

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EN LAS EMPRESAS DE  
TELECOMUNICACIONES**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE  
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

**AUTOR**

**ELIANE ROSANGELA LOPEZ SANTA MARIA**

**ASESOR**

**MARIBEL CARRANZA TORRES**

<https://orcid.org/0000-0002-5120-4295>

**Chiclayo, 2022**

# IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EN LAS EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES

## INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://docplayer.es">docplayer.es</a> Fuente de Internet	4%
2	<a href="http://www.revistaespacios.com">www.revistaespacios.com</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://vsip.info">vsip.info</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://tesis.pucp.edu.pe">tesis.pucp.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="http://bibliotecadigital.usbcali.edu.co">bibliotecadigital.usbcali.edu.co</a> Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil Trabajo del estudiante	1%
7	<a href="http://cienciadigital.org">cienciadigital.org</a> Fuente de Internet	1%
8	<a href="http://prezi.com">prezi.com</a> Fuente de Internet	1%

## Índice

<b>Resumen</b> .....	3
<b>Abstract</b> .....	4
<b>Introducción</b> .....	5
<b>Método</b> .....	6
<b>Desarrollo y discusión</b> .....	6
<b>Conclusiones</b> .....	13
<b>Referencias</b> .....	14
<b>Anexos</b> .....	15

## Resumen

La inversión es muy importante para una empresa, porque permite conocer de forma clara y real como se encuentra el mercado y cuál será el modelo de negocio que se va a realizar con el fin de brindar un buen servicio de telecomunicación. Nuestro país es un gran inversor en la constitución o puesta en marcha de un negocio. Los gerentes de las empresas de telecomunicación ofrecen el servicio de telefonía móvil o servicio de internet de manera informal, porque no aplicaron una buena inversión que les ayudara a conocer todos los requisitos o trámites que se deben pagar para constituirse como una entidad formal, generando que la empresa presente problemas económicos futuros debido a una multa o peor aún el cierre del negocio.

Así mismo, teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, se empleó como metodología la revisión bibliográfica sobre el tema, el cual tiene el propósito de dar a conocer que tan importante es la inversión para las empresas de telecomunicaciones, teniendo en cuenta el proceso de inversión que implica la constitución de una empresa en el mercado.

**Palabras clave:** Inversión, telecomunicaciones, estudio de mercado, modelo de negocio

### **Abstract**

The investment is very important for a company, because it allows to know in a clear and real way how the market is and what will be the business model that is going to be carried out in order to provide a good telecommunications service. Our country is a great investor in the establishment or start-up of a business. The managers of the telecommunications companies offer the mobile telephone service or Internet service informally, because they did not apply a good investment that would help them to know all the requirements or procedures that must be paid to establish themselves as a formal entity, generating that the company presents future economic problems due to a fine or worse still the closure of the business.

Likewise, taking into account the aforementioned, the bibliographic review on the subject was used as a methodology, which has the purpose of making known how important investment is for telecommunications companies, taking into account the investment process that implies the constitution of a company in the market.

**Keywords:** Investment, telecommunications, market research, business model

## Introducción

La inversión en las empresas es importante porque se realiza con el fin de generar beneficios y crecimientos económicos en una organización, en un corto o largo plazo. Por otro lado, nos ayuda a adquirir conocimientos sobre todo el proceso en el que se necesita invertir, ya sea para creación de una empresa o para la compra de algún material que mejore la actividad empresarial en el menor tiempo posible. Por ello es importante invertir adecuadamente en la constitución de una empresa de telecomunicaciones ya que debido a la pandemia del Covid-19, muchas entidades empezaron a brindar el servicio de internet de manera informal sin contar con los requisitos y permisos correspondientes.

Kester (2014) nos da a conocer que la inversión en las empresas es importante porque se está esperando asumir el menor riesgo posible y maximizar las ganancias. De acuerdo al aumento de ingresos será generado por el valor añadido que se le da a la empresa, también es importante señalar que existen cuatro propuestas de inversión que ayudan a saber invertir como es el tiempo, la exclusividad, el riesgo y los tipos de interés, las cuáles se consideran claves a la hora de tomar decisiones. (Tamayo y Calle, 2009).

