

Revista
LIDERA

2019

*Redefiniendo
la visión del
contador*

Editada por los estudiantes de la Facultad de Ciencias Contables

Año 14 - Número 14

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:

Mildreth Carbajal

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



PUCP

**FACULTAD DE
CIENCIAS
CONTABLES**

Revista LIDERA

PRESENTACIÓN

Es satisfacción reiterada presentar una nueva edición de la revista Lidera, la décimo cuarta, resultado de la valiosa tarea asumida por los estudiantes de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP, en su aspiración de contribuir con la producción y difusión escrita del conocimiento en la búsqueda de la verdad.

La ciencia y la tecnología avanza vertiginosamente con acentuada tendencia a condicionar las actividades de las personas y organizaciones por una mayor dependencia hacia la digitalización, en donde las redes, plataformas, bases de datos, robótica, programas analíticos, entre otros, juegan un papel decisivo en la oferta de todo tipo de información en línea, lo cual, sin duda, beneficia los mecanismos de búsqueda en la labor de investigación y de innovación que lleve al camino de la creación de nuevos saberes y sus formas de aplicación.

En ese contexto, la idea clara plasmada en un artículo académico con la participación activa de los estudiantes es de un valor inconmensurable, toda vez que, en el proceso de construir las competencias del saber, del saber hacer y del saber ser, el estudiante es consciente que debe completar su formación adquiriendo capacidades genéricas como: investigación, comunicación, trabajo en equipo, participación en proyectos, ética y ciudadanía, que, a no dudarlo, complementan eficientemente el desarrollo personal y profesional comprometido en el perfil de egreso definido en el currículo de contabilidad de la PUCP. Ese efecto favorecedor, es el que motiva al grupo de estudiantes de la revista Lidera en la gestión y edición de la publicación de artículos académicos.

Este compromiso, refleja el efecto de la formación estudiantil, basado en el modelo educativo con enfoque de desarrollo de competencias, en la edición del presente número de la revista, pues en ella se connota la capacidad de conocimiento de los temas de contabilidad, finanzas, tributación, visión empresarial, entre otros, mostrada en los diferentes artículos divulgados y manifestada en las actividades que han acometido de investigación, comunicación, trabajo en equipo y proyecto, que revela la forma óptima de expresión de habilidades blandas claramente identificados en el resultado de esta nueva publicación.

Esta presentación debo cerrarla con la grata noticia de comunicar que la carrera de contabilidad de la PUCP, ha sido reacreditada internacionalmente por IAC CINDA, lo que significa renovar el compromiso de formar a los futuros profesionales de contabilidad al servicio del país y el mundo con el mayor nivel de calidad educativa.

José Carlos Dextre Flores

Decano



Índice

PRESENTACIÓN	3
EDITORIAL.....	5
Camino a la actualización tributaria del comercio digital: una revisión al Impuesto General a las Ventas	6
¿La Norma Antielusiva vulnera la estabilidad jurídica en el Perú?	11
La responsabilidad del Directorio en una Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.), según la nueva norma antielusiva	16
El impacto de la NIIF 9 Instrumentos Financieros en los Exchange Traded Funds (ETF'-s).....	21
La evolución de las Startups: Las Scaleups, modelos de negocio y camino para convertirse en empresa.....	25
Los FIBRA como una nueva alternativa de inversión en Perú	29
Análisis de las alternativas de financiamiento de las empresas: una breve descripción de los métodos de valuación de proyectos. Caso de empresas del sector minero que cotizan en la SMV..	33
El fin de la tasa LIBOR: Análisis e impacto en los estados financieros.....	38
La importancia de implementar un Sistema de Gestión de Costos en las pymes del Perú para lograr un adecuado desarrollo.....	44
El consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables: La necesidad de una regulación medio ambiental efectiva en Perú.....	48
La cadena de suministros verde en el Perú: desarrollo, casos y avances	53
Efectividad del Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA) en el control interno de la gestión pública.....	57
Tips para desarrollar exitosamente tu carrera en auditoría financiera.....	61
Los regímenes tributarios para MYPEs, análisis y perspectivas.....	65
Importancia del marco regulatorio contable para las COOPAC	72
Programa de libros electrónicos - aspectos básicos que debemos conocer.....	79
VI SIMPOSIO ACADÉMICO LIDERA - ENTREVISTAS	
El devengado a la luz de los últimos cambios tributarios: ¿Armonización contable y jurídica? - Entrevista a Mario Chávez.....	82
NIIF 16 Arrendamientos, una evaluación de su aplicación en las empresas peruanas - Entrevista a Percy Zarria	84
El impuesto a la renta de personas naturales, las deducciones y su impacto en la recaudación tributaria - Entrevista a Jorge Lizárraga	86

Editorial

La Revista Lidera está conformada por estudiantes desde quinto hasta décimo ciclo de la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú. En esta revista se busca que los estudiantes desarrollen sus habilidades blandas, así como que adquieran mayores conocimientos propios de la carrera de Contabilidad. Por ello, de forma anual, los miembros presentan una nueva edición de la Revista Lidera. Asimismo, desarrollan un simposio académico.

El 2019 fue un año de desafíos, lleno de aprendizaje, logros y nuevas experiencias. Escribir la edición número catorce ha sido un placer para todos los miembros Lidera. Una vez más reafirmamos que la revista es un medio por el cual los estudiantes pueden expresar sus opiniones y dar a conocer sus conocimientos sobre temas contables. Así, continuamos con nuestro propósito de **“Redefinir la visión del contador”**.

Nos alegra haber realizado nuestro VI Simposio Académico Lidera “El reto de armonizar las normas tributarias frente a las normas contables”. Estamos orgullosos y enormemente agradecidos de que hayan asistido estudiantes y profesionales destacados a nivel nacional e internacional.

Así, esperamos que el simposio académico 2019 haya sido una experiencia enriquecedora para los asistentes. Adicionalmente, esperamos que la edición número catorce de la Revista Lidera supere las expectativas de nuestros lectores.

Finalmente, los animamos a que sigan siendo parte de la Familia Lidera y nos sigan, a través de nuestras redes sociales, en los próximos eventos que realizaremos.

Disfruten de esta nueva edición.

El equipo Lidera

Camino a la actualización tributaria del comercio digital: una revisión al Impuesto General a las Ventas

Diana Virginia Sandoval Navarro

20151643

Estudiante de octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Coordinadora del área de NIIF de la Revista Lidera.

a20151643@pucp.edu.pe

Introducción

La globalización ha propiciado cambios en la economía, la tecnología, la política, la sociedad y la cultura en todo el mundo. En efecto, han surgido modelos de negocios innovadores como el *e-commerce*, el *dropshipping*, la nube, SAAS, entre otros. Estos modelos de negocios han unido mercados y ha surgido un carácter global. Según el diario El Comercio, el 13 % de peruanos utiliza Netflix o portales similares (El Comercio 2018), lo que evidencia la activa participación de las plataformas digitales en la coyuntura actual de los negocios. La problemática con relación a este tipo de negocios es que ha supuesto grandes retos para la normativa tributaria, dado que la legislación tributaria no se ha actualizado a la par con este tipo de modelos de negocios. Por tal motivo, es pertinente que se defina y clasifique aquellas operaciones que serán denominadas como transacciones digitales, así como la actualización del marco regulatorio actual o la implementación de legislación al comercio electrónico.

El presente artículo tiene como objetivo plantear una posible solución a la no imposición fiscal de los servicios prestados en las plataformas digitales, para lo cual se desarrollarán dos apartados. En primer lugar, se analizará información relevante de la normativa vigente relacionada al Impuesto General a las Ventas y sus posibles deficiencias. En segundo lugar, se revisará la posición de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), y el plan Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para formular una posible alternativa de adecuación al marco regulatorio tributario peruano.

1. La ley del impuesto general a las ventas (LIGV) y su alcance con relación a las plataformas digitales

En el presente apartado, se analizará el alcance de la Ley del Impuesto General a las Ventas (LIGV), para lo cual se explicará de manera general las características principales del impuesto y las operaciones que grava. Asimismo, se evaluará las posibles deficiencias de la ley y la jurisprudencia con relación a la imposición fiscal de las plataformas digitales.

2. Análisis de la LIGV

La LIGV establece los lineamientos que se deben considerar para gravar el Impuesto General a las Ventas (IGV). Primero, se detallarán las principales características de este impuesto para el desarrollo del artículo. Segundo, se detallará qué tipo de operación son las transacciones digitales. Tercero, se expondrán los principios del IVA en el Comercio Internacional.

En primera instancia, según la Guía sobre el Impuesto a la Renta e IGV para la Administración Pública, el IGV posee tres características principales (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos 2016: 25). Primero, el IGV es un impuesto de tipo indirecto; esto quiere decir que el obligado tributario no es el que soportará la carga económica del impuesto, sino un tercero que se denominará obligado económico o también llamado consumidor final. Segundo, este impuesto es de tipo plurifásico; en otras palabras, grava todas las fases del proceso de producción y distribución. Tercero, esta ley se rige por el principio de neutralidad económica, dado que la carga

económica recaerá sobre el consumidor final o utilizador de bienes y servicios gravados.

En segunda instancia, según la Guía sobre Impuesto a la Renta e IGV para la Administración Pública, existen dos criterios objetivos que determinarán qué país gravará el IGV en el comercio internacional, que son el principio de tributación en país de origen y el principio de tributación en país de destino (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos 2016: 25). Por un lado, el primer criterio establece que serán gravados los bienes producidos en el interior del país sin tener en cuenta el lugar de consumo. Por otro lado, el segundo criterio sostiene que serán gravadas las operaciones consumidas en el interior del país con independencia del lugar de origen. Para efectos del Perú, se emplea el segundo criterio, dado que, en el caso de operaciones con usuarios no domiciliados, se aplica la imposición en el país de destino.

En tercera instancia, según el artículo 1 de la LIGV, el IGV grava diversas operaciones, como la venta en el país de bienes muebles, la prestación o utilización de servicios en el país, los contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos y la importación de bienes (MEF 1999: 3). Consideramos que los servicios prestados en plataformas digitales podrían configurarse como utilización de servicios. Según la LIGV, el servicio es utilizado en el país cuando, a pesar de ser prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el país sin tener en cuenta el lugar del pago o de la celebración del contrato (MEF 1999: 5). En efecto, las transacciones digitales serán consideradas como utilización de servicios por dos motivos: primero, los servicios son prestados por sujetos no domiciliados en el país; segundo, estos servicios son consumidos o empleados por consumidores finales domiciliados en el Perú.

En resumen, la LIGV establece los preceptos para gravar el IGV, el cual es un impuesto de tipo indirecto, plurifásico y que se rige bajo el criterio de la neutralidad económica. Asimismo, el marco tributario peruano empleará el principio de tributación en país de destino en operaciones internacionales. Por último, se asumirá en el presente trabajo que las transacciones digitales se podrían configurar como utilización de servicios.

3. Deficiencias del marco regulatorio de la ligv para la implementación de la imposición fiscal a las plataformas digitales

La LIGV y los informes emitidos por la administración tributaria denominada Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) presentan limitaciones para efectos

de gravar las operaciones con plataformas digitales. En primer lugar, se expondrá de manera general algunos términos de plataformas digitales; en segundo lugar, se realizará la revisión de normativa en lo relativo a la utilización de servicios; por último, se analizará jurisprudencia que se podría aplicar a las plataformas digitales.

Por un lado, con el fin de realizar una revisión de la legislación y su relación a las plataformas digitales, se puntualizarán algunos términos y definiciones de las plataformas digitales. Para empezar, según Cabrera, las transacciones digitales se pueden clasificar en tres vertientes: Business-to-Business (B2B), Business-to-Customer (B2C) y Customer-to-Customer (C2C) (Cabrera 2017: 88). Primero, el B2B consiste en las transacciones digitales entre dos empresas vía internet. Segundo, el B2C es el modelo de negocio en el cual una empresa establece contacto con el cliente o consumidor final vía internet. Tercero, el C2C son aquellas transacciones digitales entre dos consumidores finales vía internet. Para fines del análisis, nos centraremos en la segunda vertiente, dado que las transacciones digitales de tipo B2C configuradas como utilización de servicios no son gravadas por el IGV en la actualidad.

