfieren el riesgo, mas no lo eliminan. La contraparte que asume el riesgo (a cambio de un pago) trata de cubrir su propia exposición mediante otros contratos derivados. (p. 204)

Por su lado, Rona (2009), sostiene que:

Los instrumentos derivados están íntimamente vinculados al concepto de riesgo de fluctuaciones de precio. El mismo instrumento derivado puede servir de cobertura, pero también genera riesgo en el caso de especulación. Ejemplos de precios son el tipo de cambio, la tasa de interés, los precios de insumos, las cotizaciones de acciones y bonos.

#### 2.3.1. Gestión del Riesgo Cambiario

Belaunde (2012), sostiene que:

El riesgo cambiario es una de las modalidades del llamado riesgo de mercado, que se refiere a variaciones de precios, e incluye también al de tasas de interés, al de valor de activos financieros y al de precios de commodities (materias primas, granos, etc.). Se le llama así porque es el riesgo que se corre en razón de las fluctuaciones del tipo de cambio. Por ello, sugiere que los gerentes financieros tomen medidas adecuadas a fin de tener un equilibrio entre sus ingresos y sus gastos en moneda extranjera.

### 2.3.2. Principales Instrumentos Financieros

De acuerdo con Rona (2009), estas son las características de los principales instrumentos financieros.

**Tabla 1**

Instrumentos Financieros

<b>Denominación</b>	<b>Concepto</b>	<b>Modalidad de Transacción</b>
<b>Forwards</b>	Compromiso adquirido por dos partes para establecer “hoy” el precio que se debe aplicar en el futuro.	Contrato privado
<b>Futuros</b>	A diferencia de los forward, los futuros se transan en la bolsa.	Bolsa
<b>Swaps</b>	Contrato privado entre dos partes para intercambiar flujos de pago. Se fijan los precios del pago “hoy” para una secuencia de pagos en el futuro	Contrato privado
<b>Opciones</b>	Contrato privado o bursátil donde se otorga un derecho, pero no la obligación. Se pacta el precio “hoy” para una operación futura sin que signifique un compromiso para el tenedor.	Contrato privado o bolsa

### **3. Definición de términos básicos**

#### **Costo**

Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión.

#### **Derivados Financieros**

Un derivado financiero es un activo financiero cuya valor cambia se deriva de los cambios en otro activo, llamado activo subyacente.

#### **Estados Financieros**

También conocido con el nombre de estados contables, estos informes exponen la situación económica en que se encuentra una empresa, como así también sus variaciones y evoluciones que sufren durante un período de tiempo determinado.

#### **Fluctuación**

Variación de intensidad, de medida o de cualidad.

#### **Gasto**

En un sentido económico, se conoce como gasto a la cantidad que se gasta o se ha gastado.

**Importación**

Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.

**Ingresos**

En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

**Riesgo**

Posibilidad de que se produzca un contratiempo o una desgracia, de que alguien o algo sufran perjuicio o daño.

**Tipo de cambio**

El tipo de cambio o tasa de cambio es la relación entre el valor de una divisa y otra, es decir, nos indica cuantas monedas de una divisa se necesitan para obtener una unidad de otra.

## CAPÍTULO III

### HIPÓTESIS Y VARIABLES

#### 1. Hipótesis y/o Supuestos Básicos

La diferencia cambiaria de las transacciones con mercancías importadas influye significativamente en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia SAC para el periodo 2019

#### Hipótesis Específicas

- Los registros contables identificados que generan diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas influyen significativamente en los estados de resultados precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C.
- Los ingresos y egresos obtenidos por diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas influyen significativamente dentro de los estados de resultados de los periodos precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC.
- La relación que tiene la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en periodos anteriores influye significativamente en la proyección y toma de acciones sobre el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC para el periodo 2019

#### 2. Variables o Unidades de análisis

**Variable Independiente (X): Costo de Mercancías Importadas**

#### Indicadores de la Variable Independiente (X)

- Fluctuación del tipo de cambio.
- Desconocimiento de productos y tasas financieras.

**Variable Dependiente (Y): Estado de Resultados****Indicadores de la Variable Dependiente (Y)**

- Ganancias/Pérdidas en el estado de Resultados.
- Costos de ventas mal estructurados.

## **CAPÍTULO IV**

### **MÉTODO**

#### **1. Tipo y Método de investigación**

El tipo de investigación es cuantitativa. En la presente investigación se pretenderá describir las variables presentadas.

#### **2. Diseño específico de investigación**

Para la investigación el diseño específico utilizado fue no experimental, transversal, descriptivo y correlacional.

Se dice que es no experimental dado que se determinará la relación de las variables en determinado momento (para este caso el periodo 2019). Además, se clasifica como transversal porque la recogida de datos será únicamente para describir las variables y analizar su interrelación para el presente periodo (2019).

#### **3. Población, Muestra o participante**

##### **Población**

La población está comprendida por los registros contables de compras – ventas y estados de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C.

##### **Muestra**

El tipo de muestra es no probabilística e intencional.

## **Instrumentos de recogida de datos**

Ficha de registro de datos.

### **4. Procedimiento y recolección de datos**

Se realizó la recogida de datos, siguiendo los pasos descritos a continuación:

1. Se solicitará permiso al gerente general de la empresa Sistemas de Perforación y Geotécnia S.A.C. para que se me conceda el uso de los estados de resultados para su respectivo análisis.
2. Con la autorización, se solicitará al departamento de contabilidad los informes de los estados financieros.
3. Adicionalmente se solicitará que se nos entregue otra información relevante, que corresponda al ámbito contable-financiero.

### **5. Técnicas de procesamiento de análisis de datos**

Una vez tabulados los datos, se utilizaron gráficos de barras, gráficos líneas y áreas que se presentarán en el Informe de Tesis.

Adicionalmente, los datos serán analizados mediante regresión lineal.

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS OBTENIDOS

#### 1. Presentación y análisis de los resultados

**Tabla 2**

Análisis de los Estados de Resultados de los periodos 2016 – 2017 -2018

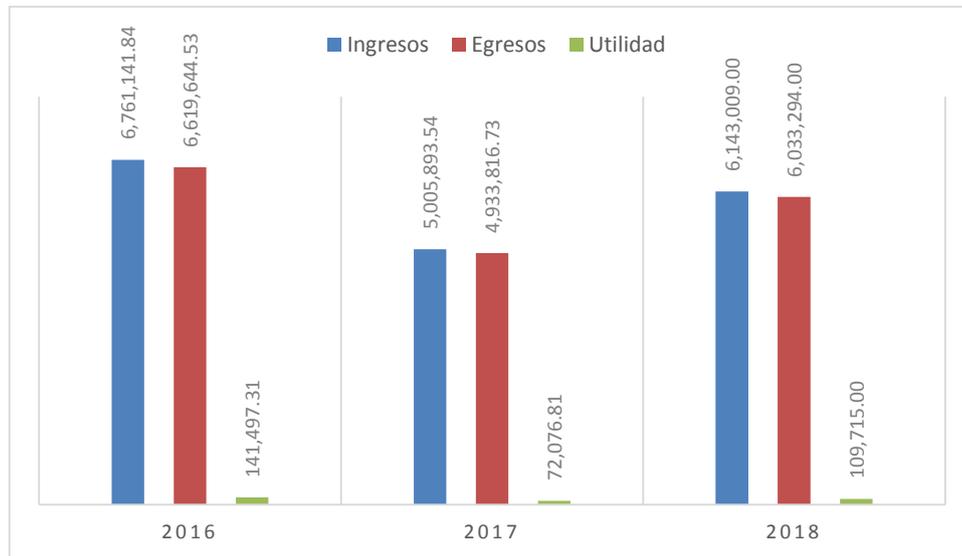
Descripción	2016	2017	2018
Ingresos de Actividades Ordinarias	5,355,655.03	4,482,324.15	5,627,840.00
Ingresos por Enajenación de Activos	237,402.83	16,858.36	6,540.00
Otros Ingresos Operativos	163,873.77	24,348.71	46,907.00
Por Diferencia de Cambio	998,560.24	452,120.14	445,936.00
Otros Ingresos Financieros	5,649.97	30,242.18	15,786.00
<b>Total ingresos</b>	<b>6,761,141.84</b>	<b>5,005,893.54</b>	<b>6,143,009.00</b>
Costos operacionales	(3,681,164.42)	(2,764,330.75)	(3,990,242.00)
Costos Neto de Enajenación	(205,543.67)	(12,826.35)	(6,279.00)
Gasto de venta/administración/operativos	(1,698,341.54)	(1,566,260.23)	(1,466,707.00)
Por Diferencia de Cambio	(1,010,581.00)	(562,425.04)	(508,493.00)
Otros Gastos Financieros	(24,013.90)	(27,974.36)	(61,573.00)
<b>Total egresos</b>	<b>(6,619,644.53)</b>	<b>(4,933,816.73)</b>	<b>(6,033,294.00)</b>
<b>Utilidad Antes del impuesto</b>	<b>141,497.31</b>	<b>72,076.81</b>	<b>109,715.00</b>

Fuente: elaboración propia

### Gráfico 1

Representación de los Resultados Obtenidos en los Periodos

2016 – 2017 – 2018



Se ha hecho una presentación inicial y general sobre el estado de resultados de los 3 periodos en estudio. De esta manera a partir de los siguientes cuadros se podrá hacer un mayor análisis por periodo y por partida descrita, en orden de tener un mejor análisis.

