

Revista
LIDERA

*Redefiniendo
la visión del
contador*

Editada por los alumnos de la Facultad de Ciencias Contables

Año 13 - Número 13

Revista estudiantil promovida por la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú, que sirve como espacio ideal para que los estudiantes y colaboradores interesados puedan competir por acceder a un espacio que les permita difundir sus conocimientos mediante artículos originales referidos a temas de la especialidad.

La Revista Lídera es una publicación anual y no se responsabiliza por el contenido de los textos que son de entero compromiso de sus autores.

Dirección General:

Daniela Huamán

Comité Consultivo:

José Carlos Dextre Flores
Susana Díaz Mariños
Aldo Quintana Meza

Facultad de

Ciencias Contables

Av. Universitaria 1801,
San Miguel, Lima 32 - Perú
Teléfono (511) 626-2000
Anexo 5351
revistalidera@pucp.edu.pe

Revista
LIDERA

*Redefiniendo
la visión del
contador*



PUCP

**FACULTAD DE
CIENCIAS
CONTABLES**

Revista LIDERA

PRESENTACIÓN

“La búsqueda del conocimiento por parte del ser humano constituye uno de los elementos fundamentales en la identificación de su existencia, su evolución y destino, que posee a la investigación como medio para encontrar las explicaciones que le permitan descubrir nuevos saberes y su interpretación”.

La décima tercera edición de la *Revista Lidera*, que entregan los estudiantes de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú, es la exploración del conocimiento mediante la publicación de artículos en temas especializados de áreas vinculadas con la formación profesional y el campo de los negocios, que impactan en beneficio del saber. Asimismo, y sin duda alguna, es el producto de los esfuerzos adicionales al compromiso de estudios, tareas, presentaciones y evaluaciones, que los estudiantes aportan para que la revista continúe con su publicación anual.



Frente a los esfuerzos académicos de introducirlos en actividades formativas de iniciación en la investigación, es particularmente satisfactoria la respuesta de los estudiantes de Contabilidad de nuestra facultad, quienes, mediante sus escritos, proponen nuevas interpretaciones de las teorías contables y conexas, de las resoluciones de los conflictos conceptuales, de los comentarios acertados sobre las normas tributarias vigentes, de la visión de los mercados financieros, entre otros. Así, la abundancia de conocimiento aplicado muestra y demuestra el aprovechamiento del conocimiento recibido para el manejo apropiado del tratamiento de los eventos económicos y su traducción en información financiera pertinente, con impacto en el quehacer y en los objetivos de las organizaciones.

Gracias a este diálogo de saberes, *Lidera* es una revista comprometida con la difusión del conocimiento contable, financiero, tributario, administrativo, de costos y presupuestos, y de auditoría para la comunidad académica en general y la profesión contable en particular. También, proporciona información de las actividades estudiantiles referidas a la participación en las competencias deportivas, artísticas y culturales de las interfacultades e interciclos; de los eventos académicos, como el Simposio Lidera; entre otros. Todo ello constituye la vida formativa de los estudiantes de esta casa de estudios.

Es importante brindar especial reconocimiento al equipo editor y agradecer a los colaboradores, así como motivar a todos los estudiantes de la facultad a que se unan a esta cruzada del conocimiento mediante su integración en el equipo editorial, a que intervengan en la práctica de rotación de integrantes, y, finalmente, a que se comprometan con el avance y desarrollo sostenido del incremento de la calidad, orientado a consolidar la constitución de una revista académica de la Ciencia Contable.

José Carlos Dextre Flores

Decano

Índice

PRESENTACIÓN	3
EDITORIAL.....	5
Análisis de los costos logísticos de la exportación del cacao peruano.....	6
Presentación de los reportes de sostenibilidad corporativa a la Superintendencia del Mercado de Valores.....	10
Caso Conexión Adulto Mayor: reflexión sobre el emprendimiento femenino en el Perú.....	15
Implementación de las <i>startups</i> como medida para erradicar la informalidad en el Perú.....	19
El ratio de cobertura de liquidez según BASILEA III.....	23
Cuestionamiento del uso del modelo CAPM para valorización de instrumentos financieros en el Perú	27
La gestión de la innovación en PYMES y su aplicación en el Perú.....	31
Implicancias contables y tributarias de la NIIF 15 en la industria nacional de las telecomunicaciones	37
La problemática tributaria en los contratos de asociación en participación	42

Editorial

Durante este 2018, el equipo Lidera estuvo conformado por alumnos de la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú, los cuales nos hemos mantenido firmes en cumplir con el objetivo de “Redefinir la visión del contador”. De este modo, hemos concluido otro año de arduo trabajo y compromiso por parte del equipo Lidera, estamos satisfechos con lo realizado y por haber cumplido con los objetivos planteados, pero, sobre todo, guardamos grandes expectativas en torno a los proyectos del 2019.

Una vez más poder escribir la editorial es un gran placer y honor para nosotros porque nos permite poder expresar qué representa la *Revista Lidera*. En esta línea, muchos se preguntarán cómo es que buscamos “Redefinir la visión del contador”, y la respuesta surge a raíz de la típica concepción que rodea al contador como una persona ajena a la toma de decisiones de la empresa, al trabajo en equipo, a la proactividad y al liderazgo. Por el contrario de esta idea, en la actualidad, el contador es una pieza fundamental del engranaje de una empresa, pues de él depende no solo el desempeño y desenvolvimiento de esta, sino también del mercado en general. Así, deseamos destacar el carácter vigilante del contador, pues su papel es importante para asegurar el buen funcionamiento de las empresas dentro del mercado sobre la base de las reglas y las condiciones del mismo.

Por este motivo, buscamos ser un medio por el cual los estudiantes de pregrado se sientan motivados a investigar y compartir conocimientos con profesionales y otros estudiantes mediante debates, conferencias y simposios, en los cuales no solo participan profesores de esta universidad, sino exalumnos que cumplen altos cargos en empresas, así como socios de las firmas más importantes a nivel mundial. En la misma línea, consideramos que la *Revista Lidera* se ha forjado como el referente de las revistas de estudiantes que, en este caso, pertenece a una facultad acreditada a nivel internacional. Por ello, en nuestras publicaciones, nos preocupamos por mantener nuestra reputación y calidad con el objetivo de alcanzar la atención de los profesionales destacados a nivel nacional e internacional.

Superar la XII edición ha sido todo un reto, pero estamos felices con el trabajo realizado. De este modo, sabemos que nuestros lectores van a disfrutar de esta publicación, y los animamos a que nos continúen apoyando en cada evento organizado, así como por las redes sociales, para que puedan mantenerse informados sobre nuestros proyectos. Esperamos que, al terminar de leer esta edición, quede marcada la importancia del rol del contador en estos últimos años, ya que **“Redefinir la visión del contador”** no es solo nuestra tarea, sino la de todos los que llevamos esta profesión en el corazón.

Disfruten de esta XIII edición; disfruten de nuestra publicación Lidera.

El equipo Lidera

Análisis de los costos logísticos de la exportación del cacao peruano

Daniela María Alejandra Huamán Cañote

Estudiante del décimo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables. Directora general de la Revista Lidera.
daniela.huamanc@pucp.pe

Edith Carolina Jiménez Pachamango

Estudiante del décimo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables. Miembro del Directorio de la Revista Lidera
edith.jimenez@pucp.pe

1. Introducción

La actividad agrícola en el Perú representa uno de los sectores más importantes para el país, puesto que genera un amplio valor agregado, es uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento y es fuente de ingreso para uno de cada cuatro peruanos (La República 2018). Del mismo modo, presenta como beneficios socioeconómicos el incremento de las oportunidades de empleo y, sobre todo, el mantenimiento de la seguridad alimentaria nacional.

Dentro de este sector, uno de los principales productos agrícolas que produce el Perú es el cacao. En el caso nacional, se posee el 60% de las variedades de cacao. Por tal razón, se ha convertido en uno de los ingredientes peruanos de mayor calidad mundial que, al igual que el café, ha creado valor agregado mediante la creación e implementación de fábricas de primera calidad.

2. El sector agrícola en el Perú

En las últimas décadas, la actividad agrícola nacional se ha ido consolidando gracias a los esfuerzos del Estado por generar alianzas estratégicas con otros países. En consecuencia, la firma de diversos tratados internacionales de libre comercio ha promovido el incremento legal, seguro y rápido de la exportación de productos nacionales y, a su vez, ha otorgado mayores oportunidades laborales en las zonas donde se llevan a cabo las actividades agrícolas. De este modo, la agricultura representa la segunda actividad económica del país que produce más divisas, tras la minería, debido al crecimiento sostenible de las agroexportaciones en los últimos años, tales

como el del cacao, arándano y café, productos que destacan por su carácter no tradicional (El Peruano 2018).

3. Propiedades y tipos de cacao

El cacao (*Theobroma cacao*) es una especie originaria de los bosques tropicales de América del Sur cuyo origen se localiza en la región comprendida entre las cuencas de los ríos Caquetá, Putumayo y Napo, tributarios del río Amazonas. Principalmente, se caracteriza por su riqueza en minerales, vitaminas y fibra, así como por sus propiedades terapéuticas, fisiológicas y psicológicas, aprovechadas para la elaboración de diversos productos farmacéuticos y homeopáticos (Minagri 2016).

Entre las principales propiedades del cacao se encuentran las siguientes:

- a) Contiene una serie de componentes que actúan como estimulantes del sistema nervioso. Esta cualidad se traduce en una sensación de bienestar debido a la presencia de la feniletilamina, un neurotransmisor que promueve la

*la firma de diversos **tratados internacionales** de libre comercio ha promovido el incremento legal, seguro y rápido de la **exportación de productos nacionales***

euforia, o la energía necesaria para la resolución del cansancio físico y mental; y de endorfinas, hormonas que mejoran o equilibran el estado de ánimo.

- b) Actúa como un excelente estimulante del sistema digestivo al prevenir y combatir el estreñimiento. Esto ocurre, ya que, según un estudio llevado a cabo por la Universidad del Estado de Luisiana en Estados Unidos, ciertas sustancias presentes en el cacao, transportadas hasta el colon, ayudan a la fermentación de microorganismos y bacterias presentes en la flora bacteriana.
- c) Permite mantener una buena salud cardiovascular debido a su alta composición en antioxidantes. Estos son capaces de prevenir la acción negativa de los radicales libres en el organismo humano y la degeneración celular, responsables de la aparición de enfermedades cardiovasculares. Además, ayuda a reducir el colesterol y los triglicéridos, factores que posibilitan el incremento de los problemas cardíacos.
- d) Funciona como un anticelulítico debido a su carácter antioxidante. Este beneficio ha sido aprovechado mediante la chocolaterapia, es decir, la aplicación de chocolate en la piel o en el cabello a través de masajes para lograr una mayor suavidad en aquellas zonas.

Por otro lado, como se puede observar en la tabla 1, se pueden encontrar los siguientes tipos de cacao según la zona geográfica en la que se cultiven:

Tabla 1: Tipos de cacao

Grupo de cacao	Distribución geográfica
Criollo	América central, Colombia y Venezuela
Amazonas o Forastero del Alto Amazonas	Perú, Ecuador, Colombia, Bolivia y Brasil
Guyanas o Forastero del Bajo Amazonas	Guyanas, Venezuela, Surinam, Guyana Francesa y Brasil
Nacional	Ecuador (zona costera)
Trinitario	Cruce de Forastero Bajo Amazonas y Criollo de Venezuela (Diseminados Africa Occid.)

Fuente: MINAGRI (2016)

4. La exportación nacional del cacao

Según el Convenio Internacional del Cacao 2010 de la International Cocoa Organization (ICCO), el Perú clasificó como el segundo país productor y exportador de cacao fino después de Ecuador.

Asimismo, para el 2016, alrededor del 44 % de la producción nacional de este producto correspondía a cacao fino (cacao criollo más nativo), mientras que el 56 % restante produce cacao corriente o común (CCN-51+cacao forastero) (MINAGRI). Considerando esta gama productiva, empresas chocolateras internacionales comenzaron a visitar el país con el fin de pactar contratos directamente con los productores de cacao. En consecuencia, los agricultores nacionales iniciaron procesos de mejora para sus prácticas agrícolas y manufactureras en toda la cadena de valor.

De este modo, para el 2017 y considerando a los países de América del Sur, el Perú se ubicó en el cuarto lugar del ranking de los países que exportan más. No obstante, para la Asociación de Exportadores peruanos (Adex), si se considerasen los montos exportados, se evidenciaría que el Perú aún no alcanza su máximo potencial, dado que exporta menos que Brasil, Chile y Argentina (Gestión 2018a).

Pese a ello, en función a la exportación del cacao, se sabe que esta se encuentra en constante expansión y que, a su vez, ha obtenido mayor reconocimiento a nivel mundial dada la alta calidad del producto. En este sentido, según la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas (Devida), más del 80 % de la producción de cacao en el Perú se destina a la exportación (Andina 2017), mientras que el reconocimiento internacional de la calidad del chocolate peruano ha ocasionado que las exportaciones de cacao aumenten en un 20 % entre enero y noviembre del 2017, según varios reportes de ADEX. Así, en dicho período, los envíos nacionales de chocolate sumaron US\$ 8.34 millones, mientras que, entre enero y noviembre del 2016, sumaban US\$ 6.95 millones (Gestión 2018b).

5. Cadena logística de exportación nacional

Para describir los costos logísticos, es necesario identificar la cadena de suministros del cacao. Esta se compone por las siguientes etapas: centros o nodos de producción, nodos de acopio, plantas de procesamiento, depósitos temporales y terminales.

a. Centros de producción

En esta primera fase, se prepara el terreno para la obtención del grano de cacao; se adecúa la tierra en cuanto a niveles de temperatura y precipitación, humedad, suelo y luminosidad; luego, se instalan los cultivos y se fertilizan para que el fruto crezca correctamente. En seguida, el fruto se cosecha, se limpian los granos y, finalmente, se juntan en un saco para ser trasladados a los lugares de acopio.

En el Perú, se encuentran tres grandes centros productivos: la zona norte, la zona centro y la zona sur. La primera concentra más del 58 % de la producción nacional y está compuesta por las regiones de San Martín, Amazonas y Cajamarca. La segunda se conforma por las regiones de Huánuco y Junín, y representa el 18 % de la producción nacional. Presenta, además, una mayor participación de la provincia de Satipo (Junín). Finalmente, la tercera se compone por las regiones de Cusco y Ayacucho que, en conjunto, producen más del 25% del total nacional, y es la segunda zona en nivel de importancia productiva (Mincetur 2016: 11).

b. Nodos de acopio

En estos centros, se lleva a cabo el proceso de fermentación que dura entre 3 y 5 días. Además, se realiza la selección y clasificación del cacao; es decir, se inicia el proceso de control de calidad. De esta manera, se asegura que el producto cumpla con los requisitos necesarios para su consumo y venta.

Las instalaciones de acopio pueden ser de tres tipos según la entidad propietaria: las que pertenecen a cooperativas de productores; las que pertenecen a empresas acopiadoras y comercializadoras; y aquellas que son de carácter público, sea municipal o regional.

c. Plantas de procesamiento

En estas plantas, junto con una función de almacenamiento y ventilación del producto, se cumple la fase de empaquetado o transformación, si es que el producto se exporta como derivado. En caso de que el producto sea convencional, las

empresas deben conseguir los certificados necesarios en función a la calidad del producto, las buenas prácticas agrícolas, el criterio de responsabilidad social, los sistemas de transporte, entre otras variables a certificar para su exportación.

d. Depósitos temporales

Como su nombre lo sugiere, los depósitos temporales son lugares en donde se guarda el producto por un tiempo determinado. En estos, se realiza el sellado de la carga, la reserva en líneas navieras (transporte marítimo, terrestre o aéreo) y el traslado de carga para su revisión en Aduanas. Luego de ello, se realiza la documentación correspondiente. Además, estos lugares pueden pertenecer a operadores logísticos, y se ubican cerca al terminal portuario del Callao y Paita.

e. Terminales

Son aquellos espacios donde se recepciona y se ordena el producto antes de su embarque. En otras palabras, aquí se realiza la estiba de los contenedores en la embarcación para transportar el producto a su destino.

6. Costos logísticos de exportación nacional

Los costos logísticos involucrados en la exportación del cacao principalmente consideran el costo del proceso de transporte (desde que empieza el traslado hasta la llegada a las instalaciones finales del comprador). Este representa casi un tercio de los costos logísticos y, como se puede observar en la tabla 2, acompaña a otros tipos de costos, ocasionados por las siguientes variables: la larga distancia hasta las salidas de exportación; las mermas generadas tanto por

Tabla N° 2: Composición de los costos logísticos

Tabla 6: Composición de los costos logísticos
(porcentaje sobre total de costos logísticos)

	Granel			Refrigerados	
	Cacao	Café	Quinoa	Uva	Cebolla amarilla
Transporte	32.2	20.4	33.8	5.7	6.6
Mermas	20.3	19.2	18.4	18.8	9.8
Carga y descarga	10.4	9.6	20.7	6.9	32.3
Tratamiento	13.7	11.2	7.1	41.6	15.1
Seguridad	13.1	24.0	4.1	5.9	12.4
Permisos y Certificaciones Obligatorias (*)	4.4	3.9	5.1	11.8	14.9
Financieros	3.9	8.3	5.3	1.4	6.2
Nodo Puerto	1.9	3.4	5.5	7.8	2.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: (Banco Mundial, 2015) - Nota: Para detalles ver Anexo 2.

(*) Incluye Certificado de Origen que aunque voluntario, es un trámite casi indispensable para poder competir.

Fuente: Banco Mundial 2015

deficiencias en procesos específicos como por el incorrecto manejo de la carga durante la estiba producto; la carga y descarga de los vehículos empleados; el tratamiento de preservación del producto; los niveles de seguridad para la prevención de daños o sustracciones durante el envío; los permisos y certificaciones obligatorias que se deben presentar en Aduanas; los problemas financieros relacionados con demoras en la realización de trámites documentarios; y aquellos ocasionados en el nodo puerto, ya sea por falta de coordinación con los operadores logísticos, por congestión vehicular al ingresar al puerto, por inspecciones realizadas a los contenedores, entre otros.

7. Conclusiones

Como se ha podido determinar, el cacao es un producto principal de la exportación peruana, ya

que, al ser un alimento natural que brinda grandes beneficios al ser humano, ha sido requerido tanto en el contexto nacional como internacional. En esta medida, su exportación brinda mayores oportunidades labores en las diferentes etapas del proceso. Además, cabe resaltar que el cacao posee productos derivados como la pasta de cacao o el chocolate (en sus distintas presentaciones), los cuales generan un valor agregado, así como mayores beneficios económicos.

Pese a estas ventajas, es preciso reconocer que, del total de costos logísticos de exportación nacional, aún el costo de transporte es el más alto, ya que los centros de producción están ubicados en zonas muy alejadas de las salidas de exportación. En este sentido, se recomienda considerar el estado de las carreteras y del clima para la elección de las fechas de transporte del producto.

Bibliografía

ANDINA

2017 “Devida: más del 80 % del cacao peruano se destina a la exportación”. Tingo María, 12 de julio del 2017. Consulta: 17 de mayo de 2018.
<https://andina.pe/agencia/noticia-devida-mas-del-80-del-cacao-peruano-se-destina-a-exportacion-674502.aspx>

EL PERUANO

2018 “Agro es la segunda fuente generadora de divisas”. Lima, 2 de enero del 2018. Consulta: 21 de abril de 2018.
<https://elperuano.pe/noticia-agro-es-segunda-fuente-generadora-divisas-62643.aspx>

GESTIÓN

2018a “Perú se ubica como el cuarto país exportador de América del Sur el 2017”. Lima, 8 de abril del 2018. Consulta: 21 de abril de 2018.
<https://gestion.pe/economia/peru-ubica-cuarto-pais-exportador-america-del-sur-2017-231008>

2018b “Perú aumenta sus exportaciones de chocolate en 20% debido a premios internacionales”. Lima, 28 de enero del 2018. Consulta: 30 de abril de 2018.
<https://gestion.pe/economia/mercados/peru-aumenta-exportaciones-chocolate-20-debido-premios-internacionales-225963>

LA REPÚBLICA

2018 “Sector agrícola es fuente de ingreso para 1 de cada 4 peruanos”. Lima, 5 de marzo del 2018. Consulta: 21 de abril de 2018. <https://larepublica.pe/economia/1206632-sector-agricola-es-fuente-de-ingreso-para-1-de-cada-4-peruanos>

MINAGRI

2016 *Estudio del cacao en el Perú y en el mundo: un análisis de la producción y el comercio* [reporte]. Lima. Consulta: 21 de abril de 2018.
<http://repositorio.minagri.gob.pe/handle/MINAGRI/478>

MINCETUR

2016a *Análisis integral de logística en Perú (Parte 1): resultados agregados y lineamientos estratégicos* [reporte]. Lima. Consulta: 21 de abril de 2018.
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf

2016b *Análisis integral de logística en Perú (Parte 2a): resultados por productos: cacao* [reporte]. Lima. Consulta: 21 de abril de 2018.
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Reporte_Anexo_Cacao_Final.pdf

Presentación de los reportes de sostenibilidad corporativa a la Superintendencia del Mercado de Valores

Oscar Alfredo Díaz Becerra

Contador público y bachiller en Ciencias Administrativas por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Docente del Departamento Académico de Ciencias Contables.

Resumen

La presentación de los reportes financieros y no financieros ha cobrado mayor relevancia en las últimas décadas, ambos elaborados sobre la base de los estándares internacionales. En este sentido, los reportes no financieros, como son las memorias de sostenibilidad, son presentados en forma voluntaria por pocas empresas en el Perú. Recién con la publicación de una norma legal por parte de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), estos se tornaron en obligatorios a partir del periodo 2016. Bajo este contexto, el objetivo de este artículo de tipo descriptivo es realizar un análisis de la presentación de los reportes de sostenibilidad por parte de las empresas peruanas, antes y después de la obligación establecida por la SMV, así como la metodología establecida para su elaboración. Finalmente, este análisis concluye, entre otros, que el número de empresas peruanas adheridas en forma voluntaria a los estándares de buenas prácticas en materia de sostenibilidad corporativa es de aproximadamente el 40 % para el periodo 2016.

Palabras clave: Reportes de sostenibilidad, GRI, reportes no financieros, Superintendencia del Mercado de Valores, Contabilidad Medioambiental.

1. Introducción

El proceso de globalización generado en las últimas décadas del siglo pasado, en particular, en los temas vinculados a la economía, ha ocasionado que las organizaciones necesiten preparar y presentar información financiera sobre la base de estándares internacionales de contabilidad, tales como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información es preparada y presentada según lo que establece el marco normativo legal vigente en cada país,

bajo un esquema de adopción o adaptación de estos estándares.