Por otro lado, como se mencionó anteriormente, se asume que las plataformas digitales se podrían configurar como utilización de servicios para ser gravados por el IGV. No obstante, la LIGV cuenta con una definición exigua con relación a los términos “consumido o empleado” en el territorio nacional. Según el Informe N° 228-2004-SUNAT/2B0000, se deberá tener en cuenta el lugar en el que se hace uso inmediato o el primer acto de disposición de servicio para determinar si es consumido o empleado en el país (Sunat 2004). Asimismo, según el literal b del artículo 2 del reglamento de la LIGV, no se considera utilizado en el país aquellos servicios de ejecución inmediata que se consumen íntegramente en el exterior (MEF 1994: 4). En efecto, la falta de precisión en cuanto a la definición y alcance de la utilización de servicios no favorece la comprensión para la aplicación de la normativa.

*la LIGV establece los **preceptos para gravar el IGV**, el cual es un impuesto de tipo indirecto, plurifásico y que se rige bajo el criterio de la neutralidad económica*

Por último, según el Informe N.º 305-2005-SUNAT/2B0000, el IGV gravará, en el país, la utilización de servicios por parte de personas que no realicen actividad empresarial solo si cumplen con el concepto de habitualidad (Sunat 2005). En otras palabras, se considerarán habituales aquellas operaciones de servicio oneroso que sean similares a las operaciones comerciales. Por ejemplo, a partir de la revisión del informe mencionado, la Sunat concluye que, en caso de que el sujeto no domiciliado elabore un software a pedido y ese servicio sea utilizado en el país, será gravado con el IGV, y ese será el sujeto del impuesto el importador. Se podría asumir que la segunda vertiente de las transacciones digitales (B2C) deberían ser gravados con el IGV; por ejemplo, una persona natural que adquiere una suscripción de una plataforma digital como Netflix debería ser sujeto del IGV, dado que el servicio es oneroso, porque supone la existencia de beneficios y sacrificios recíprocos, y, a su vez, es consumido en el país.

En síntesis, a partir de la normativa relacionada al IGV, se han podido identificar tres principales deficiencias. Primero, la normativa vigente no cuenta con definiciones de los nuevos modelos de negocios. Segundo, la definición de utilización de servicios es incompleta. Finalmente, el alcance del marco legal es muy sucinto y antiguo con relación a los modelos actuales de negocios.

4. Adecuación de las plataformas digitales al marco regulatorio peruano

La LIGV es antigua y no ha sido actualizada según los cambios de la coyuntura económica actual; por ende, organismos internacionales han propuesto mecanismos para gravar las operaciones del comercio digital. En el presente apartado, se expondrán las recomendaciones de Cepal y de la OCDE, así como la aplicación de las recomendaciones al marco tributario peruano.

5. Recomendaciones de Cepal y de la OCDE para gravar los servicios digitales

Diversos organismos internacionales han abordado el tema de las transacciones digitales, dado que estas han aumentado su participación de manera sostenida en la economía actual. Por tal motivo, organizaciones como Cepal y la OCDE se han pronunciado con el fin de propiciar que las economías actuales realicen ajustes a sus sistemas.

En primer lugar, Cepal fomenta que se lleve a cabo una regulación moderna, ya que esta asegurará que haya una competencia efectiva, una gestión de recursos óptima y la protección de los derechos de los consumidores (Cepal 2018: 4). En efecto, los servicios prestados por usuarios

no domiciliados a consumidores finales supondrán un desequilibrio presupuestario, puesto que, a pesar de que el consumo de la población aumente, la recaudación fiscal no se incrementará. Asimismo, las empresas peruanas están en una posición de disparidad frente a las empresas no domiciliadas con relación al pago de impuestos. Por último, Cepal pone énfasis en que se debe crear un mercado digital, porque esto evitará problemas como la doble imposición fiscal. Así, los desafíos que origina el mercado digital serán propiciar más convenios de doble imposición y métodos para evitar la misma.

En segundo lugar, la OCDE ha propuesto el plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios o también llamado plan BEPS. Para fines de la presente investigación, se analizarán las acciones 1, 8 y 11 del plan BEPS. Primero, la acción 1 hace referencia a que la globalización ha propiciado que las políticas nacionales no puedan diseñarse de manera separada. En efecto, las transacciones digitales se desarrollan entre economías nacionales distintas, cada una con un sistema impositivo diferente, por lo cual pueden derivarse vacíos legales. Por tal motivo, surge la necesidad de ajustar las normas para evitar la doble imposición. Segundo, la acción 8 está referida al desarrollo de reglas que eviten la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios por medio del movimiento de intangibles (OCDE 2014: 23). Esto generará que el marco regulatorio defina los nuevos términos de los modelos de negocios actuales, y que se determine la transferencia de los beneficios del uso de los intangibles de manera adecuada y el desarrollo de normas de precios de transferencia. Tercero, la acción 11 determina la importancia de la transparencia en las transacciones y la planificación fiscal (OCDE 2014: 25). Efectivamente, uno de los problemas más relevantes que enfrenta las administraciones tributarias es la falta de información, la cual impide que se detecten los riesgos fiscales.

la normativa relacionada al IGV, se han podido identificar tres principales deficiencias. Primero, la normativa vigente no cuenta con definiciones de los nuevos modelos de negocios. Segundo, la definición de utilización de servicios es incompleta. Finalmente, el alcance del marco legal es muy sucinto y antiguo con relación a los modelos actuales de negocios.

En síntesis, los organismos internacionales en mención recomiendan la actualización del marco legal actual según los nuevos modelos de negocios, así como la implementación de medidas que eviten los vacíos legales o la generación de riesgos fiscales entre administraciones tributarias.

6. Aplicación al marco regulatorio peruano

Las leyes y jurisprudencia relacionadas al IGV resultan exiguas para gravar las transacciones digitales. Por tal motivo, se identificarán los problemas centrales que presenta el marco legal actual y, si es necesario, la implementación de una nueva ley o solo un ajuste de la actual.

En primer lugar, como se mencionó anteriormente, el artículo se centra en la segunda vertiente de las transacciones digitales, también llamadas B2C. Este tipo de transacciones se dan entre una empresa no domiciliada y una persona natural, es decir, una persona que no produce renta empresarial o también llamada consumidor final. Entonces, a partir del análisis que se hizo en el primer apartado, se podría asumir que la LIGV requiere un ajuste en cuanto a la precisión de la definición de los términos utilización de servicios. De esta manera, se podrá determinar de manera más eficiente aquellas transacciones digitales que se configurarán como utilización de servicios.

En segundo lugar, el comercio electrónico distorsiona el elemento territorial del impuesto. Esto acontece porque, mayormente, se comercializan activos intangibles que están almacenados en la nube o en internet, por lo que es impreciso determinar el lugar en el que ocurren las ventas o prestaciones de servicios. Por tal motivo, si bien las plataformas digitales se almacenan en la red, se debería considerar el lugar en el que la persona natural ha consumido o empleado el servicio.

En tercer lugar, según la jurisprudencia analizada, la utilización de servicios será gravada por el IGV solo cuando se cumpla con el criterio de habitualidad. Según el artículo 1 del RLIV, se considerarán habituales aquellos servicios onerosos que sean similares a los de carácter comercial (MEF 1994: 20). Sin embargo, esta definición resulta insuficiente, ya que no establece las condiciones que constituirán una operación como habitual. Esto podría producir confusiones en la imposición fiscal del IGV, porque generaría incertidumbre para la recaudación fiscal.

En cuarto lugar, las transacciones digitales no se encuentran en la lista de inafectaciones ni exoneraciones del IGV. Por tal motivo, las transacciones digitales podrían ser gravadas por la LIGV actual. No obstante, la ley requiere de ajustes

para que la aplicación de la misma, debido a que se debe tener en cuenta que las políticas fiscales ya no pueden ser desarrolladas de forma separada.

En último lugar, no existe un procedimiento normativo pertinente para la recaudación del impuesto, por lo que la administración tributaria debe establecer el método de fiscalización y recaudo a las transacciones digitales. Así, una opción sería que las entidades financieras cobren el IGV a las personas naturales. Si bien esta manera es la más simple de recaudación, también supondría dificultades para definir qué tipo de transacciones se retendrán.

En resumen, el marco tributario actual requiere que se desarrolle una definición más exacta de utilización de servicios; asimismo, es necesaria una mayor precisión con relación al carácter territorial y de habitualidad del impuesto. Por último, la administración tributaria no tendría que implementar una nueva ley porque se podrían gravar las transacciones digitales con la normativa actual, mas es pertinente que se establezca un procedimiento de recaudación.

7. Conclusiones

La normativa relacionada al IGV establece los preceptos para gravar las operaciones de bienes y servicios con el IGV, el cual es un impuesto de tipo indirecto que recaerá sobre el obligado económico. Además, es pertinente mencionar que se asume que las transacciones digitales se podrían configurar como utilización de servicios, y se aplicará el principio de tributación en país de destino.

La LIGV y la jurisprudencia analizada presentan tres principales deficiencias: primero, la normativa vigente no cuenta con definiciones actualizadas de los nuevos modelos de negocios; segundo, la explicación de los términos utilización de servicios es insuficiente; tercero, el criterio de habitualidad no es desarrollado de manera óptima.

Cepal y la OCDE sugieren la actualización del marco legal actual según los nuevos modelos de negocios, así como la implementación de procedimientos que impidan el desarrollo de vacíos legales o la generación de riesgos fiscales entre sistemas tributarios.

El marco tributario actual debe resarcir las deficiencias antes mencionadas mediante la implementación de una mejor definición de utilización de servicios, mayor precisión con relación al carácter territorial y de habitualidad del impuesto, así como la implementación de un sistema de recaudación fiscal efectivo.

8. Bibliografía

CABRERA, Omar

2017 “Aspectos tributarios de las plataformas tributarias en Colombia: actualidad y retos”. *Revista de Derecho Fiscal*. Bogotá, número 10, pp. 85-101.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

2018 *Mercado digital regional*. Consulta: 17 de julio de 2019.
https://www.cepal.org/sites/default/files/pages/files/fact_sheet_mdr-final.pdf

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)

1994 *Decreto Supremo N° 29-94-EF*. Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. Lima, 25 de marzo. Consulta: 08 de julio de 2019.
https://www.perupetro.com.pe/wps/wcm/connect/corporativo/5e9b33a5-200c-4641-a181-7274c3bb8d84/6_Decreto_Supremo_29_94_EF.pdf?MOD=AJPERES

1999 *Decreto Supremo N° 55-99-EF*. Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. Lima, 15 de abril. Consulta: 08 de julio de 2019.
www.aele.com/descargas/AT%20IGV%20-%20AELE%20-%20agosto%202015.pdf

MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS

2016 *Resolución Directoral N° 002-2016-JUS/DGDOJ*. Guía sobre Impuesto a la Renta e IGV para la Administración Pública. Lima, 02 de febrero. Consulta: 08 de julio de 2019.
<https://www.minjus.gob.pe/wp-content/uploads/2016/02/MINJUS-DGDOJ-Guía-sobre-impuesto-a-la-renta-e-I.G.V.-para-la-Administración-Pública.pdf>

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

2014 *Plan de acción contra la erosión de la base imponible y el traslado de los beneficios*. Lima. Consulta: 17 de julio de 2019.
https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/plan-de-accion-contra-la-erosion-de-la-base-imponible-y-el-traslado-de-beneficios/plan-de-accion_9789264207813-4-es#page9

¿La Norma Antielusiva vulnera la estabilidad jurídica en el Perú?

Mildreth Estephany Carbajal Sanchez

20152020

Estudiante de décimo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Directora general de la Revista Lidera.
mildreth.carbajal@pucp.edu.pe

Introducción

En el Perú, la entidad encargada de la recaudación tributaria es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat). Estos impuestos son aportes establecidos por ley. Además, su pago incluye tanto a personas naturales como jurídicas. Su importancia radica en la obtención de recursos suficientes que permitan brindar bienes y servicios públicos a los ciudadanos.