De los 3 periodos analizados, se puede obtener que en el 2017 representó una caída del 50% con relación a la utilidad en el año 2016. Así mismo en el 2018, la utilidad se incrementó en un 152% con relación al periodo anterior (2017)

**Tabla 3**

Ingresos – Gastos – Utilidad de los periodos

2016 – 2017 - 2018

	2016	2017	2018	Total
Ingresos	6,761,141.84	5,005,893.54	6,143,009.00	17,910,044.38
Egresos	6,619,644.53	4,933,816.73	6,033,294.00	17,586,755.26
Utilidad	141,497.31	72,076.81	109,715.00	323,289.12

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 3 se ha resumido las principales cuentas de los estados de resultados presentados. Distinguiéndose los Ingresos, Egresos y Utilidad Obtenida por periodo y total, con ello realizaré a continuación un desglose analítico del comportamiento del estado de resultados.

**Tabla 4**

Relación Utilidad antes de Impuestos / Ingresos

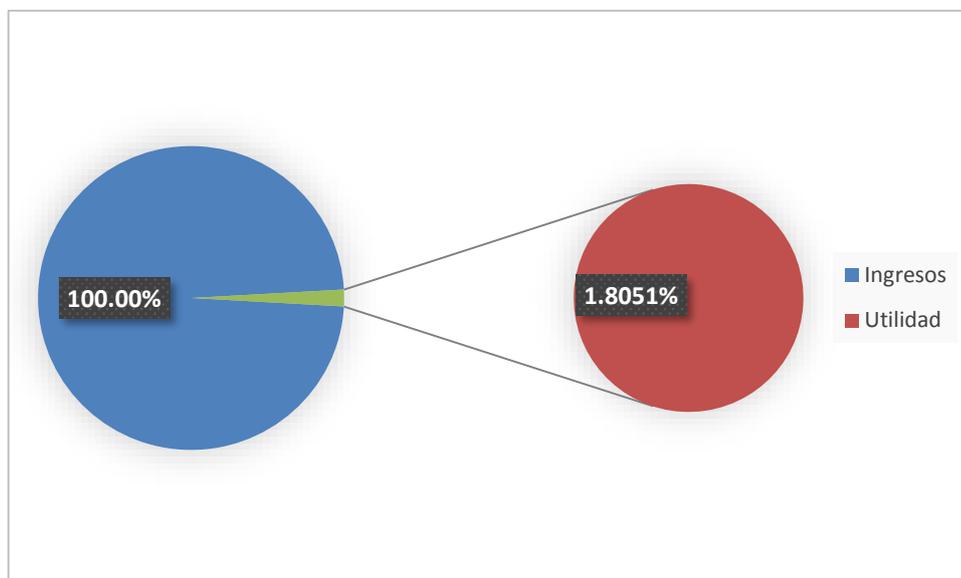
	2016	2017	2018	Total
Ingresos	6,761,141.84	5,005,893.54	6,143,009.00	17,910,044.38
Utilidad	141,497.31	72,076.81	109,715.00	323,289.12
Utilidad / Ingresos	2.0928%	1.4398%	1.7860%	1.8051%

Fuente: Elaboración Propia

**Gráfico 2**

Representación de la Relación Utilidad sobre Ingresos del Acumulado de los periodos

2016 – 2017 - 2018



Tal como se puede identificar en el gráfico 2, la utilidad obtenida antes de impuestos de los tres periodos representa el 1.8051% de las ventas totales de los 3 periodos. Se puede destacar que el año en el que la utilidad tuvo menor representación sobre las ventas fue el 2017 con 1.43%, seguido por el 2018 con 1.80% y finalmente, el 2016 donde la utilidad representó el 2.09% de las ventas de ese periodo.

Se podría deducir que, por cada Unidad de Sol vendido, la empresa obtuvo 0.018 céntimos de sol como utilidad. Además, se puede inferir que la media de ventas y utilidad por año fueron de S/ 5,970,014.79 soles y S/107,763.04 soles respectivamente.

**Tabla 5**

## Relación Egresos / Ingresos

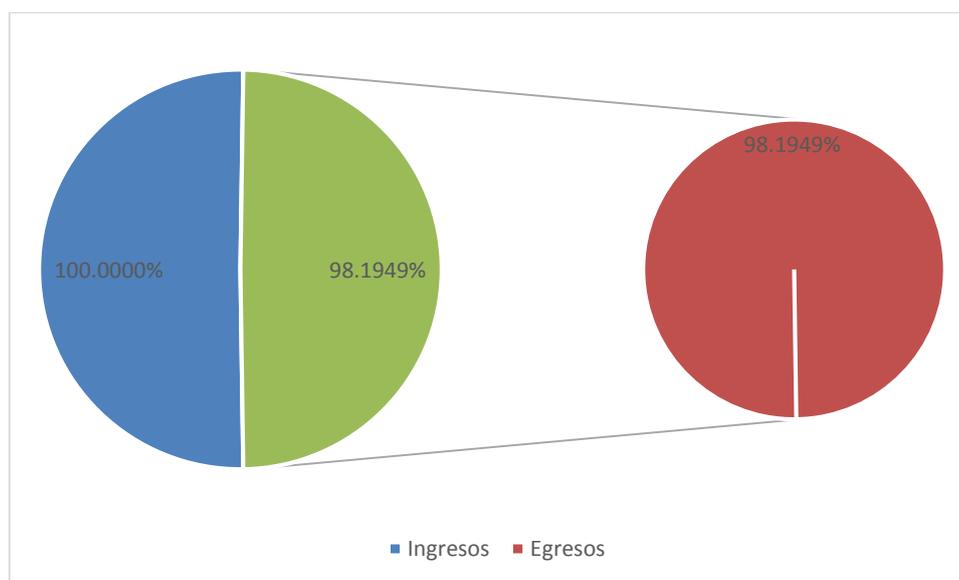
	2016	2017	2018	Total
Ingresos	6,761,141.84	5,005,893.54	6,143,009.00	17,910,044.38
Egresos	6,619,644.53	4,933,816.73	6,033,294.00	17,586,755.26
Egresos / Ingresos	97.91%	98.56%	98.21%	98.19%

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 3**

## Relación de Egresos sobre los Ingresos de los acumulados en los periodos

2016 – 2017 - 2018



En el Gráfico 3 se puede identificar una marcada equidad entre los egresos e ingresos. El 98.1949% de lo que ingresa se destina a cubrir los costos y gastos de la empresa, esto en los tres periodos analizados. Se puede determinar que por cada unidad de sol que ingreso a la caja de la empresa, 0.9819 céntimos de sol se utilizaron para cubrir los costos.

Además, se puede identificar que la media anual de egresos fue de S/ 5,862,251.75.

Debido a que se considera que los egresos tienen una brecha muy corta con los ingresos, realizaremos un análisis de la composición de ambas partidas con mayor detalle.

**Tabla 6**

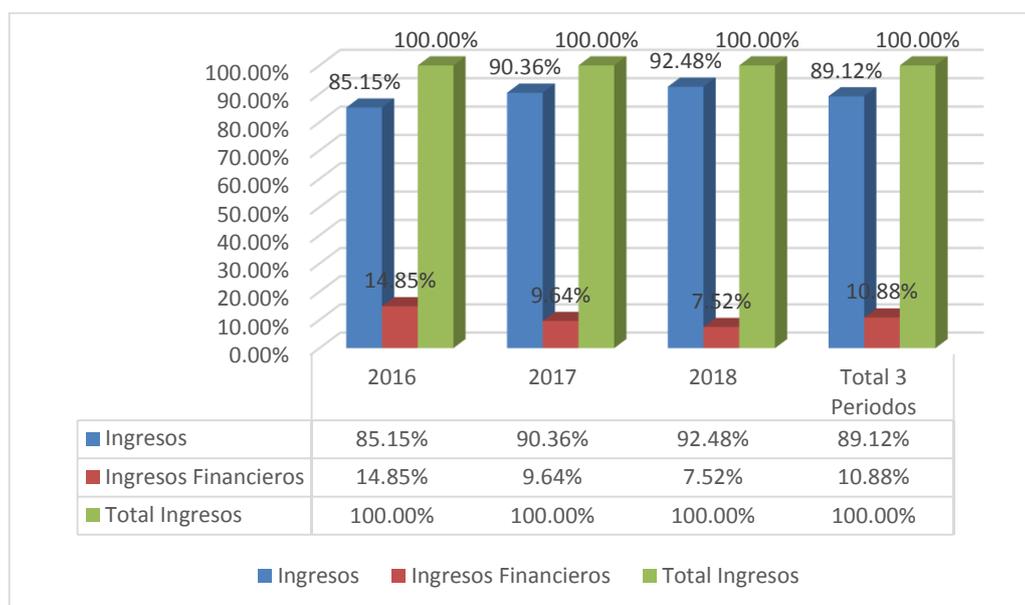
Detalle de Ingresos

Descripción	2016	2017	2018	Total 3 Periodos
Ingresos Ordinarios,				
Enajenación de	5,756,931.63	4,523,531.22	5,681,287.00	15,961,749.85
Activos, Otros Ingresos				
Ingresos Financieros	1,004,210.21	482,362.32	461,722.00	1,948,294.53
Total Ingresos	6,761,141.84	5,005,893.54	6,143,009.00	17,910,044.38

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 4**

Representación de la Composición de los Ingresos por periodo y Acumulado Global



Con el análisis presentado en el gráfico 4, se puede determinar que al finalizar los 3 periodos el 10.88% de los ingresos de la organización en estudio provienen de ingresos financieros. Esta casilla se debe evaluar aparte ya que estos son ingresos ajenos a la operatividad de la empresa, ya sean por diferencias de cambio o intereses cobrados.