En este contexto, las entidades que se encuentran obligadas a presentar su información financiera al organismo supervisor del mercado de valores, de la jurisdicción en la que realizan sus operaciones o a otro organismo similar, suelen enfatizar sobre el cumplimiento de la normatividad contable exigida por las normas legales respectivas. En el mismo sentido, las entidades que no se encuentran supervisadas suelen presentar un menor nivel de cumplimiento de la normatividad contable y, en particular, en torno a la aplicación de los estándares internacionales de contabilidad al momento de preparar los reportes financieros.

En otra línea respecto de la preparación de la información vinculada a las actividades de una organización, se encuentra la elaboración de reportes no financieros, los cuales reflejan aspectos de mucha relevancia sobre el impacto que pueden señalar algunas de sus actividades en el medio externo que las rodea. Por ejemplo, el impacto en el medio ambiente o la vinculación con la comunidad en la que realiza sus operaciones

*Esta información es **preparada y presentada** según lo que establece el **marco normativo legal** vigente en cada país, bajo un **esquema de adopción o adaptación** de estos estándares.*

pueden ser considerados como algunos de los aspectos a tratar en este tipo de reportes.

Ahora bien, las memorias o reportes de sostenibilidad se han posicionado como un claro ejemplo de reportes no financieros, que sirven de instrumento de alta relevancia para informar sobre el impacto económico, ambiental y social de las actividades de una organización, así como sobre las políticas y prácticas que se han adoptado al respecto. En el caso peruano, existen empresas que han venido elaborando y difundiendo sus reportes de sostenibilidad en forma voluntaria durante los últimos diez años, los cuales han sido elaborados sobre la base de estándares internacionales, como producto de una decisión corporativa que refleja la importancia de compartir este tipo de información con diversos grupos de interés.

Considerando este contexto, en el presente artículo de tipo descriptivo se presenta una revisión general de la preparación y presentación de los reportes de sostenibilidad realizados por las empresas peruanas, antes y después de la publicación de la Resolución SMV N° 033-2015-SMV/01, vigente desde del 15 de diciembre de 2015. Esta resolución de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) establece disposiciones que obligan a las empresas bajo su supervisión a incluir, en su memoria anual, un anexo denominado “reporte de sostenibilidad corporativa” (SMV 2015).

2. ¿Qué son los reportes de sostenibilidad?

La gestión de toda organización implica una serie de impactos positivos y negativos en los diversos grupos de interés con los que se vinculan, por lo que se requiere la implementación de estrategias y políticas que deben ser de conocimiento público. Para difundir las estrategias y políticas desarrolladas en torno a estos impactos, las organizaciones han elaborado informes no financieros que sirven como vehículos de información al respecto, conocidos como reportes de sostenibilidad, reportes de sustentabilidad, reportes de sostenibilidad corporativa u otras denominaciones similares. En este sentido, según Rodríguez y Ríos-Osorio, los reportes de sostenibilidad revelan información positiva o negativa sobre el impacto de una organización en el medio ambiente, en la sociedad y en la economía (2016: 79).

En la actualidad, muchas empresas recurren al modelo establecido por Global Reporting Initiative (GRI), que es una organización no gubernamental cuyo objetivo es promover la elaboración de los reportes de sostenibilidad. El modelo de reportes GRI contiene una estructura de informes ampliamente utilizada por las organizaciones en el mundo, lo cual debe contribuir a una mayor transparencia en la información (Global Reporting Initiative 2011: 2).

Bajo este objetivo, la versión vigente del GRI en español es la G4, que constituye una versión más fácil que las anteriores y que resalta la necesidad de que las organizaciones atiendan a los aspectos de materialidad, tanto para sus actividades como para sus principales grupos de interés, al momento de preparar las memorias de sostenibilidad. Asimismo, esta versión del GRI busca ayudar a los responsables de la elaboración de las memorias para que estas sean más significativas e incorporen información útil respecto de los aspectos más importantes relacionados con la sostenibilidad de una organización (GRI 2015: 3). Además, consta de dos secciones: la primera de ellas comprende los principios de elaboración de memorias y los contenidos básicos, mientras que la segunda sección comprende un manual de aplicación en el que se indica cómo deben de aplicarse los principios de elaboración de memorias, así como los aspectos necesarios a considerar para preparar la información requerida (GRI 2015: 7).

Para finalizar con este punto, es preciso señalar que la estructura del G4 pretende ser un referente que sirva para los usuarios al momento de elaborar las memorias, y no necesariamente refleja una estructura y secuencia lineal. Lo importante es que se consideren los factores que poseen un efecto ambiental, económico y social, producto de las actividades de la empresa.

3. La presentación de reportes no financieros en Perú: reportes de sostenibilidad corporativa.

La práctica de elaborar reportes de sostenibilidad en el Perú no cuenta con muchos antecedentes: la mayoría de empresas que presenta información financiera pública se ha limitado a incorporar una nota en sus estados financieros, en los casos que corresponda, cuando se revele información general sobre el impacto de sus operaciones en el medio ambiente. No obstante, tras una revisión de los últimos diez años, se han encontrado casos de empresas peruanas que han presentado un reporte de sostenibilidad por iniciativa propia, y no por una exigencia o requerimiento legal.

En el cuadro 1, se señalan algunos ejemplos de empresas que han presentado este tipo de reportes, lo cual nos demuestra el interés de brindar información no financiera como un valor agregado que pueda ser de utilidad para los diversos grupos de interés con los que la empresa interactúa. Asimismo, cabe indicar que la metodología aplicada para la elaboración de los reportes de sostenibilidad por parte de algunas de estas empresas se estructura sobre la base de la versión 4 del modelo Global Reporting Initiative (GRI) o alguna versión anterior.

Como se puede observar en el cuadro precedente, los sectores a los que pertenecen estas

Cuadro 1: Empresas que presentaron reportes de sostenibilidad antes del 2016

EMPRESA	TIPO DE REPORTE
ALICORP S.A.A.	REPORTE SOSTENIBILIDAD 2008
BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2015
CAMPOSOL S.A.	INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2011
CEMENTOS LIMA S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
CLÍNICA INTERNACIONAL S.A.	INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2013
COMPAÑÍA MINERA MILPO S.A.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
CORPORACIÓN PESQUERA INCA S.A.C.	INFORME DE SOSTENIBILIDAD 2010
ELECTROPERÚ S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2009
ENEL GENERACIÓN PERÚ S.A.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
FERREYCORP	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2014-2015
PFIZER S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010-2011
PRODUCTOS DE ACERO CASSADO S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
PwC PERÚ	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2014
SAVIA PERÚ S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2013
SODIMAC PERÚ S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2013
TECNOLÓGICA DE ALIMENTOS S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
TRABAJOS MARÍTIMOS S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
TRANSPORTADORA DEL GAS DEL PERÚ S.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2014-2015
UNIÓN DE CERVECERÍAS PERUANAS BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.	REPORTE DE SOSTENIBILIDAD 2010-2011

Fuente: Elaboración propia

empresas son variados: se encuentran empresas del sector industrial, minero, servicios públicos, consultoría, educación, entre otros. Esto confirma el interés de revelar información, en forma voluntaria, respecto del impacto de las distintas actividades empresariales en el contexto nacional.

Ahora bien, con la publicación de la Resolución SMV N° 033-2015-SMV/01 del 15 de diciembre de 2015, se dispone la obligación de incluir un anexo adicional a la sección IV de la memoria anual de las empresas, la cual recibe la denominación de "reporte de sostenibilidad corporativa" (RSC). Esta obligación abarca a todos los emisores con valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores, responsables de incorporar el RSC en la memoria anual a partir de la presentación a la SMV de las memorias anuales del periodo 2016, a realizar en el año 2017. Asimismo, según la Superintendencia, el objetivo de esta obligación es que las empresas revelen información sobre sus actividades y riesgos vinculados a aspectos medioambientales, económicos y sociales (SMV 2015).

Por otro lado, a partir de la mencionada resolución, se establece información que debe incluirse en las dos secciones que conforman el

RSC. En este sentido, la sección A debe informar sobre la implementación de acciones de sostenibilidad corporativa. Para ello, se incluyen seis preguntas vinculadas a la implementación de determinadas políticas, principalmente correspondientes al impacto medio ambiental y a la relación con los grupos de interés. Son las siguientes:

- ¿La empresa se ha adherido voluntariamente a estándares de buenas prácticas en materia de Sostenibilidad Corporativa?
- ¿La sociedad tiene una política corporativa que contemple el impacto de sus actividades en el medio ambiente?
- ¿La sociedad tiene una política para promover y asegurar los principios y derechos fundamentales en el trabajo de sus colaboradores?
- ¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para su relación con las comunidades con las que interactúa?
- ¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para gestionar la relación con sus proveedores?

f) ¿La sociedad tiene una política que establece los lineamientos básicos para la gestión de las relaciones con sus clientes?

Como se puede observar, las preguntas incluidas en esta sección están referidas, principalmente, a las políticas vinculadas al impacto medio ambiental y las correspondientes a la vinculación con sus grupos de interés.

En lo referente a la sección B del reporte, la resolución dispone que se deben detallar los grupos de interés vinculados con la sociedad y las acciones implementadas en el periodo, que se encuentran relacionadas al impacto de sus operaciones en el desarrollo social y el medio ambiente. En consecuencia, estas precisiones se encargan de complementar la información presentada en la sección A (SMV 2015).

Considerando la clasificación previa, en el siguiente cuadro, se puede observar la información estadística del reporte de sostenibilidad corporativa, elaborado por la SMV y respecto de la primera presentación de estos reportes no financieros, que incluye los resultados de las 208 empresas que cumplieron con su presentación. Según las estadísticas, 86 empresas declararon que se han adherido en forma voluntaria a estándares de buenas prácticas en materia de sostenibilidad corporativa (aproximadamente 40 %), mientras que 122 no lo han hecho en forma voluntaria (aproximadamente 60 %) (SMV 2017: 5). A continuación, se expone esta información, detallada según el sector en el que la empresa realiza sus actividades:

Cuadro 2: Número de empresas que se han adherido en forma voluntaria a estándares de buenas prácticas en materia de sostenibilidad corporativa

SECTOR	SI	NO	TOTAL
AFP	3	1	4
AGRÍCOLAS	1	9	10
BANCOS	9	9	18
DIVERSAS	20	43	63
FINANCIERAS	6	9	15
INDUSTRIALES	20	20	40
MINERAS	10	6	16
SEGUROS	6	15	21
SERVICIOS PÚBLICOS	11	10	21
TOTAL	86	122	208

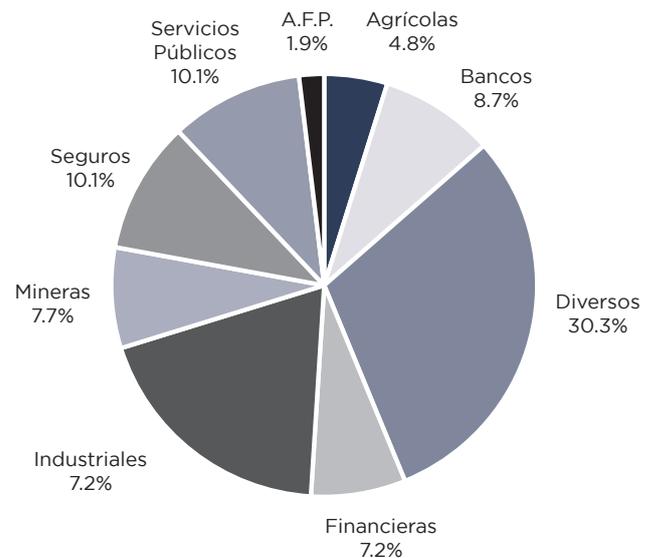
Fuente: SMV 2017

Según lo observado, el mayor número de empresas que ha cumplido en forma voluntaria con la adhesión a estos estándares se ubica en el sector industrial y en los sectores diversos.

Aproximadamente, este representa el 20 % del total de empresas que presentaron el RSC. Asimismo, las empresas de los dos sectores mencionados representan, aproximadamente, el 50 % de las empresas que optaron en forma voluntaria a estos estándares. Por otro lado, el mayor número de empresas que se ha adherido en forma no voluntaria se ubica en los sectores diversos con un total de 43 empresas, lo cual equivale a un 20 % del total.

Además, en el gráfico 1, se puede observar la participación porcentual de empresas por cada sector, que presentaron el RSC para el periodo 2016. En primer lugar, se ubican las empresas de los sectores diversos con un 30.3 %, seguidas por las empresas del sector industrial con un 19.2 %, así como por las empresas de los sectores seguros y servicios públicos con una participación de 10.1% cada uno. Estos cuatro sectores agrupan el 70 % del total de empresas, como se detalla a continuación:

Gráfico 1: Empresas por sector que presentaron Reporte de Sostenibilidad Corporativa 2016



Fuente: SMV 2017

Retomando las preguntas establecidas para la sección A del RSC, otros datos estadísticos precisados por la SMV se refieren a si la empresa presenta una política corporativa que contemple el impacto de sus actividades en el medio ambiente. Ante esta cuestión, 116 empresas respondieron que sí, de las cuales el grupo más representativo corresponde a las empresas del sector industrial.

Ahora bien, pese a que la primera presentación de los RSC posterior a la vigencia de la resolución mencionada constituye un importante punto de

partida para mejorar la revelación de este tipo de información en el Perú, esta se encuentra ubicada por debajo del promedio de otros países, tal como lo señala el estudio *Corrientes de Cambio*, elaborado por la firma KPMG sobre la base de los reportes de sostenibilidad presentados en 45 países del mundo durante el 2015 (KPMG 2016: 7). Por ello, se espera que, tras la incorporación del RSC en las memorias anuales de las empresas, los indicadores de presentación y calidad de reportes de sostenibilidad en Perú mejoren con el objetivo de beneficiar a la transparencia de la información, así como al crecimiento del mercado de valores.

Finalmente, cabe precisar que el mismo estudio de KPMG muestra información relevante en relación a los temas que los empresarios peruanos asocian con sostenibilidad. Así, se sabe que el 28 % de los encuestados la asocia con el aspecto medio ambiental, mientras que otro 28 % la vincula con las distintas comunidades del país en donde se desarrolla la empresa. Asimismo, los aspectos vinculados a la sostenibilidad que se consideran menos importantes para los encuestados se relacionan, entre otros, a la cadena de proveedores, la filantropía, la energía y el combustible. En relación a los principales grupos de interés, el Gobierno, los clientes y los colaboradores son los más considerados, cada uno con una participación del 19 % del total de frecuencias. En seguida, se encuentran posicionados los proveedores y las comunidades que, en conjunto, representan un 31% (2016: 22).

4. Conclusiones

En la actualidad, la transparencia y la revelación de la información han adquirido mayor relevancia para los usuarios, así como para fomentar el crecimiento de los mercados de valores. Por ello, las empresas ponen más énfasis en la preparación y presentación de informes financieros, los cuales son preparados sobre la base de estándares internacionales y sobre los cuales se pone mayor énfasis en su cumplimiento. Una corriente que va tomando mayor fuerza en las últimas décadas, es la relacionada a la presentación de reportes no financieros, como son las memorias de sostenibilidad, cuyo objetivo es proporcionar información a los grupos de interés, sobre los impactos y riesgos que implican las actividades de la organización.

Respecto de este punto, como se ha intentado describir en el presente artículo, las empresas van tomando mayor conciencia del valor agregado que les brinda el difundir las estrategias y políticas que implementan en temas medioambientales, económicos y sociales, en beneficio de los diversos grupos de interés con los que se relacionan. Si bien, en el caso peruano, la presentación de este tipo de reportes se ubica por debajo del promedio mundial, se espera que a partir de la vigencia de la Resolución de la SMV N° 033-2015-SMV/01, los indicadores mejoren y se ubiquen por encima del promedio a nivel mundial en los próximos años.

Bibliografía

GLOBAL REPORTING INICIATIVE (GRI)

2011 *GRI e ISO 26000: Cómo usar las Directrices del GRI, en conjunto con la Norma ISO 26000.* s/l. Consulta: 13 de julio de 2018 <http://plataforma.responsable.net/sites/default/files/gri-iso-26000.pdf>

2015 *Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad.* s/l. Consulta: 13 de julio de 2018 <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Spanish-G4-Part-One.pdf>

KPMG

2016 *Corrientes de cambio: reporte sobre la encuesta de sostenibilidad KPMG 2015.* s/l. Consulta: 2 de

junio de 2018 <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pe/pdf/RS-Corrientes-de-Cambio.pdf>

RODRÍGUEZ, Luisa y Leonardo RÍOS-OSORIO

2016 "Evaluación de sostenibilidad con metodología GRI". *Dimensión Empresarial.* s/l, número 14, pp. 73-89

SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES (SMV)

2015 *Resolución N° 033-2015-SMV/01.* Lima, 15 de diciembre.

2017 *Información estadística del Reporte de Sostenibilidad Corporativa 2016.* s/l. Consulta: 02 de junio de 2018 http://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Reporte_Sostenibilidad_Corporativa_2016.pdf

Caso Conexión Adulto Mayor: reflexión sobre el emprendimiento femenino en el Perú

Karina Melissa Montalvo Ingaroca

Estudiante de octavo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del área de Emprendimiento de la Revista Lidera.
montalvo.karina@pucp.pe

Miriam Emily Paucar Figueroa

Estudiante de séptimo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del área de Contabilidad de la Mesa Directiva de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del área de Auditoría de la Revista Lidera.
emily.paucar@pucp.pe

1. Introducción

Se define como emprendimiento a la búsqueda del desarrollo humano integral que busca satisfacer las necesidades básicas de una población, así como garantizar el respeto de los derechos humanos de cada ciudadano. A su vez, el sistema educativo es el medio más expedito y eficaz para la transmisión y recreación de la cultura mediante la que sociabilizamos. Es por ello que las instituciones educativas cuentan con la capacidad y misión de atender, dentro de sus planes de estudio, a la cultura del emprendimiento como un proceso formativo y, a su vez, proyectar una generación de oportunidades laborales encaminadas hacia el desarrollo humano.

Por otro lado, como lo señalan Duarte y Ruiz, no es posible determinar la naturaleza de los emprendedores, es decir, si estos “nacen” o se “hacen”. No obstante, distintos estudios afirman que la educación en emprendimiento debería ser considerada como un medio para el desarrollo humano (2009: 327), en la medida en que es capaz de transformar las conductas y formas de pensar de los sujetos, así como pretende convertirlos en generadores de cambio dentro de sus propios entornos.

2. La cultura del emprendimiento en el contexto nacional

A finales de la década del 90 e inicios del 2000,

la actividad emprendedora en el Perú solo era reconocida mediante el enfoque de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Sin embargo, en un esfuerzo por ampliar este panorama, en el año 2003, el Centro de Desarrollo de la Universidad ESAN se unió al proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) con el objetivo de dar a conocer las distintas aristas de la actividad emprendedora en el Perú y, con ello, demostrar el potencial emprendedor que existe hoy en día en nuestro país. Es así que, a la fecha, el Perú figura como uno de los países más emprendedores de la región, con una tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA) de 25.1 %, según el reporte GEM del 2017 (Serida y otros 2017). Asimismo, según el diario *El Comercio*, en el 2014, el país obtuvo, a nivel mundial, altos índices de emprendimiento, que demostraron su continuo crecimiento económico.

*como lo señalan Duarte y Ruiz,
no es posible **determinar**
la naturaleza de los
emprendedores, es decir, **si estos**
“nacen” o se “hacen”.*

Ahora bien, según el reporte mencionado, existen dos razones por las que una persona decide emprender. La primera de ellas alude a la necesidad colectiva de generar ingresos debido a la escasez de oportunidades laborales, mientras que la segunda implica la motivación individual en torno a la búsqueda y obtención de oportunidades dentro del mercado, o el deseo de cumplir aspiraciones personales (Serida y otros 2017). Dicho esto, considerando ambas razones, así como las distintas aristas de las actividades de emprendimiento nacional, ¿cuáles podrían ser las bases del emprendimiento femenino en el país?

3. Situación actual del emprendimiento femenino

En cuanto al género, en países como Perú, España y Ecuador, no se observa una importante diferencia en las actividades emprendedoras. En otras palabras, la participación de las mujeres es similar a la de los hombres, así como ambos presentan las mismas motivaciones para la realización de sus propias aspiraciones. No obstante, según estadísticas del GEM, la participación de varones en el desarrollo del emprendimiento, desde el año 2004, continúa siendo superior, pese a que se trata de una diferencia estrecha (Serida y otros 2017). Ante ello, surge la incertidumbre en torno a cuáles son los motivos por los que las mujeres aún no han podido superar esa mínima brecha que si bien va decreciendo, aún persiste.

Tras una primera mirada al contexto nacional, se puede señalar que una de las razones de esta desigualdad descansa sobre la cultura con rasgos machistas que aún perdura en la sociedad peruana. En esta medida, la baja participación femenina no responde a la carencia de talento, sino al mantenimiento de ciertos estereotipos de género dentro del imaginario nacional. Es así que, como menciona Patiño, aún existe la creencia de que la participación femenina debe restringirse al ámbito doméstico, donde las mujeres

*... según el reporte realizado por **Elizundia**, el fenómeno del **emprendimiento femenino** ha crecido considerablemente en los últimos años, ya que la **mujer ha desarrollado una gran capacidad de autoempleo** con el fin de obtener **mayor flexibilidad de ingresos***

deberían desenvolverse, exclusivamente, como amas de casa y vigilantes de los valores familiares (Patiño 2018).

No obstante, los estereotipos de género no conforman las únicas razones para la desigualdad laboral entre hombres y mujeres. En este sentido, si bien se vienen desarrollando varias iniciativas que buscan impulsar la creación de empresas lideradas por mujeres en el Perú, aún persiste una desunión entre el talento, las oportunidades laborales y los recursos ofrecidos en provecho de las emprendedoras. Es así que, no solo en el aspecto profesional, mediante una falta de asesoría o de inversión, sino también por un deficiente apoyo familiar en la búsqueda de retos personales, el emprendimiento femenino aún se encuentra en desventaja.

A pesar de estas adversidades, muchas peruanas han logrado continuar por la vía del emprendimiento en busca de la independencia económica. Es por ello que, según el reporte realizado por Elizundia, el fenómeno del emprendimiento femenino ha crecido considerablemente en los últimos años, ya que la mujer ha desarrollado una gran capacidad de autoempleo con el fin de obtener mayor flexibilidad de ingresos (2015: 482).