En los últimos años, los ingresos tributarios han presentado una tendencia decreciente. Precisamente, en el año 2014, se obtuvo un ingreso de 16.6 % respecto al Producto Bruto Interno (PBI); en el 2015, un ingreso de 14.8 %; y en el 2016, uno de 13.6 %. Sin embargo, el ingreso tributario en el año 2017 representó únicamente el 13 % del PBI, cifra que lo ubica como el ejercicio con la menor recaudación tributaria en los últimos cinco años. Si bien es cierto que en el 2018 se incrementó la recaudación a 14.1 %, esta solo representa una leve alza tras varios años de una constante caída.

El deterioro en los niveles de recaudación de impuestos se debe, principalmente, al incremento en la elusión y evasión tributaria. En este contexto, la legislación peruana ha emitido la Norma VIII, ahora Norma XVI o Norma Antielusiva, la cual pretende mitigar los casos de elusión tributaria. Sin embargo, dicha norma ha suscitado gran polémica debido a problemas de forma y fondo.

El presente trabajo se ha dividido en tres apartados. En primer lugar, se analizará el término de elusión tributaria y su relación con la problemática de la Norma XVI. En segundo lugar, se determinará el marco legal actual para la entrada en vigencia de la Norma Antielusiva. Finalmente, se determinará si la normativa vulnera principios constitucionales.

1. La elusión tributaria y su relación con la problemática de la norma XVI

Uno de los primeros problemas de la Norma XVI radica en la inexistencia de una definición del término elusión tributaria, el cual se encuentra de manera expresa en el título de la misma: Calificación, Elusión de Normas Tributarias y Simulación.

Según Bravo, pueden existir tres formas de elusión. Primero, podría entenderse como el ahorro tributario a través de negocios anómalos que se relacionen a casos de fraude a la ley, simulaciones o negocios indirectos. Segundo, podría ser considerado como un tipo de ahorro vinculado a las economías de opción. Tercero, podría relacionarse el término elusión con delito tributario, por lo que existiría una concepción de elusión lícita y elusión ilícita (2013: 75). Sin embargo, para Zuzunaga del Pino solo existiría una definición de elusión, la cual se entiende como el

El deterioro en los niveles de recaudación de impuestos se debe, principalmente, al incremento en la elusión y evasión tributaria. En este contexto, la legislación peruana ha emitido la Norma VIII, ahora Norma XVI o Norma Antielusiva, la cual pretende mitigar los casos de elusión tributaria. Sin embargo, dicha norma ha suscitado gran polémica debido a problemas de forma y fondo.

evitamiento del hecho generador mediante el abuso de las formas jurídicas o la vulneración de la causa típica (2013: 25). Entonces, lo mencionado por Zuzunaga del Pino coincide con la primera forma de elusión expuesta por Bravo, pero elimina las otras dos.

En los casos de elusión, no habría una obligación; es decir, se encuentra fuera del ámbito de aplicación de la ley. A pesar de ello, estas transacciones tienden a considerarse como impropias o artificiosas. Sin embargo, es importante señalar que, bajo términos de nuestra legislación peruana, si se incurre en un caso de elusión tributaria, no habría un delito, puesto que realmente no existía una obligación del pago del tributo. En este sentido, se tendría que hacer referencia al artículo 2, inciso 24, literal b, el cual señala que «**nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe**».

Finalmente, los casos de economía de opción se dan cuando la transacción no es artificiosa ni impropia. Dicho de otro modo, se refiere a la decisión de no realizar determinado acto jurídico o elegir entre escenarios que posibiliten que se obtenga un menor gravamen fiscal, pero sin realizar transacciones que pueden entenderse como artificiosas o impropias. Entonces, desde la perspectiva de Casanova-Regis, la elusión podría ser considerada también una economía de opción siempre que no se incurra en transacciones artificiosas ni impropias. Dicho de otro modo, la única diferencia entre el escenario de elusión tributaria y el de economía de opción depende de si las transacciones son artificiosas o impropias.

En síntesis, tal como se ha demostrado, existen diferentes concepciones de elusión tributaria. Por esta razón, la inexistencia de una definición o referencia clara al término en la Norma XVI suscita conflictos para su aplicación, ya que puede generar ambigüedades en su interpretación. En otras palabras, la normativa antielusiva se presta a ser entendida de dos o más formas, lo cual dificulta su ejecución.

2. Marco legal de la norma antielusiva

En lo que corresponde a la Norma Antielusiva o Norma XVI, en el año 2012, se publicó el Decreto Legislativo N° 1121, mediante el cual se incorpora al Título Preliminar del Código Tributario la norma en mención. En este sentido, se modifica la Norma VIII y se incorpora la Norma XVI, la cual es aprobada por Decreto Supremo N° 135-99-EFF y normas modificatorias. De acuerdo con lo establecido por la legislación tributaria, la norma tenía como objetivo facultar a la Administración Tributaria para que esta pueda mitigar o

erradicar las conductas de elusión posibles que afecten los principios constitucionales.

Sin embargo, la norma suscitó gran polémica debido a problemas de fondo y forma, por lo que el 14 de julio de 2014 se implementó la Ley N° 30230, la cual suspendió la facultad de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria para aplicar la Norma XVI, con excepción del primer y último párrafo, hasta que se establezcan los parámetros de fondo y forma para la aplicación de la citada norma. Asimismo, se suspendió la ejecución de la cláusula antielusiva hasta que se emitiera un decreto supremo que establezca parámetros de fondo y forma.

Posteriormente, en el 2018, se establece la Ley N° 30823, en la cual se delega al Poder Ejecutivo la facultad para legislar en materia tributaria. En este sentido, dicho órgano publica el Decreto Legislativo N° 1422, el cual incorpora ciertas disposiciones a la aplicación de la Norma XVI. Estas tenían el objetivo de “brindar mayores garantías a los contribuyentes, así como dotar a la Administración Tributaria de herramientas para su efectiva implementación”. Entre las disposiciones señaladas, se encuentran las facultades que se le otorgan a Sunat y la norma antielusiva. Además, se agrega la obligación de que el directorio debe aprobar la planificación fiscal, así como se atribuye la responsabilidad solidaria de los representantes legales ante la aplicación de la norma XVI en la compañía.

En síntesis, a lo largo de las modificaciones que atraviesa la normativa elusiva, se generan hechos cuestionables. Primero, tal como se expresa en la norma, esta deberá ser aplicable de manera retrospectiva hasta la fecha en que inicialmente entró en vigencia, es decir, el año 2012; por esta razón, hay quienes piensan que se está trasgrediendo la Constitución Política del Perú al aplicar una norma de manera retrospectiva y no prospectivamente. Segundo, se cuestiona el hecho de que se haya tenido que emitir un decreto supremo, norma reglamentaria, para modificar o complementar una norma legal, la cual tiene un mayor rango; bajo la perspectiva de algunos conocedores del tema, dicha acción no sería razonable. Tercero, se cuestionan las imprecisiones o ambigüedades presentes en la Norma XVI en relación con uso de ciertos términos.

3. ¿La norma XVI vulnera los principios constitucionales?

En el presente apartado, se determinará si la entrada en vigencia de la Norma XVI transgrede la estabilidad jurídica a través de la vulneración de los principios constitucionales en el Perú.

Por ello, se hará referencia al principio de predictibilidad, irretroactividad y presunción de la inocencia.

3.1 Principio de predictibilidad

Como se mencionarse por ser completa, clara y precisa para evitar casos de incertidumbre e impredictibilidad en la ejecución de esta.

En relación al término elusión, la norma señala que “En caso de que se detecten “supuestos” de **elusión de normas tributarias**, la Sunat se encuentra facultada para exigir la **deuda tributaria** o disminuir el importe de los saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias, créditos por tributos o eliminar la ventaja tributaria, sin perjuicio de la restitución de los montos que hubieran sido devueltos indebidamente” (Norma XVI).

Según Casanova-Regis, más allá de que la utilización del concepto de elusión tributaria pueda generar distintas interpretaciones, no existe un rigor técnico adecuado. Esto se debe a que, como se explicó inicialmente, bajo el escenario de elusión tributaria, no existe una obligación tributaria, ya que está fuera del ámbito de aplicación de la ley fiscal. He aquí uno de los puntos cuestionables, ya que la norma hace mención a la elusión y a su consecuencia a través de la exigibilidad del cobro de una deuda tributaria que realmente no existe.

Adicionalmente, la norma expone que “Cuando se **evite total o parcialmente la realización del hecho imponible** o se reduzca la base imponible o la deuda tributaria, o se obtengan saldos o créditos a favor, pérdidas tributarias o créditos por tributos mediante actos respecto de los que se presenten en forma concurrente las siguientes circunstancias, sustentadas por la SUNAT” (Norma XVI).

Según el mismo autor, un hecho imponible solo nace por efecto de la ley. Bajo esta perspectiva, un hecho imponible nace o no nace, pero bajo ningún supuesto puede nacer “parcialmente”. Contrariamente, la Norma XVI da a entender que un hecho imponible puede nacer de forma parcial.

Adicionalmente, surgen otras imprecisiones léxicas, por ejemplo, actos artificiosos o actos impropios.

“a) Que individualmente o de forma conjunta sean **artificiosos o impropios** para la consecución del resultado obtenido” (Norma XVI)

Como se observa, la norma utiliza el término artificioso o impropio, pero no define las transacciones que serán calificadas como tales. Por

tanto, dichos término también pueden generar ambigüedades en su interpretación.

Por otro lado, se encuentra la ausencia de una definición del estándar que se aplicaría a la Norma XVI. De acuerdo con lo expuesto por Luján, existen tres estándares en el panorama internacional. Primero, se encuentra el **propósito único o exclusivo tributario**; bajo este supuesto, la norma solo se aplica si el propósito exclusivo fue realizar una transacción que evite el pago de impuestos. Segundo, se encuentra el **propósito principal tributario**; esto quiere decir que la norma se aplica si, por ejemplo, existe una transacción con propósito tributario y comercial, pero este último no es tan relevante como el tributario. El tercero es **uno de los principales propósitos tributarios**; esto significa que una transacción puede tener un propósito económico y tributario, y ambos son principales. Entonces, la norma no aclara qué estándar emplea la cláusula antielusiva. Ello puede generar diferencias en su ejecución, ya que, dependiendo del estándar, tendría que demostrarse que el caso se encuentra en lo dispuesto por la norma.

En síntesis, la norma transgrede el principio de predictibilidad, ya que no ofrece información completa, clara y precisa sobre los términos que emplea, por ejemplo, elusión tributaria, realización del hecho imponible parcial, artificioso e impropio. Asimismo, no se definió el estándar que esta involucra.

3.2 Principio de irretroactividad

En el segundo apartado, se mencionó que una de la problemática de la Norma XVI es que pretende aplicarse a casos suscitados a partir del 2012. Sin embargo, recién con el decreto supremo emitido en el 2018, se establecieron parámetros de fondo y forma. En este punto, se debe resaltar que se pretende aplicar una norma que recién fue completada en el año 2018 para los ejercicios anteriores a este. Esto también sería una trasgresión a la constitucionalidad.

Asimismo, si se hace referencia a la legislación peruana, también habría un caso de incumplimiento con la ley. Precisamente, tal como señala Ramírez, las disposiciones de la Norma XVI son excesivas, pues permiten que su aplicación sea de manera retrospectiva, lo cual atenta directamente contra la Constitución Política del Perú (2019). En efecto, nuestra normativa, en su artículo N° 103, señala lo siguiente:

“Pueden expedirse leyes especiales porque así lo exige la naturaleza de las cosas, pero no por razón de las diferencias de las personas. La ley, desde su entrada en vigencia, se aplica a las consecuencias de las relaciones

y situaciones jurídicas existentes y no tiene fuerza ni efectos retroactivos; salvo, en ambos supuestos, en materia penal cuando favorece al reo. La ley se deroga sólo por otra ley. También queda sin efecto por sentencia que declara su inconstitucionalidad. La Constitución no ampara el abuso del derecho” (Constitución Política del Perú).