Según Castillo (2010) señala la importancia de realizar una inversión que ayude a la creación de una empresa formal de telecomunicaciones, porque en algunos lugares alejados de la ciudad, existen pocos proveedores que brindan el servicio, pero con muchas deficiencias y el motivo es porque las empresas grandes no invierte en dichas zonas, ya que consideran bajo los ingresos que se obtienen de esos lugares, además porque son personas con escasos recursos económicos que no les sería suficiente para pagar el servicio.

Por otro lado, Costa, Armijos, Loaiza y Aguirre (2018), nos da a conocer que la única forma vital de gestión empresarial es invertir en las telecomunicaciones, ya que, mediante el uso o avance de la tecnología, aumenta el desarrollo económico de una empresa, mientras más actualizada se encuentre una empresa y tengan conocimiento de uso o manejo tecnológico, va a generar mayor mayores beneficios para la organización.

Por consiguiente, la presente investigación tiene como objetivo resaltar la importancia de la inversión en las empresas de telecomunicaciones, ya que permite que se pueda constituir su empresa de manera formal y puedan subsistir en el mercado sin tener problemas legales, además tener una buena estabilidad económica en el largo plazo y estar preparado para hacer

frente a los problemas que se nos presente. Es por ello que se planteó la siguiente pregunta problema: ¿Por qué es importante la inversión en las empresas de telecomunicación?

### **Método**

El presente artículo se realizó mediante la revisión de distintas fuentes de investigación a las que tuve acceso como: revistas, libros, noticias y artículos científicos. Por ello, dicho análisis y recopilación de información de diferentes autores, nos ayudó a tener una mejor entendimiento y comprensión para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

### **Desarrollo y discusión**

#### **Inversión**

Gitman, L., & Joehnk, M. (2005) señala que una inversión es esencialmente cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o aumente su valor.

Por otro lado, Hernández, A., Hernández, A., & Hernández, A., (2005) mencionan que una inversión es el empleo productivo de bienes económicos, que dan como resultado una magnitud de estos mayores que la empleada, por ello es importante conocer en que estudios es importante realizar y el modelo de negocio que se debe realizar.

#### **Características de inversión**

Según Johnson (1981), como se citó en Morales, A., & Morales, J. (2009) todas las inversiones presentan las siguientes características:

a) **Beneficios:** lo que se espera obtener en una empresa son beneficios los cuáles van a obtener resultado mediante la aplicación de actividades que mejoren la expectativa del producto y los resultados puedan ser favorables.

b) **Tiempo:** Aunque sea de mucha incertidumbre, se deben poner mucha confianza en la inversión que se desea aplicar con la finalidad que los beneficios aparezcan en el menor tiempo posible.

c) **Riesgo:** Significa que, así como se tiene la posibilidad de generar beneficios también existen riesgos que pueden influir en la inversión, por ello se debe estar preparado ante circunstancias que puedan generar la pérdida de inversión.

Las características de inversión son importantes porque los beneficios son aquellos que se desea obtener después de haber invertido en la empresa, el tiempo es el plazo en el que obtendremos los beneficios y el riesgo son aquellos peligros que existen en el entorno y que se deben tomar en cuenta para tomar buenas decisiones que no afecten la circulación de la empresa.

### **Estudios que conforman una inversión**

Los estudios de una inversión son aquellos que ayudan a que una inversión puede tener éxito en el mercado y no caer en el fracaso, cada emprendimiento propuesto debe ser analizado de forma minuciosa, conocer cuales son las ventajas y desventajas, conocer la competencia, proveedores y sobre todo conoce los riesgos que podrían afectar a mi empresa en un futuro.

Por otro lado, Morales, A., & Morales, J. (2009) señala que “los estudios que integran un proyecto de inversión son los siguientes:

#### **- *Estudio de Mercado***

Es importante realizar un estudio de mercado antes de posicionar una empresa porque nos va a ayudar a saber que necesidades tiene la población y allí poder fabricar un producto o brindar un servicio que puedan satisfacer sus necesidades teniendo características diferentes a la competencia.

Los Objetivos del estudio de mercado son:

- Constatar que existe una necesidad insatisfecha su existencia y determinar si la empresa puede satisfacerla y además proponer productos que sea diferente a la competencia, es decir con nuevas características.
- Estimar en el mercado demandado la cantidad de productos y que pueden adquirir y conocer cuáles serían los canales de comercialización.
- Disminuir el riesgo cuando no es aceptado por los consumidores el producto ofrecido., también mantener dentro del mercado las técnicas adecuadas para mantener los productos y servicios que contemplan el proyecto.
- Conocer sobre los productos similares, sustitutos y complementarios, sus precios.