4. Presentación y análisis del proyecto Conexión Adulto Mayor

Un caso particular de emprendimiento femenino es el de María Isabel León Fiestas, licenciada en Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú, creadora y líder actual del proyecto Conexión Adulto Mayor. Como comenta en una entrevista realizada por las autoras del presente artículo, este proyecto surgió a partir de una experiencia familiar, debido a que, tras ser su padre diagnosticado con Alzheimer, encontró escasa información para aquellos que padecen de dicha enfermedad o sobre el cuidado general del adulto mayor. Es por ello que, junto con su grupo de trabajo, consideró desarrollar una plataforma que centralizara la información sobre productos, servicios y demás recursos necesarios para la vida plena de los adultos mayores.

Por otro lado, según revela, su motivación para seguir con el proyecto, a pesar de los problemas que podían surgir, se centró en la búsqueda de un bien común y de una mejor calidad de vida para las personas de la tercera edad, es decir, para aquella parte de la población que suele ser estigmatizada como desecho y/o estorbo, incluso más cuando se trata de una persona enferma, invisible para la sociedad. Debido a ello, la fundadora de Conexión Adulto Mayor asume su labor como

un cambio y una contribución social, que promueve una imagen positiva de la vejez y del envejecimiento pleno.

Considerando este testimonio, es posible afirmar que el proyecto realizado representa un claro y exitoso ejemplo del emprendimiento femenino social. Respecto de este punto, la licenciada León nos señala que el emprendimiento femenino, a nivel global, se encuentra liderando grandes corporaciones y todo tipo de organizaciones, como consecuencia de una mayor independencia de la mujer, y una mayor oportunidad de acceso a la educación y a la tecnología. Prueba de ello se encuentra en el reporte realizado por la Global Entrepreneurship Monitor durante el 2016, el cual indica que, por cada 100 emprendimientos masculinos, existen 91 emprendimientos de mujeres (Serida y otros 2017).

En ese sentido, uno de los factores que puede impulsar a que este crecimiento continúe es la educación, herramienta clave para que, desde temprana edad, se fomente el espíritu emprendedor, así como la confianza, la creatividad y el pensamiento positivo. Asimismo, si bien este tema se está inculcando en las escuelas, este debería presentar un carácter inclusivo con el fin de que la mujer participe activamente en su proceso formativo y se consolide la creencia de que estas pueden asumir puestos de liderazgo (Patiño 2018). Respeto de esta idea, la licenciada León concuerda que la formación escolar en el Perú es sumamente dispar. Sin embargo, añade que, independientemente del género, los beneficios de la educación implican las motivaciones y capacidades de cada persona, ya que este medio empodera a quien lo recibe y lo aprovecha.

Pese a las persistentes deficiencias de la educación nacional, existen otras iniciativas y proyectos de emprendimiento femenino a destacar. Un ejemplo claro de ello es que se están implementando diversos cursos y plataformas que empoderan a la emprendedora para desarrollar su concepto de negocio. De este modo, es posible encontrar distintos tipos de negocio exitosos liderados por mujeres, tales como el de Aquilina Palomino, creadora de los chocolates antianémicos Forticao, y el de Mariana Costa, fundadora de Laboratorio, empresa que fomenta la profesionalización de mujeres en programación digital. Estos son tan solo algunos de los ejemplos que demuestran que, cada vez más, aumenta la participación de las mujeres en un entorno donde predomina la participación masculina.

5. Apuntes finales sobre la naturaleza del emprendimiento

Si bien se han mencionado varios casos de emprendimiento, aún existe la disyuntiva sobre la

*este proyecto surgió a partir de una **experiencia familiar**, debido a que, tras ser su padre diagnosticado con Alzheimer, encontró **escasa información** para aquellos que padecen de dicha enfermedad o sobre el **cuidado general del adulto mayor**.*

naturaleza del emprendedor, es decir, sobre si este “nace” o se “hace”. Según la directora del proyecto Cómo educar el talento emprendedor, organizado por la Fundación Princesa de Girona, algunos presentan un temperamento más acorde con el carácter emprendedor, mientras que otros deben trabajar más duro en ello. Asimismo, a pesar de que aún no se establece una única respuesta, algunos psicólogos, sociólogos y economistas han concluido que los emprendedores comparten, con frecuencia, algunas disposiciones o rasgos psicológicos (Pellicer 2014: 7).

Por otro lado, en relación a la pregunta propuesta, la líder de Conexión Adulto Mayor opina que cualquier persona puede emprender diversas iniciativas. Sin embargo, comenta que, sin duda, algunas presentan una mayor disposición que otras para llevar esas iniciativas adelante, sea por intuición o por haber recibido una formación en temas de emprendimiento. En su caso, su motivación se deriva de un espíritu de servicio, a partir del cual buscó, durante años, crear alguna propuesta que le permitiera desarrollarse como profesional, además de servir a los demás. Es así que, por medio de ahorros, pudo llevar cursos relacionados al emprendimiento, pese a que aún no había ideado un proyecto en específico. Finalmente, fue la experiencia de la enfermedad de su padre el motivo principal por el que nació la plataforma descrita, proyecto social que logró unir tanto su vocación de servicio como sus intereses profesionales.

6. Conclusiones

Como se ha podido observar, el Perú es un país de emprendedores; no obstante, la sociedad peruana aún cuenta con ciertos rasgos machistas. Si bien esta caracterización todavía obstaculiza el desarrollo femenino, especialmente en el ámbito laboral, existen destacados proyectos liderados por mujeres emprendedoras. Tal es el caso de María Isabel León Fiestas, líder

administradora del proyecto Conexión adulto Mayor, quien afirma que ninguna mujer, pese a laborar en un contexto con predominancia masculina, debería identificar su género como un obstáculo para el desarrollo de sus planes emprendedores.

Asimismo, considerando los casos expuestos, se debe entender que el emprendimiento no solo implica la decisión de comenzar un proyecto,

sino también atender a sus implicancias, tales como la elaboración de un plan de trabajo, así como conseguir y evaluar los medios necesarios para su desarrollo. Es por ello que conocimientos relacionados a las áreas de Marketing, Finanzas corporativas o Contabilidad no deben ser ajenos al realizar un proyecto con éxito, dado que, tal como señala la licenciada León, estos representan factores de impulso para la vocación emprendedora.

Bibliografía

DUARTE, Tito y Myriam RUIZ

2009 “Emprendimiento, una opción para el desarrollo”. *Scientia et Technica*. Pereira, número 43, pp. 326-331. Consulta: 09 de junio de 2018.
<http://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>

EL COMERCIO

2015 “Perú es la quinta economía mundial con mayor emprendimiento”. Miércoles, 11 de febrero de 2015. Consulta: 10 de junio de 2018.
<https://elcomercio.pe/economia/peru/peru-quinta-economia-mundial-mayor-emprendimiento-186546>

ELIZUNDIA, María Eugenia

2015 “Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género”. *Contaduría y Administración*. México D.F., volumen 60, número 2, pp. 468-485. Consulta: 10 de junio de 2018.
<http://www.redalyc.org/pdf/395/39535648010.pdf>

PATIÑO, Manuel

2018 “Emprendimiento femenino: Las barreras que genera el machismo en el ecosistema *startup* peruano”. *Gestión*. Igualdad de género. Martes 23 de enero de 2018. Consulta: 09 de junio de 2018.
<https://gestion.pe/economia/management-empleo/emprendimiento-femenino-barreras-genera-machismo-ecosistema-startup-peruano-225498>

PELLICER, Carmen

2014 “El emprendedor, ¿nace o se hace? Cómo educar el talento emprendedor”. *Orientación profesional y competencia de emprendimiento*. Revista Padres y Madres. Madrid, número 355.

SERIDA, Jaime, Carlos GUERRERO, Jessica ALZAMORA, Armando BORDA y Oswaldo MORALES

2017 *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2016-2017*. Lima: Universidad ESAN.
<https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2017/10/12/GEM%202016-2017%20VF.pdf>

Implementación de las *startups* como medida para erradicar la informalidad en el Perú

Mildreth Carbajal Sánchez

Estudiante de octavo de nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP y coordinadora del Área de Emprendimiento de la Revista Lidera. mildreth.carbajal@pucp.pe

Resumen

El Perú es un país que presenta distintos problemas sociales, culturales y económicos. Uno de ellos es la informalidad, la cual, desde su aparición, se ha buscado erradicar mediante diversas medidas públicas. Considerando esta premisa, el presente artículo analiza de qué manera la implementación de las *startups* contribuye a que se mitigue o erradique la informalidad en el Perú. Para ello, la propuesta se divide en cuatro apartados. En primer lugar, se caracteriza el fenómeno de la informalidad en el Perú en los últimos años. Posteriormente, se plantea la relación entre la informalidad y la implementación de políticas públicas. Luego, se define el significado de las *startups* para, finalmente, determinar cuál es el elemento principal para una implementación exitosa de estas en el contexto nacional.

Palabras clave: *Startup*, informalidad, capital de riesgo, política pública, idea de negocio

1. Introducción

Como es de conocimiento general, el fenómeno de la globalización ha recibido un gran impulso por parte de la tecnología. Por esta razón, resulta necesario aplicar los diversos avances tecnológicos hacia la búsqueda de nuevos procesos y/o modelos laborales, sea cual sea el ámbito a desarrollar; es decir, buscar mecanismos adecuados para combinar con eficiencia y eficacia el trabajo con la tecnología. Sobre este punto, algunos sostienen que las máquinas podrían reemplazar, de manera integral, al trabajo humano. No obstante, otros argumentan que es nuestra capacidad intelectual aquello que nos otorga un valor agregado y diferencial sobre las máquinas.

Considerando las virtudes de ambas premisas, considero que la cuestión debería centrarse en la búsqueda de mecanismos que usen dicha capacidad, así como a la tecnología, para optimizar la calidad de vida humana y, con ello,

intentar solucionar diversos problemas actuales. En la búsqueda de este objetivo, existen diversas propuestas; no obstante, una de las que ha logrado una mayor recepción es el desarrollo de las *startups*. Por ello, en las siguientes líneas, se busca determinar el impacto de su implementación como medida para mitigar uno de los mayores problemas de Lima Metropolitana: la informalidad.

2. Situación actual de la informalidad en el Perú

Según De Soto, el fenómeno de la informalidad implica a un conjunto de empresas, actividades y trabajadores que se ejecutan o laboran, respectivamente, fuera del marco legal (1989). Dicho de otro modo, estas entidades realizan actividades que infringen la normativa presente de cada país. Asimismo, Loayza sostiene que actuar de forma ilegal genera que se pierdan las ventajas que ofrece la legalidad, es decir, la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, la capacidad de participar en los mercados internacionales, entre otras (2008: 46). En efecto, la informalidad atiende a consecuencias negativas, tales como el encuentro con amonestaciones, multas, sanciones e, incluso, encarcelaciones, las cuales dependerán del grado de informalidad en el que se encuentre la entidad. En este sentido, el incumplimiento institucional de las cargas tributarias, verificadas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria

*En la **búsqueda** de este **objetivo**, existen diversas propuestas; no obstante, una de las que ha logrado una **mayor recepción** es el desarrollo de las **startups**.*

(Sunat), no solo genera que la empresa implicada pierda la protección y los beneficios del Estado, sino que reciba castigos más severos.

Según una encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en el Perú, existe alrededor de un 72 % de informalidad (2016). Es decir, menos de la tercera parte de las empresas realizan actividades económicas de manera formal y, por el contrario, se instituyen como una respuesta rápida e ilegal frente a las barreras de entrada al mercado, los altos tributos establecidos, la falta de capital y de apoyo público, entre otros factores. En consecuencia, esta situación afecta al Estado y a sus ciudadanos, puesto que la reducción del dinero estatal ocasiona el estancamiento de proyectos públicos y, con ello, se imposibilita la optimización de la calidad de vida de sus habitantes.

3. Relación entre la informalidad y las políticas públicas

Se entiende como políticas públicas (PP) a las medidas propuestas y ejecutadas por el Estado para mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. En efecto, según Mariñez y Garza, estas engloban un conjunto de acciones estratégicas que surgen como respuesta ante un problema social (2009). Asimismo, es preciso señalar que estas no resultan de un trabajo exclusivo del Estado, sino que también dependen de sus habitantes, en la medida en que los problemas sociales pueden ser generados por la sociedad o por el aparato estatal, así como pueden ser colectivos o individuales. En este sentido, si bien las PP únicamente pretenden resolver los del primer tipo, pueden solucionar problemas de grupos determinados o de todo el país. Ahora bien, tal como sostiene Alza, las PP no logran eliminar la totalidad de problemas de un país, pero sí contribuyen a que estos se tornen manejables (2013). Es así que puede decirse que el impacto integral de las PP es siempre positivo, pese a que su efectividad dependerá de su aplicación.

Considerando esta contextualización, en la medida en que la informalidad es un problema social, esta puede ser mitigada o erradicada a través de una política pública. Esta debería ser aplicada mediante una investigación del área en la que se busca implementar y atendiendo al grado del problema a solucionar. Sin embargo, es preciso señalar que no es suficiente desarrollar una medida estratégica, sino que esta debe ir acorde con el mundo globalizado y, en este caso, con el contexto peruano, de carácter cambiante y, precisamente, global.

Dicho esto, ante un problema como la informalidad, se puede desarrollar una PP que actúe conjuntamente con la tecnología. Ello no solo

*Dicho esto, ante un **problema** como la informalidad, se puede **desarrollar una PP** que actúe conjuntamente con la **tecnología**.*

beneficiaría al Estado, sino también a los empresarios, dado que, por un lado, el Estado incrementaría su tesoro público con la recaudación de más impuestos y, por otro lado, los negociantes recibirían los beneficios estatales antes mencionados. Además, estos últimos no estarían expuestos a una posible detección de evasión de impuestos por parte de la Sunat.

Sin embargo, con el objetivo de llevar a cabo esta acción conjunta, es pertinente desarrollar una investigación sobre las empresas y sobre sus cuatro etapas (nacimiento, crecimiento, mantenimiento y declive), ya que la informalidad puede aparecer en cualquiera de ellas. En este sentido, si bien muchas empresas se encuentran en el sector formal desde su nacimiento, otras se formalizan después de haber iniciado sus actividades económicas. Por otro lado, algunas empresas inician y mueren en la informalidad. Sea cual sea el caso, las políticas públicas, junto con la tecnología, representan medios eficaces para su mitigación o, de ser posible, erradicación.

4. Implementación de las *startups* en el Perú como política pública

Las *startups* son ideas de negocios que combinan el emprendimiento con la tecnología. Su implementación, tal como se expone en un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), vigoriza el sector empresarial al incrementar la competencia para la innovación; introducir nuevos productos, servicios y modelos de negocio; ofrecer soluciones innovadoras a problemas emergentes, entre otros (2016: 3). Dicho de otro modo, estas medidas innovadoras de trabajo generan un valor agregado, puesto que son nuevas formas laborales que adaptan las herramientas informáticas a un mundo globalizado.

Como se mencionó, la implementación de las *startups* puede contribuir a mitigar los problemas de la informalidad. No obstante, necesita de ciertas condiciones para su éxito, por ejemplo, un emprendedor activo, una idea innovadora y el apoyo del aparato estatal. El primer término se refiere a una persona con espíritu emprendedor que busque desarrollar sus ideas sin temor al fracaso, mientras que, por lo segundo, se entiende a aquella iniciativa que busca crear una forma de trabajo diferente a las formas clásicas.

Finalmente, el tercer término es esencial, pues es el Estado quien puede otorgar el capital de riesgo, elemento necesario para el éxito de estas nuevas ideas de negocio.

Sobre este último punto, la ayuda por parte del Estado puede expresarse a través de una política pública, ya sea de manera directa o indirecta. Con relación a la última, según la OCDE, el Estado puede ayudar al innovador a superar las barreras principales para la creación y éxito de una empresa mediante la participación de las instituciones intermediarias y/o los actores del sistema financiero (2016: 4). Es así que, junto con la iniciativa de un emprendedor activo, el apoyo del Estado resulta fundamental, incluso más si se considera que, en muchos casos, los emprendedores no cuentan con el capital necesario para el desarrollo de su propuesta.

5. Capital de riesgo para las *startups*

El problema más frecuente y esencial de solucionar es la obtención de un capital de riesgo. Según Chelén y Gutiérrez, el objetivo principal de dicho capital es contactar, de manera formal, a los inversionistas con los emprendedores. Mediante este acuerdo, ambos son beneficiados: por un lado, los inversionistas invierten de forma razonable en nuevos portafolios de negocios, mientras que los emprendedores obtienen un capital. No obstante, el riesgo es compartido por ambos con porcentajes diferentes: la mayor parte la asume el inversionista, mientras que el emprendedor solo se responsabiliza de un porcentaje mínimo (2014: 7). Ahora bien, con el objetivo de proponer la implementación de las *startups* como política pública, se ha de considerar como inversor al Estado. Además, bajo la categoría de emprendedor activo, se debe entender a todo aquel que elabore una iniciativa innovadora de negocio.

A propósito de esta propuesta, en una entrevista realizada por el diario *Gestión* a Carlos Anderson,

*Es así que, junto con la iniciativa de un **emprendedor activo**, el **apoyo del Estado** resulta **fundamental**, incluso más si se considera que, en muchos casos, los **emprendedores no cuentan con el capital necesario para el desarrollo de su propuesta.***

presidente del Instituto Financiero, este señala que, en otros países, cuando una persona imagina una idea emprendedora, esta recibe ayuda económica del aparato estatal. En este punto, es importante mencionar que, para implementar una *startup*, se necesita identificar un problema, así como una posible solución. Asimismo, el pedido de un financiamiento no debe considerarse como una súplica por parte del emprendedor, sino, más bien, como un acuerdo entre dos beneficiarios. Esto se deriva de que el emprendedor entrega una idea innovadora que va a generar valor, mientras que el inversionista decide invertir en pos de las ganancias generadas.

Por otro lado, Carlos Anderson señala que, para que el emprendedor activo pueda obtener el capital de riesgo, este inicia una postulación. Es decir, debe presentar la idea a las personas pertinentes. Si esta es aprobada, el emprendedor recibe un certificado bancario mediante el que obtiene cierto monto para financiar el proyecto. Si el proyecto fallara, el Estado solventaría el 80 %, mientras que el emprendedor se responsabilizaría por el 20 % faltante. En este sentido, para la entidad financiera, no existe ningún riesgo, sino que, al igual que el Estado, fortalece su imagen ante los habitantes de la sociedad en la que se desarrolle el apoyo público. Además, el emprendedor, de fracasar en el proyecto, obtendría experiencia junto con un mínimo de capital invertido. De cualquier forma, no se espera que haya fracasos, puesto que se brinda asesorías para que la iniciativa sea exitosa. Asimismo, cabe señalar que este es el modelo que se sigue en economías más avanzadas, como la de Alemania y la de Estados Unidos, denominado como *Small Business Administration*.

Pese a que estos últimos casos comprueban la pertinencia del modelo, en la actualidad, aún existe poco interés del Estado peruano en apoyar estas innovadoras ideas de negocio, por lo que la implementación de *startups* es mínima. A pesar de ello, existe el programa StartUp Perú. Según lo expuesto en la página institucional del programa, este fue introducido en el 2012, pero, recién en el 2016, logró fomentar las *startups* y canalizar parte de los recursos del fondo de innovación para el éxito en su implementación. Dicho programa es liderado por el Ministerio de Producción y promueve la consolidación de empresas que ofrezcan productos innovadores. Es así que Startup Perú no solo busca la obtención de capital de riesgo, sino que se preocupa por el uso adecuado de estos fondos. De este modo, el programa fomenta el *mentoring*, el cual consiste en la ayuda de una persona con experiencia al emprendedor activo mediante asesorías. Así, el *mentoring* busca que se pueda resolver cualquier interrogante en relación con la implementación de la idea de negocio.

6. Conclusiones

Como se ha podido observar, el Perú aún presenta el continuo crecimiento de la informalidad. Sin embargo, esta puede ser mitigada a través de la implementación de las *startups* como parte de una política pública. En efecto, el Estado puede financiar el proyecto de los jóvenes emprendedores mediante un capital de riesgo, tal como se realiza en otros países. Siguiendo el modelo del *Small Business Administration*, la obtención de dicho capital necesitaría de un proceso de postulación, en el que se evaluaría la factibilidad de la idea de negocio y su posible éxito. De ser aprobada, se procedería a obtener el capital necesario para el proyecto. Al igual que en los países donde se ha implementado este modelo, el Estado podría asumir un 80 % del total, mientras que el emprendedor debería responder por

el porcentaje faltante. Como se ha señalado, el fracaso del proyecto aún implica ventajas para ambas partes. Por un lado, la imagen del Estado se ve fortalecida por su apuesta por el emprendedor, mientras que este adquiere experiencia. De cualquier forma, se ofrecen asesorías para evitar este escenario.

Finalmente, si bien el programa StartUp Perú busca apoyar ideas innovadoras de negocio, se necesita de una mayor participación por parte del aparato estatal para resultados a mayor escala, como la deseada mitigación o erradicación de la informalidad. Por ende, se requiere que el Estado fomente la implementación de las *startups* como política pública, así como su apoyo absoluto a los emprendedores.

Bibliografía

- ALZA, Carlos
2013 ¿Qué son las políticas públicas y cuál es su relación con la gestión pública? [videgrabación]. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Consulta: 21 de junio de 2018. <https://www.youtube.com/watch?v=BHBM8d80UGU>
- CENTRO DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO
2016 *Startup América Latina 2016: construyendo un futuro innovador* [reporte].
- CHELÉN, Ricardo y Gerardo GUTIÉRREZ
2014 *Capital de Riesgo para el Desarrollo de Empresas Innovadoras* [reporte]. Consulta: 13 de junio de 2018. http://www.foroconsultivo.org.mx/libros_editados/ricardo_chelen_capital_de_riesgo.pdf
- DE SOTO, Hernando
1989 *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Nueva York: Harper Collins.
- GARZA, Vidal,
2009 "Política pública y democracia en América Latina". En MARIÑEZ, Freddy y Vidal GARZA. *Política pública y democracia en América Latina. Del análisis a la implementación*. México D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)
2016 *Tasa de informalidad de mujeres y hombres, según ámbito geográfico* [reporte]. Consulta: 20 de junio de 2018. <https://www.inei.gob.pe/buscador/?tbusqueda=formalidad>
- LOAYZA, Norman
2008 "Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú". *Revista Estudios Económicos*. Lima, vol. 15, pp. 43-64.
- RÍOS, María
2018 "Entrevista a Carlos Anderson". En *Diario Gestión*. 10 de abril de 2018. Consulta: 15 de junio de 2018. <https://gestion.pe/economia/start-ups-solucion-problema-informalidad-peru-230978>
- STARTUP PERÚ
Acerca de Startup Perú. Consulta: 16 de junio de 2018. <http://www.start-up.pe>

El ratio de cobertura de liquidez según **BASILEA III**

Deborah Lira

Estudiante del noveno nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables. Miembro de la Selección de Atletismo de la PUCP.
deborah.lira@pucp.pe

Resumen

El presente artículo busca analizar el ratio de cobertura de liquidez (RCL) según BASILEA III y su uso en los bancos. Para ello, se consideró como fuente primaria al acuerdo BASILEA III sobre el ratio mencionado y las herramientas de monitoreo de liquidez.