Entonces, la Constitución establece que la ley se aplica a las situaciones existentes de manera prospectiva, mas no permite su aplicación de manera retrospectiva. En este sentido, la norma antielusiva viola el principio de irretroactividad, ya que permite que se aplique una norma, cuyos parámetros de fondo y forma fueron completados en el 2018, a los hechos producidos a partir del 2012.

La Constitución Política del Perú aclara que, bajo un supuesto, sí es posible la aplicación retrospectiva: materia penal cuando favorece al reo. Sin embargo, este no es el caso, por lo que no aplica. Además, al no haberse derogado esta ley por otra ley ni haber quedado sin efecto por sentencia que declare su inconstitucionalidad, una norma no debe aplicarse de manera retrospectiva. En efecto, el hacerlo correspondería a un abuso del poder y se estaría trasgrediendo la constitucionalidad.

Más aun, según Luján, debió existir una disposición legal que establezca el ámbito temporal de aplicación en forma expresa. Con esto se refiere a que, por lo general, las normas legales otorgan un tiempo para que entren en vigencia después de su decreto; por ejemplo, si una norma es publicada en el diario El Peruano el 26 de julio de 2019, esta puede señalar que entrará en vigencia el 01 de enero del próximo año. Sin embargo, al no estar delimitado, se supone que la norma entrará en vigencia desde el mismo día de su publicación. Ello sucedió con la Norma XVI, por lo que se considera que no se estableció un periodo adecuado para la inserción de ella en la legislación peruana.

En síntesis, la cláusula antielusiva viola el principio de irretroactividad, ya que contradice lo expuesto en la Constitución Política del Perú al pretender aplicarse a casos de manera retrospectiva. Adicionalmente, se pretende aplicar una norma, cuyos parámetros de fondo y forma recién fueron establecidos en el 2018, a través de una norma de menor rango, a situaciones anteriores a dicho ejercicio. Finalmente, no se implementó de forma prudente, ya que no otorgó un tiempo adecuado para su inserción.

3.3 Principio de la presunción de la inocencia

El decreto legislativo N° 1422 presume que los representantes han actuado en base de sus

*la cláusula antielusiva viola el principio de irretroactividad, ya que contradice lo expuesto en la **Constitución Política del Perú** al pretender aplicarse a casos de manera retrospectiva. Adicionalmente, se pretende aplicar una norma, cuyos parámetros de fondo y forma recién fueron establecidos en el 2018, a través de una norma de menor rango, a situaciones anteriores a dicho ejercicio. Finalmente, no se implementó de forma prudente, ya que no otorgó un tiempo adecuado para su inserción.*

facultades siempre que participen en el diseño, aprobación o ejecución de planes que generen un ahorro tributario, a menos que su desacuerdo haya sido manifestado expresamente. Por esta razón, se dispuso que los directorios de las compañías evalúen y determinen las situaciones y relaciones económicas realizadas desde el 2012 hasta la actualidad para emitir un juicio de ratificación o modificación.

De acuerdo con lo expuesto por Ramírez, es evidente que el Poder Ejecutivo pretende que el directorio apruebe la planificación tributaria con el objetivo de atribuirle a los miembros la responsabilidad solidaria ante el fisco (2019). Entonces, se estaría vulnerando el principio de la presunción de la inocencia, ya que se establece dolo y responsabilidad solidaria para aquellos que actúan como representantes legales o que forman parte del directorio.

Bajo este supuesto, no se estaría respetando el principio de que una persona es inocente hasta que se demuestre lo contrario. Por tanto, no sería necesario llevar a cabo un proceso en el que se demuestre la culpabilidad de la persona, sino que, al ser responsables solidarios, el Estado tendría la potestad para considerarlo culpable y aplicarle la pena correspondiente; en otras palabras, no se respeta el debido proceso. En este sentido, se considera que la cláusula antielusiva atenta contra la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

Adicionalmente, en este punto Casanova-Regis destaca que la incorporación de esta nueva obligación para los directorios de las sociedades, de acuerdo a lo dispuesto por el Poder Ejecutivo, no estaba en las facultades que se le

otorgó al mismo. Este ente solo tenía facultad para legislar en materia tributaria, mas no en asuntos societarios, tal como establece la Ley N° 30823.

En síntesis, la normativa transgrede el principio de la presunción de la inocencia, ya que presume que los directorios actuaron con dolo ante un posible caso de elusión tributaria.

4. Conclusiones

En conclusión, la Norma XVI tiene como objetivo facultar a la Administración Tributaria para que esta pueda mitigar o erradicar las conductas de elusión tributaria. Sin embargo, han surgido problemas de forma y fondo que han generado gran polémica respecto a su aplicación. Esto se debe a que la normativa transgrede los principios constitucionales.

Primero, vulnera el principio de predictibilidad al no presentar una normativa completa, clara y

precisa, lo cual puede propiciar escenarios de incertidumbre e impredecibilidad. Esto se genera por la utilización de términos que no son definidos, así como por la ausencia del estándar que persigue: problemas de fondo y forma.

Segundo, transgrede el principio de irretroactividad, ya que pretende aplicarse una norma que fue completada en el 2018 para casos anteriores a este ejercicio. Más aun transgrede la Constitución Política del Perú, ya que esta establece que las leyes se aplican de manera prospectiva y no retrospectiva.

Finalmente, vulnera el principio de la presunción de la inocencia, ya que otorga responsabilidad solidaria a los directorios de la compañía ante los casos de elusión. Cabe resaltar que esto representa otra transgresión a la normativa peruana debido a que no se le otorgó al Poder Ejecutivo la potestad de legislar en materia tributaria.

5. Bibliografía

- BRAVO, Jorge
2013 “Algunos comentarios con relación a la Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario”. *Revista 53*. Lima, 2013, 53, pp. 67 - 80. Consulta: 26 de junio de 2019.
http://www.ipdt.org/uploads/docs/03_Rev53_JBC.pdf
- CASANOVA-REGIS, Roberto
2019 “La norma antielusiva, las recomendaciones de la OCDE y la falta de estabilidad jurídica en su vigencia”. Ponencia presentada en *VI Simposio Lidera*. Revista Lidera. Lima, 13 de julio. Consulta: 25 de julio de 2019.
https://educast.pucp.edu.pe/video/11599/vi_simposio_academico_lidera_el_reto_de_la_armonizacion_de_las_normas_tributarias_frente_a_las_normas_contables__parte_06
- GESTIÓN
2019 “Breves apuntes sobre la aplicación de la Norma Antielusiva”. *Diario Gestión*. Lima, 8 de febrero. Consulta: 17 de junio de 2019.
<https://gestion.pe/blog/agenda-legal/2019/02/breves-apuntes-sobre-la-aplicacion-de-la-norma-antielusiva.html?ref=gesr>
- LUJÁN, Alexis
2019 “La norma antielusiva, las recomendaciones de la OCDE y la falta de estabilidad jurídica en su vigencia”. Ponencia presentada en *VI Simposio Lidera*. Revista Lidera. Lima, 13 de julio. Consulta: 25 de julio de 2019.
https://educast.pucp.edu.pe/video/11599/vi_simposio_academico_lidera_el_reto_de_la_armonizacion_de_las_normas_tributarias_frente_a_las_normas_contables__parte_06
- ZAVALA, Víctor
2018 “La controvertida Norma Antielusiva: la Cámara de Comercio de Lima exige reglas claras para su correcta aplicación”. *Cámara de Comercio de Lima*. Lima, 2018, pp. 16 - 18.
https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r832_3/informe%20legal.pdf
- ZUZUNAGA DEL PINO, Fernando
2013 “¿La cláusula antielusiva general vulnera la Constitución peruana? *Revista 53*. Lima, 2013, 53, pp. 23 - 66. Consulta: 26 de junio de 2019.
http://www.ipdt.org/uploads/docs/02_Rev53_FZDP.pdf

La responsabilidad del Directorio en una Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.), según la nueva norma antielusiva

Bruno Gabriel Chipoco Torres

20145393

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del Team auditoría.

bruno.chipoco@pucp.pe

Introducción

En los últimos años, el Perú ha tenido la intención de formar parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para poder obtener sus beneficios. La OCDE es un foro en el que participan treinta gobiernos de economías más democráticas para enfrentar desafíos económicos y sociales de la globalización y, así mismo, aprovechar oportunidades. Esta organización principalmente brinda ayuda a los países miembros a fomentar prosperidad y luchar contra la pobreza a través del desarrollo, estabilidad y evolución económica. Otras de sus prioridades son la igualdad social, transparencia y efectividad en el Gobierno.

En búsqueda de armonizar con los requisitos de OCDE, por un lado, se promueve una cultura de gobierno corporativo en el Perú a través de un clima de respeto hacia los accionistas e inversionistas para un desarrollo económico argumentado en generar valor agregado por solidez, eficiencia en las sociedades, una mejor administración y transparencia de la información. Como explica la Superintendencia de Mercado y Valores (SMV), con el cumplimiento de los cinco pilares de los Principios de Buen Gobierno Corporativo (PBGC) -derechos de los accionistas, la Junta General, el Directorio y la

Alta Gerencia, riesgos y cumplimientos- y transparencia de la información- se hace notoria la capacidad efectiva de las sociedades para el desarrollo económico.

Por otro lado, en el Perú, el incumplimiento de las obligaciones tributarias a través de la evasión y elusión es un problema que traba el funcionamiento del Estado, los servicios públicos, programas sociales, entre otras funciones de beneficio social. Según fuentes de la Superintendencia de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), la evasión tributaria le cuesta al país S/ 56,241 millones (2018). Por otro lado, en los últimos años, en el Perú existió un 3.6 % de tolerancia a la evasión, mientras que en Latinoamérica un 3.2 % (Latinobarómetro: 2016). Ante este incumplimiento, la acción estratégica de Sunat ha sido fortalecer la cultura tributaria. Gracias a ello, en el Perú, combatir la elusión fiscal ya es una prioridad, pues lo que tienen en común los países miembros de la OCDE son las normas antielusivas.

Es a través de estos dos pilares que se busca cumplir con las prioridades de la OCDE: transparencia, desarrollo y evolución económica.

Desarrollo

1. La responsabilidad del Directorio en una S.A.A., según Ley General de Sociedades

En este primer punto, se desarrollará sobre la responsabilidad del Directorio en una S.A.A., según Ley General de Sociedades. Para ello, se tocarán los siguientes subpuntos: La Ley General de Sociedades (reglas aplicables a todas las sociedades), el Directorio y su responsabilidad, y la S.A.A. y su diseño societario.

*Es a través de estos dos pilares que se **busca cumplir con las prioridades de la OCDE:** transparencia, desarrollo y evolución económica.*

Ley General de Sociedades: las reglas aplicables a todas las sociedades

Según Iriarte & Asociados, una sociedad es un contrato plurilateral autónomo cuya finalidad es dar forma jurídica a una organización económica aplicada al desarrollo de actividades empresariales con distinción de responsabilidades de aquellos socios que han realizado la Escritura Pública de constitución y la inscripción de la sociedad en Registros Públicos (2012:3). Las reglas aplicables para todas las sociedades se denominan Ley General de Sociedades (LGS).

Gracias a esta norma, se definen los órganos que constituyen una sociedad: junta general de accionistas, y administración de la sociedad y la gerencia. En primer lugar, la junta general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Son ellos quienes, a través de juntas generales debidamente convocadas y con quórum correspondiente, deciden los asuntos propios de la sociedad¹. En segundo lugar, la administración es el órgano compuesto por el directorio y de algún gerente según corresponda. El Directorio es un órgano colegiado elegido por los accionistas con opción a remoción o vacancia, que se encarga de dar información fidedigna y de responder a una responsabilidad ilimitada, con condición de exención, y solidariamente a la sociedad, accionistas y terceros que provengan de acuerdos, actos contrarios a la ley, al estatuto y los realizados con dolo, abuso de facultad o negligencia grave². Por último, la gerencia es el cargo al mando del gerente general, quien es designado por el directorio para administrar la sociedad; este cargo tiene opción a remoción por parte del directorio o de los accionistas³.