- *Estudio administrativo*

En el estudio administrativo se logra conocer al personal encargado de administración de equipos y materiales. También se conocerá la estructura organizacional de la empresa y cuáles son las funciones de cada uno de ellos que adoptarán en la organización.

- *Estudio técnico*

El estudio técnico permite conocer cómo será el proceso de producción ya sea de un bien o de un servicio, por ello los activos que se van a utilizar deben estar en buen estado como la maquinaria o el terreno, esto con la finalidad que se pueda desarrollar de manera eficiente el proceso de producción.

- *Estudio financiero*

Gracias a la ayuda del estudio de mercado se puede llegar a conocer cuanta es la cantidad de consumidores que tiene la necesidad de un producto o servicio y así calcular un aproximado de las ventas, por eso se debe conocer el monto real de la inversión mediante los estudios técnico y administrativos mencionados anteriormente.

### **Elaboración de un modelo CANVAS**

Caldas, M., Carrión, R., Heras, A. (2017) menciona que existen muchas técnicas para diseñar un modelo de negocio. Una de las sencillas y visuales es el modelo Canvas, el cuál estructura el modelo de negocio en módulos básicos, que reflejan la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Se considera que dicha elaboración permite tener un orden sobre aquello que deseo ofrecer al público, de que manera lo voy a lograr, que recursos me van apoyar, en otras razones el modelo Canva me ayuda a conocer la estructura que debo seguir para un buen posicionamiento de la empresa.

Según Nantik Lum (2017), como se citó en Pigneur, Y., & Osterwalder, A. (2013) nos da a conocer la importancia de realizar un modelo de negocio, ya que existen nueve módulos que ayudan a conocer más sobre infraestructura, sistemas o procesos de venta de la organización, lo cual mientras exista un mejor orden va a generar mayores ingresos económicos, por ello los divide en:

*Segmentos de mercado*

Este módulo es importante ya que se refiere a las distintas estrategias que se deben aplicar para ser más competitivos en el mercado y así poder satisfacer las necesidades del

público consumidor, ya que se espera que el producto sea dirigido a varios segmentos del mercado.

### ***Propuestas de valor***

Como su mismo nombre lo dice, este módulo se refiere a las propuestas que se deben realizar para solucionar problemas que existan con los clientes, ya que la idea es que los consumidores me compren el producto a mi empresa y no a la competencia, por ello el diseño del producto debe ser personalizado es decir más bonito que sea pueda ser llamativo, así el trato debe ser cordial y cercano a los clientes, así mismo el precio debe ser accesible para aquellos hogares que son de bajos recursos y el tiempo es la duración de entrega del producto al cliente.

### ***Canales***

Lo importante es como hacer llegar la información del producto al cliente, darle facilidades de como podrá recibir el producto y sobre todo ofrecerle una buena experiencia posventa que genere la fidelidad del cliente, por ello se debe plantear o conocer los canales más óptimos para la empresa realizando pregunta, por ejemplo: ¿Cómo lo puede comprar?

### ***Relaciones con clientes***

Es muy valioso saber cuánto cuesta mantener la fidelidad de un cliente, por ello se debe saber cómo ser un buen comunicador el cuál es fácil como saber cuánto invertir en cada canal y sobre todo saber dividirlo entre el número de los consumidores, por ello es que es significativo saber diferenciar la relación con los clientes de la competencia.

### ***Fuente de ingresos***

Se pueden realizar preguntas, por ejemplo: ¿De dónde provienen tus ingresos? ¿De la mayor parte de los ingresos de que segmento proviene?, estas preguntas son de interés ya cooperan en saber conocer la fuente de ingresos de los consumidores y así poder analizar y hacer una reflexión sobre cada uno de ellos.

### ***Recursos Clave***

Siempre se toma en cuenta que para la puesta en marcha de una empresa los activos que posee son de vital importancia, ya que todos los modelos de negocio requieren de recursos claves que le permita a la entidad a crear y ofrecer un mejor producto o servicio, esto con la finalidad de poder llegar a los mercados habiendo establecido segmentos de mercado.