Palabras clave: Ratio de cobertura de liquidez, BASILEA, HQLA, periodo de estrés

1. Introducción

El ratio de cobertura de liquidez se compone principalmente por los activos altamente líquidos (HQLA por sus siglas en inglés), los flujos de entrada y los flujos de salida; a los tres se les aplica distintos factores que se calculan por medio de modelos, simulaciones o juicios de expertos. Estos representan lo que se recuperará o pagará en una situación de estrés durante 30 días, ya sea a nivel específico o sistémico. Luego de estos cálculos, el banco se encuentra en la capacidad de conocer cuánta liquidez posee ante todas las posibles salidas y aún mantener un nivel estable de la misma.

Considerado elemental en la práctica bancaria, se requiere que un cálculo diario de este ratio con el objetivo de conocer cuántos activos y flujos de entrada posee el banco para cada unidad de moneda implicada en un escenario de estrés. Por ejemplo, este ocurre cuando el banco genera desconfianza a terceros (escenario específico) o cuando existen factores macroeconómicos que devalúan la moneda del país (escenario sistémico), como se podrá observar en los apartados siguientes.

Sea cual sea el caso, el cálculo del ratio es el mismo: se divide la suma de los activos altamente líquidos y los flujos de entrada entre los flujos de salida con algunos ajustes, más adelante

detallados Asimismo, es preciso mencionar que este debe calcularse en dólares estadounidenses y en la moneda local para cada banco.

Ahora bien, el área que monitorea este ratio es la de Riesgos de Tesorería. Esta será la encargada de emplearlo durante la toma de decisiones de ALM (Asset Liabilities Management), que es la gestión de activos y pasivos del banco, negocio *core* de cada banco. De ahí que el cálculo de este ratio sea considerado vital para la supervivencia y continuidad de negocio del banco.

2. El ratio de cobertura de liquidez

BASILEA III ha desarrollado el ratio de cobertura de liquidez (RCL) para mantener el perfil de liquidez de los bancos y asegurarse de que poseen suficientes activos altamente líquidos (HQLA por High Quality Liquid Assets) para enfrentar un escenario de estrés durante 30 días. En esta línea, el objetivo del RCL es poseer

*Los flujos se obtienen al **multiplicar los saldos** de las distintas **cuentas por las tasas** que indican el **porcentaje** que, necesariamente, **deberá pagar** el banco en un escenario de estrés. De la misma forma, los **flujos de entrada** se obtienen al **multiplicar los saldos** de las respectivas cuentas por tasas de **recupero de estos activos**, según el escenario, de ser mayores que el 75 % de los **flujos de salida**.*

activos altamente líquidos y disponibles, consistentes de efectivo o activos, que se conviertan fácil y rápidamente en efectivo. Por esta razón, se podría decir que otro objetivo del RCL es otorgarle el tiempo suficiente al banco para la toma de decisiones. Ahora bien, si no hay una crisis financiera, el ratio no debería ser menor de 100 %. No obstante, de haber un escenario de estrés, este puede ser menor.

Respecto de este punto, se espera que los bancos manejen sus propios escenarios de estrés para asesorar el nivel de liquidez que deben mantener más allá del mínimo de 100 %. Asimismo, estos deben construir sus propios escenarios en relación a las principales actividades de su negocio, así como considerar periodos más largos que los detallados por BASILEA III al momento de establecerlos. Además, es preciso señalar que los escenarios de estrés contienen diversos shocks experimentados durante la crisis financiera del 2007. Precisamente, como resultado de esta crisis, surgió la necesidad de crear el RCL y medir el riesgo de liquidez.

También es importante mencionar que el RCL posee dos componentes: el valor de los activos altamente líquidos (HQLA) y el total de flujos de salida. Como se mencionó, el resultado o coeficiente debe ser mayor o igual a 100 %, mientras que, para figurar como HQLA, los activos deben ser altamente líquidos durante un escenario de estrés y elegibles para el Banco Central.

Por un lado, dichos activos poseen poco riesgo, y están listados para intercambios desarrollados y reconocidos. Además, son activos altamente transados en el mercado y libres de restricciones regulatorias u otras que no permitan al banco liquidarlos, venderlos o transferirlos. El primer nivel de activos líquidos son monedas, billetes, papeles comerciales, reservas en el Banco Central y valores negociables.

Por otro lado, los flujos de salida netos son el total de los flujos de entrada menos los de salida en el escenario especificado durante 30 días, si se ha considerado este plazo. Los flujos se obtienen al multiplicar los saldos de las distintas cuentas por las tasas que indican el porcentaje que, necesariamente, deberá pagar el banco en un escenario de estrés. De la misma forma, los flujos de entrada se obtienen al multiplicar los saldos de las respectivas cuentas por tasas de recupero de estos activos, según el escenario, de ser mayores que el 75 % de los flujos de salida.

Los flujos de salida netos = Total de flujos esperados de salida - Min (total de flujos esperados de entrada, 75 % de los flujos de salida)

2.1. Flujos salida

Los flujos de salida se componen principalmente por depósitos estables y menos estables. Los estables presentan una tasa de 3 % o mayor, mientras que los menos estables presentan una tasa de 10 % y mayor. Cuando el banco presente dudas sobre cómo clasificar un depósito, lo clasificará siempre como menos estable.

Para los depósitos en moneda extranjera, los reguladores nacionales determinan la tasa (*run off rate*) que se empleará. Se pueden considerar menos estables, si son muy volátiles. Esto depende del tipo y el nivel de sofisticación del depositante, así como de la naturaleza del depósito, es decir, si existe por un requerimiento del negocio o si se está en búsqueda de rendimiento. Cabe resaltar que por "*run-off rate*" se entiende al porcentaje que se debe pagar al depositante en un escenario de estrés. Asimismo, es importante indicar que todos los flujos de depósitos con una madurez mayor a 30 días no se incluirán en el cálculo, a menos que se haya establecido, adicionalmente, un ratio con una mayor cantidad de días.

Asimismo, existen depósitos mayoristas no garantizados. Estos son pasivos de personas jurídicas que no son cubiertos o garantizados por el banco. Se excluyen de este rubro las obligaciones respecto de los contratos de derivados. A continuación, se detalla qué depósitos se incluyen:

- a) Depósitos sin garantía: provienen de empresas pequeñas y no financieras. El porcentaje de salida es de 5 %, 10 % y mayor.
- b) Depósitos operacionales: se producen por el manejo de flujos de caja, presentan un porcentaje de salida de 25 % y la contraparte puede ser financiera o no. Los organismos reguladores nacionales pueden restringir el uso concentrado de un solo cliente para reducir el riesgo de concentración.
- c) Depósitos en bancos cooperativos: presentan un porcentaje de salida de 25 % o 100 % inclusive. Para los depósitos de corporativos y soberanos, y bancos centrales, la tasa es de 20 % o 40 %. Será de 40 %, si no hay un seguro o una garantía de por medio.
- d) Depósitos de otros clientes: poseen una tasa de 100 %. Estos incluyen contrapartes, tales como otros bancos, afiliados del banco y otras instituciones.

Ahora bien, se conoce como tercer flujo de salida a todas las obligaciones protegidas por un seguro o colateral que posee el banco en caso

de bancarota, insolvencia, liquidación o disolución del prestamista. A continuación, se muestran los porcentajes de salida para las obligaciones aseguradas:

Tabla 1: Porcentajes de salida para las obligaciones aseguradas

Categorías para fondeo asegurado	Porcentaje que se debe adicionar como flujo de salida
Asegurados por activos de primer nivel con el Banco Central	0 %
Asegurados por activos de segundo nivel	15 %
Fondeo asegurado con productos del banco central o del Tesoro	25 %
Asegurados por otros activos de nivel 2B	50 %
Todos los demás activos	100 %

Fuente: BASILEA III - Elaboración propia

2.2. Flujos de entrada

Dentro de este grupo, se incluyen aquellos flujos que posean un contrato y que el banco no

espere un incumplimiento de la contraparte en los próximos 30 días. Es responsabilidad de los bancos y los entes reguladores monitorear los porcentajes que correspondan a cada contraparte. En esta línea, para prevenir que el banco confíe plenamente en los flujos de entrada esperados y para asegurar un nivel mínimo de activos altamente líquidos (HQLA), el monto de flujos de entrada que pueden compensar a los de salida debe ser mayor al 75 % de los segundos. En otras palabras, se debería mantener un HQLA por un 25 % de los flujos de salida.

Un primer tipo de flujos de entrada se encuentra conformado por los créditos garantizados. Estos incluyen repos y préstamos de valores. En este sentido, un banco no debería renovar estos préstamos asegurados con activos altamente líquidos (HQLA), que pueden asumir recibir la totalidad de los préstamos otorgados. Asimismo, son préstamos garantizados aquellos ligados a colaterales. No obstante, si el colateral es reusado para cubrir posiciones cortas que pueden alargarse más allá de los 30 días, el banco debe asumir que estos se pueden renovar. Por tanto, no se esperará ningún flujo de entrada, ya que existirá la necesidad de seguir cubriendo la posición corta. A continuación, en la tabla 2, se presentan los préstamos ligados a activos y el porcentaje de flujos de entrada:

Tabla 2: Porcentajes de entrada para préstamos ligados a activos

Préstamos ligados a activos	Tasa de entrada (de no usar el colateral para cubrir las posiciones cortas)	Tasa de entrada (sí se cubren posiciones cortas)
Activos de primer nivel	0 %	0 %
Activos de nivel 2A	15 %	0 %
Activos de nivel 2B	-	-
RMBS eligible (<i>Residential Mortgage Backed Securities</i>) o valores respaldados por hipotecas residenciales	25 %	0 %
Otros activos de nivel 2B	50 %	0 %
Préstamo de margen respaldado por otros activos (no es dinero propio)	50 %	0 %
Otros colaterales	100 %	0 %

Fuente: BASILEA III - Elaboración propia

Luego, es importante recordar que las facilidades comprometidas no traen ninguna entrada para el RCL, ya que se considera que este se compromete a cumplir con proporcionar fondeo a contrapartes para periodos y tasas específicas, y esto involucra su riesgo reputacional. Por el contrario, las demás entradas incluyen todo tipo de transacciones con contrapartes y la tasa se definirá en cada operación. En estos casos, el

flujo se debe tomar en el último día posible de entrada y de acuerdo con el contrato. De ningún modo se considerarán los flujos con incierta fecha de vencimiento.

Por último, cabe precisar que los flujos entrantes provenientes de derivados poseen un porcentaje que debe ser establecido por la regulación financiera de cada país.

3. Aplicaciones del RCL

Es de conocimiento general que el RCL debe poder ser usado por el sistema financiero internacional. Para su aplicación, la frecuencia de cálculo debe ser, al menos, mensual para los supervisores y diaria en situaciones de estrés. En esta línea, el banco cumplirá con las siguientes funciones:

- a) Monitorear el nivel de liquidez a nivel de todo el grupo o de sus subsidiarias atendiendo a los límites regulatorios y operativos que existen
- b) Informar inmediatamente a los supervisores financieros, si hay una caída o una caída esperada por debajo del 100 %

Otro punto a considerar es que los bancos y supervisores deben atender a las necesidades de liquidez de cada moneda, así como las monedas de los activos altamente líquidos han de ser similares a los de las necesidades operativas del banco. Es función de los bancos y de los supervisores señalar que las monedas no podrán ser transferibles y convertibles en periodos de estrés.

A manera de ejemplo, se puede precisar que, en el Perú, algunos bancos aplican el RCL de forma diaria, y para la toma de decisiones sobre el manejo de activos y pasivos del banco. Para todos los casos, el cálculo es el siguiente:

$$\text{RCL} = \text{HQLA} + \text{Min} (\text{Flujos de entrada}, 75\% \text{ de los Flujos de Salida})$$

Flujos de Salida

Por otro lado, un componente importante que no se ha desarrollado en este artículo es la salida por el encaje exigible. Los bancos centrales de distintos países exigen a los demás poseer un monto con disponibilidad restringida en su cuenta del Banco Central. Este monto depende de la cantidad del total de depósitos que posea el banco en dólares y en la moneda local, según cada nación. Continuamente, la tasa de encaje es modificada por los bancos centrales que controlan la liquidez del sistema y el total de colocaciones y depósitos en diferentes monedas de los bancos. El encaje exigible se reduciría de los flujos de salida, ya que, de todas maneras, deben salir del balance.

Finalmente, cabe mencionar que, así como el ratio de cobertura de liquidez nace como consecuencia de la crisis financiera del 2007 para monitorear mejor el nivel y el riesgo de liquidez, también nace el ratio de fondeo neto estable o NSFR (*Net Stable Funding Ratio*). Al respecto, los activos altamente líquidos deben ser iguales o mayores que los flujos de salida netos, como ya se ha mencionado. Incluso, para pertenecer al BCBS (*Basel Committee on Banking Supervision*), se debe necesariamente calcular este ratio desde enero de 2015 (BIS 2015).

Bibliografía

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (BIS) 2013 *Basilea III: The Liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools*. Consulta: 28 de febrero de 2018. <https://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>

2015 *Liquidity Coverage Ratio - Executive Summary*. Consulta: 19 de Agosto de 2018. <https://www.bis.org/fsi/fsisummaries/lcr.pdf>

Cuestionamiento del uso del modelo CAPM para valorización de instrumentos financieros en el Perú

Jesús Joel Hernández Morales

Estudiante del octavo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Coordinador de Deportes de la Mesa Directiva del Centro Federado de Ciencias Contables. hernandez.jesus@pucp.pe

Luis Fernando de la Cruz Anco

Estudiante del séptimo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Presidente de la Mesa Directiva del Centro Federado de Ciencias Contables. delacruz.luis@pucp.pe

Resumen

El presente artículo intenta mostrar la importancia del uso del modelo CAPM (*capital asset pricing model*) para valorar instrumentos de renta variable en los mercados emergentes, en este caso, en el mercado peruano. Este análisis se realiza bajo dos ópticas: la explicación teórica del modelo CAPM y su adecuación a las prácticas de valorización en los mercados, y el cuestionamiento del uso del modelo en los mercados emergentes. Se propone, así, que la mayoría de los supuestos del CAPM no se ajustan a los requerimientos necesarios para los mercados emergentes ni se dispone de un marco teórico consistente para el uso de este modelo.

Palabras clave: CAPM, beta, mercado emergente, tasa libre de riesgo, prima de riesgo de mercado

1. Introducción

El modelo CAPM (*Capital asset pricing model*) es empleado, en mayor medida, por los países desarrollados para calcular beneficio que obtendrá un accionista por el portafolio que posee. Estos países parten de este modelo, ya que presentan mercados de capitales estables y eficientes; además, sus movimientos accionarios son de gran volumen y con grandes cantidades de capital en circulación. Sin embargo, los principales expertos en finanzas de diferentes países cuestionan la empleabilidad del modelo CAPM en los mercados de países emergentes como lo es el caso del Perú. Por otro lado, diversos académicos mencionan que no solo es cuestionada

su aplicabilidad en mercados emergentes, sino que también existen errores conceptuales al emplear, dentro de la fórmula, un índice local de retorno sobre la base del mercado nacional.

Bajo este contexto, en los siguientes párrafos, se desarrollarán, en primer lugar, el aspecto teórico y las aplicaciones del modelo CAPM. En segundo lugar, se explicará los cuestionamientos existentes en torno a su uso para la valorización de instrumentos financieros. Finalmente, se presentarán las conclusiones del presente trabajo.

2. Modelo CAPM

2.1. Marco Teórico

El Modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros, más conocido como *Capital Asset Pricing Model* o CAPM por sus siglas en inglés, es una de las herramientas más utilizadas para la valorización de instrumentos financieros,

La **tasa libre de riesgo** es el **rendimiento esperado** para una **inversión** que, de manera segura, otorgará un **valor determinado**.

como las acciones, activos financieros o tasas de retorno. Este modelo fue introducido por Sharpe en 1964; sin embargo, la literatura sobre finanzas suele referirse a tres autores como parte del inicio y posterior desarrollo de la teoría de mercado de capitales: Sharpe (1964), Lintner (1965) y Mossin (1966) (Ferrando 2005: 114).

Por otro lado, la ecuación del modelo contiene tres elementos resaltantes: la rentabilidad esperada del activo sin riesgo, la prima de riesgo del mercado y el coeficiente beta. La ecuación del modelo es la siguiente:

$$R_i = R_f - \beta^*(R_m - R_f)$$

Fuente: Peter Navarro - Elaboración propia

Como se puede observar, los elementos no solo dependen de sí mismos, sino también del mercado o de la situación económica del país. Es por tal motivo que, en los siguientes párrafos, se desarrollará cada uno de los elementos para una mejor comprensión del modelo.

2.1.1. Tasa libre de riesgo

La tasa libre de riesgo es el rendimiento esperado para una inversión que, de manera segura, otorgará un valor determinado. Para determinar su valor, se usa como referencia el rendimiento del Tesoro Americano. Este consenso se fundamenta en la obtención de ganancias que se derivarán de esta inversión. Asimismo, es importante considerar que el rendimiento esperado de una acción con Beta 0 es igual al rendimiento de la tasa libre de riesgo. Ello se entenderá mejor con la definición e interpretación del Beta brindada líneas más adelante.

2.1.2. Prima de riesgo del mercado

Es la diferencia entre el rendimiento del mercado y el rendimiento libre de riesgo. Además, puede entenderse como la ganancia esperada por los inversionistas tras arriesgarse más que al invertir en activos libre de riesgo.

2.1.3. Beta

Según Dheeraj Vaidya, este componente de la ecuación "mide los riesgos de acciones en relación con el mercado en general" (2015: 2). En este sentido, se le considera como un indicador del riesgo sistemático. Esto quiere decir que, según el sector al que pertenezca, se reconoce un determinado beta (riesgo) que afecta a todo el

*Para su interpretación, se debe considerar que este **coeficiente** delimita una respuesta frente a los **movimientos del mercado**.*

mercado en su conjunto. Por ello, es importante realizar una adecuada diferenciación del mercado, pues algunos pueden presentar un carácter más volátil que otros.

Para su interpretación, se debe considerar que este coeficiente delimita una respuesta frente a los movimientos del mercado. Para ilustrarlo, se plantearán tres situaciones. La primera es cuando el valor de beta se encuentra entre 0 y 1. Si, por ejemplo, el valor de beta fuera de 0.5 y el mercado cayera en 1 %, entonces, el precio de la acción caería en 0.5 %. En un caso inverso en el que el mercado subiese en 1 %, la acción presentaría un crecimiento en su valor de 0.5 %. La segunda situación es cuando el valor de beta es igual a 1. En este caso, si el mercado cayera o subiese en 1 %, el precio de la acción lo seguiría en la misma proporción. Finalmente, la tercera situación es cuando el valor de beta es mayor a 1. Por ejemplo, si un beta fuera igual a 2, el mercado presentaría variaciones significativas: si el mercado subiera en 1 %, la acción duplicaría este aumento y lograría un crecimiento de 2 %, provechoso para los inversionistas. Sin embargo, no se debe olvidar que existe la posibilidad de que suceda el efecto contrario; es decir, si el mercado cayese en 1 %, el valor de la acción duplicaría este efecto negativo sobre la economía de dichos accionista.

3. Cuestionamientos del uso del CAPM según el modelo

Los países emergentes buscan imitar modelos económicos que ofrezcan respuestas a interrogantes sobre la inversión de una acción o no. En este sentido, el modelo CAPM, el cual ha demostrado, históricamente, grandes resultados a pesar de sus limitaciones, parece ser una buena alternativa. Sin embargo, al igual que todo modelo, debe considerarse el tipo de economía para el cual fue creada. Es por este motivo que se analizará y cuestionará, en las siguientes líneas, si este modelo debería continuar siendo aplicado en economías emergentes, como es el caso del Perú.

... se puede **observar**, cuando los **mercados** no son **desarrollados**, es necesario **realizar ajustes** para lograr una **correcta valorización**.

3.1. Uso del CAPM en mercados emergentes

El modelo CAPM es una metodología de referencia que se usa ampliamente en los mercados desarrollados, tales como el norteamericano y el alemán. Pese a que se ha cuestionado al modelo, este sigue siendo considerado como una herramienta aplicable en los mercados emergentes, como es el caso peruano, con algunas carencias y dificultades. Cabe señalar que muchas de ellas se refieren a la representatividad de sus supuestos. Esto sucede porque la aplicación de supuestos teóricos en el modelo permite que, en la práctica, la valorización muestre resultados muchas veces erróneos. Asimismo, otra de las razones de este caso se asocia a la estimación de la tasa libre de riesgo y el beta, tal como lo afirma René Cornejo:

Para su aplicación concreta, debe considerarse, con especial cuidado, la existencia de un portafolio de mercado y que todos los inversionistas que participan en este presenten sus patrimonios sobre la línea de mercado de capitales, es decir en un portafolio compuesto por instrumentos libres de riesgo y el portafolio de mercado. Ciertamente, esto no se cumple siquiera en un mercado desarrollado. Por otro lado, deberá disponerse de información histórica de la tasa libre de riesgo y del portafolio de mercado, o un índice que refleje su rentabilidad. Cuando estas condiciones no se dan, deben realizarse ajustes en la tasa libre de riesgo, el beta o la prima por riesgo de mercado (2016).

Como se puede observar, cuando los mercados no son desarrollados, es necesario realizar ajustes para lograr una correcta valorización. En consecuencia, se ocasiona un problema en torno al uso de datos no fiables en la valorización, los cuales comprometen las posibilidades de inversión en el mercado. Es por ello que aún se cuestiona si se debería invertir en mercados emergentes empleando este método. Considerando el caso peruano, es particularmente difícil sostener que estas consideraciones se cumplen,

ya que la mayoría de negocios son familiares y el total de la inversión suele concentrarse en una sola empresa. En este sentido, el riesgo tampoco se ha diversificado, y la volatilidad es mayor y afecta directamente a la prima de riesgo de mercado. No obstante, para entender por qué son tan importantes los elementos de la ecuación y el cuestionamiento en torno a su uso, se explicará sobre los dos elementos que ocasionan más dificultades en su estimación: el coeficiente beta y la tasa libre de riesgo.

3.1.1. Beta en países emergentes

El principal problema es que, en la mayoría de los casos, se usa el beta de países como Estados Unidos. Ello se debe a que, en países emergentes, no se cuenta con información necesaria para determinar un beta exacto para su espacio demográfico. En este sentido, si se está trabajando con las variables de otro mercado, el modelo empieza a perder representatividad. Por ende, sus resultados se empiezan a alejar más de la verdadera rentabilidad de la acción dentro de un mercado emergente.