Además, se puede observar que en el 2016 fue el año en que los ingresos financieros tomaron mayor proporción de los ingresos totales con 14.85%

**Tabla 7**

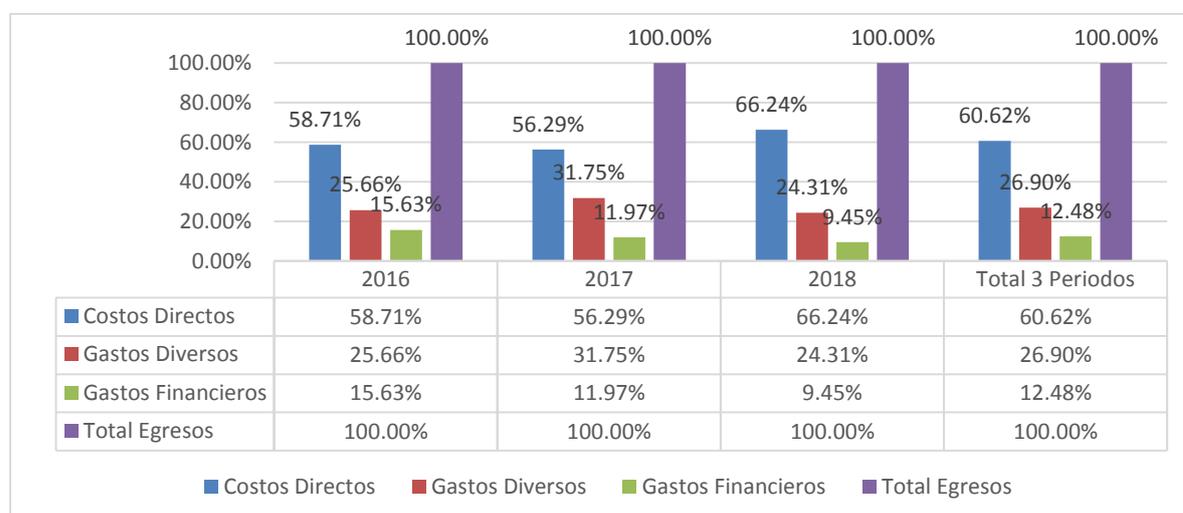
Detalle de Egresos

Descripción	2016	2017	2018	Total 3 Periodos
Costos Directos	3,886,708.09	2,777,157.10	3,996,521.00	10,660,386.19
Gastos Diversos	1,698,341.54	1,566,260.23	1,466,707.00	4,731,308.77
Gastos Fin.	1,034,594.90	590,399.40	570,066.00	2,195,060.30
<b>Total Egresos</b>	<b>6,619,644.53</b>	<b>4,933,816.73</b>	<b>6,033,294.00</b>	<b>17,586,755.26</b>

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 5**

Análisis de composición de los Egresos Generados por periodo y global acumulado



Según se puede identificar en el gráfico 5, en los tres periodos, los costos directos (entendiéndose como el costo de ventas) representan el 60% de los Egresos. Por su parte los gastos diversos (gastos necesarios para que el negocio pueda operar) abarca el 29.90%, y por su parte los gastos financieros son el 12.48% de los egresos.

Además, se puede observar que en el 2016 los gastos financieros representaron el 15.63% de los egresos totales (siendo el periodo con mayor incidencia de los gastos financieros sobre los egresos); seguido por el 2017 con 11.97% y finalmente el 2018, con menor repercusión, donde los gastos financieros representaron el 9.45% de los egresos.

Con los resultados obtenidos, a continuación, se presentará un detalle más profundo y preciso de la composición de los ingresos y egresos financieros. Cabe señalar que los ingresos y egresos financieros son partidas que generan beneficio o pérdida por actividades ajenas a las operaciones esenciales de la organización.

**Tabla 8**

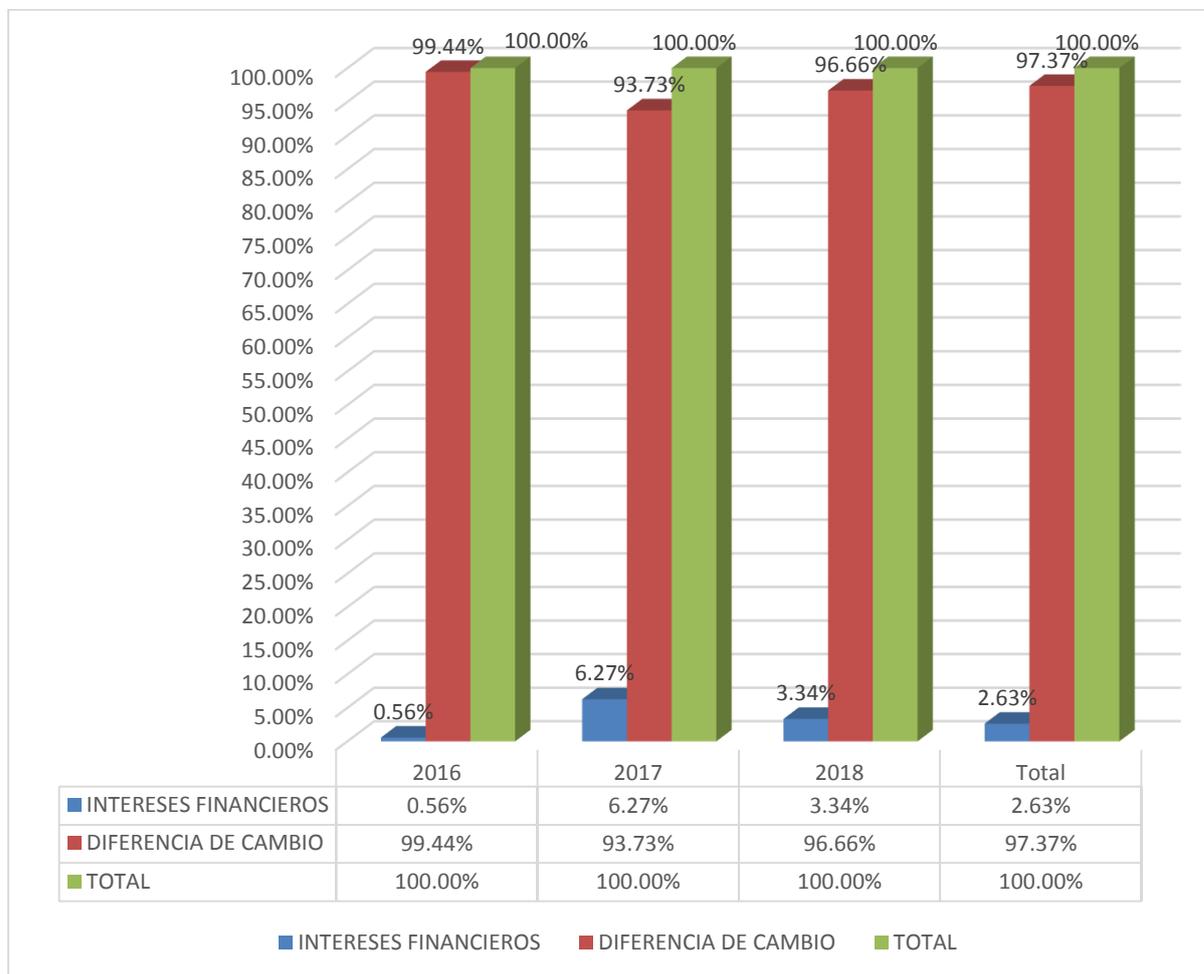
Composición de los Ingresos Financieros

	2016	2017	2018
INTERESES			
FINANCIEROS	5,649.97	30,242.18	15,786.00
DIFERENCIA DE			
CAMBIO	998,560.27	452,120.15	445,936.00
TOTAL	1,004,210.24	482,362.33	461,722.20

Fuente: Elaboración propia

### Gráfico 6

Análisis de composición de los ingresos financieros por periodo y global acumulado



Tal como se puede observar en el gráfico 6, la diferencia de cambio es la principal fuente de los ingresos financieros.

El 2016 es el periodo en qué mayor incidencia se tiene representado por el 99.44% de los ingresos financieros, seguido por el 2018 con 96.66% y el 2017 con 93.73%.

Del resumen total (que engloba los 3 periodos) si se lleva a unidades monetarias, por cada sol ingresado a la partida de ingresos financieros, 0.97 céntimos provienen de la sub-partida de ingresos por diferencia de cambio.