### *Actividades Clave*

Hace que tu negocio sea más atractivo y pueda funcionar. Son necesarias para que seduzca a los clientes con la propuesta de valor y así generar ingresos fijos mediante la fidelidad del cliente, por ello se debe estar pendiente constantemente a las actividades que atraen mayor público para así poder reconocer sus necesidades y saber los beneficios que traerá a mi negocio.

### *Asociaciones clave*

Existe siempre el objetivo primordial de toda empresa que es poder llevarse bien con sus clientes con la finalidad de mejorar continuamente las relaciones comerciales. Esto es de interés ya que se busca un buen funcionamiento de la empresa, además que genere un aumento de los ingresos y sobre todo mediante los servicios externos que apoyan a la entidad como los proveedores se pueda realizar una reducción de costes.

- **Competidores:** Se realiza un negocio de las empresas que los compradores consideren semejantes a la competencia. Esto ayuda en cierta parte a que la nueva empresa que va a entrar al mercado pueda compartir de sus proveedores, pero siendo las características de su producto y el precio diferentes a la de ellos.

- **Proveedores:** en este punto se realizan preguntas como, por ejemplo: ¿Con que proveedores tienes pensando aliarte? ¿De qué forma esperar reducir los costes?, cuando existe una buena química entre la empresa y sus proveedores va a generar un trato preferencial en beneficios a ambas entidades.

- **Externalizaciones:** La solides con la que los proveedores te proveen los recursos es debido la buena relación que existe entre ellos, ya en otros casos se puede saber que los productos llegan con retraso, malogrados o caducados debido a una mala comunicación o relación con las personas que nos proveen los materiales.

### *Estructura de costes*

En este último módulo tiene un significativo valor ya que para poner en funcionamiento nuestro negocio se deben analizar y describir los costes que se van a generar, después de haber analizado los recursos, actividades y asociaciones clave va a existir una mayor facilidad para poder calcular los costes sin ningún tipo de problema, sin olvidar que todas las actividades realizadas o planteadas en el modelo de negocio va a generar un coste.

## **Sector telecomunicaciones**

Según el Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2019), señala que los servicios de telecomunicaciones la constituyen redes que comprende tanto el internet como la telefonía, además la televisión y la radiodifusión, dichos servicios sufren cambios tecnológicos causados por la globalización de los operadores de los servicios. El objetivo mas importante es mantener la comunicación a distancia y poder conocer que es lo que ocurre en otras partes del mundo a través de dichos dispositivos.

Por otro lado, la Unión Internacional de telecomunicaciones (1992), nos das a conocer que los servicios que ofrece el sector telecomunicaciones son con la idea de satisfacer las necesidades de los usuarios estableciendo una comunicación digital entre las personas que mantienen una lejanía, por ello la finalidad de su uso es mejorar la calidad de vida de la población de manera inmediata sin esperar tanto tiempo para saber de un familiar como era antiguamente.

Dentro de la gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos se encuentran los aspectos estructurales del sector de las telecomunicaciones los cuales son factores socio-económicos que inciden en el sector, los agentes del sector de las telecomunicaciones y análisis y clasificación de los servicios de telecomunicación.

### **Factores socio-económicos que inciden en el sector telecomunicación**

#### **El crecimiento del sector de las telecomunicaciones**

Según Ramírez, R. (2005) en el crecimiento del sector telecomunicaciones se consideran los siguientes aspectos y sus consecuencias:

##### ***Aspectos a considerar:***

El crecimiento de los servicios de transmisión de datos, así como la demanda por las líneas de alquiler, además el aumento de inversiones que van hacer necesarias para crear nuevas infraestructuras de redes y también es importante considerar el crecimiento de los operadores móviles y de sus áreas de cobertura para la señal correspondiente.

##### ***Consecuencias:***

Como consecuencias es la propicia entrada de nuevos operadores al mercado queriendo incrementar el volumen de ventas para su negocio y así poder mantener una buena posición, además también existen otras empresas de agua, luz y gas que con infraestructuras netamente

propias también desean entrar en el sector, de igual manera las entidades financieras desean invertir en los negocios de telecomunicación.

### **Agentes del sector de las telecomunicaciones**

Para el autor Ramírez, R. (2005) los agentes del sector telecomunicaciones son:

#### **a) Los usuarios de los servicios de telecomunicaciones**

##### *Usuarios del sector Empresarial. Aspectos cualitativos*

#### **Servicios**

Usuarios del servicio telefónico, fijo y móvil, además los servicios de transmisión de datos en particular internet y también los usuarios de usuarios de servicios de comunicaciones internacionales

#### **Equipos**

Consumidores de terminales de voz y de datos, también se tiene a los consumidores crecientes de equipos para realizar funciones de redes de datos.