El Directorio y su responsabilidad

Como ya se explicó en el párrafo anterior, el Directorio es el órgano que, junto con la Gerencia, se encarga de la Administración de la sociedad. Ahora bien, la LGS establece que los directores responderán ilimitada y solidariamente ante la sociedad, los accionistas y los terceros por daños y perjuicios que causen por acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave.⁴ Sin embargo, esta responsabilidad se dispensa cuando el director, habiendo participado en un acuerdo o con conocimiento de ello, haya manifestado disconformidad con lo realizado y se haya consignado en un acta o carta notarial.⁵

1 Artículo 111-151- Ley General de Sociedades
2 Artículo 152-184 - Ley General de Sociedades
3 Artículo 185-197 - Ley General de Sociedades
4 Artículo 177 - Ley General de Sociedades
5 Artículo 178 - Ley General de Sociedades

La Sociedad Anónima Abierta y su diseño societario

Para empezar, es importante señalar que, en relación a la LGS, las sociedades anónimas abiertas están parametrizadas por las reglas aplicables a todas las sociedades, por las reglas específicas de las sociedades anónimas abierta y, de forma supletoria, por las normas de la sociedad anónima⁶.

Una sociedad anónima abierta es un diseño de sociedad grande y de gran importe de capital y número de accionistas, quienes no necesariamente participan en la toma de decisiones. Como señala la LGS, las principales características de una S.A.A. son las siguientes: ser una persona jurídica de responsabilidad limitada; expresar implícitamente la denominación de “sociedad anónima abierta” o S.A.A.; se rige por las reglas de la LGS; tener como órganos a la Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia; haber realizado una oferta pública primaria de acciones o de obligaciones convertibles en acciones; tener más de setecientos cincuenta accionistas y que más del 35 % de su capital pertenezca a ciento setenta y cinco o más accionistas; y haberse constituido como tal o que sus accionistas decidan adaptarse a esta modalidad.⁷

En síntesis, la LGS se encarga de normar a todas las sociedades existentes, y su ámbito de aplicación se extiende también a los órganos que componen a las sociedades. Por otro lado, la responsabilidad de un Directorio será ilimitada y solidaria ante la sociedad, salvo se haya manifestado su discrepancia con algún hecho o acto realizado por la sociedad. Por último, la S.A.A. es el diseño de sociedad más abierta al crecimiento de capital y de participación de accionistas, por lo cual se identifica con las grandes empresas. Es por todo esto que la responsabilidad del Directorio en una S.A.A. según Ley General de Sociedades, es de suma delicadeza, pues, bajo su ética profesional, responderán ilimitada y solidariamente o se eximirán de dicha responsabilidad ante sociedades altamente poderosas y mercantilistas.

2. La coyuntura de la Norma XVI (antielusiva)

En este segundo punto, se desarrollará sobre la coyuntura de la Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario. A continuación, se expondrán los siguientes subpuntos: la definición de la responsabilidad solidaria y cómo se origina, la Norma XVI, la emisión del Decreto Legislativo Nro. 1422 y su relación con la Norma XIV, y, por último, la emisión del Decreto Supremo 145-2019-EF y su vinculación con la Norma XIV.

6 Artículo 151 - Ley General de Sociedades
7 Artículo 249 - 252 Ley General de Sociedades

La responsabilidad solidaria y su origen

Para poder entender la Norma XVI, es importante recordar el concepto de responsabilidad solidaria. Según Alva, la responsabilidad solidaria es la facultad que se le otorga a Sunat de cobrar al representante legal o empresa una deuda (2012). Para ello, se estipula, en el artículo 16 del Código Tributario, que el representante legal asumirá la responsabilidad solidaria cuando existan los supuestos de dolo, negligencia o abuso de facultades.

Por un lado, como explica Alva, el dolo constituye la acción u omisión de realizar una acción sancionada por ley de forma libre y consciente de ello (2012). Por otro lado, el mismo autor nos define la negligencia grave cuando el representante legal no actúa con diligencia, por lo cual omite las precauciones cotidianas que se debe tener frente a un hecho (2012). Finalmente, como explica Alva, por abuso de facultades se entiende cuando el representante legal excede de sus facultades al realizar mandatos, de los cuales obtiene beneficios (2012).

Norma XVI (antielusiva)

Finalizada la definición, se continuará contextualizando la coyuntura de la Norma XVI. Como señala Peña, en julio del 2012, mediante el Decreto Legislativo Nro. 1121, se incorpora la cláusula antielusiva, al día siguiente de su publicación, en el Título Preliminar del Código Tributario, la cual daría la facultad de investigar, desarticular y sancionar prácticas elusivas de los contribuyentes mediante las herramientas establecidas.

Según definición del Código Tributario, “esta norma se encarga de determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible tomando en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que se realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios”⁸. Por otro lado, la Administración Tributaria también nos menciona que, al haberse detectado la elusión tributaria, esta se encuentra en la facultad de exigir la deuda, disminuir saldos o créditos a favor, o eliminar ventajas tributarias sin perjuicio de restituir los montos que hubieran sido devueltos de forma indebida⁹. Según la norma, las circunstancias en las que se aplica son los actos que individual o conjuntamente sean artificiosas o impropias para la consecución del resultado obtenido y los que deriven efectos jurídicos o económicos de la utilización de ella, distintos del ahorro o ventajas tributarias, que sean iguales o similares a los que se hubieran obtenido con los actos usuales propios¹⁰.

Según definición del Código Tributario, “esta norma se encarga de determinar la verdadera naturaleza del hecho imponible tomando en cuenta los actos, situaciones y relaciones económicas que se realicen, persigan o establezcan los deudores tributarios”

En julio del 2014, mediante la Ley Nro. 30230, se suspendió la aplicación de los párrafos segundo al quinto de la norma a los actos, hechos y situaciones producidas con anterioridad a la entrada en vigencia del Decreto Legislativo Nro. 1121. Dicha suspensión duró hasta que el Poder Ejecutivo emitió un Decreto Supremo que establecía los protocolos de aplicación. Para poder entender mejor el motivo de la suspensión, Luján explica que esta norma estaba incompleta debido a que no tenía ámbito de aplicación ni estándar de aplicación (2019). Debido a la ausencia del ámbito de aplicación, no se delimitaba cuándo, dónde y sobre quiénes se aplicaría la norma; en consecuencia, de la inexistencia de un estándar de aplicación, no había precisión de reglas, guías, sanciones y definiciones para poder aplicar esta norma.

Decreto legislativo 1422

Transcurrida la suspensión, en setiembre del 2018, se emitió el Decreto Legislativo (D.L) 1422, con la finalidad de establecer lo siguiente: el procedimiento de aplicación de la norma antielusiva, infracciones y sanciones, su no aplicación a las MYPE's, ampliar los supuestos de responsabilidad solidaria de los representantes legales y modificaciones generales para hacer más eficiente su aplicación. Además, la norma señala ciertos puntos importantes¹¹:

“...por un lado, los representantes legales de la empresa son solidariamente responsables, salvo se demuestre lo contrario, cuando el sujeto de aplicación los párrafos del segundo al quinto y además este haya sido parte del diseño o aprobación de actos que impliquen dolo, negligencia o abuso de facultades. Por otro lado, el procedimiento de fiscalización definitiva, aplicación de los párrafos segundo al quinto de la norma XVI, será través de la opinión favorable del Comité Revisor (integrado por tres funcionarios de SUNAT).

8 Párrafo primero - Norma XVI-Título Preliminar

9 Párrafo segundo - Norma XVI-Título Preliminar

10 Inciso a) y b) - Norma XVI-Título Preliminar

11 Artículo 16, 62C, 178 y tercera Disposición Complementaria Final - Decreto Legislativo Nro. 1422

Asimismo, las infracciones y sanciones por aplicación del párrafo segundo al quinto de la norma XVI. Para finalizar, el directorio deberá definir la estrategia tributaria de la sociedad para aprobar o rechazar actos, situaciones o relaciones” (2019).

Luego de que el Ejecutivo precisó la aplicación de la norma antielusiva mediante este decreto, era responsabilidad del Congreso emitir los parámetros de fondo y forma para su aplicación.

Decreto supremo 145

Pese a que era labora del Congreso emitir los parámetros de fondo y forma para la aplicación de la norma antielusiva general, el ejecutivo, en mayo del 2019, publicó el Decreto Supremo (D.S) Nro. 145-2019-EF. Con su emisión, se levanta la suspensión de la norma antielusiva y entra en vigencia la aplicación del segundo al quinto numeral de la norma XVI.

En primer lugar, como explica Thorne Echeandía & Lema Abogados, los parámetros de fondo se encargan de clasificar los actos como artificiosos o impropios para que Sunat pueda determinar el contenido y extensión de dichos actos siempre y cuando no sea irracional ni desproporcionada (2019). El mismo decreto incluye ejemplos de los actos, situaciones o relaciones económicas impropias¹².

En segundo lugar, los parámetros de forma explican que la aplicación de la norma se enmarca como una fiscalización definitiva¹³. Por otro lado, para la aplicación de la norma, el Comité Revisor deberá dar su opinión, y la Sunat deberá aprobar dicha opinión¹⁴.

*Pese a que era labora del Congreso emitir los parámetros de fondo y forma para la aplicación de la norma antielusiva general, el ejecutivo, en mayo del 2019, publicó el Decreto Supremo (D.S) Nro. 145-2019-EF. **Con su emisión, se levanta la suspensión de la norma antielusiva y entra en vigencia la aplicación del segundo al quinto numeral de la norma XVI.***

En tercer lugar, en tanto a la responsabilidad solidaria del Directorio y representantes legales, como se señala en el Decreto Legislativo 1422, las responsabilidades solidarias provienen de la estrategia tributaria que apruebe actos, situaciones o relaciones. Sin embargo, en este Decreto Supremo, se señala que no es responsable solidario el directo que, habiendo participado en el acuerdo o teniendo conocimiento de este, haya manifestado su disconformidad ante el acuerdo¹⁵.

Por último, la responsabilidad solidaria de los representantes legales proveniente de dolo, negligencia o abuso de facultades que genere actos elusivos no tiene responsabilidad penal, sino administrativa¹⁶.

En síntesis, por facultad de la responsabilidad solidaria, Sunat imputa el cobro de deudas a las empresas o a los representantes legales de ellas. Por otro lado, recapitulando el suceso de los hechos: en julio del 2012, se promulgó la Norma XVI; no obstante, en julio del 2014 se suspende la norma por ausencia de parámetros de fondo y forma; sin embargo, en setiembre del 2018, el Ejecutivo emite el D.L 1422 y se establece el ámbito de aplicación de la Norma XVI, pero queda pendiente la publicación de los parámetros de aplicación. Por último, la Legislatura no publicó los parámetros de aplicación, por lo cual el Ejecutivo publicó el D.S. 145-2019-EF, en el que se precisan los parámetros.

3. Conclusiones

La responsabilidad del Directorio en una S.A.A. ante la nueva norma antielusiva precisa que tendrán responsabilidad administrativa y solidaria los representantes legales que hayan colaborado con el diseño o la aprobación o ejecución de actos previstos en los párrafos segundo al quinto de la Norma XVI, a menos que hayan estipulado mediante acta o carta notarial su disconformidad o desacuerdo. Gracias a ello, el Directorio deberá desarrollar mayor dominio en el ámbito tributario para una correcta estrategia tributaria, y también dominar los PBGC para actuar de forma ética y profesionalmente. Sin embargo, este tema tiene aristas controversiales pendientes de pulir, como el alcance de la aplicación de la norma, si es retrospectiva o prospectiva y el inicio del periodo de aplicación, tener un lineamiento que defina concretamente que considera elusivo el Comité Revisor, pues solo se listan hechos. Se espera que en el transcurso del tiempo se aclaren dichas problemáticas para el beneficio tanto del país como el de todos los contribuyentes sin una excesiva facultad discrecional de Sunat.