**Tabla 9**

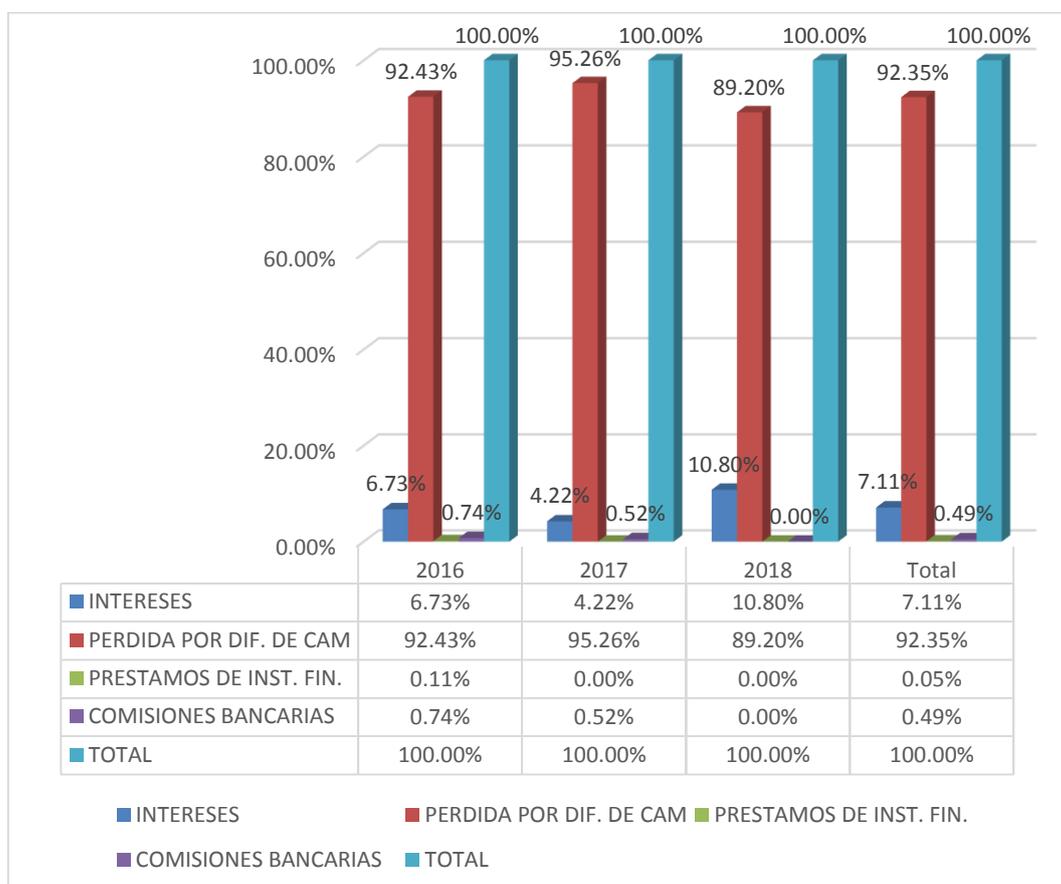
## Composición de los egresos

CONCEPTO	2016	2017	2018
INTERESES	69,597.71	24,931.96	61,572.75
PERDIDA POR DIF. DE CAM	956,288.41	562,425.04	508,493.25
PRESTAMOS DE INST. FIN.	1,091.33	-	-
COMISIONES BANCARIAS	7617.45	3,042.40	-
<b>TOTAL</b>	<b>1,034,594.90</b>	<b>590,399.40</b>	<b>570,066.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 7**

## Análisis de composición de los egresos financieros por periodo y global acumulado



Tal como se puede identificar en el gráfico 7, la principal fuente para los egresos financieros se encuentra en las pérdidas por diferencia de cambio. De manera global, en los 3 periodos analizados, el 92.35% de egresos corresponde a las pérdidas por tipo de cambio; siendo el año 2017 el periodo en el que la pérdida por diferencia de cambio no supero el 90% de egresos financieros cosa que si ocurrió en los periodos 2016 y 2018.

**Tabla 10**

## Ingresos y Egresos por diferencia de Cambio por Mes

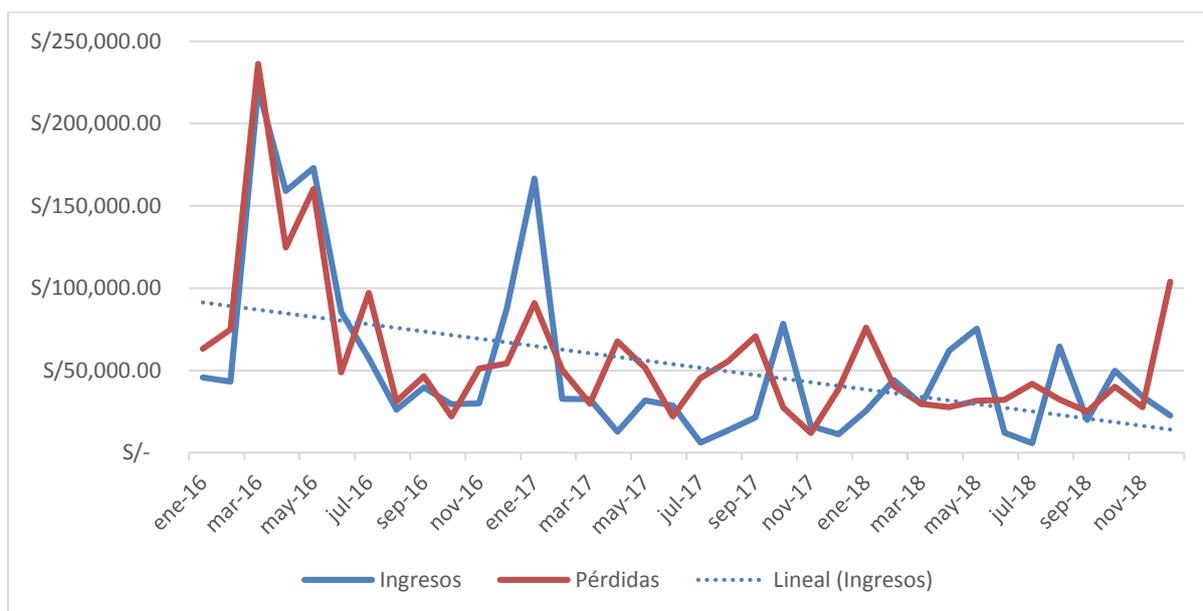
Periodo	Ingresos	Pérdidas
Ene-16	S/ 45,764.93	S/ 63,167.23
Feb-16	S/ 43,147.71	S/ 74,845.42
Mar-16	S/ 221,461.32	S/ 236,232.27
Abr-16	S/ 159,079.89	S/ 124,698.10
May-16	S/ 173,065.10	S/ 160,295.99
Jun-16	S/ 85,580.64	S/ 48,830.48
Jul-16	S/ 57,443.28	S/ 97,168.65
Ago-16	S/ 26,135.40	S/ 31,188.55
Set-16	S/ 39,771.86	S/ 46,530.83
Oct-16	S/ 29,404.07	S/ 22,100.64
Nov-16	S/ 30,047.85	S/ 51,169.77
Dic-16	S/ 87,658.22	S/ 54,353.07
Ene-17	S/ 166,591.64	S/ 90,945.12
Feb-17	S/ 32,858.75	S/ 50,513.52
Mar-17	S/ 32,481.19	S/ 29,832.44
Abr-17	S/ 12,795.48	S/ 67,651.18
May-17	S/ 31,833.05	S/ 51,484.75
Jun-17	S/ 28,688.05	S/ 22,111.31
Jul-17	S/ 6,175.55	S/ 45,433.31
Ago-17	S/ 13,495.18	S/ 55,526.72
Set-17	S/ 21,550.97	S/ 70,846.73
Oct-17	S/ 78,295.10	S/ 27,441.89
Nov-17	S/ 16,181.40	S/ 12,067.50
Dic-17	S/ 11,173.79	S/ 38,570.57
Ene-18	S/ 25,545.53	S/ 75,977.05
Feb-18	S/ 44,208.22	S/ 40,489.20
Mar-18	S/ 29,372.83	S/ 29,742.55
Abr-18	S/ 62,114.37	S/ 27,648.81
May-18	S/ 75,481.34	S/ 31,562.97
Jun-18	S/ 12,117.54	S/ 32,086.61
Jul-18	S/ 5,821.42	S/ 41,849.15
Ago-18	S/ 64,501.76	S/ 32,372.60
Set-18	S/ 20,046.62	S/ 24,924.90
Oct-18	S/ 49,763.31	S/ 40,104.39
Nov-18	S/ 34,191.84	S/ 27,718.71
Dic-18	S/ 22,771.41	S/ 104,016.31
<b>Total</b>	<b>S/1,896,616.61</b>	<b>S/ 2,081,499.29</b>

Fuente: Elaboración propia

### Gráfico 8

Análisis del comportamiento de Ingresos y Egresos Financieros por Diferencia de Cambio

2016 – 2017 - 2018



En la tabla 10 y en el gráfico 8 se muestran los ingresos y las pérdidas por diferencia de cambio mes a mes y por cada periodo. Para dar un mejor contraste a continuación, se puede apreciar en el gráfico 9 (resultante de la tabla 11) que la tendencia del tipo de cambio fue hacia la baja.

La curva de tendencia tanto en el gráfico 8 como en el gráfico 9 es descendente, por ello los valores tanto en ingresos como egresos por diferencia de cambio también fueron en descenso.

Cabe señalar que se han colocado en la tabla 11 los cierres del tipo de cambio venta por cada mes durante los 3 periodos. Se ha utilizado el tipo de cambio venta debido a que es el factor utilizado por la contabilidad para realizar los registros de todas las transacciones.