#### **b) Las empresas de servicios de telecomunicación**

Entre las empresas operadores se cuenta con la telefonía vocal fija, también con telefonía móvil, por otro lado, las telecomunicaciones por cable, entre otros servicios.

### **Análisis y clasificación de los servicios de telecomunicación**

Según Ramírez, R. (2005) los servicios de telecomunicación se clasifican en:

#### **a) Servicios públicos**

Para la prestación de servicios de telecomunicaciones públicos implica el uso del dominio radioeléctrico, además el servicio telefónico debe ser disponible para el público generando para la explotación de redes pública fijas y móviles.

#### **b) Servicios privados**

Son aquellos que se prestan dentro de una misma propiedad privada, es decir se establecen entre servicio de un mismo titular, que no utilizan el dominio público radioeléctrico y cuya conexión se realiza exclusivamente a través de los servicios portales, por otro lado, estas empresas pueden crear sus propias redes e infraestructuras para la realización de dichos servicios.

## **Conclusiones**

Es importante realizar primero una buena inversión antes de la constitución de una empresa, porque primero debemos invertir en conocer bien el mercado, saber quienes serán nuestros clientes, cuál es el lugar adecuado para poner mi empresa, pagar los trámites de constitución, el pago de permiso a la municipalidad, además se debe conocer y adquirir los materiales o herramientas necesarias que se van a poner en práctica.

Las empresas de telecomunicaciones han aumentado en los últimos años por motivo de la pandemia ante la necesidad de la población por adquirir el servicio de internet, sin embargo, muchas de estas empresas no son formales debido a la falta de inversión en hacer un estudio de mercado o realizar un modelo de negocio que ayude a conocer la estructura de la empresa, si no se invierte correctamente en los procedimientos para incurrir en la formalidad, va a generar problemas futuros como multas o peor aún al no haberse realizado un buen estudio previo de lo que la empresa desea lograr, no va generar su durabilidad en el mercado y tendrá como consecuencia pérdidas y el cierre de su negocio.

## Referencias

- Castillo, M. (2010). *Evaluación de un proyecto de inversión para la creación de una empresa proveedora de servicios de internet en la ciudad de zipaquirá, cundinamarca*. Bogotá: Universidad de san Buenaventura.
- Caldas, M., Carrión, R., & Heras, A. (2017). *La idea emprendedora. El modelo Canvas (Empresa e iniciativa emprendedora)*. Madrid: Editex.
- Costa, M., Armijos, V., Loaiza, F., & Aguirre, I. (2018). *Inversión en TICS en las empresas del Ecuador para el fortalecimiento de la gestión empresarial Periodo de análisis 2012-2015*. Revista Espacios, Vol.39 (Nº47). Pág. 5.
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de inversiones*. Madrid: Pearson Educación.
- Hernández, A., Hernández, A., & Hernández, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Thomson.
- Kester, W. (1984). *Las opciones de hoy para el crecimiento de mañana*. Harvard Business Review, 62(2), 153-160.
- Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2019). *Subsector telecomunicaciones: Ocupaciones frecuentes y oferta a nivel nacional*. Primera edición.
- Morales, A., & Morales, J. (2009). *Proyectos de inversión. Evaluación y formulación*. México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES.
- Nantik Lum (2017). *Mi modelo de negocio: Canvas y plan de empresa*. Coordinación y autoría: Fundación Nantik Lum.
- Ramírez, R. (2005). *Gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos*. Madrid: Thomson Editores Spain.
- Tamayo, V. y Calle, M. (2009). *Decisiones de inversión a través de opciones reales*. Colombia. Estud.gerenc.vol.25.
- Unión Internacional de Telecomunicaciones (1992). *Ámbito de las telecomunicaciones básicas y de los servicios con valor añadido*.

**Anexos****IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN EN LAS EMPRESAS DE  
TELECOMUNICACIONES**

---

**INFORME DE ORIGINALIDAD**

---

**17** %

INDICE DE SIMILITUD

**16** %

FUENTES DE INTERNET

**2** %

PUBLICACIONES

**7** %TRABAJOS DEL  
ESTUDIANTE

---