12 Artículo 3-8 - Decreto Supremo 145-2019-EF

13 Artículo 9 - Decreto Supremo 145-2019-EF

14 Artículo 10 - Decreto Supremo 145-2019-EF

15 Séptima Disposición Complementaria Final

16 Octava Disposición Complementaria Final

4. Bibliografía

ALVA MATTEUCCI, Juan Mario

2012 Comentario del 10 de diciembre a “DOLO, NEGLIGENCIA GRAVE O ABUSO DE FACULTADES: Elementos que el fisco considera para asignar responsabilidad solidaria al Gerente” Blog PUCP. Consulta: 3 de julio del 2019
<http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2012/12/10/dolo-negligencia-grave-o-abuso-de-facultades-elementos-que-el-fisco-considera-para-asignar-responsabilidad-solidaria-al-gerente/>

CASTILLO DEXTRE, Cielo

2019 Entrevista realizada por Bruno Chipoco. Lima, 4 de julio del 2019

CORDOVA, Myriam

s/f “Aprueban los parámetros de fondo y forma para la aplicación de la norma anti-elusiva general contenida en la Norma XVI del Título Preliminar del Código Tributario”. Consulta: 15 de julio del 2019

<https://www2.deloitte.com/pe/es/pages/tax/articles/Aprueban-los-parametros-de-fondo-y-forma-para-la-aplicacion-de-la-norma-anti-elusiva.html>

DELOITTE

2019 “Responsabilidad Tributaria de Representantes Legales y Directores”. Consulta: 5 de julio del 2019
<https://www2.deloitte.com/pe/es/pages/tax/articles/Responsabilidad-tributaria-Representantes-Legales-y-Directores.html#>

DURÁN ROJO, Luis

s/f “Suspensión de la aplicación de la cláusula general anti-elusiva”. AELE. Consulta: 11 de julio del 2019
<http://www.aele.com/node/8559>

HILDA

2019 Comentario del 12 de abril a “Reforma tributaria 2019: Conoce más sobre la Norma XVI y la responsabilidad solidaria”. EPG Universidad Continental. Consulta: 3 de julio del 2019
<https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/reforma-tributaria-2019-conoce-mas-sobre-la-norma-xvi-y-la-responsabilidad-solidaria>

El impacto de la NIIF 9 - instrumentos financieros en los exchange traded funds (ETF'-S)

Christian Alejandro Canto Mayhua

20174475

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del Team NIIF.

christian.ccanto@pucp.edu.pe

I. Introducción

En el 2008, la economía internacional estuvo en un proceso de recesión como consecuencia del estallido de la burbuja inflacionaria en EE. UU. y su repercusión a nivel mundial. Su característica fue la paralización y retroceso de los mercados financieros. Ante este hecho económico, en la cumbre realizada el 02 de abril de 2009, los miembros del G20 establecieron una serie de políticas, en la que la predominante fue el fortalecimiento de la supervisión y la regulación financiera. A partir de esto, se inició la elaboración de la NIIF 9 - Instrumentos Financieros con el propósito de evitar crisis financieras y mejorar el control de los instrumentos financieros.

El Exchange Traded Fund (ETF) es un tipo de instrumento financiero que permite obtener una mayor rentabilidad en comparación a otros productos financieros, por lo que, se encuentra al alcance de esta norma contable internacional. Sin embargo, ¿de qué manera los cambios expresados en la NIIF 9 afectan la gestión de los ETF? ¿La NIIF 9 influye en la medición de su deterioro de los ETF? ¿Qué riesgos en la ETF genera la aplicación de las NIIF 9? El objetivo de esta investigación es identificar el impacto de los cambios expresados en la NIIF 9 - Instrumentos Financieros en los Exchange Traded Funds (ETFs), específicamente, con la vinculación en la generación de riesgos y oportunidades emanadas de su gestión. Por ello, la muestra de la investigación es el ETF: EPU US equity, comercializado en la Bolsa de Valores de Lima.

Asimismo, la importancia de la investigación radica en que brinda un panorama global acerca de los riesgos y oportunidades que la NIIF 9 en un instrumento financiero como son los ETFs. En cuanto al

la importancia de la investigación radica en que brinda un panorama global acerca de los riesgos y oportunidades que la NIIF 9 en un instrumento financiero como son los ETFs

alcance, este trabajo se enfoca en toda la población, en general, en quienes quieran tener un panorama más amplio acerca de la aplicación de la NIIF 9 en los instrumentos financieros. Además, las limitaciones de la investigación son las características propias de la muestra, y la reciente vigencia de la NIIF 9 en la normativa contable peruana.

1. Marco teórico

1.1. Exchange Traded Fund (ETF)

El Exchange Traded Fund (ETF) es un instrumento financiero de renta variable que imita la rentabilidad de un índice bursátil, por lo que estos patrimonios autónomos son representados por unidades de participación, administrados por una sociedad administradora.¹

Este tipo de instrumento financiero tiene un comportamiento híbrido ya que adopta características de los fondos mutuos y las acciones: como fondo mutuo, las sociedades administradoras de estos ETFs recopilan el capital de los inversionistas que desean invertir para replicar un índice a través de activos subyacentes; y,

¹ Resolución de Superintendencia N°005- 2015-SMV/01 (20-03-2015).

como acción, el ETF puede realizar *trading* en cualquier momento que desee el inversionista.

Las características predominantes de los ETFs son las siguientes: i) replica el rendimiento de un índice de un sector económico (telecomunicaciones, minera, etc.) o de un conjunto de acciones, ii) presenta una gestión pasiva que es “[...] una modalidad de gestión que tiene el objetivo de “replicar” la composición y ponderación de los valores de un índice bursátil de renta fija o variable” (José Mateu 2008: 14), y iii) tiene una gestión activa, la cual “[...] permite la realización de operaciones de *trading* o de especulación a corto plazo, a medio y largo plazo como si se tratara de acciones” (José Mateu 2008:16).

Las ventajas de los ETF son estas: i) la diversificación del riesgo: los fondos se distribuyen entre un rango de acciones de compañías o de sectores industriales, ii) costo mínimo: los ETFs se pueden comercializar de la misma forma que las acciones, por lo cual los costos de transacción son mínimos, iii) son líquidos: pueden ser compradas o vendidas en cualquier momento y iv) son transparentes: el precio de las acciones se encuentra en el mercado.

Asimismo, el riesgo asociado con los ETFs son los mismos que surgen cuando se realizan inversiones en el mercado de capitales, los cuales son: i) riesgos no sistemáticos, los cuales dependen de las características propias del ETF, por lo que, es posible reducirlo e incluso eliminarlo (diversificación del portafolio), y ii) riesgos sistemáticos, los cuales son propios del mercado, por lo que no se pueden mitigar (José Mateu 2008: 17-19).

Además, desde la perspectiva de la SEC (s.f. 24), los ETF'-s generan rentabilidad a través de: i) pago de dividendos: un ETF genera ingresos en forma de dividendos sobre los valores que conforme su portafolio, ii) incremento del precio del mercado aumentado, y iii) distribuciones de ganancias de capital: el precio de los ETF'-s puede aumentar, lo cual le da la opción del poseedor de la acción del ETF a venderlo y, con ello, generar otro ingreso (ganancia de capital).

1.2. NIIF 9 - instrumentos financieros

La NIIF 9 es una norma contable emitida por la International Accounting Standard Board en julio del 2014, la cual se encontró en vigor en el Perú a partir del 01 de enero del 2018. Los principales cambios son: i) clasificación y valorización de los activos financieros, ii) deterioro y iii) contabilidad de coberturas.

La NIC 39 y la NIIF 9 tienen la misma definición de un ETF, ya que, para ambas normas, son reconocidas como instrumentos de patrimonio, como

lo menciona el párrafo GA 13 de la NIC 32: “[...] Algunos instrumentos que imponen a la entidad una obligación de entregar a terceros una participación proporcional del patrimonio [...]”. La NIC 39 establece la clasificación de los activos financieros, en las siguientes categorías: i) activo financiero y pasivo financiero a valor razonable a través de la utilidad o pérdida, ii) inversiones mantenidas hasta el vencimiento, iii) Préstamos y cuentas por cobrar y iv) activos financieros disponibles para la venta (Samuel Mantilla 2015, pp. 296-297).

Sin embargo, la nueva clasificación de los activos financieros de acuerdo con la NIIF 9, se basa primero, en dos criterios predominantes: i) modelo de negocio de la entidad para gestionar los activos financieros y ii) las características de los flujos de efectivo contractuales del activo financiero. Entonces, de acuerdo a estas características el ETF es clasificado como: instrumento financiero medidos al valor razonable con cambios en resultado, ya que este modelo permite disminuir la “asimetría contable” (Fair Value Option); y también “[...] su finalidad es obtener rendimientos por la compra o venta de dichos instrumentos, cuyos [...] rendimientos por la inversión realizada se compensa a través de la rentabilidad o disminución en su valor [...]” (Parr. 4 - NIIF 9).

Metodología del deterioro: pérdidas de crédito esperadas

La NIC 39 tiene como modelo de deterioro a la pérdida incurrida; es decir, se espera que el activo financiero incurra en una pérdida para recién considerar su deterioro. En términos de la NIC 39, se espera que exista una “evidencia objetiva”.

En cuanto a la NIIF 9, se reconoce como modelo de deterioro a la pérdida esperada; es decir, a las posibles pérdidas que puede tener el activo financiero, la cual tiene tres niveles: i) reconocimiento inicial: 12 meses, ii) activos con empeoramiento significativo: a lo largo de su vida y iii) activos con evidencia de deterioro: a lo largo de la vida.

Sin embargo, los instrumentos de patrimonio medidos al valor razonable con cambio en los resultados no son afectados al deterioro, ya que el riesgo (pérdidas) se ve inmerso dentro de la fluctuación del precio de esta.

2. Parámetros de la obtención de datos para la investigación

Para determinar el deterioro del ETF, activo financiero, de acuerdo a lo que estipula esta norma, primero se determina las técnicas de investigación: i) análisis de la rentabilidad mensual, ii)

análisis de la desviación estándar, iii) análisis de la beta y, iv) análisis del coeficiente de correlación. Asimismo, la población empleada abarca 66 ETFs comercializadas en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2017-2018, y la muestra tra el ETF más comercializado es EPU US Equity.

3. Resultados y análisis de la implicancia de la NIIF 9 en los ETFs

A partir del procesamiento de datos de la variación de precios del EPU US Equity que se eligió como muestra del 2017-2018, se procede a identificar el efecto de la NIIF 9 en la gestión del ETF EPU US Equity, y, a la vez, qué oportunidades y riesgos puede generar. En primer lugar, este ETF es un instrumento de patrimonio que, adquirido por una entidad, se convierte en un activo financiero, por lo cual, de acuerdo a la NIIF 9, este ETF se debe de valorizar al valor razonable con cambios en los resultados; es decir, la variación se consolida en el estado de resultados.

En segundo lugar, se obtuvo como resultado el coeficiente de correlación promedio del ETF de 97.22% (anexo 1), lo cual significa la fuerte relación entre el EPU Equity y su índice bursátil. Esto permite identificar que, la rentabilidad de un ETF está en relación con la rentabilidad de su activo subyacente; sin embargo, la variación, que es 2.78 %, se debe a que existen partes del fondo que se invierten en otros índices.

En tercer lugar, en el anexo 2 se evidencia la fluctuación de la rentabilidad anual del EPU del 2017 y 2018, que son 1.72 % y -0.87 %, respectivamente. Estos resultados evidencian la variación del ETF; sin embargo, no significa que exista un significativo impacto en el valor del ETF, ya que su rentabilidad es cercana a la del mercado, como se analizó en el coeficiente de correlación. Además, “[...] la mayoría de los inversionistas de fondos de inversión [...], el 70 % no logra superar al promedio [rentabilidad promedio] del mercado, entonces [...] yo compro un fondo que me rinde una rentabilidad promedio del mercado” (Alberto Liu 2018); es decir, la rentabilidad del ETF es muy cercana a la rentabilidad del mercado, lo cual evita perder rentabilidad.

En cuanto al deterioro del ETF, de acuerdo con la NIIF9, los instrumentos de patrimonio no lo reconocen, ya que este se encuentra inmerso en la variación de su valor razonable. En primer lugar, la desviación estándar promedio del ETF en el periodo 2017 y 2018 es 3.77 % y 4.09 %; es decir, se ha incrementado el riesgo, lo cual también se puede ver reflejado en la disminución de su rentabilidad (anexo 1). Por esta razón, la NIIF 9 menciona que este incremento de riesgo (variaciones) se va a registrar en el estado de resultados integral.