**Tabla 11**

Tipos de cambio venta al cierre de cada mes

Periodos 2016 - 2017 - 2018

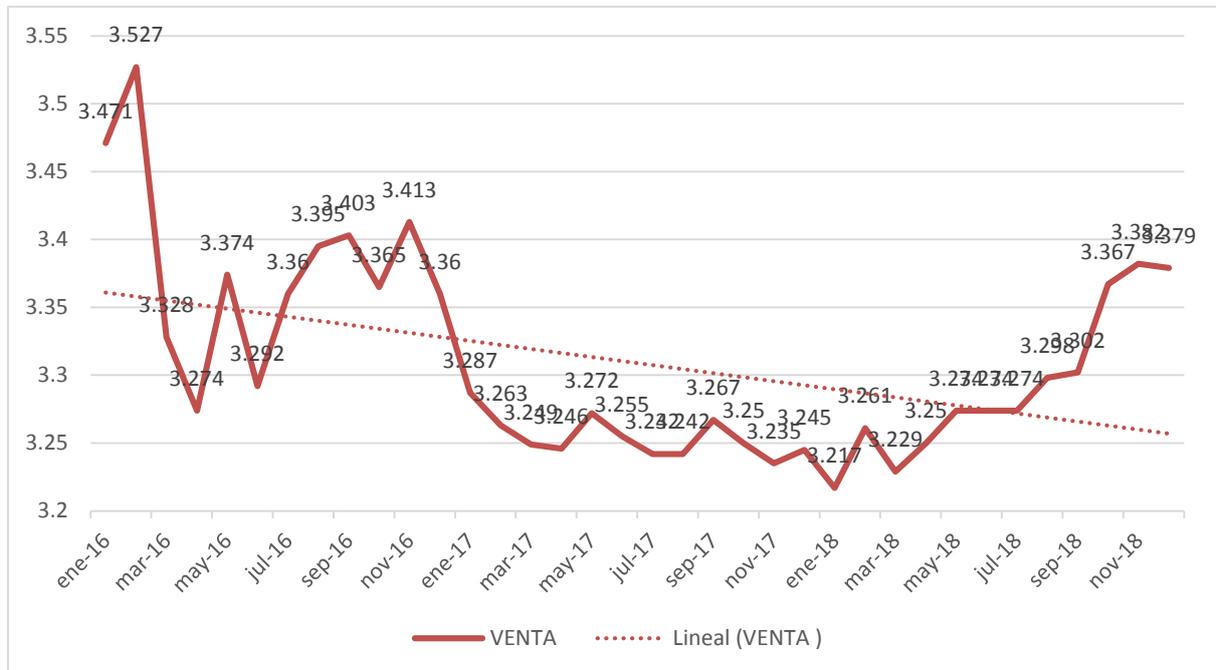
<b>PERIODO</b>	<b>VENTA</b>
Ene-16	3.471
Feb-16	3.527
Mar-16	3.328
Abr-16	3.274
May-16	3.374
Jun-16	3.292
Jul-16	3.36
Ago-16	3.395
Set-16	3.403
Oct-16	3.365
Nov-16	3.413
Dic-16	3.36
Ene-17	3.287
Feb-17	3.263
Mar-17	3.249
Abr-17	3.246
May-17	3.272
Jun-17	3.255
Jul-17	3.242
Ago-17	3.242
Set-17	3.267
Oct-17	3.25
Nov-17	3.235
Dic-17	3.245
Ene-18	3.217
Feb-18	3.261
Mar-18	3.229
Abr-18	3.25
May-18	3.274
Jun-18	3.274
Jul-18	3.274
Ago-18	3.298
Set-18	3.302
Oct-18	3.367
Nov-18	3.382
Dic-18	3.379

Fuente: SBS

### Gráfico 9

Representación del Comportamiento del Tipo de Cambio Venta de los periodos

2016 – 2017 -2018



Se puede apreciar que el pico más alto del tipo de cambio se encontró en el Marzo 2016 con 3.527; mientras que el pico más bajo se detectó en Enero 2018 con 3.217; existiendo una brecha aproximada del 9%

## **2. Análisis e interpretación de los resultados**

Para la presente investigación se está aplicando el instrumento estadístico de regresión lineal, nuestra finalidad es demostrar si las transacciones que se realizan en una divisa extranjera afectan el estado de resultados. Es decir, encontrar cual es el grado de relación entre la variable dependiente (Compras y ventas en divisa extranjera) y variable independiente (Estado de resultados). De esta manera, podemos determinar si la relación es negativa o positiva.

Para dar un mejor análisis, es importante separar 2 conceptos. Por un lado se encuentran las transacciones de venta, y por otro lado se encuentran las transacciones de compra.

A continuación, se presenta el resultado obtenido a través del instrumento de regresión lineal de las cobranzas, que provienen de las transacciones de venta, realizadas en los periodos 2016 – 2017 -2018.

La muestra utilizada para este cálculo posee las siguientes características:

Registros de venta y cobranza de los periodos 2016 – 2017 – 2018. (1117 registros)

Ventas y cobros realizados en moneda extranjera (USD)

Ventas a crédito a clientes principales.

Para la aplicación del instrumento, se utilizaron los siguientes datos:

Tiempo: determinado por el tiempo transcurrido entre la fecha de registro del documento de venta y la fecha de registro de la cobranza del documento.

Diferencia de cambio: utilizando los factores históricos de tipo de cambio, se obtuvo el importe registrado en la contabilidad tanto para la fecha de registro como para la fecha de cobro. Obteniendo la diferencia de ambos registros.

Obteniéndose lo siguiente:

**Tabla 12**

Estadística de la Regresión Lineal

Coeficiente de correlación múltiple	0.044159572
Coeficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.001950068
R <sup>2</sup> ajustado	0.001054956
Error típico	1211.366199
Observaciones	1117

**Tabla 13**

Análisis de la Varianza

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	3196856.997	3196856.997	2.178573953	0.140226417
Residuos	1115	1636159996	1467408.069		
Total	1116	1639356853			

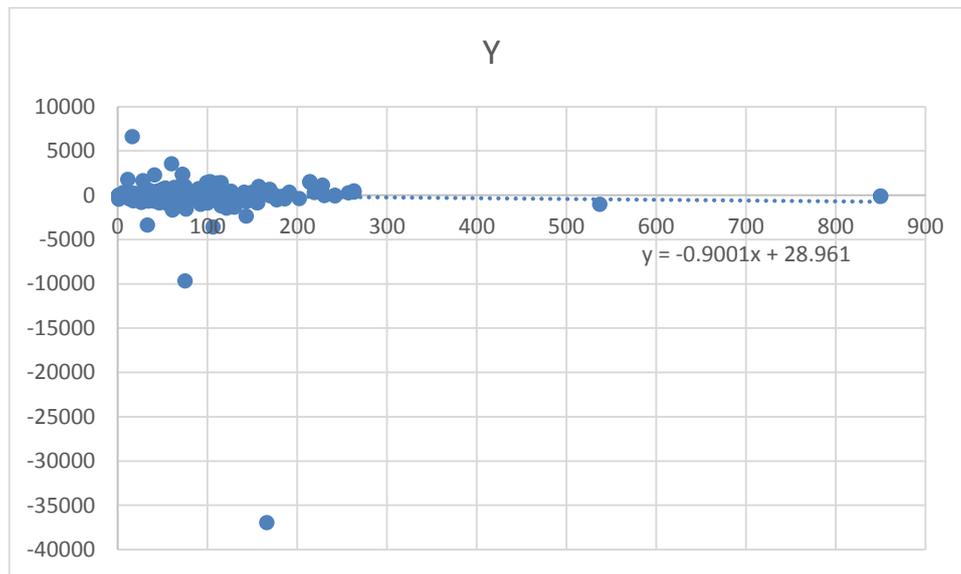
**Tabla 14**

Obtención de la Ecuación de Regresión

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>
Intercepción	28.96132763	54.1483993
Variable X 1	-0.900146945	0.60985594

### Gráfico 10

#### Representación Gráfica de la Ecuación de Regresión Lineal



De estos resultados, se obtiene la siguiente ecuación:

$$Y = 28.961 - 0.9001x$$

Donde:

$$\text{Si } Y = 0; \text{ entonces } X = 32.17$$

Con este resultado, se puede demostrar que las transacciones de venta si afectan negativamente el estado de resultados. Dado que, en el histórico estudiado se demuestra que al día 33 de transcurrido el registro del documento de venta, ya se genera una diferencia de cambio negativa en el estado de resultados, la misma que va aumentando conforme sigan transcurriendo los días sin haber cobrado el documento.

Por otro lado:

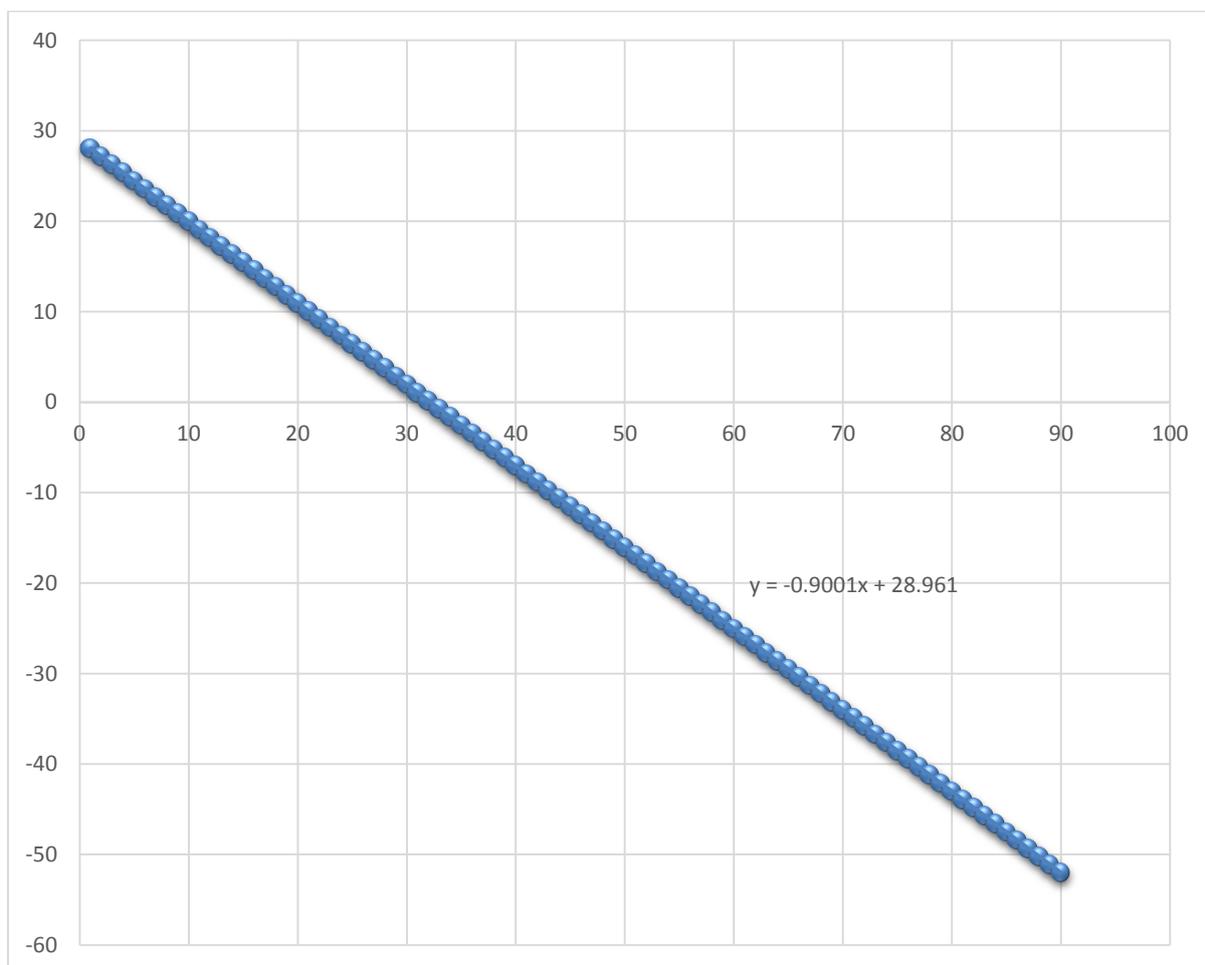
$$\text{Si } X = 1; \text{ entonces } Y = 28.0609$$

Se ha encontrado que luego de la emisión del documento de venta se genera una diferencia de cambio negativa de 0.90 por cada día transcurrido sin haber cobrado.

Cabe señalar que, la política de crédito con clientes principales es 90 días como mínimo. Dicha política de venta a crédito se mantiene en el presente periodo (2019) por lo que, de mantenerse la tendencia de tipo de cambio, se mantendría también un resultado adverso proveniente de las transacciones de venta, generando siempre una diferencia de cambio negativa.

### Gráfico 11

Pendiente de diferencia de cambio en 90 Días por Transacciones derivadas de las Ventas



Tal como se demuestra en el gráfico 11, la diferencia de cambio es negativa conforme avanzan los días para liquidar el cobro.

Por otro lado; a continuación, se presenta el resultado obtenido a través del instrumento de regresión lineal de los pagos, que provienen de las transacciones de compra, realizadas en los periodos 2016 – 2017 -2018.

La muestra utilizada para este cálculo posee las siguientes características:

1. Registros de compras y pagos de los periodos 2016 – 2017 – 2018. (1117 registros)
2. Compras y pagos realizados en moneda extranjera (USD) con proveedores del exterior.
3. Compras a crédito a proveedores principales.

Para la aplicación del instrumento, se utilizaron los siguientes datos:

- a. Tiempo: determinado por el tiempo transcurrido entre la fecha de registro del documento de compra y la fecha de registro del pago del documento.
- b. Diferencia de cambio: utilizando los factores históricos de tipo de cambio, se obtuvo el importe registrado en la contabilidad tanto para la fecha de registro del documento de compra como para la fecha de pago. Obteniendo la diferencia de ambos registros.

Obteniéndose lo siguiente:

**Tabla 15**

Estadística de la Regresión Lineal

Coefficiente de correlación múltiple	0.037070828
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0.001374246
R <sup>2</sup> ajustado	-0.000580012
Error típico	1754.922487
Observaciones	513

**Tabla 16**

## Análisis de la Varianza

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	2165701.41	2165701.41	0.703206217	0.402100539
Residuos	511	1573753751	3079752.936		
Total	512	1575919452			

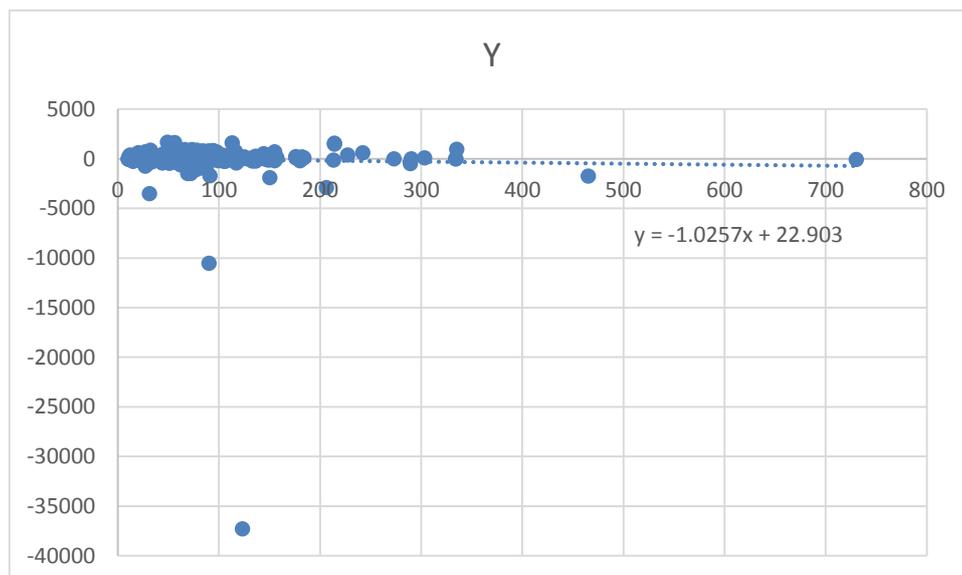
**Tabla 17**

## Obtención de la Ecuación de Regresión

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>
Intercepción	22.90326564	122.3808656
Variable X 1	-1.02565919	1.223099321

**Gráfico 12**

## Representación Gráfica de la Ecuación de Regresión Lineal



De estos resultados, se obtiene la siguiente ecuación:

$$Y = 22.903 - 1.0257x$$

Donde:

$$\text{Si } Y = 0; \text{ entonces } X = 22.33$$

Con este resultado, se puede demostrar que las transacciones de compra si afecta negativamente el estado de resultados. Dado que, en el histórico estudiado se demuestra que al día 23 de transcurrido el registro del documento de venta, ya se genera una diferencia de cambio negativa en el estado de resultados, la misma que va aumentando conforme sigan transcurriendo los días sin haber pagado tal documento.

Por otro lado:

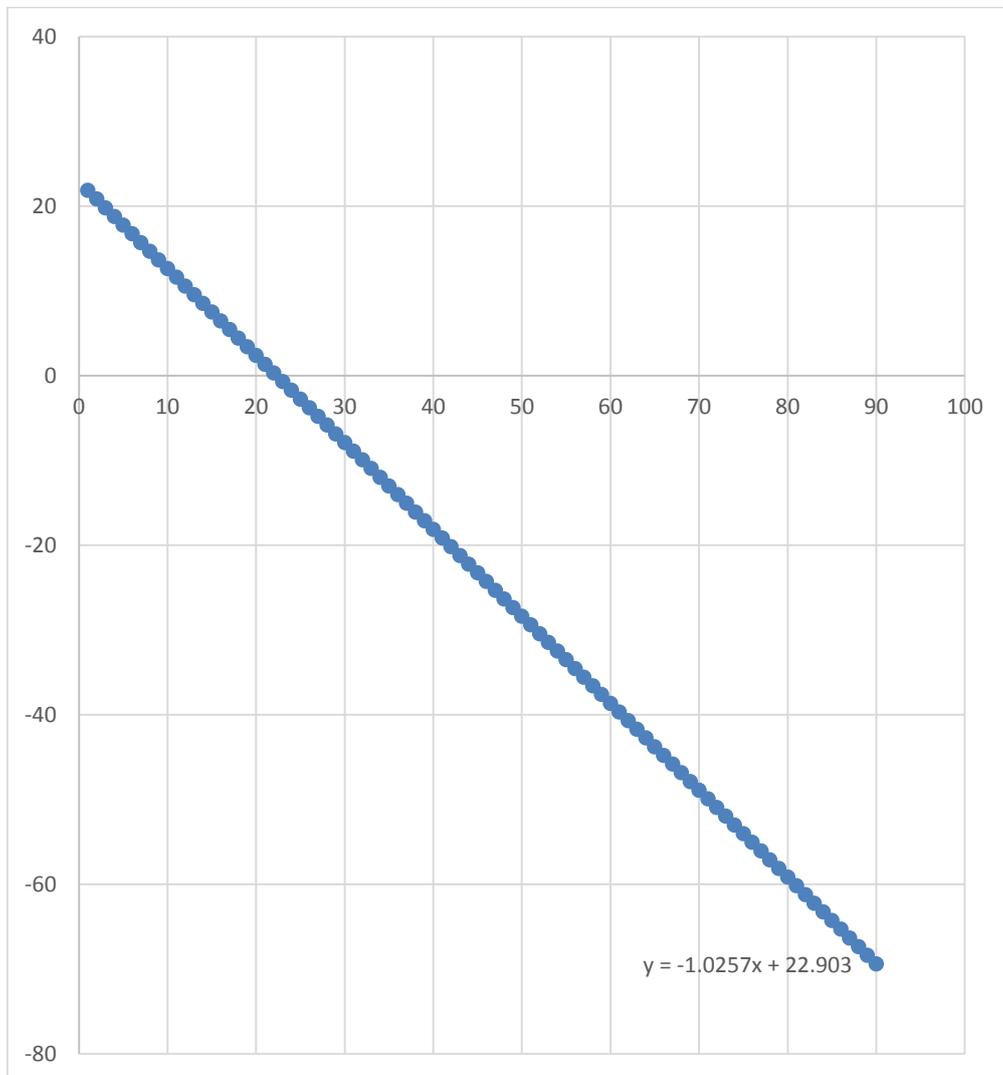
$$\text{Si } X = 1; \text{ entonces } Y = 21.8776$$