3.1.2. Tasa libre de riesgo comparada con países desarrollados

Por lo general, para países desarrollados, se emplean los *Treasury Bills*, ya que poseen poca variabilidad y generan una rentabilidad segura. Para el caso de países emergentes, ocurre la misma situación; es decir, se recurre a los bonos soberanos de Estados Unidos. No obstante, esto representa un problema, ya que, en EE.UU., los bonos no poseen riesgo, mientras que, en los países en desarrollo, dichos bonos sí generan riesgo. En esta línea, Chirinos afirma lo siguiente: "La tasa libre de riesgo en moneda extranjera no es libre de riesgo en moneda nacional. La beta incluye riesgo cambiario". En otras palabras, la tasa libre de riesgo no presenta el mismo nivel de riesgo en cada país, dado que cambia por la beta.

4. Conclusiones

A pesar de las limitaciones del modelo CAPM, este ha sido de gran utilidad para economías desarrolladas. En cuanto a su aplicación en economías emergentes, se ha cuestionado la falta de compatibilidad de sus supuestos. Su principal desventaja recae en la falta de diversificación en las inversiones. Además, se desconocen datos centrales de la ecuación como la tasa libre de riesgo, lo cual puede derivar a estimaciones cada vez menos verosímiles.

5. Bibliografía

- BRAVO ORELLANA, Sergio
 2004 “El costo de capital en sectores regulados y mercados emergentes: metodología y casos aplicativos”. *Documentos de trabajo n° 13*. Lima, Escuela de Administración de Negocios para Graduados. Consulta: 10 de octubre del 2018.
http://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/520/documentos_de_trabajo_13.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CORNEJO, René
 2016 “Aplicación del Capital Asset Pricing Model (CAPM) en el Perú (II)”. En *Conexión Esan*. Consulta: 10 de noviembre del 2018.
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/07/18/aplicacion-del-capital-asset-pricing-model-capm-en-el-peru-ii/>
- DÍAZ, Carlos A. y Freddy H. HIGUERA
 2009 “Contraste empírico del CAPM en el mercado accionario chileno”.
Ingeniare. Revista chilena de Ingeniería. s/l, vol. 20, n°2, pp. 255-266. Consulta: 10 de noviembre del 2018.
https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052012000200012
- FERRANDO, Máximo, Ana Rosa GOMEZ, Carlos LASSALA, José Agustín PIÑOL y Araceli REIG
 2005 *Teorías de la financiación I: Modelos CAPM, APT y aplicaciones*. Madrid: Universidad de Valencia.
- TONG, Jesús
 2007 *Finanzas empresariales: la decisión de inversión*. Lima: Universidad del Pacífico.
- VAIDYA, Dheeraj
 2015 “Nueces & los bulones de CAPM Beta”. En *Investopedia*. Consulta: 19 de Julio de 2018.

La gestión de la innovación en PYMES y su aplicación en el Perú

Luis Miguel Lara Zenozaín

Bachiller en Contabilidad por la Pontificia
Universidad Católica del Perú
m.lara@pucp.pe

Resumen

El objetivo de este artículo es dar a conocer en qué consiste la innovación, y cuál es su implicancia en el desarrollo nacional de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Para ello, se recurre a investigaciones realizadas en España y Reino Unido, así como a fuentes periodísticas peruanas, que brinden un panorama sobre la situación actual de las PYMES en el país y sobre las posibles vías de desarrollo en la gestión de la innovación. Asimismo, este artículo analiza el rol del liderazgo transformacional y transaccional en la gestión de la innovación mediante la revisión de los resultados cuantitativos de diversos artículos especializados en el diálogo entre la gestión de la innovación y las PYMES. Tras la revisión de las fuentes y los resultados mencionados, se concluye que la innovación en procesos y productos presenta una dinámica positiva con ciclos económicos determinados, y que las políticas de crédito fiscal, en favor de la innovación, generan un retorno importante en las PYMES. Por ello, se propone el aprovechamiento estatal de los incentivos tributarios derivados de la innovación en las PYMES, especialmente en etapas de recesión, en beneficio de la creación y el mantenimiento de políticas públicas.

Palabras clave: gestión de la innovación, PYMES, liderazgo transaccional, liderazgo transformacional

1. Introducción

Definida por la Real Academia Española (RAE) como la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado, la innovación se ha consolidado como un concepto esencial en el mundo científico. En esta línea, Gallego suma otros rasgos a la definición previa y afirma que se ha de entender como innovación al conjunto de procesos que buscan perfeccionar o crear nuevos métodos, ideas, productos, entre otros, dentro de cualquier ámbito de la realidad (2015). No obstante, la innovación en sí misma no

asegura el éxito de su propuesta. Para ello, debe incluir los principios de una gestión específica, encargada de planificar y/o controlar la innovación desde, durante y después de su ejecución.

Considerando estas ideas, el presente artículo se divide en 5 apartados. En primer lugar, se explica el rol de la gestión de la innovación en el mundo empresarial, así como las herramientas consideradas por la misma, tales como la ISO 50500, próxima a estrenarse. Posteriormente, se exponen dos modelos de liderazgo, ambos planteados por James MacGregor Burns, los cuales, a propósito de este artículo, se han adaptado a los principios de la gestión de la innovación. Luego, se citan estudios realizados en España y Reino Unido sobre la relación entre los ciclos económicos, las políticas de ayuda fiscal y la innovación. Finalmente, se presentan las últimas medidas tomadas por el Gobierno peruano para fomentar la innovación en las PYMES, así como las conclusiones del presente artículo.

Bergfeld y Weber señalan que la receta para el crecimiento económico recae en la unión del desarrollo corporativo, el cambio continuo y la gestión de la innovación. No obstante, dentro de un contexto de competencia global por el desarrollo de nuevas tecnologías y con acaparamiento de mercados, es la gestión de la innovación el desafío central para el desarrollo exitoso de las PYMES (2011: 91).

2. Aspectos generales sobre la gestión de la innovación: rol y nuevos estándares

Bergfeld y Weber señalan que la receta para el crecimiento económico recae en la unión del desarrollo corporativo, el cambio continuo y la gestión de la innovación. No obstante, dentro de un contexto de competencia global por el desarrollo de nuevas tecnologías y con acaparamiento de mercados, es la gestión de la innovación el desafío central para el desarrollo exitoso de las PYMES (2011: 91). Ahora bien, para lograr la planificación y/o procesos de control que esta gestión implica, Alfaro indica que, erróneamente, se han considerado diversos aspectos desde una postura “holística”, la cual destaca el papel de la creatividad sobre otras variables, de igual importancia, pero relegadas, como la generación de valor para la organización de una entidad con fines de lucro (2017: 26). Es por ello que, para De Casanove, Morel y Negny, una muestra de la evolución de este tipo de gestión radica en la aparición de nuevos estándares para la acreditación de las empresas que busquen la mejora o creación de los bienes y/o servicios ofrecidos.

Intentando relegar aquella postura holística denunciada por Alfaro, la norma ISO 50500, aún en desarrollo por el comité técnico de la Organización Internacional de Estandarización (ISO/TC 279), busca consolidarse como la nueva norma internacional sobre sistemas de gestión de calidad, que habrá de preceder a la ISO 9001 (2017: 2). Según Hakvåg, Karlsson y Nilsson, en el vocabulario estandarizado de la ISO 50500, se considerarán términos clave como “innovación”, “gestión de la innovación” y “estrategia de innovación”, conceptos de alto impacto en las políticas públicas de las instituciones internacionales. Asimismo, según lo ha informado el comité ISO/TC 279, esta norma estipula siete principios que deben guiar una correcta gestión de la innovación (2017: 3):

- a) La generación evaluada del valor
- b) La creación de líderes innovadores enfocados en el futuro
- c) La propuesta de direcciones sistemáticas con propósitos claramente delimitados
- d) La promoción de una cultura de la innovación en el mundo empresarial
- e) La búsqueda y realización de sistemas de ideas adaptables
- f) El dominio de la incertidumbre (riesgos y oportunidades)
- g) La adaptabilidad y transformación de la organización

3. Relación entre el liderazgo y la gestión de la innovación

Si bien existen distintos tipos de liderazgo, MacGregor ha propuesto dos modelos que, en

Es por ello que los líderes transformadores, comúnmente idealizados, se presentan como un ejemplo moral que, además de valorar la creatividad de sus trabajadores, beneficia el trabajo en equipo

relación al propósito de este artículo, pueden ser analizados para conocer cómo debería realizarse una adecuada gestión de la innovación. Estos son el liderazgo transformacional y el transaccional.

Por un lado, el primero de ellos remite a un proceso en el que líderes y seguidores colaboran conjuntamente, mediante una motivación mutua, para la mejora de la empresa y la búsqueda de un ambiente laboral participativo. Para ello, se rediseñan las percepciones y los valores empresariales, así como se cambian las expectativas y las aspiraciones de los empleados en general. Es por ello que los líderes transformadores, comúnmente idealizados, se presentan como un ejemplo moral que, además de valorar la creatividad de sus trabajadores, beneficia el trabajo en equipo, a la compañía e, incluso, a la comunidad a la que pertenece la organización (1978: 20).

Por otro lado, en el liderazgo transaccional, quien ocupa el lugar de líder valora el orden y la estructura, por lo que requiere de políticas y regulaciones estables para completar los objetivos a tiempo, y organizar a los trabajadores y/o suministros a su cargo. Asimismo, este tipo de líder tiende a trabajar con personas automotivadas que, al igual que él o ella, se adecúan a un entorno detenidamente estructurado y dirigido. En este sentido, mientras que el liderazgo transformacional busca motivar e inspirar a los trabajadores, así como evaluar las propuestas de los mismos para su gestión, los líderes transaccionales no parecen ser una buena opción para los lugares donde se valoran la creatividad y las ideas innovadoras, variables que potencian el cambio, más que la constancia buscada por un líder de este tipo (1978: 490).

4. Dos casos de impacto de la innovación en el desarrollo de las PYMES

Una forma de apreciar las particularidades de la innovación en las pequeñas y medianas empresas es examinando cómo estas invierten sus ingresos y qué criterios son considerados para su gestión innovadora. Al respecto,

Tabla 1: Prueba T-student durante recesión y crecimiento económico

	2005 Media (n = 287)	2009 Media (n = 429)	Prueba T-student (valor de p)
Innovación de productos	2.64	1.79	6.446 (0.000)
Innovación de procesos	2.81	1.85	7.090 (0.000)
Gestión de la innovación	1.49	0.99	4.303 (0.000)

Fuente: Madrid-Guijarro (2013)

Madrid-Guijarro, docente de la Universidad Politécnica de Cartagena, señala que existe una relación entre la innovación y los ciclos económicos de las empresas. Precisamente, esta fue la propuesta que presentó mediante el análisis comparativo de la innovación de 287 PYMES españolas durante el 2005 (periodo de expansión o crecimiento económico) y de otras 429 empresas de la misma categoría durante el 2009 (periodo de recesión).

En la tabla 1, se muestran las diferencias en las clasificaciones de productos, procesos y gestión innovadora durante el 2005 y el 2009. Como se puede observar, los encuestados clasificaron la importancia o reconocimiento de todos los tipos de innovación en ambos años como relativamente baja. Entre los tres criterios, la innovación en la gestión obtuvo los resultados más bajos, seguida por la innovación de productos y de procesos en ambos años. En este sentido, considerando este declive, así como su correspondencia en ambos periodos, se puede sugerir que los gerentes no creen que la innovación sea de gran importancia en su empresa.

Asimismo, la tabla expone que, durante el periodo de expansión económica (2009), todas las medidas de innovación decrecieron significativamente en comparación con los resultados correspondientes al periodo de recesión económica (2005). Por ello, se puede señalar que los cambios económicos y financieros generados por la recesión del 2009 impactaron negativamente en la creencia de los gerentes sobre la importancia de la innovación (2013: 586).

Ahora bien, la siguiente tabla muestra las correlaciones entre las principales variables del modelo de regresión planteado por Madrid-Guijarro. Como se puede observar, las variables de innovación y las dimensiones de desempeño presentan correspondencias estadísticamente significativas, que prueban una correlación bivariada entre ambas. De este modo, se confirma lo que algunos estudios previos en la materia precisaban sobre la íntima relación entre estas dos medidas de innovación (2013: 586).

Tabla 2: Correlación entre variables

Nombre de la variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Proceso Interno	1								
2 Sistemas operativos	0.628**	1							
3 Metas racionales	0.365**	0.307**	1						
4 Relaciones humanas	0.369**	0.337**	0.296**	1					
5 Rendimiento global	0.769**	0.731**	0.729**	0.691**	1				
6 Innovación de producto	0.240**	0.207**	0.170**	0.028	0.211**	1			
7 Innovación de proceso	0.305**	0.219**	0.309**	0.102**	0.319**	0.579**	1		
8 Gestión de la innovación	0.229**	0.186**	0.219*	0.032	0.228**	0.519**	0.498**	1	
9 Antigüedad	-0.059**	-0.015	-0.038	-0.016	-0.043	0.010	-0.037	-0.043	1
10 Tamaño de la PYME	0.032	0.042	0.081*	0.016	0.062	0.090*	0.180**	0.154**	0.102**

* $p < 0.05$

** $p < 0.01$

Fuente: Madrid-Guijarro (2013)

Tabla 3: Probit para variables de innovación en PYMES

	Probit no ponderado		Probit ponderado	
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)
Efecto de la política de crédito fiscal (Reino Unido)	0.296			0.8429
Error Estándar	0.03			
Política sin crédito fiscal (Reino Unido)		0.298	0.7164	
Error Estándar		0.02		
Apoyo del estado	444	1,144	1,144	444
Total de la muestra	10,066	10,219	10,219	10,066

Fuente: Foreman-Peck (2013)

Considerando los resultados expuestos en ambas tablas, Madrid-Guijarro concluyó que la innovación se asocia positivamente con el desempeño de la empresa durante la expansión económica y los años de recesión. Por ello, la autora sugiere que las empresas deberían adoptar la innovación como un elemento central en sus estrategias de mercado (2013: 595).

Por otro lado, James Foreman-Peck evaluó el impacto de la política de innovación en PYMES del Reino Unido. Para propósitos del presente artículo, la tabla 3 señala las principales variables del estudio de Foreman-Peck, el cual ha considerado datos de la Cuarta Encuesta de Innovación Comunitaria en el período 2002-2004. Esta se realizó en el Reino Unido y obtuvo una recepción válida de 16,446 empresas, es decir, una tasa de respuesta del 58 %.

En cuanto al crédito fiscal, el ejercicio de comparación sugiere que no hay una diferencia significativa entre los efectos del crédito fiscal (0.296) y el impacto de la ayuda a la innovación crediticia no tributaria (0.298). Por ello, en tanto ambas ayudas estatales no presentan grandes diferencias, podría existir una correspondencia entre el apoyo de crédito fiscal y la eficiencia empresarial, la cual avalaría el incremento del tratamiento de crédito fiscal en favor de la innovación (2013: 61).

Además, la coincidencia de puntajes de propensión indica que las PYMES que reciben apoyo estatal para la innovación contaban con mayores probabilidades de innovar en comparación con las empresas sin soporte. Por este motivo, Foreman-Peck concluye que las empresas innovadoras han crecido significativamente más rápido que las últimas, y que la combinación de estos resultados junto con la comparación de los desembolsos en la política de innovación de las PYMES sugiere que la política fue eficiente y efectiva. Según el autor, existe evidencia de que los créditos

*En cuanto al **crédito fiscal**, el ejercicio de comparación sugiere que no hay una **diferencia significativa** entre los efectos del **crédito fiscal** (0.296) y el impacto de la ayuda a la innovación **crediticia no tributaria** (0.298).*

fiscales eran caros en comparación con los instrumentos de apoyo anteriores; sin embargo, los altos retornos generales estimados apuntan que, incluso en tiempos de recortes del gasto público, sería prudente continuar con la política de innovación de las PYMES (2013: 62).

5. La gestión de la innovación en el Perú: Caso Tu empresa (Produce)

Durante la Cumbre PYME del 2017, Pedro Olaechea, quien fuera el ministro de Producción durante aquel año, reconoció que si bien el universo laboral ligado a la innovación era aún pequeño, este se desarrollaba de forma agresiva. Por esta razón, el Estado peruano comenzó a cumplir el rol de socio de la PYME, principalmente mediante el programa Tu empresa, aún vigente. Según el exministro, este busca funcionar como un acelerador de iniciativas y, a su vez, como una plataforma en donde se asesoraría a las empresas sobre rentabilidad y expansión, conformación empresarial y financiamiento. Como datos generales, el programa comenzó a funcionar desde el 8 de setiembre de 2017 con el objetivo de operar en 18 regiones en su primera fase y no era gratuito: el costo variaba entre cuatro cuotas de S/ 10 anuales y dos cuotas de S/ 500, también dentro de un rango anual.

6. Conclusiones

Considerando lo expuesto por Madrid-Guijarro y Foreman-Peck, se concluye que es de vital importancia el apoyo del Estado para el desarrollo de la competitividad de las PYMES. En efecto, como se ha podido observar, actualmente existen diversos esfuerzos realizados por el sector público para fomentar la innovación en las PYMES, tal como sucede con el programa Tu empresa; no obstante,

resulta importante que el Estado no solo apoye al desarrollo de nuevos productos y procesos, sino también al mejoramiento de los ya existentes con el objetivo de elevar el nivel de competitividad de las empresas locales. Por ello, se sugiere la creación de capacitaciones estatales sobre la gestión de la innovación, así como al establecimiento de políticas que brinden crédito fiscal por desembolsos, destinados a la innovación.

Bibliografía

- ALFARO, Emigdio
2017 "MIM3: Methodology of Innovation Management for Obtaining the Level 3 of I2MM". *ICPE Public Enterprise Half-Yearly Journal*. s/l, número 23, pp. 23-65.
- BERGFELD, M. y Felix-Michael WEBER.
2011 "Dynasties of Innovation: Highly Performing German Family Firms and the Owners' Role for Innovation". *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. s/l, número 13, pp. 80-94.
- MACGREGOR, James
1978 *Leadership*. Nueva York: Harper & Row.
- EL COMERCIO
2017 "Produce planea duplicar inversión en innovación para impulsar la pesca". *El Comercio*. Lima, 29 de agosto, pp. 15.
- FOREMAN-PECK, James
2013 "Effectiveness and efficiency of SME innovation policy". *Small Business Economics*. s/l, número 41, pp. 55-70.
- GALLEGO, José Benjamín
2005 "Fundamentos de la gestión tecnológica e innovación". *Tecno Lógicas*. s/l, número 15, pp. 113-131.
- HAKVÅG, Magnus, Magnus KARLSSON y Susanne NILSSON
2017 "The Concept of Innovation, Bringing Order in Chaos". Ponencia presentada en la XVIII *ISPIM Conferencia de Innovación*. ISPIM. Viena.
- MADRID GUIJARRO, Antonia, Domingo GARCÍA-PÉREZ DE LEMA y Howard VAN AUKEN
2013 "An investigation of Spanish SME innovation during different economic conditions". *Journal of Small Business Management*. s/l, volumen 51, número 4, pp. 578-601.

Implicancias contables y tributarias de la NIIF 15 en la industria nacional de las telecomunicaciones

Maribel Molina

Estudiante del séptimo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contables. Miembro del Área de Normas Internacionales de Información Financiera de la Revista Líder. Miembro del Área de Contabilidad de la Mesa Directiva de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. maribel.molina@pucp.edu.pe

Gretel Saldaña

Estudiante del octavo nivel de estudios de la Facultad de Ciencias Contable. Vicepresidenta de la Mesa Directiva de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. gretel.saldana@pucp.pe

Resumen

El desarrollo nacional del sector de las telecomunicaciones ha contribuido al incremento del Producto Bruto Interno (PBI) en los últimos años. Paralelamente, un nuevo modelo de reconocimiento de ingresos derivados de contratos con clientes, determinado como la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 15, ha sido establecido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés). Considerando este contexto, el presente artículo busca evaluar el impacto de esta nueva normativa sobre la industria nacional de las telecomunicaciones. Para ello, el artículo se divide en cinco apartados. En el primero, se abordan los aspectos generales de la NIIF 15. En el segundo, se presenta la situación actual de la industria de las telecomunicaciones en el Perú. Tras esta contextualización, en el tercer apartado, se analizan las implicancias a largo alcance y el reconocimiento contable de la NIIF 15 aplicada sobre el sector mencionado. Finalmente, en los dos últimos apartados, mediante la presentación de un caso práctico, se evalúan los cambios contables y tributarios originados por este nuevo modelo de reconocimiento de ingresos.

Palabras clave: NIIF 15, telecomunicaciones, reconocimiento de ingresos, base del portafolio, sistemas de contabilidad.

1. Introducción

El PBI nacional de los últimos años ha presentado una tendencia al incremento de forma gradual. En ese sentido, uno de los sectores que ha favorecido dicha situación es el de las telecomunicaciones. De acuerdo a las estadísticas presentadas por el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), en el 2016, aumentó en 4.6 % el número de familias con acceso a Internet (INEI 2016). De este modo, a la fecha, un 50 % de la población nacional cuenta con acceso a este servicio.

Por otro lado, en lo que respecta a la convergencia internacional de la información contable, se continúa con el objetivo de emitir normas que contribuyan a un reconocimiento estandarizado de dicha información. Así, no solo se busca que las políticas contables sean consistentes, sino

*De acuerdo a las **estadísticas** presentadas por el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (**OSIPTEL**), en el 2016, aumentó en 4.6 % el número de familias con acceso a **Internet** (INEI 2016).*

también comparables para lograr una aplicación retroactiva de las mismas.

Entre otros casos, este carácter retroactivo ha sido considerado para el establecimiento de la NIIF 15, emitida por el IASB, sobre el reconocimiento de ingresos identificados según las obligaciones de desempeño y procedentes de contratos con clientes. Considerando su retroactividad, la aplicación de la NIIF 15 podría afectar al desarrollo de diversas industrias, tales como la inmobiliaria, empresarial, entre otras, mediante el reconocimiento de los ingresos y costos propios.

Bajo estas premisas, en las siguientes líneas, se analizará el impacto de la aplicación de la NIIF 15 en el reconocimiento contable y tributario de las operaciones realizadas por la industria de las telecomunicaciones. De este modo, se abordarán los aspectos generales y la situación actual de la normativa e industria mencionadas para, luego, mediante un caso práctico, evaluar las implicancias contables y tributarias generadas por este nuevo modelo de reconocimiento de ingresos.

2. Aspectos generales de la NIIF 15

En primer lugar, la NIIF 15 busca prescribir el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que surgen tras un contrato con un cliente. Para ello, una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos al cliente. Asimismo, tal como se señala en el párrafo 31 de esta NIIF, un activo se transferirá cuando el cliente obtenga el control del mismo.