En cuanto al deterioro del ETF, de acuerdo con la NIIF9, los instrumentos de patrimonio no lo reconocen, ya que este se encuentra inmerso en la variación de su valor razonable.

En segundo lugar, el valor de la beta del ETF mide la relación de riesgo del EPU con el riesgo del índice del mercado. El promedio ponderado de las betas de 2017 y 2018 es 1.016, lo cual significa que tiene una fuerte relación con el riesgo del mercado y esto concuerda con las características de los ETFs. Entonces, al aplicar la NIIF 9 en este riesgo el deterioro queda reconocida como pérdidas en el estado de resultados. Sin embargo, a partir de los resultados obtenidos se identifica que la NIIF 9 genera los siguientes riesgos en el EPU Equity:

1. La volatilidad del estado de resultados. Al reconocer las variaciones significativas del market value de los ETF en los estados de resultados, origina que este estado financiero tienda a variar sus importes y la información que se puede obtener de ella, ya que “[...] el fondo mutuo o ETF numero uno de este año puede convertirse fácilmente en un fondo por debajo de la media del próximo año” (SEC s.f- 41).
2. Mala elección de los criterios de clasificación y valorización de los ETFs como consecuencia de la reciente vigencia de la NIIF 9. La valorización de un instrumento de patrimonio bajo su valorización que afecte a resultados u otro resultado integral deben tener los criterios necesarios para su reconocimiento a través de este modelo a partir del modelo de negocio y el flujo de caja libre.

Asimismo, de acuerdo a los resultados obtenidos, la gestión de los ETF a través de la NIIF 9 generan las siguientes oportunidades:

1. Toma de decisiones con información actualizada: brinda una nueva manera de clasificar y valorizar a los instrumentos de patrimonio, lo cual permite conocer el precio y valor de los ETFs en tiempo real, para la toma de decisiones.
2. Identifica la posible iliquidez o el incremento de riesgo que puede tener los instrumentos financieros, ya que a través del concepto de

pérdida esperada y su constante medición se prevé posibles escenarios del rendimiento negativo del ETF.

3. Permite la disminución del riesgo no sistémico; es decir, como la NIIF 9 constantemente evalúa el riesgo del instrumento de patrimonio, el inversor puede diversificar el riesgo (desviación estándar, beta).

4. Conclusiones

En conclusión, los cambios de la NIC 39 expresados en la NIIF 9, son: la clasificación y valorización de los activos financieros, y el deterioro ya que tienen un fuerte impacto en la gestión de los ETF's, específicamente en el EPU Equity. A través de los resultados se evidencia la aplicación

de la NIIF 9 que genera riesgos y oportunidades en el manejo de los ETF's.

Asimismo, su gestión genera debilidades como la volatilidad del estado de resultados, la mala elección de los criterios de clasificación y valorización de los ETFs, y la determinación del porcentaje de probabilidad para determinar la pérdida esperada. Sin embargo, también se generan oportunidades como la toma de decisiones con información actualizada, identificar la posible iliquidez o incremento de riesgo de los instrumentos financieros, y permitir la disminución del riesgo no sistémico. Además, a través del análisis del trabajo, surge un tema de investigación que sería bueno investigar ¿de qué manera la gestión de la NIIF 9 afecta la gestión de los instrumentos de cobertura de los ETFs?

5. Bibliografía

LIU, Alberto
2018 "El riesgo de las inversiones en activos reales y financiero". Ponencia presentada en *V Simposio Académico Lidera*. Revista Lidera - Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 25 de mayo.

MATEU,
2008 Guía de los fondos cotizados o ETFs. *Inversis Bancos*. España, pp. 1-57. Consulta el 01 de abril de 2019:
https://www.inversis.com/pagEstaticas/Guias/Etfs/fondos_cotizados.pdf

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS
2017 *Norma Internacional de Contabilidad 39 - Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*. Consulta el 01 de abril de 2019 en:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/ES_GVT_BV2017_IAS39.pdf

2017 *Norma Internacional de Información Financiera 9 - Instrumentos Financieros*. Consulta el 01 de abril de 2019: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niiif/ES_GVT_BV2017_IFRS09.pdf

SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (SEC)
s/f *Fondos mutuos y fondos cotizados - Una guía para las inversiones*. En SEC, pp.2-52. Consulta 01 de abril de 2019, en:
<https://www.sec.gov/pdf/espanol/fondosmutuos.pdf>

SUPERINTENDENCIA DE MERCADO DE VALORES
2015 *Resolución SMV N°005-2015-SMV/01* Modifican el reglamento de Fondos Mutuos de Inversión de Valores y sus sociedades administradoras. Lima, 17 de marzo de 2015. Consulta: 01 de mayo de 2019: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/modifican-el-reglamento-de-fondos-mutuos-de-inversion-en-val-resolucion-n-005-2015-smv01-1213924-1/>

6. Anexo

Anexo 1: Herramientas de análisis del periodo 2017- 2018

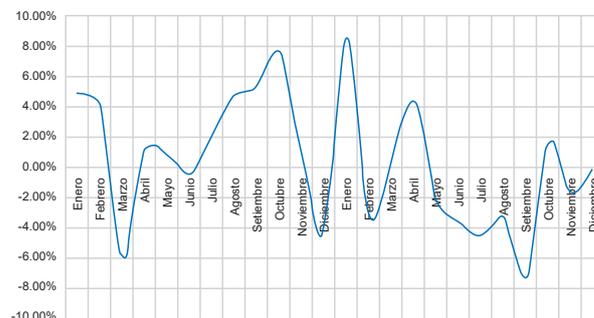
Título: Herramientas de análisis del ETF entre 2017- 2018

Periodos	Rentabilidad	Desviación estándar	Beta	Correlación
2017	1.72%	3.77%	1.009	94.52%
2018	-0.87%	4.09%	1.023	99.92%
Promedio	0.43%	3.93%	101.60%	97.22%

Elaboración propia

Fuente: Bloomberg

Anexo 2: Análisis del rendimiento del ETF durante 2017-2018



Elaboración propia

Fuente: Bloomberg

La evolución de las startups: las scaleups, modelo de negocio y camino para convertirse en empresa

Deysi Arellano Romero

20160310

Estudiante del octavo ciclo de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP.

Miembro del Team Tributación.

deysi.arellano@pucp.edu.pe

Introducción

El emprendimiento siempre ha estado presente en la historia de la humanidad, pero, en la última era, ha surgido la necesidad de establecer términos para este de acuerdo con las características que tenga. Cabe aclarar que, para efectos de este artículo, se entenderá como emprendimiento a la idea de negocio que se ha puesto en marcha en miras de convertirse en una empresa. En ese sentido, en los últimos años, han surgido términos como startup, emprendimiento de alto impacto y scaleup para denominar a empresas de rápido crecimiento, cada una con características distintas.

1. La iniciación de las startups

En el mundo del emprendimiento y los negocios, se sitúa una definición de empresa que ha tomado popularidad en la última década: las llamadas startups. Una startup, de acuerdo con la definición de Steve Blank y Bob Dorf, es “una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, repetible y escalable”. En base a esta definición, se pueden rescatar tres puntos esenciales: una startup es una forma de organización temporal, por lo cual no se considera una empresa ya establecida como tal que puede generar ingresos y mantenerse en el mercado competitivo; esta entidad aún se encuentra en busca de un modelo de negocio que pueda adaptarse a sus necesidades y a las del mercado, permitiéndole prever problemas y otorgar posibles soluciones; y se identifica una palabra clave, “escalable” o escalabilidad, que se puede definir como la capacidad o habilidad que tienen las empresas de mantener el desempeño que su modelo de negocio ha generado, e incluso superarlo, y se obtiene un buen rendimiento como organización (Jablonski 2016). En ese sentido, no se le puede atribuir a una startup la característica de ser

escalable, ya que aún no cuenta con un modelo de negocio, pero tampoco se le puede llamar empresa. Estas características serán adquiridas cuando la organización deje de considerarse un emprendimiento tras haber adquirido un modelo de negocio y pase de la fase inicial a su camino a establecerse como empresa. Las empresas en esa etapa son llamadas scaleups, término que será presentado en párrafos siguientes.

Muchos autores concuerdan en que el origen de las startups se dio en medio de la revolución de la información y la tecnología que se dio en EE. UU. en los años 70, específicamente en un sector denominado Silicon Valley, donde se inició un imperio tecnológico con el desarrollo de microprocesadores y otros elementos clave de las tecnologías de información. Por ello, las startups son comúnmente relacionadas con emprendimientos que hacen uso de la tecnología o cuyas iniciativas están dirigidas a revolucionar esta área, aunque también pueden centrarse en otros temas. Si bien esta forma de emprendimiento ha tomado relevancia en las últimas décadas, también se ha creado la necesidad de saber cuándo la organización deja de ser una startup. Así surgió el término scaleup para llamar a aquellos emprendimientos que ya pasaron la etapa inicial.

El emprendimiento siempre ha estado presente en la historia de la humanidad, pero, en la última era, ha surgido la necesidad de establecer términos para este de acuerdo con las características que tenga.

2. Evolución de las startups: scaleups

Las startups, como ya se mencionó anteriormente, representan ideas de negocio innovadoras para el mercado, y, aunque en su mayoría son revolucionarias, son pocos los emprendimientos que logran mantenerse e incluso establecerse como empresa. De esta manera, una vez superada la etapa inicial, la organización debe concentrarse en convertirse en una scaleup. De acuerdo con Haslam, las scaleups son “corporaciones con mentalidad de expansión, con modelos de negocio perdurables en el tiempo y con grandes aspiraciones comerciales” (2018). Básicamente, esta nueva forma de organización debe tener todos los elementos que le hacían falta a las startups: tener un modelo de negocio establecido y, por supuesto, la característica esencial de ser escalable.

Sin embargo, no es suficiente tener un modelo de negocio, sino hacer que este funcione, ya que, para ser una scaleup, también se debe tener un crecimiento laboral o de ingresos promedio superior al 20 % anual durante un periodo aproximado de 3 años (ScaleUp Institute). Es así como una scaleup ya presenta un modelo de negocio que ha probado ser eficaz y eficiente, y que, a diferencia de las startups cuyo objetivo inicial es buscar financiación y obtener resultados inmediatos, esta prueba tener la capacidad de producir resultados para su propio crecimiento.

3. El nuevo modelo de negocio: Escalabilidad

Como ya se mencionó anteriormente, una de las características principales de las scaleups es su modelo de negocio orientado a la escalabilidad. Mathasiel define la escalabilidad como “la manera en que las compañías se organizan para poder crecer en sus diferentes etapas sin perder clientes, disminuir la calidad o cambiar la proposición de valor de la organización” (citado en Cavazos 2017: 29). Esto quiere decir que, con esta forma de negocio, lo que buscan las empresas es crecer exponencialmente por sobre su rendimiento actual, sin la necesidad de aumentar sus costos o hacer cambios organizacionales; incluso, se puede obtener el crecimiento de la organización con la reducción de sus costos, y se mantiene o mejora el valor de la entidad.

Sin embargo, ¿qué diferencia la escalabilidad en una organización scaleup del crecimiento continuo y por sobre la media que mantienen las startups? En primer lugar, una startup es una empresa o emprendimiento diseñado para tener un crecimiento rápido: enfocada en lograr ese objetivo, todo lo demás se asocia y deriva de ese punto. (Graham 2012). Esto nos quiere decir que las startups se enfocan en crecer continua y rápidamente, y logra que este objetivo sea la

Un modelo de negocio bien establecido permitirá generar un buen plan de negocios para la entidad

única guía para el desarrollo de la organización y la toma de decisiones, a modo de brújula. Por otro lado, aunque lo que define a una scaleup es la característica de crecimiento, esta no solo se enfoca a nivel de rendimientos con respecto a la inversión inicial, también toma en cuenta la organización a nivel de empleabilidad. Además, la escalabilidad, en esta forma de organización, no representa un objetivo, sino un modelo de negocio, en el que debe estar planteada la forma en que la entidad generará ingresos y beneficios; cómo creará valor para sí misma y para sus interesados, clientes, proveedores, los stakeholders en general; y los objetivos y estrategias que la empresa desea alcanzar. Un modelo de negocio bien establecido permitirá generar un buen plan de negocios para la entidad.