Se ha encontrado que luego de la emisión del documento de compra se genera una diferencia de cambio negativa de 1.0257 por cada día transcurrido sin haber pagado. Una diferencia de cambio superior en un 12% frente a la diferencia de cambio por día encontrada en las transacciones de venta.

Cabe señalar que, la política de compras con proveedores principales es 90 días como mínimo. Dicha política de compras a crédito se mantiene en el presente periodo (2019) por lo que, de mantenerse la tendencia de tipo de cambio, se mantendría también un resultado adverso proveniente de las transacciones de compra, generando siempre una diferencia de cambio negativa.

**Gráfico 13**

Pendiente de diferencia de cambio en 90 Días por Transacciones derivadas de las Compras



Tal como se demuestra en el gráfico 13, la diferencia de cambio es negativa conforme avanzan los días para liquidar el pago.

En relación a las ventas, se puede determinar que para compras el histórico nos indica que en menor tiempo, se genera la diferencia de cambio negativa.

Para ser más precisos se tiene un 31% más de tiempo para que las diferencias de cambio se conviertan en negativo para el caso de transacciones por conceptos de venta.

El estudio presentado se considera importante ya que se ha podido demostrar que la diferencia de cambio provenientes de transacciones con mercaderías importadas si afecta negativamente el estado de resultados.

A continuación, se presentarán algunas modificaciones a fin de dar soporte a algunas posibles recomendaciones que posteriormente se enunciarán.

Haciendo solo una modificación sobre la tabla N° 2, donde se eliminan las diferencias de cambio se observa lo siguiente:

**Tabla 18**

Estados de Resultados hipotético sin Diferencias de Cambio

Descripción	2016	2017	2018
Ingresos de Actividades Ordinarias	5,355,655.03	4,482,324.15	5,627,840.00
Ingresos por Enajenación de Activos	237,402.83	16,858.36	6,540.00
Otros Ingresos Operativos	163,873.77	24,348.71	46,907.00
Otros Ingresos Financieros	5,649.97	30,242.18	15,786.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>5,762,581.60</b>	<b>4,553,773.40</b>	<b>5,697,073.00</b>
Costos operacionales	(3,681,164.42)	(2,764,330.75)	(3,990,242.00)
Costos Neto de Enajenación	(205,543.67)	(12,826.35)	(6,279.00)
Gastos de ventas/administración/operativos	(1,698,341.54)	(1,566,260.23)	(1,466,707.00)
Otros Gastos Financieros	(24,013.90)	(27,974.36)	(61,573.00)
<b>Total Egresos</b>	<b>(5,609,063.53)</b>	<b>(4,371,391.69)</b>	<b>(5,524,801.00)</b>
<b>Utilidad</b>	<b>153,518.07</b>	<b>182,381.71</b>	<b>172,272.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

En relación con los estados de resultados presentado en la Tabla 2, se obtiene lo siguiente respecto a las utilidades:

**Tabla 19**

Simulación de los Resultados Obtenidos por periodos

2016 – 2017 -2018

<b>Estado de Resultados con Diferencia de Cambio</b>			
Descripción	2016	2017	2018
Utilidad	141,497.31	72,076.81	109,715.00
<b>Estado de Resultados sin Diferencia de Cambio</b>			
Descripción	2016	2017	2018
Utilidad	153,518.07	182,381.71	172,272.00
<b>Variación</b>			
Descripción	2016	2017	2018
%	7.83%	60.48%	36.31%

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en la tabla N° 19, en todos los periodos se hubiera obtenido mayor rentabilidad de no haberse vistos afectados por diferencia de cambio. Si bien es cierto la diferencia de cambio no puede eliminarse porque Sistemas de Perforación y Geotécnia SAC es una empresa la cual tiene operaciones constantes con proveedores del exterior que manejan otra divisa, y a su vez clientes locales que por su actividad en determinado sector económico también trabajan con otra divisa para cada operación; si puede tomar medidas a fin de dar una mejora sobre el estado de resultados en lo que concierne a estas partidas, especialmente por la que genera pérdidas por diferencia de cambio.

## CAPÍTULO VI

### 1. CONCLUSIONES

Después de, haber realizado la presente investigación para determinar la incidencia de la diferencia cambiara en las transacciones con mercancías importadas en en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Se ha demostrado que, la diferencia de cambio si afecta al estado de resultados de manera negativa, haciendo que la empresa refleje poca utilidad en los periodos analizados (2016 – 2017 – 2018), y el análisis de regresión lineal conduce a inferir que la misma tendencia se mantendrá en el periodo 2019.
2. Se ha identificado que las diferencias cambiarias se deben esencialmente a las fechas en qué se generan los registros contables de los documentos compra/venta contra la fecha en que se registra el ingreso/egreso de dinero en la contabilidad. Adicionalmente se ha demostrado que mientras más tiempo pase para liquidar ese documento (ya sea a través de un cobro o un pago), mayor será la incidencia negativa sobre el estado de resultados.
3. La organización genera ingresos y egresos por diferencia de cambio, básicamente, porque realiza operaciones con otra divisa, tanto en sus compras como en sus ventas. Por un lado, requiere esencialmente apoyarse en el comercio internacional (importaciones) para poder abastecerse y producir. Y, por otro lado, tiene la necesidad de vender en la misma divisa para que el impacto sea menor. Si la empresa solo generara ingresos en moneda local, sumaría a sus pérdidas costos adicionales por compras de otra divisa. Estos ingresos y egresos pueden incrementar o disminuir el beneficio dentro del

estado de resultados, sin que esto sea un beneficio o una pérdida por la propia operatividad de la empresa.

4. Con el instrumento estadístico se ha verificado que la relación que tiene la diferencia cambiaria sobre el estado de resultados es negativa. Esto significa que el beneficio o utilidad al cierre de cada periodo se ha mermado por el factor denominado “diferencia cambiaria”.

## 2. RECOMENDACIONES

1. Para mejorar la diferencia cambiaria en el estado de resultados generado por las transacciones con mercancías importadas de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia para el periodo 2019, tomando como referencia el resultado obtenido por el instrumento de validación se debería considerar lo siguiente:
  - a. Con Clientes:
    - Generar las ventas en divisa extranjera, para este caso dólares, pero tomando como referencia el tipo de cambio en moneda local para que, al vencimiento, si el tipo de cambio ha decrecido se someta el pago de tal documento a un ajuste cambiario.
  - b. Con Proveedores:
    - Para cubrir los intereses de la organización, en el sentido de asegurar la liquidez económica lo lógico es que se pudieran alargar lo máximo posible los pagos a proveedores. Sin embargo, el instrumento estadístico ha demostrado que mientras más pronto se pague, se genera menor diferencia de cambio (Lo que mejoraría el Estado de Resultados). Por ello, se plantea que, con lo proveedores se pueda manejar un acuerdo en el que se pueda adquirir descuentos por compras con pagos anticipados.
  
2. Debido a que las fechas de registro en la contabilidad de las compras y ventas generan diferencia cambiara, es necesario que se incentiven las ventas al contado con clientes. Para estimular esta acción se podrían dar descuentos comerciales por pago inmediato a fin de generarles un beneficio que no tendrían si sostienen ventas a crédito. A su vez mantendríamos el orden de los registros ya que el documento de venta se cancela a la emisión del mismo y al tener la misma fecha se podría reducir las diferencias de cambio

Con nuestros proveedores, se podría negociar con el proveedor un contrato a futuro en bimoneda. Con esto, ante una subida del tipo de cambio, se podría siempre mantener el factor de cambio de la fecha de emisión del documento de compra-venta. Aunque Sistemas de Perforación y Geotécnia también estuviera especulando con el tipo de cambio (Porque podría bajar), tendría un factor preciso que le permitirá tomar decisiones cuando deba establecer el precio de venta. Sosteniendo siempre los márgenes comerciales que su política de ventas haya establecido.