Asimismo, esta normativa establece un modelo de reconocimiento de ingresos, detallado en el párrafo 9 de la misma, que consiste en 5 pasos:

- 1) Identificar los contratos con clientes
- 2) Identificar las obligaciones de desempeño de cada contrato
- 3) Determinar el precio de la transacción
- 4) Asignar el precio de la transacción a las obligaciones de desempeño
- 5) Reconocer los ingresos cuando cada obligación de desempeño se haya alcanzado

Ahora bien, en la medida en que la convergencia internacional de la información contable busca disminuir las brechas de reconocimiento, y establecer políticas consistentes y comparables, la NIIF 15 reemplaza a las siguientes normas:

- a) NIC 11 - Contratos de construcción
- b) NIC 18 - Reconocimiento de ingresos ordinarios
- c) CINIIF 13 - Programas de Fidelización de Clientes
- d) CINIIF 15 - Acuerdos para la construcción de Inmuebles
- e) CINIIF 18 - Transferencias de Activos procedentes de Clientes
- f) SIC 31 - Ingresos ordinarios— Permutas de Servicios de Publicidad

Finalmente, es necesario precisar que, pese a que esta NIIF se emitió en mayo del 2014, entró en vigor a partir del 1 de enero del 2018, dado que se solicitaron análisis y diagnósticos respecto de las medidas o el impacto que podría causar en los diversos sectores económicos. Asimismo, durante este lapso, se permitió la adopción anticipada de dicha norma en el sector empresarial, mientras que, aceptada su disposición transitoria, se acordó aplicar de forma retroactiva la NIC 8 - Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores, tal como se precisa en el párrafo 19 y 22 de dicha NIC.

3. Situación actual de la industria nacional de las telecomunicaciones

Desde 1991, el Estado peruano promueve la convergencia de redes y servicios, así como apoya la prestación de diversas aplicaciones en la misma plataforma tecnológica ofrecida. Bajo este objetivo, las telecomunicaciones en el país comenzaron a establecer las bases para una red digital e integrada de servicios y sistemas. De ese modo, en 1993, se estableció el Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley de Telecomunicaciones, a partir del cual se clasificaron los siguientes servicios nacionales de telecomunicación:

- a) Servicios portadores
- b) Teleservicios o servicios finales
- c) Servicios de difusión
- d) Servicios de valor añadido

Asimismo, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en los últimos años, se pudo observar que el 50.4 % de los ingresos generados por las empresas de telecomunicaciones proceden de los servicios móviles, mientras que, en el presente año, la producción de dicho sector se incrementó en 5.8 %. En ese sentido, a pesar del carácter oligopólico del mercado de las telecomunicaciones, se podría afirmar que dicho crecimiento contribuyó al aumento del PBI de los últimos años.

4. Aspectos contables de la industria de las telecomunicaciones afectados por la NIIF 15

Como se mencionó en la introducción, la aplicación de la NIIF 15 en el sector de las telecomunicaciones podría impactar a diversos procesos de reconocimiento y presentación de información contable, así como a los sistemas de contabilidad. No obstante, es preciso señalar que estos podrían e, incluso, deberían ser modificados no solo con el objetivo de presentar información de mayor consistencia contable, sino también en provecho de una aplicación prospectiva de la norma.

Por un lado, respecto del reconocimiento de ingresos y ganancias, se sabe que las NIIF brindan pautas generales que permiten emitir información contable acorde a los principios y prácticas éticas. De manera específica, la NIIF 15 describe políticas mucho más exactas para el reconocimiento de ingresos y ganancias que afectan directamente a las telecomunicaciones, sector que debería evaluar las implicancias de la adaptación de esta norma sobre sus procesos contables. De este modo, para lograr los objetivos de la empresa en concordancia con lo estipulado por la NIIF 15, se podría considerar algunos aspectos de la misma, que implican cambios sobre los indicadores clave de rendimiento (KPI), el modo de pagos de impuestos, la capacidad de las utilidades y su distribución, entre otros (Deloitte 2017). Asimismo, sería importante considerar el posible impacto sobre el tiempo para el cumplimiento de objetivos y los convenios de préstamos directos.

Por otro lado, respecto de los sistemas y procesos de contabilidad, es de conocimiento general que la mayoría de industrias, bajo los criterios competitivos del mercado globalizado, buscan generar información y mantenerla actualizada de manera constante. Por ello, el sector de las telecomunicaciones suele poseer sistemas de contabilidad que se alinean a sus principios y formas de trabajo con el objetivo de adaptarse a los cambios de la normativa contable en provecho de su industria. En este sentido, al aplicar la NIIF 15 dentro de sus dinámicas laborales, un acercamiento mucho más conceptual del reconocimiento y de las revelaciones a realizar en las notas de los estados financieros, del mismo modo que una consideración más precisa de los contratos y de los diferentes bienes y/o servicios ofrecidos, deberán ser evaluados.

Finalmente, respecto de ambos aspectos, es necesario señalar que, previamente a la publicación de la NIIF 15, hubo una vasta especulación sobre la identificación de bienes y/o servicios de un contrato, y las implicancias de este último sobre los ingresos de la empresa. No obstante, tras la aplicación de la norma, se requiere que los contratos sean reconocidos por cada bien

y/o servicio sobre la base del precio de ventas, aunque una base residual es permitida en algunas circunstancias. Es así que, considerando el gran número de clientes que posee la industria de las telecomunicaciones y las variadas tarifas de cada uno de sus servicios, las entidades de este sector deberán adaptar sus políticas internas para cumplir con los requerimientos de la normativa vigente.

5. Tratamiento contable

Como se mencionó en el primer apartado, según la NIIF 15, se deben seguir 5 pasos mediante los que se identifican obligaciones de desempeño y se asignan precios a cada componente implicado en la transacción. A continuación, para ilustrar este tratamiento contable, en comparación al efectuado por la NIC 18, que la NIIF 15 reemplaza, se desarrollará una casuística.

5.1. Caso Práctico:

El 4 de enero del 2018, la empresa Peruanitos S.A., dedicada al rubro de las telecomunicaciones, celebró un contrato con el Sr. Juan Ramírez. Al momento de realizar el contrato, se le entregó un celular de la marca Hawaii P20 Pro, cuyo costo fue precisado en S/ 1 500 soles. Además, en el contrato, se estipula la entrega del equipo móvil por un valor de S/ 973 soles, que representa el pago inicial de un plan pospago de 18 meses, donde se habría de pagar S/ 120 soles mensuales. El valor de mercado del equipo y de los servicios ofrecidos es el siguiente:

Cuadro 1: Estipulaciones contractuales de la transacción

	Mensual S/	Total 18 meses S/	%
Equipo		3,500	65
Minutos ilimitado	45	810	15
500 SMS	4	72	1
Datos libres 12 GB	35	630	12
Música versión life	10	180	3
Whatsapp	3	52	1
Facebook	2	36	1
Messenger	2	36	1
Waze	1	18	0
Twitter	2	36	1
Total	104	5,372	100

Asimismo, en los siguientes cuadros, se señala el total que se cobrará, al final de los 18 meses, por el equipo y los servicios ofrecidos por la empresa, así como el resumen del ingreso y el devengo mensual.

Cuadros 2 y 3: Valor total del plan pospago (18 meses)

	Precio S/	Meses S/	Total S/
Plan Pos pago	120	18	2,158
equipo	973		973
			3,131

	%	S/
Equipo	65	2,040
Minutos ilimitado	15	472
500 SMS	1	42
Datos libres 12 GB	12	367
Música versión life	3	105
Whatsapp	1	31
Facebook	1	21
Messenger	1	21

Waze	0	10
Twitter	1	21
Total	100	3,131

Cuadro 4: Resumen de ingresos

Resumen Ingresos	
Equipo	S/2,040
Plan pos pago	S/1,091
Total	S/3,131

Cuadro 5: Devengo mensual

Plan Pos pago	Meses	Devengo Mensual
S/1,091	S/18	S/61

Considerando los datos previos, el tratamiento contable efectuado bajo la NIC 18 y la NIIF 15 serían los siguientes:

Cuadro 6: Comparación de los asientos contables bajo la NIC 18 y la NIIF 15

ASIENTOS CONTABLES	NIC 18		NIIF 15	
	Debe	Haber	Debe	Haber
-----1-----				
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros	S/1,148		S/2,407	
40 Tributos, contraprestaciones y aportes		S/175		S/367
70 Ventas		S/973		S/2,040
04/01/2018 Por el registro de la venta del equipo al inicio del contrato				
-----2-----				
69 Costo Ventas	S/1,500		S/1,500	
20 Mercaderías		S/1,500		S/1,500
04/01/2018 Por el costo de ventas				
-----3-----				
10 Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/1,148		S/1,148	
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros		S/1,148		S/1,148
04/01/2018 Por el cobro al cliente al inicio del contrato				
-----4-----				
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros	S/141		S/72	
40 Tributos, contraprestaciones y aportes		S/22		S/11
70 Ventas		S/120		S/61
31/01/2018 Por el devengo de los ingresos en el primer mes				
-----5-----				
10 Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/141		S/141	
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros		S/141		S/141
31/01/2018 Por la cobranza del primer mes				
-----6-----				
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros	S/141		S/72	
40 Tributos, contraprestaciones y aportes		S/22		S/11
70 Ventas		S/120		S/61
31/02/2018 Por el devengo de los ingresos en el Segundo mes				
-----7-----				
10 Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/141		S/141	
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros		S/141		S/141
31/02/2018 Por la cobranza del segundo mes				
⋮				
-----XX-----				
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros	S/141		S/72	
40 Tributos, contraprestaciones y aportes		S/22		S/11
70 Ventas		S/120		S/61
30/06/2019 Por el devengo de los ingresos en el dieciochoavo mes				
-----XX-----				
10 Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/141		S/141	
12 Cuentas por cobrar comerciales terceros		S/141		S/141
30/06/2019 Por la cobranza del dieciochoavo mes				

Cuadro 7: Comparación de la mayorización de cuentas bajo la NIC 18 y la NIIF 15

CUENTA	NIC 18			NIIF 15		
	12	70		12	70	
Año 1	DEBE	HABER	HABER	DEBE	HABER	HABER
	S/1,148	S/1,148	S/ 973	S/2,407	S/1,148	S/2,040
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/41	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/41	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/41	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/41	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
Subtotal	S/2,846	S/2,846	S/2,412	S/3,266	S/2,846	S/2,767
Año 2						
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
	S/.141	S/141	S/120	S/72	S/141	S/61
Subtotal	S/849	S/849	S/719	S/429	S/849	S/364
TOTAL	S/3,695	S/3,695	S/3,131	S/3,695	S/3,695	S/3,131

Tras el análisis de los datos presentados, al registrar los asientos contables de acuerdo a la NIIF 15, los ingresos en el año 1 son mayores en comparación a los registrados bajo los requerimientos de la NIC 18. Por este motivo, tal como se puede observar en la siguiente tabla, el ingreso que se percibe, en el segundo año, es menor.

Cuadro 8: Comparación de ingresos bajo la NIC 18 y la NIIF 15

Ingreso	NIC 18	NIIF 15
Año 1	S/2,412	S/72,767
Año 2	S/719	S/364
Total	S/3,131	S/3,131

6. Tratamiento tributario

En relación al reconocimiento de los ingresos, considerando un carácter tributario, se debe

atender al artículo 57 de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR) que señala lo siguiente: "Las rentas de tercera categoría se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen". En otras palabras, la LIR acoge el Principio del Devengado, pero omite la explicación en torno a qué debe entenderse como devengo de la renta o del gasto. Bajo este contexto, la Jurisprudencia del Tribunal Fiscal con la RTF N° 06710-3-2015 estipula acoger el criterio y condiciones del devengo establecidos por las NIIF.

Ahora bien, considerando estas premisas y retomando el caso presentado, se observa que, en el año 2018, la obligación adquirida es de S/ 2 767 soles, monto que incluye la entrega del equipo y el servicio mensual, mientras que, en el año 2019, se adquiere una obligación de S/ 364 soles por concepto de prestación de servicio, como se indica en la siguiente tabla.

Cuadros 9 y 10: Comparación anual de obligaciones adquiridas

	Total venta S/	Firma del contrato S/	18 meses S/
Equipo	2,040	2,040	
Servicio	1,091		61
Total	3,131	2,0140	61

Ingresos	2018	2019
Equipo	S/2,040	
Servicio	S/727	S/364
Total	S/2,767	S/364

7. Conclusiones

La aplicación de la NIIF 15 impacta sobre el perfil de reconocimiento de las diversas transacciones del sector de las telecomunicaciones. Por ello, es necesario no solo considerar con precisión los diversos contratos que se realizan con los clientes, sino también la adaptación de los procesos internos del sector a los requerimientos de la norma para perfilar qué indicadores de rendimiento se ajusten, de mejor manera, a este nuevo modelo de reconocimiento. Además, en la medida en que se deberían modificar los sistemas de tecnología de la información para registrar, automáticamente, la cantidad mensual a devengar, se concluye que este proceso implica un reto para los contables y, a su vez, un trabajo en equipo de los contadores y abogados.

Bibliografía

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

2016 *Población de 6 y más años de edad que hace uso de internet, según ámbito geográfico, 2007-2016* [reporte].

DELOITTE

2017 *IFRS Industry Insights: Telecommunications sector*. Consulta: 15 de junio de 2018.
<https://www.iasplus.com/en/publications/global/ifrs-industry-insights/rev-rec-telecom>

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)

s/f Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF. Consulta: 30 de mayo de 2018.
<https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/niif>

TRIBUNAL FISCAL

2015 RTF N° 06710-3-2015. Lima, 10 de julio de 2015. Consulta: 20 de junio de 2018.
https://apps4.mineco.gob.pe/ServiciosTF/nuevo_busq_rtf.htm?rtfexp=1&Buscar=Buscar&nro=06710&sala=3&anio=2015&admin=0&count=0&inputOpcion=rtfexp#cabecera

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT)

1999 *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV)*. Consulta: 20 de junio de 2018
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html#>

La problemática tributaria en los contratos de asociación en participación

Octavio Salazar M.

Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). Asistente de docencia del curso “Derecho Tributario” de la Facultad de Ciencias Contables. Abogado Junior de PwC Perú.

Resumen

En el presente artículo, se realiza un análisis del régimen impositivo vinculado al contrato de asociación en participación, en el marco de un reciente pronunciamiento de la máxima autoridad administrativa en materia tributaria. Para ello, se presenta un recuento de los cambios normativos acontecidos alrededor del contrato de asociación en participación, así como se evalúan los efectos que la Resolución del Tribunal Fiscal N° 637-2-2017 originaría para los contribuyentes. Finalmente, enfatizando el escenario de incertidumbre en torno a la figura descrita, se insta a la creación de normas apropiadas que otorguen seguridad jurídica a los actores en el mercado.

Palabras clave: Asociación en participación, Tribunal Fiscal, Impuesto a la Renta, Seguridad Jurídica

1. Introducción

El objeto del presente artículo es compartir brevemente algunas reflexiones sobre el tratamiento tributario aplicable al contrato de asociación en participación (CAEP) en el Perú. Asimismo, se enfatizará en la atribución de los resultados del negocio que realiza el asociante en favor del asociado para efecto del Impuesto a la Renta. Para ello, se revisarán ciertas cuestiones críticas en torno a la naturaleza jurídica del CAEP, así como las relaciones entre las partes contratantes desde el ámbito fiscal. Finalmente, se dedicará una mayor atención al análisis y reflexión en torno a la reciente Resolución del Tribunal Fiscal N° 637-2-2017¹.

2. Naturaleza jurídica del CAEP

Como se sabe, el CAEP es un contrato asociativo y no un contrato de sociedad; no obstante, está

regulado en el artículo 440 de la Ley General de Sociedades² (LGS). Este lo define como aquel por el cual una persona, denominada asociante, le concede a otra u otras personas, denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o varios negocios o empresas (del asociante) a cambio de determinada contribución.

Así, las características de este tipo de contrato son las siguientes:

- a) El asociante actúa en nombre propio.
- b) La gestión del negocio corresponde al asociante.
- c) No existe relación jurídica entre los asociados y terceros
- d) Respecto de los terceros, los bienes contribuidos por el asociado se presumen de propiedad del asociante, salvo los que se encuentren inscritos en Registros Públicos a nombre del asociado.
- e) Las partes deciden si la participación en las pérdidas es en la misma proporción que en las utilidades; si se participa en las utilidades, pero no en las pérdidas; o si se participa en las utilidades o en las pérdidas, aunque el asociado no haya efectuado una contribución.

En palabras de Talledo Mazú, una nota distintiva del CAEP es “[...] la participación del asociado en los resultados o utilidades del asociante a cambio de una contribución. Mas esa nota es insuficiente por sí sola para la debida caracterización del contrato. A tal fin, debe ser complementada

¹ De fecha 23 de enero de 2017.

² Ley N° 26887.

... se revisarán **ciertas cuestiones críticas** en torno a la **naturaleza jurídica** del CAEP, así como las relaciones entre las **partes contratantes** desde el ámbito fiscal.

con las demás que fluyen de la regulación legal del contrato como sigue: actuación del asociante en nombre propio, [...] gestión y rendición de cuentas a cargo exclusivo del asociante, [...] inexistencia de vínculo jurídico entre el asociado y terceros [...]"³.

En este orden de ideas, la característica esencial de un CAEP sería la existencia de un negocio cuyo titular y gestor es el asociante, quien se obliga a ceder parte del resultado de dicho negocio a favor de un tercero, el asociado, a cambio de una contribución. Asimismo, es preciso apuntar que las enumeradas características del CAEP derivan estrictamente de su regulación societaria.

Ahora bien, en torno a la naturaleza jurídica de las relaciones entre las partes contratantes del CAEP, García-Pita y Lastres señala que, en los contratos de asociación en participación regulados en la LGS, las estructuras de las relaciones jurídicas son bilaterales y directas, a diferencia de lo que ocurre en las sociedades en donde "las relaciones son plurilaterales y radiales". Además, agrega: "no hay, propiamente [en las sociedades], una relación sinalagmática directa entre los socios ni las aportaciones que se efectúen en consideración de supuestas contra-aportaciones, sino que se trata de aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas"⁴.

Si bien la postura antes descrita es aceptada por un sector mayoritario de la doctrina y por la autoridad tributaria, la posición de la Corte Superior de Justicia de Lima es distinta. En efecto, cabe considerar que, en la sentencia recaída en el Expediente N° 1461-2002 (del 15 de diciembre de 2002), la Sala Civil de Lima precisó que el CAEP no es un contrato de prestaciones recíprocas, toda vez que el asociante no está en la obligación de efectuar una prestación a favor del asociado y viceversa. En este sentido, el contrato subsiste simplemente en la participación del asociado en el riesgo del

negocio, siempre y cuando este efectúe una contribución para el desarrollo del mismo⁵.

3. Tratamiento tributario del CAEP

3.1. Impuesto a la Renta⁶ (IR)

Se debe iniciar este punto indicando que, de acuerdo con el texto de la Ley del IR, aprobada por Decreto Legislativo N° 774⁷, hasta el año 1998 para efectos del IR, los ingresos de los CAEP se regulaban bajo el régimen de "atribución de rentas" entre las partes contratantes. Así, el artículo 14 del citado decreto precisaba lo siguiente sobre los contribuyentes del impuesto: "[...] En caso de sociedades de hecho, asociaciones en participación, *joint ventures*, consorcios, comunidad de bienes y demás contratos de colaboración empresarial, las rentas serán atribuidas a las personas naturales o jurídicas que las integran o sean parte contratante".

Asimismo, el artículo 65 de la citada norma señalaba que "las sociedades de hecho, **asociaciones en participación**, *joint ventures*, consorcios, comunidad de bienes y demás contratos de colaboración empresarial, perceptores de rentas de tercera categoría deberán llevar contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes" (énfasis agregado). Al respecto, Indira Navarro sostuvo que "los resultados del contrato debían ser atribuidos a las partes integrantes, incorporándolos a sus respectivos y propios resultados. En tal sentido, los ingresos mensuales se consideraban atribuidos a las partes contratantes en la misma proporción en la que hubieran acordado participar en el contrato sobre las rentas anuales"⁸. Como se advierte, si bien los CAEP se regían por el régimen de atribución de rentas descrito en el párrafo anterior, existían otros contratos identificados en el Registro Único de Contribuyentes (RUC); estos tenían una contabilidad independiente a la de sus partes y asumían la calidad de contribuyentes del IR.

En efecto, con la publicación de la Ley N° 27034 en diciembre de 1998 y vigente desde enero de 1999⁹, se modificaron las citadas disposiciones y se eliminó toda referencia expresa a que los contratos de asociación en participación debían llevar contabilidad independiente del artículo 65 de la Ley del IR. En adición a ello, se modificó

3 TALLEDO MAZÚ, César. "La asociación en participación, el consorcio y el joint venture: aspectos contractuales y tributarios". En: *Cuadernos Tributarios. Revista de la Asociación Fiscal Internacional (IFA) Grupo Peruano*. 1998, Lima, págs. 25-26.

4 GARCÍA-PITA Y LASTRES, José Luis, "El derecho de sociedades en el Perú: un análisis comparativo". En: *Revista Ita Ius Esto*, Primera Edición, pág. 56.

5 HUNDSKOPF, Oswaldo. "La Asociación en Participación como contrato de riesgo compartido y no de prestaciones recíprocas". En: *Diálogo con la Jurisprudencia*, núm. 84, 2005.

6 Cuyo T.U.O. fue aprobado por el Decreto Supremo N° 179-2004-EF.

7 Publicado el 31 de diciembre de 1993 en el Diario Oficial "El Peruano". Cuyo T.U.O. fue aprobado por Decreto Supremo N° 179-2004-EF.

8 NAVARRO PALACIOS, Indira. "Análisis tributario de los contratos de asociación en participación y de consorcio". En: *Revista Peruana de Derecho de la Empresa*, N° 54, 2002, Lima, pág. 93.

9 En atención al artículo 2 de la Ley N° 27063, se precisa que la vigencia de la Ley N° 27034 es a partir del 1 de enero de 1999.

el último párrafo del artículo 14 de la Ley del IR y se estableció que sólo se considerarán como contribuyentes de dicho impuesto a los contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente. En esta medida, se eliminó toda referencia sobre los CAEP “[...] en el caso de las sociedades irregulares previstas en el artículo 423 de la Ley General de Sociedades, excepto aquellas que adquieren tal condición por incurrir en las causales previstas en los numerales 5 y 6 de dicho artículo; [para el caso de] comunidad de bienes, *joint ventures*, consorcios y demás contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, las rentas serán atribuidas a las personas naturales o jurídicas que las integran o que sean parte contratante”.