3. Debido a que Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC está siempre vinculado con la operatividad de diferentes divisas para su actividad diaria, aunque sus operaciones no sean especular con el tipo de cambio para mejorar sus resultados si podría ser más eficiente en el manejo de este recurso. Por lo cual se podría recomendar la siguiente acción que permitirá reducir tanto los plazos de cobro / pago que son las principales causas de la diferencia cambiaria:

a. Con Clientes:

- Para adelantar los cobros a créditos, se podría negociar con el banco letras en descuento y facturas negociables, haciendo el canje del documento en la misma fecha de emisión de la factura. Y en paralelo, negociar con el banco o seguro una línea de forward con la finalidad de dar cobertura a cualquier ajuste cambiario. Aunque pudiera haber un incremento en los gastos financieros, en todo momento se tiene control de los costos que conlleva cada operación de venta, la misma que nos permite negociar con control pleno de los costos y gastos incurridos para la venta de un producto.

b. Con Proveedores:

- Se podría gestionar con los bancos operaciones de Comercio exterior tanto Cartas de crédito y líneas de crédito para que se pague al proveedor a la fecha de compra, pero negociando con el banco el pago diferido. Con ello, combatimos cualquier especulación de tipo de cambio con el proveedor, y solo nos quedan los gastos y cargos fijos del banco.

4. Como ya ha sido explicado en reiteradas oportunidades en esta investigación, la diferencia cambiaria, que en este caso ha sido negativa, merma el margen bruto de la organización. La recomendación es hacer frente, con las indicaciones ya mencionadas en los párrafos anteriores. Adicional a ello, se podría recomendar que la organización realice las gestiones necesarias para llevar todas sus operaciones, tanto con clientes como proveedores, con contratos en el presente donde se acuerden tipos de cambio a futuro. Con esta medida se podría mitigar la diferencia cambiaria.

## REFERENCIAS

- Alonso Carvalho, J. (2009). *Estado de resultados: procesos contables*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Alonso García, Á., & Petit, E. (1998). *Conceptos de organización industrial*. Barcelona: Marcombo.
- Amaya Mier, R., Barbosa Correa, R., Borrero Paéz, A., Henao Pérez, A., Gómez Núñez, L., González Barranco, S., . . . Soto Ching, K. (2018). *Intervención sobre Prácticas Integrativas en el clúster de logística del atlántico*. Recuperado de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliourpsp/detail.action?docID=5636762>.
- Arbones, E. (1990). *Logística Empresarial*. Barcelona: MARCOMBO SA.
- Arjona Torres, M. (1999). *Dirección estratégica, un enfoque práctico*. Madrid: Ediciones Diaz Santos SA.
- Baca, G., Cruz, M., Cristóbal, M., Gutierrez, J., Pacheco, A., Rivera, A., . . . Obregón, M. (2014). *Introducción a la ingeniería Industrial*. México: Grupo Editorial Patria.
- Becerra, M. D. (2018). *Los Costos de Importación de Suministros de Cómputo y su Impacto en la Rentabilidad*. (Tesis de Pregrado). Universidad laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, Guayaquil.
- Belaunde, G. (11 de 06 de 2012). El Riesgo Cambiario y su Gestión. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/06/el-riesgo-cambiario-y-su-gesti.html?ref=gesr>
- Biasca, R. (2004). *Resultados La fórmula para crecer en el vértigo competitivo*. Buenos Aires: Ediciones Granica SA.

- Castellanos, A. (2015). *Logística Comercial Internacional*. Barranquilla: ECOE EDICIONES.
- Chavez Giraldo, M. (2017). *Contratos de Forward de divisas y su incidencia en el Riesgo Cambiario en las empresas Importadoras de Lima Metropolitana - Periodo 2016*. (Tesis de Pregrado). Universidad San Martín de Porres, Lima.
- Cuatrecasas Arbós, L. (2011). *Organización de la producción y dirección de operaciones*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, SA.
- Escalante, J., & Uribe, R. (2014). *Costos Logísticos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Estupiñán Gaitán, R. (2008). *Estados financieros básicos bajo NIC/NIIF*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Fernández Diez de los Ríos, J. (2014). *Optimización de la cadena Logística*. Madrid: CEP SL.
- García Colín, J. (1995). *Contabilidad de Costos*. México DF, México: Progamas Educativos S.A.
- Greco, O. (1ra ed.) (2005). *Diccionario de comercio exterior*. Buenos Aires, Argentina: Valleta Ediciones.
- Hammer, M. (1994). *Reingeniería*. Bogotá: Norma.
- Jessica. (14 de 11 de 2012). Estado de Ganancias y Pérdidas. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos94/estado-ganancias-y-perdidas/estado-ganancias-y-perdidas.shtml#reconocima>
- Kozikowski Zarska, Z. (2013). *Finanzas Internacionales*. México, México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. De C.V.

- Label, W., Ramos, R. A., & De León, J. L. (2012). *Contabilidad para no Contadores*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Leon Crespo, E. V. (2018). *Los costos de importación y su incidencia en el estado de resultados de las empresas industriales productoras de colorantes para alimentos en el distrito de los Olivos, año 2018*. (Tesis de Pregrado). Universidad César Vallejo, Lima.
- Lobato, F., & Villagrà, F. (2010). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: Macmillan Iberia, S.A.
- Lombana, J., Rozas, S., Corredor, C., Silva, H., Castellanos, A., & González, J. (2011). *Negocios Internacionales, Fundamentos y Estrategias*. Barranquilla: ECOE EDICIONES.
- López Alcántara, M. B., & Gómez Agundiz, X. (2018). *Gestión de Costos y Precios*. Recuperado de:  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliourpsp/detail.action?docID=5635850>.
- Luna Gonzales, A. (2015). *Proceso Administrativo*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Maldonado Pinto, J. E. (2010). *Herramientas Gerenciales*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Martínez Soto, J. A. (2012). *Uso de instrumentos financieros derivados como cobertura al riesgo cambiario de la Empresa FF SOLUCIONES*. (Tesis de Pregrado). PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA, Bogotá.
- Mora García, L. A. (2011). *Las Mejores Prácticas en la Cadena de Abastecimiento*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Moreno De León, M. (2009). *Estados Financieros*. Recuperado de:  
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliourpsp/detail.action?docID=3182482>.

Presencia, J. (2004). *Calidad Total y Logística*. Valencia: Logisbook.

Rona Szekely, J. (2009). *Guía práctica de los instrumentos financieros derivados*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Sosa Flores, M., Hernández Pérez, F. Á., & Dorrego Triana, G. (2007). *Diseño de un sistema de costo: caso de estudio*. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com>.

SUNAT, L. S. (27 de 06 de 2008). *SUNAT*. Obtenido de [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe):  
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Van Den Berghe, E. (2009). *Gestión y Gerencia Empresariales, Aplicadas al Siglo XXI*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Zapata Domiguez, A., Murillo Vargas, u., Martínez Crespo, J., Hernán Gonzalez, C., Salas Páramo, J., Ávila Dávalos, H., & Caicedo Delgado, A. (2008). *TEORÍAS CONTEMPORÁNEAS DE LA ORGANIZACIÓN Y DEL MANAGEMENT*. BOGOTÁ: Ecoe Ediciones.

**APÉNDICE**

## Matriz de consistencia

**TÍTULO: Diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas y su Impacto en el Estado de Resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C. para el periodo 2019**

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>METODOLOGIA</b>
<p><b>PRINCIPAL</b></p> <p>¿Cómo influyen la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C. para el periodo 2019?</p> <p><b>SECUNDARIOS</b></p> <p>¿Cómo influye la fluctuación del tipo de cambio en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C.?</p> <p>¿En qué medida el desconocimiento de la variación cambiaria afecta los márgenes estimados por la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C.?</p>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>Determinar cómo influye la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C. para el periodo 2019</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <p>-Identificar los registros contables que generan diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas y su influencia en los estados de resultados precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C.</p> <p>-Comparar los ingresos y egresos obtenidos por diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas y su participación dentro de los estados de resultados de los periodos precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC.</p> <p>-Determinar la relación que tiene la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en periodos anteriores para proyectar y tomar acciones sobre el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC para el periodo 2019.</p>	<p><b>GENERAL</b></p> <p>La diferencia cambiaria de las transacciones con mercancías importadas influye significativamente en el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC para el periodo 2019</p> <p><b>ESPECÍFICAS</b></p> <p>-Los registros contables identificados que generan diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas influyen significativamente en los estados de resultados precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia S.A.C.</p> <p>-Los ingresos y egresos obtenidos por diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas influyen significativamente dentro de los estados de resultados de los periodos precedentes de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC.</p> <p>-La relación que tiene la diferencia cambiaria en las transacciones con mercancías importadas en periodos anteriores influye significativamente en la proyección y toma de acciones sobre el estado de resultados de la empresa Sistemas de Perforación y Geotecnia SAC para el periodo 2019.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE (X)</b></p> <p><b>COMPRAS Y VENTAS EN MONEDA EXTRANJERA</b></p> <p><b>VARIABLE DEPENDIENTE (Y)</b></p> <p><b>ESTADO DE RESULTADOS</b></p>	<p>Fluctuaciones del tipo de cambio.</p> <p>Compras en moneda extranjera.</p> <p>Ventas en moneda extranjera.</p> <p>Ganancias/Pérdidas en el estado de Resultados.</p> <p>Costo de Ventas.</p> <p>Margen de Contribución.</p>	<p><b>Tipo de investigación</b> Cuantitativo</p> <p><b>Método de investigación</b> Descriptivo-Correlacional</p> <p><b>Población</b> Registros contables de compras-ventas y estados de resultados.</p> <p><b>Muestra</b> Principales registros de compra y venta a crédito de los periodos 2016-2017-2018</p> <p><b>Instrumentos de recolección de datos</b> • Fichas de Registros de datos</p> <p><b>Análisis de Datos</b> Regresión lineal.</p>