Precisamente, es dicha modificación la que introdujo el inciso k) del artículo 14 de la Ley del IR. Esta estableció que, para efectos del impuesto, se consideran personas jurídicas a “las sociedades irregulares previstas en el artículo 423 de la Ley General de Sociedades, la comunidad de bienes, *joint ventures*, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes”. Para muchos, este sería, entonces, el origen de un gran problema, puesto que, tras eliminarse de la Ley del IR toda referencia al tratamiento tributario de los CAEP, no fueron pocos quienes entendieron dicha decisión como el fin del régimen de “transparencia” para tal tipo de contratos.

Ahora bien, es de resaltar que, en el proyecto normativo de la glosada Ley N° 27034, se mencionó que “[...] carece de sustento jurídico atribuir rentas al asociado u obligar a la asociación en participación a llevar contabilidad independiente. Esta medida permitirá, además, dar un tratamiento similar al dispensado en las normas del IGV cuyo reglamento señala que la asociación en participación no es sujeto de dicho impuesto y la excluye del concepto de contratos asociativos”. En este contexto, el profesor Humberto Medrano, advirtiendo prontamente la problemática derivada de la (des)regulación de los CAEP, indicó lo siguiente: “como quiera que

las **estructuras** de las relaciones jurídicas son **bilaterales y directas**, a diferencia de lo que ocurre en las **sociedades** en donde “las relaciones son **plurilaterales y radiales**”.

ahora no se les menciona, resulta claro que no deben llevar contabilidad independiente ni son contribuyentes, pero **falta establecer si el único sujeto del tributo es el asociante o si la renta generada debe atribuirse a los asociados**” (énfasis agregado)¹⁰.

Con posterioridad a lo acontecido, el 31 de diciembre de 1999, se publicó el Decreto Supremo N° 194-99-EF¹¹, que modificó al Reglamento de la Ley del IR. En su séptima disposición final, se indicó que lo regulado a través de la Ley N° 27034 en torno a los CAEP resultaba aplicable para el ejercicio gravable de 1999, así como para aquellos CAEP existentes a la fecha de entrada en vigencia de dicha norma: “Precísase que lo establecido en la Ley N° 27034 es aplicable en el ejercicio gravable de 1999, incluso para aquellos contratos de colaboración empresarial y asociaciones en participación existentes a la fecha de entrada en vigencia de dicha norma [...]”.

De igual manera, se indicó que, en los CAEP, en donde se hayan atribuido ingresos a los partícipes para efecto de los pagos a cuenta, debía presentarse declaraciones rectificatorias. Asimismo, ello sería aplicable a los casos en donde se hubiera llevado una contabilidad independiente y atribuido ingresos en el ejercicio 1999:

“[...] En consecuencia, en aquellos casos en que los contratos de colaboración empresarial, durante 1999, hubieran atribuido sus ingresos a las personas naturales o jurídicas que las integren, o sean partes contratantes para efecto de los pagos a cuenta del impuesto, se deberá presentar las declaraciones rectificatorias y el pago respectivo hasta el vencimiento del plazo para la presentación de la Declaración Jurada Anual del ejercicio 1999. Para este efecto, será de aplicación lo dispuesto en el numeral 1 del artículo 170 del Código Tributario.

Tratándose de las asociaciones en participación que hubieran llevado contabilidad independiente de la de sus partes contratantes y atribuido los correspondientes ingresos, durante el referido ejercicio, será aplicable a dichas partes lo dispuesto en el párrafo anterior en lo que se refiere a la presentación de las declaraciones rectificatorias y el numeral 1 del artículo 170 del Código Tributario.

La SUNAT dictará las normas complementarias para la aplicación de lo dispuesto en la presente disposición” (énfasis agregado).

¹⁰ MEDRANO CORNEJO, Humberto. “Impuesto a la Renta y contratos de colaboración empresarial”. En: *Themis Revista de Derecho*, N° 41, 2000, Lima, pág. 102.

¹¹ Publicado el 31 de diciembre de 1999 en el Diario Oficial “El Peruano”.

En efecto, la citada norma se encargó de regular la situación de los CAEP que, durante 1999, hubieran llevado contabilidad independiente a la de sus partes contratantes. De igual modo, el decreto dispuso que la Administración Tributaria dictaría las normas complementarias para la aplicación de sus disposiciones tras considerar la falta de precisión de las disposiciones vigentes en dicho período. En este sentido, se podría argumentar que la SUNAT habría quedado facultada para emitir las reglas relativas al tratamiento de los CAEP en el ejercicio 1999 y, en consecuencia, para no avalar el establecimiento de reglas definitivas sobre la base de tal autorización¹².

Finalmente, el 21 de marzo de 2000, mediante la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT, la Administración reguló lo concerniente a los CAEP que, durante 1999, hubieran llevado contabilidad independiente a la de sus partes contratantes e inscrito en el RUC. Al respecto, la citada resolución, en su artículo 6 sobre el tratamiento de la participación, señaló lo siguiente: “El asociado declarará la participación como renta neta de tercera categoría del IR y el asociante la deducirá como gasto o costo, según corresponda”.

Es oportuno detenernos en este punto con especial cuidado, toda vez que, pese a los antecedentes normativos que motivaron la publicación de la aludida disposición y a la carencia de indicadores por parte de la Ley del IR y su reglamento, se consideró válido aplicar el citado artículo sexto a todos los CAEP en general, inclusive a los celebrados con posterioridad a 1999.

3.1.1. Tratamiento para el asociante

Conforme lo hemos expuesto, ni la Ley del IR ni su reglamento contemplan el tratamiento del CAEP, por lo que es la única referencia normativa vigente la comentada Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT. De este modo, ante la duda generada por la falta de reglas precisas, la doctrina nacional y la práctica empresarial se encargaron de proponer sus propias soluciones con relación al régimen aplicable a los CAEP, entre las cuales resaltaron dos posiciones:

“Posición 1: Sostener que el asociante debía registrar, en su contabilidad, los ingresos totales por las ventas, así como deducir los gastos en que incurriera el negocio para, luego, proceder a entregar, a la asociada, la participación que le correspondería. En paralelo, esto se deduciría como gasto. La referida entrega constituiría una renta de tercera categoría para la asociada, por lo cual tributarían por su cuenta cada una de las partes.

*“El **asociado** declarará la participación como **renta neta de tercera categoría del IR** y el asociante la **deducirá como gasto o costo**, según corresponda”.*

Posición 2: Sostener que el asociante debía registrar en su contabilidad los ingresos totales por las ventas, así como deducir los gastos en que incurriera el negocio para, luego, proceder a liquidar y determinar el IR a pagar. Lógicamente, la participación de la asociada sería entregada luego de deducido el IR, por lo cual se le estaría entregando una renta desgravada¹³.

Cabe señalar que una tercera posición también fue discutida en su oportunidad entre los administrados, en virtud de la cual el resultado atribuido al asociado podría calificar como un dividendo, toda vez que “la retribución percibida resultara similar al del socio de una sociedad, pues, en ambos casos, existe un derecho abstracto a la utilidad que puede generar la empresa y una obligación, que también es abstracta, de asumir las pérdidas hasta el valor del aporte o contribución¹⁴”.

Finalmente, se aceptó la primera posición tras considerarse que el asociante fuese quien debía registrar todas las operaciones vinculadas al CAEP, así como tributar por las rentas que se derivaran de la ejecución del negocio. En consecuencia, se deduciría como gasto la participación del asociado, quien, a su vez, debe considerarla como renta gravada. Al respecto, Jorge Picón señaló que “[...] el artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT atiende a una posición indicando tácitamente que **el resultado sobre el que se participa se calcula antes de impuestos; por lo tanto, es deducible para el asociante el pago que realiza el asociado**” (énfasis agregado).

Ahora bien, la deducción de gastos para fines tributarios se rige por el principio de causalidad establecido en el artículo 37 de la Ley del IR, conforme al cual son deducibles los gastos necesarios para generar renta gravada o mantener su fuente productora, en tanto no se encuentren prohibidos o limitados por la ley. En esta

12 MEDRANO CORNEJO, Humberto, Op. Cit., pág. 105.

13 CASTILLO BOTETANO, Lourdes. “Problemática en la aplicación del Impuesto a la Renta en las asociaciones en participación”. En: *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario (IPDT)*, N° 52, 2012, Lima, pág. 60.

14 *Ibidem*, pág. 68.

instancia, pese a que del citado dispositivo podría interpretarse que solo son admisibles como gastos aquellos directamente vinculados a la generación de renta gravada o al mantenimiento de la fuente, el Tribunal Fiscal ha interpretado, en sentido amplio, el mencionado principio de causalidad.

En efecto, en reiterada jurisprudencia, tales como la N° 814-2-1998 y la N° 710-2-1999, el Tribunal Fiscal ha señalado que: “El principio de causalidad es la relación de necesidad que debe establecerse entre los gastos y la generación de renta o el mantenimiento de la fuente, noción que, en nuestra legislación, es de **carácter amplio**, pues se permite la sustracción de erogaciones que no guardan dicha relación de manera directa. No obstante, el principio de causalidad debe ser atendido, por lo cual, para ser determinado, deberán aplicarse criterios adicionales, como que los gastos sean normales al giro del negocio o estos mantengan cierta proporción con el volumen de las operaciones, entre otros” (énfasis agregado). En tal escenario, la necesidad de un gasto dependería de las circunstancias y características de cada negocio, mientras que aquellos gastos que resulten normales para la actividad comercial de la empresa satisfarían el requisito de causalidad. Asimismo, en cuanto al CAEP, se entendió que la participación en el resultado del negocio que corresponde al asociado constituye, por su propia condición, un gasto deducible para el asociante.

En línea con lo expuesto, la participación atribuida por el asociante al asociado sería consecuencia del cumplimiento de una obligación cuyo origen se encuentra en el CAEP. Por tanto, en aplicación del principio de causalidad recogido en el artículo 37 de la Ley del IR, puede entenderse que la erogación efectuada por el asociante como consecuencia de la atribución de la participación al asociado (en caso se hayan generado utilidades) califica como un gasto necesario para mantener la fuente generadora de renta.

Además, es preciso señalar que este tratamiento se sustentó, fundamentalmente, en la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT y en las actuaciones que la Administración Tributaria realizaba en procedimientos de fiscalización. En este sentido, esta posición habría sido, inclusive, avalada por el Tribunal Fiscal. De este modo, en la Resolución N° 7527-3-2010, el referido órgano señaló lo siguiente:

“Que, asimismo, este Tribunal en la Resolución N° 732-5-2002 ha establecido que corresponde al asociante registrar en su contabilidad los ingresos totales por las ventas y todos los gastos incurridos, de acuerdo con lo establecido por el precitado inciso k) del

artículo 14 de la Ley del IR, para, luego, deducir como gasto las participaciones que entrega a sus asociados.

Que, en el caso de autos, **la Administración no discute la naturaleza económica del contrato de asociación en participación celebrado con las citadas empresas ni el carácter de deducible como gasto para la determinación del IR de la participación en el resultado del negocio (atribución de la utilidad)**, dado que, en el presente reparo, solo corresponde analizar si el gasto deducido se encuentra debidamente sustentado” (énfasis agregado).

En este orden de ideas, la primera posición citada, tras tomar terreno en el mercado, se convirtió en el tratamiento de los CAEP elegido por la mayoría de inversionistas para la estructuración de sus operaciones.

3.1.2. Tratamiento para el asociado

Al respecto, la Ley del IR en su artículo 1 establece que dicho impuesto grava los siguientes puntos:

- a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, tras entenderse como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos
- b) Las ganancias de capital
- c) Otros ingresos que provengan de terceros, establecidos por la Ley
- d) Las rentas imputadas, incluyendo las de goce o disfrute, establecidas por la Ley

A su vez, el último párrafo del artículo 3 de la norma antes citada señala que, en general, se constituye como renta gravada de las empresas a cualquier ganancia o ingreso derivado de operaciones con terceros, así como al resultado por exposición a la inflación, determinado conforme a la legislación vigente. Por su parte, el inciso g)

...la **participación atribuida** por el **asociante al asociado** sería consecuencia del **cumplimiento de una obligación** cuyo origen se encuentra en el **CAEP**

del artículo 1 del Reglamento de la Ley del IR establece que la ganancia o ingreso derivado de operaciones con terceros, aquella que se alude en el último párrafo del artículo 3 de la Ley del IR, se refiere a la obtenida en el devenir de la actividad de la empresa en sus relaciones con otros particulares, en las que los intervinientes participan en igualdad de condiciones y consienten el nacimiento de obligaciones.

En otras palabras, el IR considera como rentas gravadas, entre otras, a las que responden al criterio de renta-producto y a las ganancias consideradas dentro del criterio de flujo de riqueza. En tal sentido, la atribución de utilidades que obtenga el asociado por su participación, tratándose de una persona jurídica, resultará afectada por el IR. Dicha renta, además, constituiría un resultado gravable de la tercera categoría, tal como se prevé en el inciso e) del artículo 28 de la Ley: “[son rentas de tercera categoría] Las demás rentas que obtengan las personas jurídicas a las que se refiere el Artículo 14 de esta ley y las empresas domiciliadas en el país, comprendidas en los incisos a) y b) de este artículo o en su último párrafo, cualquiera sea la categoría a la que debiera atribuirse”¹⁵.

En este sentido, si producto de la ejecución del negocio a cargo del asociante se generase un resultado positivo y surgiese el derecho de cobro en favor del asociado, el ingreso a atribuírsele constituiría una renta gravada, la cual, además, deberá ser calificada como de tercera categoría al provenir de una fuente empresarial.

3.2. Impuesto General a las Ventas¹⁶ (IGV)

En cuanto a este punto, si bien el pronunciamiento del Tribunal Fiscal centra su análisis en el CAEP dentro del ámbito del IR, se estima conveniente brindar un sucinto repaso de la dinámica de dicha figura en el marco del IGV. En este caso, de acuerdo a lo establecido por la Ley del IGV en su artículo 1, se encuentra gravada con dicho impuesto la venta en el país de bienes muebles, así como la prestación o utilización de servicios en el país.

Para tales efectos, según lo dispuesto en los incisos a) y b) del artículo 3 de la norma citada, se entiende por “venta” a todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por

las partes, así como al retiro de bienes con excepción de los señalados en la ley y su reglamento¹⁷. Del mismo modo, se entiende como “bienes muebles” a aquellos corporales que pueden llevarse de un lugar a otro: los derechos referentes a los mismos; los signos distintivos; las invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares; las naves y aeronaves; y los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes. Asimismo, conforme a lo previsto en el numeral 1 del inciso c) del artículo 3 del mencionado dispositivo, debe entenderse como “servicio”, entre otros, a toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del IR, incluso cuando no esté afecto a este último impuesto, incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. Finalmente, los contribuyentes del impuesto cuentan con el derecho de utilizar como “crédito fiscal” al tributo pagado en las adquisiciones de bienes, servicios y contratos de construcción destinados a la realización de operaciones gravadas mediante el mismo.

Ahora bien, en lo que concierne al CAEP y el IGV, debería distinguirse entre dos situaciones: (a) el aporte efectuado por el asociado y (b) la atribución de resultados por su participación.

Respecto del aporte efectuado por el asociado, aquel podría integrarse por distintos conceptos (importes de dinero, bienes muebles o bienes inmuebles). Asimismo, cabe indicar que el Reglamento de la Ley del IGV, en su artículo 2, precisa que no se consideran bienes muebles, entre otros, a las acciones, participaciones en sociedades de hecho, contratos de colaboración empresarial, asociaciones en participación y similares. Bajo esta consideración, en la medida en que los conceptos que integran el aporte efectuado por el asociado responderían a la finalidad de participar en el desarrollo de determinado proyecto, así como en los beneficios que genere su explotación, dicho aporte no se encontrará gravado con el IGV.

De otro lado, con relación a la participación del asociado, aquella no se encuentra gravada con el impuesto, dado que no califica como la retribución por un servicio. A tal efecto, atendiendo a la naturaleza de los CAEP, se entiende que los asociados no le prestan un servicio al asociante, sino que realizan un aporte a un negocio específico con el fin de obtener participación en el mismo y las ganancias que se generen por su ejecución. Por lo tanto, la participación que el asociante le entregue al asociado no se encontrará gravada

¹⁵ En efecto, a través de la Resolución N° 6994-9-2010, el Tribunal Fiscal indicó que “[...] Las rentas que generen las empresas domiciliadas califican en todos los casos como rentas de tercera categoría, independientemente de la categoría a la que debieran atribuirse”.

¹⁶ Cuyo T.U.O. fue aprobado por D.S. N° 055-99-EF.

¹⁷ Aprobado por D.S. N° 029-94-EF.

con el IGV. Sin embargo, atendiendo a distintos pronunciamientos del Tribunal Fiscal, se debe señalar que ello ocurrirá siempre que se esté ante un CAEP. En esta línea, un elemento determinante para calificar un contrato como tal sería que el asociado poseyera participación en las utilidades del negocio y, en consecuencia, asumiera el riesgo del mismo conjuntamente con el asociante.

En efecto, a través de la Resolución N° 958-3-2003, se indicó lo siguiente:

“[...] en el caso de autos, se observa que, mediante el contrato suscrito entre la recurrente y Esarci S.R.L., se acordó que esta última iba a implementar y conducir un casino en el hotel de la recurrente, negocio respecto del cual existe un interés común, que consiste en prestar el servicio de casino en las instalaciones del hotel; asimismo, ambas partes participan en el negocio, puesto que, si bien Esarci S.R.L. es la encargada de conducir el negocio, la recurrente también tiene participación, lo cual se advierte tanto de las prestaciones a su cargo como de la participación en las utilidades.

En ese sentido, **atendiendo a que los ingresos reparados obedecen a la participación de la recurrente en un contrato asociativo**, esta instancia deberá levantar tales reparos al IGV” (énfasis agregado).

En otras palabras, si el asociado solo participara del negocio en función de los ingresos obtenidos, el Tribunal Fiscal consideraría la postura de que, al no existir participación en el riesgo, se trataría de un servicio gravado con el IGV. Del mismo modo, es importante resaltar que el pronunciamiento del Tribunal provisto en la Resolución N° 120-1-2000 señala que “[...] El referido pago del 13% fue **acordado en función a las ventas y no a las utilidades que pudiera obtener CEFOISA**; de esta forma, se atenuó el riesgo inherente al desarrollo de un negocio conjunto, que es, precisamente, una de las principales características de la asociación en participación, según se desprende de la definición prevista en

... el IR considera como **rentas gravadas**, entre otras, a las que responden al **criterio de renta-producto** y a las ganancias consideradas dentro del criterio de **flujo de riqueza**.

el artículo N° 398 de la Ley General de Sociedades, vigente a la fecha de celebración del mencionado contrato” (énfasis agregado). En dicho caso, en la medida en que el CAEP suscrito por el contribuyente no perseguía los objetivos comerciales de dichos contratos, el referido órgano resolvió que “[...] La cesión de la unidad económica efectuada por la recurrente califica como una prestación de servicios en el país, por lo que se encuentra afecta al IGV”.

De lo expuesto, se entiende que, si la participación del asociado en un CAEP se determina en función a los ingresos o a las ventas del negocio, la retribución que se le distribuya será considerada como una contraprestación por un servicio, la misma que se encontrará gravada con el IGV. Por el contrario, si se participa en las utilidades del negocio, la retribución que perciba será el resultado de un negocio y no estaría gravada con el impuesto.

3.3. Distribución al asociado en el ámbito de un Convenio para evitar la Doble Imposición (CDI)

Si bien no es propósito del presente trabajo agotar el análisis en torno a este punto, mención aparte merecen los acuerdos y/o convenios (bilaterales o multilaterales), denominados “Convenios para evitar la Doble Imposición” (CDIs). En efecto, se trata de instrumentos internacionales a través de los cuales los Estados firmantes renuncian a su jurisdicción tributaria sobre determinadas ganancias, actividades o patrimonios, y acuerdan que solo uno de dichos Estados poseerá derechos de cobro sobre el impuesto o, en todo caso, que se realice una imposición compartida¹⁸. Los mencionados acuerdos se elaboran sobre la base del Modelo elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹⁹, al que se le denominará “MOCDE”²⁰.

¹⁸ ECHAIZ MORENO, Daniel. “Los Convenios para Evitar la Doble Tributación”. En: Revista Derecho & Sociedad, N° 33, 2009, pág. 137.

En similar sentido, Renée Villagra refiere que:

“Los Convenios para evitar la doble imposición constituyen un instrumento internacional por el cual los Estados firmantes (obligados) acuerdan:

Renunciar a su jurisdicción tributaria sobre determinadas ganancias y deciden que sea solo uno de los Estados el que cobre el impuesto o

Realizar una imposición compartida, es decir, que sean ambos Estados los que graven a través del uso de tasas complementarias; por lo general, se otorga el derecho primigenio al gravamen al país de la fuente hasta un porcentaje determinado”.

Ver en: VILLAGRA CAYMANA, Renée. “Los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal (con énfasis en los convenios vigentes en el Perú)”. En: *CDIs - Convenios para evitar la Doble Imposición*. IFA - Perú, 2008, pág. 22-23.

¹⁹ Organismo al que también se alude como “OECD”, por sus siglas en inglés: *Organization for the Economic Cooperation and Development*.

²⁰ BLANCO, Andrés. “El valor del ‘Comentario OCDE’ en la solución de problemas jurídicos tributarios”. *Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario (IPDT)*, N° 53, 2013, pág. 5.

Al respecto, el Perú mantiene siete CDIs plenamente vigentes en su ordenamiento: aquellos celebrados con Brasil, Canadá, Chile, Corea, México, Portugal y Suiza. Ahora bien, pese a que este artículo no busca ahondar en el estudio de aquellos CDIs, es importante reconocer la relación entre sus características centrales y el tema que el presente analiza. Así, por ejemplo, cabe indicar que, en todos los CDIs suscritos y vigentes por el Perú, se determina que los beneficios de una empresa de un Estado contratante solo pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado por medio de un establecimiento permanente situado en él. De suceder este caso, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero solo en la medida que puedan atribuirse a ese establecimiento permanente. En esta línea, se puede ejemplificar lo dicho revisando el CDI entre Perú y Chile²¹, en donde todos los beneficios empresariales, percibidos por una empresa chilena y pagados por una empresa peruana, únicamente serán gravables en Chile, en la medida en que dichos beneficios no sean atribuibles a un establecimiento permanente de la empresa chilena en el Perú.

Dicho lo anterior, tras una revisión de los CDIs, se identifica que su común denominador no brinda una definición del término “beneficios empresariales”; por ello, es pertinente citar la disposición del artículo 3 de aquellos (“Definiciones Generales”), en donde se establece lo siguiente: “Para la aplicación del Convenio por un Estado contratante en un momento dado, cualquier expresión no definida en el mismo poseerá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que, en ese momento, le atribuya la legislación de ese Estado, en relación a los impuestos que son objeto del convenio. De este modo, prevalecerá el significado atribuido por la legislación impositiva sobre el que resultaría de otras ramas del derecho de ese Estado”.

En este aspecto, cabe indicar que, en los Comentarios al MOCDE, se menciona que “aun cuando no se ha considerado necesario definir el término ‘beneficios’ en el convenio, debe entenderse, en todo caso, que el término, utilizado en este artículo y en los restantes del convenio, posee

*... mención aparte merecen los **acuerdos y/o convenios** (bilaterales o multilaterales), denominados “**Convenios para evitar la Doble Imposición**” (CDIs).*

un significado amplio que incluye **todas las rentas procedentes de la explotación de una empresa**. Esta significación amplia se corresponde con la significación otorgada al término en la legislación fiscal de la mayoría de los países de la OCDE” (énfasis agregado). Dicha definición también habría sido adoptada por parte de la Administración Tributaria. En efecto, a través del Informe N° 30-2007-SUNAT/2B0000²², con relación al CDI Perú - Canadá, la SUNAT se remitió expresamente a la citada disposición de los comentarios para definir el término “beneficio empresarial”.

Ahora bien, es preciso señalar que las rentas de bienes inmuebles; las actividades de transporte terrestre, marítimo y aéreo; los dividendos; los intereses o las regalías no se consideran beneficios empresariales, en tanto aquellas mantienen reglas especiales en los CDIs.

Con relación a los dividendos, por ejemplo, la definición contenida en los CDIs no incluye expresamente a las participaciones obtenidas por el asociado en el ámbito de un CAEP. Al respecto, es de notar que en los comentarios al artículo 10 del MOCDE²³ se establece lo siguiente: “[...] 3. El término ‘dividendos’, en el sentido de este artículo, significa las rentas de las acciones o bonos de disfrute, de las participaciones mineras, de las partes de fundador u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como las rentas de otras participaciones sociales sujetas al mismo régimen fiscal que las rentas de acciones por la legislación del Estado de residencia de la sociedad que establece la distribución.”

Como puede advertirse, la definición de dividendos provista en el párrafo 24 de los comentarios al MOCDE se vincularía con “las distribuciones de utilidades a que dan derecho las acciones”, por lo que se alude a una sociedad de capitales. Asimismo, agrega el texto que “las ventajas que dan derecho a una participación social no se atribuyen, por regla general, más que a los

²¹ Cuyo Artículo 7 refiere lo siguiente: “Artículo 7.- Beneficios empresariales

Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza o ha realizado su actividad de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero solo en la medida en que puedan atribuirse a ese establecimiento permanente. [...]”.

²² De fecha 7 de febrero de 2007.

²³ Disposición que se repite en las ediciones del MOCDE concerniente a los años 2003, 2008, 2010, 2014 y 2017.

propios accionistas”. De acuerdo a ello, no resultaría posible asimilar *a priori* los beneficios obtenidos por el asociado a la definición de dividendos establecida en los CDIs, puesto que aquella se refiere a los rendimientos pagados a los accionistas y no a las utilidades generadas por participar en el desarrollo de un negocio mediante la suscripción de un contrato. En esta línea, lo expuesto encuentra mayor sustento en el caso especial del CDI entre Perú y Portugal, cuyo protocolo, en su artículo 4, precisa que, para efectos de dicho CDI, el término “dividendo” incluye también a las rentas atribuidas por una asociación en participación²⁴.

Por otro lado, tampoco podría considerarse que la distribución en favor del asociado responda al concepto de intereses, de acuerdo con la definición contenida en los CDIs. En efecto, los comentarios al artículo 11 precisan que el término “interés” se refiere a las rentas de créditos de cualquier naturaleza. De este modo, se menciona que la “expresión ‘créditos de cualquier naturaleza’ engloba a los depósitos en efectivo y los valores en numerario, así como a los títulos públicos, y los bonos y obligaciones, aunque estos tres últimos se mencionen, especialmente, por razón de su importancia y de ciertas particularidades que pueden comportar”.

En consecuencia, siendo el interés todo tipo de rendimiento que se ha producido por el otorgamiento de un crédito, no puede considerarse que la retribución percibida por el asociado se encuentre dentro de dicha definición, puesto que dicha retribución del aporte realizado podría derivar en una ganancia o una pérdida. Asimismo, para aquellos CDIs cuyas disposiciones plantean una remisión expresa a la legislación del país de la fuente sobre la definición de dividendos y/o intereses, la legislación peruana no califica a las utilidades percibidas por el asociado como un dividendo o un interés. Por tanto, tratándose de ingresos obtenidos por el asociado como consecuencia de su participación en el negocio, debería calificarse a dicha renta como un beneficio empresarial, si se consideran las disposiciones del artículo 7 de los CDIs²⁵. De este modo, los resultados obtenidos en Perú por una entidad residente de un Estado contratante, salvo para el caso puntual de Portugal, se encontrarán gravados únicamente en dicho Estado, a menos que la empresa realice su actividad empresarial por

medio de un establecimiento permanente situado en el país.

Una vez más, no se pretende ahondar sobre la incidencia de los CAEP cuando media un CDI; sin embargo, es preciso puntualizar lo concerniente a la configuración de un establecimiento permanente por parte del participante en un CAEP. En efecto, en el artículo 5 de los convenios que Perú mantiene vigentes, se indica que la expresión “establecimiento permanente” significa un lugar fijo de negocios, mediante el cual una empresa realiza todo o parte de su actividad. Bajo tal escenario, a fin de determinar si el asociado, como sujeto no domiciliado y a través del asociante, realiza actividad empresarial en un lugar fijo de negocios en Perú, será necesario analizar el caso concreto. Así, de darse dicho supuesto, los beneficios serían atribuidos al establecimiento permanente; por ende, Perú también contaría con potestad para gravar dicha renta.

4. De la Resolución N° 637-2-2017 y el asociante como único contribuyente del IR

Habiendo identificado los antecedentes del CAEP en el ámbito tributario y las principales posiciones que se generaron en torno a su tratamiento, es necesario reiterar que, actualmente, ni la Ley del IR ni su reglamento han desarrollado expresamente el régimen que debiera aplicarse a esta figura. Sin embargo, conforme se ha advertido, se sabe que, en la práctica, se atendió a la postura sustentada en la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT. Según esta perspectiva, el asociante registra todas las operaciones vinculadas al CAEP, así como tributa por las rentas propias del negocio y deduce como gasto la participación del asociado, quien, a su vez, debe considerarla como renta gravada.

Sin perjuicio de lo anterior, existió una corriente jurisprudencial discordante de la posición expuesta, conforme a la cual el asociante es el titular del negocio y, por lo tanto, el único encargado de su conducción. Asimismo, según esta postura, sobre el asociante recae la obligación de tributar por el íntegro de la renta producto de los resultados, mientras que la participación que recibe el asociado califica como un ingreso no afecto al IR o, sencillamente, como renta desgravada.

Precisamente, en ese contexto, se emite la Resolución N° 637-2-2017, de fecha 23 de enero de 2017, mediante la cual el Tribunal Fiscal ha concluido lo siguiente:

“Tomando en consideración las previsiones normativas de la Ley del IR aplicables para el ejercicio materia de análisis, y que el asociante es el titular exclusivo del negocio o

24 Al respecto, el Protocolo del CDI entre Perú y Portugal en su artículo 4 refiere:

[...] 4. Con referencia al Artículo 10, párrafo 3

En el caso de Portugal, el término “dividendo” deberá incluir también las rentas atribuidas por un acuerdo de asociación en participación (“associacao em participacao”).

25 Es importante advertir la presencia de una corriente distinta, conforme a la cual se considerarían los resultados atribuibles al asociado (sujeto no domiciliado) en el marco de un CAEP, dentro del ámbito del artículo 21 de los CDIs (“Otras Rentas”).

empresa objeto del contrato, mientras que el asociado se limita a entregar una contribución a cambio del derecho a participar en los resultados, se concluye que, en el presente caso, de obtenerse utilidades en el negocio o empresa materia del contrato, **el asociante será el único obligado a determinar y pagar el IR de tercera categoría por la totalidad de las rentas gravadas que se obtuvieran de dicho negocio o empresa. Luego de ello, de corresponder, deberá entregar la participación que corresponda al asociado, quien no debe gravar nuevamente la suma recibida con el IR, por lo que concierne revocar la apelada en este extremo**" (énfasis agregado).

Si bien la citada resolución se pronuncia puntualmente sobre la situación del asociado, se indica que el asociante debería pagar el tributo por el íntegro de la utilidad generada del negocio, incluyendo la porción de la renta que, según el contrato, le corresponda al asociado. A su vez, este último no estaría obligado a tributar por la utilidad que se distribuya a su favor, puesto que, de acuerdo con la posición del Tribunal, el asociante "deberá entregar la participación que corresponda al asociado, **quien no debe gravar nuevamente** la suma recibida con el IR" (énfasis agregado). En la misma línea, no correspondería que el asociante aplicara ninguna retención sobre el importe distribuido al asociado. Bajo esta lógica, las partes del contrato deberían convenir que la utilidad del asociado se habría de calcular sobre el importe que resultara después de que el asociante pagase el impuesto sobre el íntegro de la renta.

Es de advertir que, en el caso concreto, es el propio Tribunal Fiscal quien sostiene que no corresponde reconocer como renta gravada la participación del asociado. En este sentido, se destaca su distancia respecto del criterio adoptado por la SUNAT. Así, en el supuesto en cuestión, el tratamiento que, para la Administración Tributaria, resultaba aplicable al contribuyente (como asociado) encontraba sustento en el artículo 6 de la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT, mientras que, para el Tribunal, dicha norma solo configuraba un régimen transitorio

*Bajo esta lógica, las **partes del contrato** deberían convenir que la **utilidad del asociado** se habría de **calcular** sobre el **importe** que resultara después de que el **asociante pagase** el impuesto sobre el íntegro de la renta.*

aplicable al ejercicio 1999, tal como se señala a continuación:

"Carece de sustento lo señalado por la Administración, en el sentido que, de la revisión de la cláusula segunda del contrato de asociación en participación celebrado entre la recurrente y la empresa [...] y la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT, el monto de la participación correspondiente al asociado constituye renta de tercera categoría para él, según lo dispuesto en el artículo 6 de la referida norma, por cuanto esta creó un régimen transitorio aplicable al ejercicio 1999 para los contratos de asociación en participación existentes al 1 de enero de 1999, que hubieran llevado contabilidad independiente a la de sus partes contratantes y atribuido a estas, durante dicho año, las rentas correspondientes a la asociación en participación".

En el marco descrito, el Tribunal Fiscal concluye que, de obtenerse utilidades en el negocio o empresa materia del contrato, el asociante será el único obligado a determinar y pagar el IR por la totalidad de las rentas gravadas obtenidas. Luego de ello, debe entregar la participación que corresponda al asociado, por lo que se revocaría la apelada en este extremo. En este sentido, aun cuando no se alude a un pronunciamiento de observancia obligatoria, el argumento compartido por la Sala 2 del Tribunal Fiscal irrumpe una línea argumentativa que venía siendo aplicada con frecuencia, tanto por la Administración Tributaria como por los contribuyentes.

Finalmente, es preciso mencionar que este no es el primer pronunciamiento del Tribunal Fiscal en donde se comparte este enfoque. En efecto, si bien con la Resolución N° 637-2-2017 se ha desarrollado con mayor claridad el argumento que sostiene la posición en referencia, el citado órgano ya había mencionado, sutilmente y sin ampliar en detalles, la "renta desgravada" que el asociado recibiría del CAEP²⁶.

5. Reflexiones finales

Desde la perspectiva del presente artículo, la resolución comentada deja más dudas que certezas. Ciertamente, se presentan temas que deberán ser atendidos y revisados a profundidad para efecto de mantener la coherencia con la línea argumentativa que adopta, ahora mismo, el Tribunal Fiscal. En principio, se proponen las siguientes cuestiones:

- ¿Qué pasará, en lo siguiente, con aquellas fiscalizaciones de la SUNAT y con los

²⁶ Véanse las Resoluciones del Tribunal Fiscal N° 18351-4-2013 y N° 5366-4-2014.

procedimientos tributarios en curso, respecto del tratamiento de los CAEP?

De lo expuesto, se entiende que, en el caso de que la Administración opte por seguir la postura que adopta el Tribunal Fiscal, y cuestionar el tratamiento de los CAEP, cabría, para los contribuyentes, la aplicación del artículo 170 del Código Tributario, respecto de la impropiedad de la aplicación de intereses, del índice de precios al consumidor y de sanciones en casos de duplicidad de criterio.

- Si, en el marco de la resolución, el asociante tributa por el 100% de las utilidades del negocio, ¿qué sucederá en los casos donde el asociante tuviese utilidad en dicho negocio, pero pérdida en sus actividades comerciales en general?

Desde la perspectiva del asociado, se entiende que este, de la misma manera, mantendría intacto su derecho a recibir utilidades en función de su participación en el negocio o empresa; por tanto, el asociante quedaría, asimismo, obligado a concederle las utilidades generadas y que correspondan. Del mismo modo, si bien el asociante no posee la obligación de pagar el IR debido a las pérdidas generadas, se sabe que dicha salvedad solo aplicaría para la utilidad del negocio que le sea propiamente atribuido. En cambio, tratándose de la participación del asociado, dicho importe le sería distribuido considerando el impuesto correspondiente. No obstante, al no considerar aplicable la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT, no existe regulación respecto de cómo es que el asociante podría asumir el pago del IR que gatille la utilidad del asociado a propósito de su distribución.

- Sobre lo anterior, ¿qué pasaría con la compensación de pérdidas por parte del asociante en el marco del artículo 50 de la Ley del IR (quien contaría con utilidad en un negocio de CAEP y pérdida por su actividad empresarial general), así como por parte del asociado?

Cabe recordar que, en atención al ordenamiento tributario peruano, luego de determinar el resultado contable de la empresa en el ejercicio, y aplicar las deducciones y adiciones en función de las normas tributarias, se obtendrá un resultado tributario. A tal efecto, dicho resultado puede ser de utilidad o pérdida tributaria. Precisamente, el artículo 50 de la Ley del IR y el artículo 29 de su normativa regulan los sistemas de compensación de pérdidas y rentas empresariales. Entonces, bajo la lógica del Tribunal Fiscal, el asociante debería asumir como propia toda la pérdida

del negocio, sin importar la presencia del asociado, por lo que cabría preguntar si este último podría considerar como pérdida el monto total de su aporte.

- Si el importe atribuido por parte del asociante al asociado estaría desgravado ¿cuál sería la naturaleza jurídica de aquel? Es esta una importante cuestión que no ha sido abordada por la resolución en comentario.
- De igual manera, ¿cuál sería el tratamiento para los sujetos no domiciliados que se constituyan como asociados en un CAEP que genere utilidades? ¿Qué ocurre con los CDIs?

En tanto el IR siempre aplicaría en cabeza de los asociados como sujetos domiciliados, se estaría asegurando un gravamen integral por los resultados del negocio. Por lo mismo, la participación del asociado no domiciliado no estaría sujeta a imposición en Perú. No obstante, ello no significa que, en el país de domicilio del asociado, no puedan gravarse los resultados atribuidos. Asimismo, en el supuesto de que medie un CDI y se generen beneficios empresariales para el asociado residente de un Estado contratante, se entiende que el importe atribuido podría someterse a imposición en el país del asociado.

- Por otra parte, ¿qué sucedería con los pagos a cuenta del IR de las partes del CAEP?

Con relación a este punto, en el marco de la posición sostenida en la aplicación general de la Resolución de Superintendencia N° 42-2000/SUNAT para el tratamiento de los CAEP, el asociante debía incluir la totalidad de los ingresos del negocio para efecto de sus pagos a cuenta, mientras que el asociado, quien no se encontraba obligado a computar dicho importe, regularizaba un importante impuesto al final del ejercicio debido a la atribución.

Es de recordar que, de acuerdo con el artículo 85 de la Ley del IR, los contribuyentes que obtengan rentas de tercera categoría abonarán con carácter de pago a cuenta del impuesto que, en definitiva, les corresponda pagar por el ejercicio gravable dentro de los plazos previstos por el Código Tributario. En otras palabras, los contribuyentes abonarían cuotas mensuales a determinar según alguno de los sistemas establecidos en la norma, así como sobre la base de los “ingresos netos” del contribuyente. Al respecto, para propósito de lo dispuesto en dicho artículo, se consideran “ingresos netos” al total de ingresos gravables de la tercera categoría, devengados

en cada mes, menos las devoluciones, bonificaciones, descuentos y demás conceptos de naturaleza similar que respondan a la costumbre de la plaza. Por otro lado, se define como “impuesto calculado” al importe determinado mediante la aplicación de la tasa referida en el primer párrafo del artículo 55 de la Ley.

Bajo este panorama, estando obligado el asociante a pagar el IR por la renta total, producto de la ejecución del negocio, debería calcular los pagos a cuenta del mes incluyendo el íntegro de los ingresos generados. En efecto, en la medida en que el asociante vaya registrando ingresos por el negocio en marcha, los ingresos, calificados como renta gravada, deberían considerarse para efecto del pago a cuenta, incluso cuando dichos importes no se hayan cobrado. Por su parte, el asociado, quien no tendría que tributar por la utilidad que le corresponda por el negocio, no debería efectuar pagos a cuenta por este concepto.

- Por último, es de destacar que, de acuerdo al artículo 18 de la Ley del IGV, solo otorgan derecho al crédito fiscal, entre otros, las prestaciones o utilidades de servicios que cumplan con dos requisitos. Por un lado, estas deben ser permitidas como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del IR, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto; por otro lado, estas otorgarán aquel derecho cuando se destinen a operaciones por las que se deba pagar el impuesto.

Ahora bien, es posible atender al ejemplo de los CAEP empleados para figuras como negocios inmobiliarios, en donde, muchas veces, es el asociado quien se encarga de realizar las compras y adquisiciones necesarias para la ejecución del proyecto, así como de pagar el IGV correspondiente en dichas operaciones, lo cual implica una acumulación importante de crédito fiscal. En este caso, si aquel asociado recibiera una renta desgravada como resultado del negocio, no contaría con el derecho a aplicar como crédito fiscal al impuesto que grave sus operaciones afectas. Por el contrario, dicho impuesto podría ser aplicado como gasto del asociado, de conformidad con el artículo 69 de la Ley del IGV²⁷.

En suma, las cuestiones antes descritas son solo algunas de las interrogantes que hoy surgen en torno al tratamiento del CAEP. Evidentemente,

²⁷ La citada norma indica lo siguiente:

“Artículo 69.- El crédito fiscal no es gasto ni costo. El Impuesto General a las Ventas no constituye gasto ni costo para efectos de la aplicación del Impuesto a la Renta cuando se tenga derecho a aplicar como crédito fiscal”.

la presencia de puntos críticos, acompañados de vacíos normativos, va en claro detrimento de la seguridad jurídica de los administrados.

Mención aparte merece lo anterior, toda vez que, si bien el ordenamiento jurídico peruano no cuenta con una remisión expresa al concepto de seguridad jurídica²⁸, el Tribunal Constitucional se refiere a este como un pilar consubstancial del Estado Constitucional de Derecho. De este modo, este principio constitucional se relaciona con la predictibilidad de las conductas (en especial, la de los poderes públicos) frente a los supuestos previamente determinados por el Derecho y señala que la seguridad jurídica “es la garantía que informa a todo el ordenamiento jurídico y que consolida la interdicción de la arbitrariedad”²⁹.

En efecto, a través de la sentencia vinculada al Expediente N° 16-2002-AI/TC³⁰, el Tribunal Constitucional establece lo siguiente: “La seguridad jurídica es un principio que transita todo el ordenamiento, incluyendo, desde luego, a la norma fundamental que lo preside. Su reconocimiento es implícito en nuestra Constitución, aunque se concretiza con meridiana claridad a través de distintas disposiciones constitucionales, algunas de orden general, como la contenida en el artículo 2º, inciso 24, parágrafo a) (“Nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe”), y otras de alcances más específicos [...]”.

Así, con cargo a realizar un análisis más minucioso, desde el punto de vista sostenido en el presente artículo, es posible señalar que, en tanto no se esclarezcan los temas antes resaltados, estaría siendo vulnerado el aludido principio en menoscabo de los contribuyentes. En cualquier caso, se respeta la autoridad de la reciente jurisprudencia, óbice para la emisión de un próximo pronunciamiento con carácter de observancia obligatoria del Tribunal Fiscal, así como, necesariamente, de alguna modificación legislativa, en donde puedan esclarecerse algunos de los supuestos en cuestión.

²⁸ Así lo advierte correctamente el profesor Del Busto: “Nuestra Constitución reconoce explícitamente el derecho de toda persona a la seguridad personal y también a la seguridad social. No se refiere expresamente a la seguridad jurídica, aunque es claro que los dos reconocimientos antedichos son otras tantas especies de la seguridad jurídica”. DEL BUSTO VARGAS, Jorge. “El Principio de Seguridad Jurídica en la creación y aplicación del Tributo”. En: *Instituto Peruano de Derecho Tributario (IPDT)*, N° 29, Lima, 1995, pág. 75.

²⁹ ZUZUNAGA DEL PINO, Fernando. “¿La Cláusula Antielusiva General vulnera la Constitución Peruana?” En: *Instituto Peruano de Derecho Tributario (IPDT)*, N° 53, Lima, 2013, pág. 59.

³⁰ De fecha 30 de abril de 2003. La misma cita es incluida en la sentencia vinculada a los Expedientes N° 1-2003-AI/TC, N° 2-2003-AI/TC y 3-2003-AI/TC.



CONTABILIDAD ACREDITACIÓN 2019

PROCESO DE REACREDITACIÓN

COMITÉ EDITORIAL:

Directora General:

Daniela Huamán Cañote

Directorio Adjunto:

Carolina Jimenez Pachamango

Alessandra Pasache Gonzáles

Miembros Activos:

Karina Montalvo Ingaroca

Mildreth Carbajal Sanchez

Emily Paucar Figueroa

Deysi Arellano Romero

Alejandra Narvaez Acevedo

Johnny Huayamares

Maribel Molina Supa

Claudia Quispe Moras

Diana Sandoval Navarro

Christian Ccanto Mayhua

Brigith Sullón Cisneros

Marité Cobos Terán

Jorge Tam Verátegui

Corrección de Estilos:

Gabriela Saito Gutiérrez

Diagramación

Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156 - Breña

Lima - Perú

RUC: 20125831410



PUCP

Pontificia Universidad Católica del Perú
Facultad de Ciencias Contables
Av. Universitaria 1801,
San Miguel, Lima 32 - Perú
Teléfono (511) 626-2000 anexo 5351