Un modelo de negocio orientado a la escalabilidad tiene ciertas características. En primer lugar, se requiere de una inversión o financiamiento, aunque en ciertos casos no es necesario, ya que pueden existir organizaciones ya establecidas, tales como las startups, emprendimientos o negocios con capacidad de crecimiento. Otro elemento que debe primar en un negocio escalable debe ser la búsqueda de la mejora de procesos y la reducción de costos con el objetivo de tener mayores beneficios. Por último, el modelo de negocio debe tener establecido un objetivo principal que debe ser claro y realista para el mercado en el cual se está desarrollando; así mismo, debe ir de la mano con una estrategia que le permita alcanzar dicho objetivo para que se genere valor para la organización.

4. Impacto económico y social de las scaleups

Las scaleups son conocidas como emprendimientos de alto impacto, que puede definirse como “un emprendimiento que es rentable, crece rápida y sostenidamente, y que es capaz de lograr un nivel de ventas bastante significativo en una década” (Lozano 2013: 4). Como se puede observar, esta definición va de la mano con lo que se considera una scaleup. En ese sentido, se puede ver un efecto diferenciado de este tipo de organizaciones con respecto a las startups. Mientras que estas últimas se centran en su crecimiento de ingresos y beneficios como empresa, las scaleups buscan dinamizar ciertos mercados, así como ser relevantes dentro de una sociedad. Por ello, logran un impacto tanto económico como social.

En el sector económico, las scaleups impactan de dos formas: dinamizando los mercados y aumentando la oferta laboral. Como ya se mencionó, uno de los objetivos de este tipo de organizaciones es el crecimiento sostenido de 20 % o más en un periodo de tres años de sus ingresos. Para que una entidad logre esto, se requiere el acceso a mercados más grandes, a nivel nacional e incluso internacional; colaborar con más organizaciones, tales como empresas que le brinden servicios o materiales para la elaboración de sus productos o servicios, dependiendo del sector (proveedores); distribuidores, marketing para ofertar sus productos y la presencia de clientes: toda una red de organizaciones que mueven la economía del país. Por otro lado, el crecimiento que tiene una scaleup no solo es a nivel de ventas, sino también en cuanto a la oferta laboral, ya que requiere de un crecimiento igual o mayor al 20 %, lo cual origina que cada año se creen nuevos puestos de trabajo y aumentan así los ingresos de las familias, además de que se extiende el consumo y también la economía.

Las scaleups también impactan socialmente. El crecimiento económico de estas organizaciones requiere también de más trabajadores, por lo cual se abren cada año nuevos puestos de trabajo, permitiendo reducir el desempleo y la informalidad. Por otro lado, también se habla de un emprendimiento social, que se entiende como el proceso por el cual un “emprendedor social que ha validado una forma o modelo para atender un problema social a nivel local, diseña una manera de difundirlo en beneficio de otros, procurando maximizar su impacto social para dar acceso a sus productos y servicios a una mayor base de beneficiarios” (Citado en Cavazos 2017: 30). En ese sentido, se puede entender el impacto social de las scaleups cómo la búsqueda del crecimiento orientado a atender también las necesidades o problemas sociales, permitiendo que el desarrollo de sus actividades beneficie a más personas.

5. Scaleups en el Perú

El término scaleup aún no ha tomado fuerza en el Perú, por lo que aún no hay empresas que se hayan identificado con ese término, y existen pocas que cumplen con los criterios establecidos anteriormente. A diferencia de las startups que tienen una variedad de programas de apoyo, las scaleups son poco conocidas. Por esta razón, existe un programa que busca dinamizar estas organizaciones, creado por Endeavor.

Endeavor es una organización internacional sin fines de lucro que busca apoyar emprendimientos de alto impacto; es decir, tienen un crecimiento sostenido y rápido que generan riqueza y empleabilidad. Esta entidad ha creado en el Perú

El crecimiento económico de estas organizaciones requiere también de más trabajadores, por lo cual se abren cada año nuevos puestos de trabajo, permitiendo reducir el desempleo y la informalidad

el Programa Endeavor Scaleup, que tiene como objetivo “seleccionar, apoyar y acelerar emprendimientos tecnológicos en estado temprano a través de la capacitación a los emprendedores y el acercamiento de los mismos a mentores de la red de Endeavor, así como también a fuentes de capital” (Endeavor). Si bien este programa solo apoya a emprendimientos tecnológicos, puede marcar la pauta para desarrollar programas que apoyen otros sectores. Lo que busca Endeavor es guiar a las startups en su camino de convertirse en una organización de alto impacto.

De acuerdo con Sandoval, en el Perú, “el 13% de empresas es considerada como emprendimientos de alto impacto y es la fuente del 32% de nuevos empleos creados.” (Ernst And Young 2018). En ese sentido, se puede entender que en el país existe el potencial para que los emprendimientos actuales puedan convertirse en scaleups: empresas establecidas con modelos de negocio escalables que sigan impactando en la economía y la sociedad peruana.

6. Conclusiones

Las scaleups son una forma de emprendimiento que tienen un modelo de negocio escalable orientado al crecimiento rápido en cuanto a ingresos y personal de trabajo se refiere, el cual tiene que ser mayor o igual al 20 %. Estas formas de organización también son conocidas como emprendimientos de alto impacto debido a su impacto en la economía y la sociedad, ya que buscan ser organizaciones sostenibles no solo con sí mismas. En el Perú, el número de emprendimientos es alto, pero pocos están orientados a tener un modelo escalable o establecerse como empresas.

7. Referencias bibliográficas

BLANK, Steve y Bob Dorf

2018 *El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una empresa*. Octava edición. España: Gestión 2000.

CAVAZOS, Judith y Antonio Giuliani

2017 “Escalabilidad: Concepto, características y Retos desde el emprendimiento comercial y social”. *Cuadernos del Cimbage*. Buenos Aires, Argentina, núm.19, pp 27-41.

ENDEAVOR PERÚ

Programa Scale-Up Endeavor Perú. Consulta: 01 de agosto del 2019.
<https://endeavor.org.pe/scale-up/>

ERNST & YOUNG

2018 “Entrevista a Oswaldo Sandoval, Presidente de Endeavor Perú”.
<https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-endeavor-scale-up/%24File/EY-endeavor-scale-up.pdf>

JABLONSKI Adam

2016 “Scalability of Sustainable Business Models in Hybrid Organizations”. *Sustainability*. Volumen 8, pp 194. Fecha de consulta: 01 de agosto del 2019.
<https://www.mdpi.com/2071-1050/8/3/194>

LOZANO, Camilo

2013 *Emprendimiento de alto impacto*. Trabajo correspondiente a la especialización de Alta Gerencia. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada, Facultad de Ciencias Económicas, Especialización de Alta Gerencia. Fecha de Consulta: 01 de agosto del 2019.
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/10832/LozanoHoyosCamilo2013.pdf;jsessionid=80E8534801018E9BB60534560688ACD9?sequence=1>

Los FIBRA como una nueva alternativa de inversión en Perú

Christian Canto Mayhua

20174475

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias

Contables de la PUCP. Miembro del Team NIIF.

christian.ccanto@pucp.edu.pe

Ricardo Antonio Pachas Burga

20141345

Estudiante del noveno ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias

Contables de la PUCP. Miembro del Team Tributación.

rpachas@pucp.pe

Contextualización

A finales del año 2018, en el Perú, se anunció la constitución del primer Fideicomiso de Titulación para Inversión en Renta de Bienes Raíces (FIBRA), denominada Fibra Prime (FIBPRIME PE), el cual se enfocará en la transacción (compra) de propiedades comerciales. Asimismo, se presenta el FIBRA The Latam Reit que busca recaudar inversión en diversos mercados de valores de Latinoamérica. Este será emitido por Credicorp Capital Sociedad Tituladora en tres bolsas de valores de manera simultánea: Lima, Bogotá y México (Diario Gestión, 2019). Por esta razón, se crea una nueva opción de inversión en el mercado de capitales para los peruanos; sin embargo, consideramos que es un tema poco difundido en el Perú.

1. ¿Qué es un fibra?

El Fideicomiso de Titulización para Inversión en Renta de Bienes Raíces (FIBRA) es un vehículo de inversión que tiene como objetivo la construcción o adquisición de bienes inmuebles, los cuales serían arrendados o alguna otra forma onerosa de sesión en uso. El origen de este se remonta a los Real Estate Investment Trust (REIT), los cuales son vehículos de inversión conocidos alrededor del mundo (BCRP, 2017).

Para presentar la definición de un FIBRA, se mencionó que presentan cierta similitud a los REIT de Estados Unidos, por lo que resultaría relevante conocer a qué hacen referencia. Los Real Estate Investment Trust (REIT) surgieron en los años sesenta en Estados Unidos, con el

objetivo de desarrollar e impulsar el mercado inmobiliario. Estos instrumentos brindaron la oportunidad a pequeños inversores de participar en bienes raíces mediante vehículos con poco riesgo, poco costo y poca inversión inicial (García y Flores, 2016).

Por lo presentado, se puede concluir que los FIBRA y los REIT tienen ciertas similitudes; sin embargo, es importante conocer cuál sería la diferencia entre ambos. Por un lado, los REIT son compañías que se presentan en las bolsas y deciden individualmente en sus inversiones. Por otro lado, los FIBRA son patrimonios autónomos que se administran por una Sociedad Administradora o Sociedad Tituladora, que, para el caso peruano, deben estar autorizadas por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV) y cumplir diversos requisitos legales; asimismo, a comparación de los REIT, los FIBRA no son persona jurídica. (Zaldívar y Castillo, 2018).

A continuación, se presenta el retorno que habrían presentado estos instrumentos

*se crea una nueva **opción de inversión en el mercado de capitales** para los peruanos; sin embargo, consideramos que es un tema poco difundido en el Perú*

financieros en algunos países de la región en los que se encuentran más desarrollados.

2. Análisis del rendimiento del FIBRA y el REIT

En esta segunda parte, se presenta el retorno que han presentado, para un determinado periodo, algunos FIBRA en México, ya que consideramos que este es el país de Latinoamérica que presenta mayor desarrollo en este tipo de instrumentos financieros. Asimismo, con el objetivo de complementar esta sección, se presentan, adicionalmente, el retorno que presentaron algunos REIT de Estados Unidos para un periodo establecido, debido a que se considera relevante conocer esto dada la similitud que se presenta entre ambos vehículos financieros. De igual forma, se presenta una comparación entre el retorno presentado por un FIBRA de México y unos bonos soberanos de este mismo país para un periodo determinado. Además, consideramos relevante mencionar que los retornos se muestran en dólares para reducir los efectos que se han podido presentar por la inflación presente en cada país. Finalmente, se presenta la situación actual de los FIBRA en Perú, para lo cual se muestra el retorno que ha mostrado el único FIBRA, hasta el momento, en el mercado peruano.

2.1. REIT en estados unidos

Los Real Estate Investment Trusts (REITS) son patrimonios fideicometidos que invierten, en su mayoría, en activos inmobiliarios como hoteles, edificaciones industriales, entre otros. Estos se negocian en aproximadamente 38 países mediante sus respectivos mecanismos centralizados (BCRP, 2017). Por esta razón, se ha seleccionado una muestra de algunos REITs de Estados Unidos (\$) para mostrar el retorno que han presentado, lo cual se puede observar en la siguiente tabla:

Los Real Estate Investment Trusts (REITS) son patrimonios fideicometidos que invierten, en su mayoría, en activos inmobiliarios como hoteles, edificaciones industriales, entre otros.

En la tabla 1, se identifican los REITs tomados como muestra, los cuales son Independence Realty Trust Inc, Innovate Industrial Properties, American Tower Group y Next Point Residencial Trust Inc. Tanto en el periodo 2017 y 2018 han obtenido un retorno promedio, para la muestra, de 42.86 % y 21.55 %, respectivamente. Asimismo, se puede observar que el rendimiento del indicador *The Last Twelve Months* (LTM), en el cual se utilizó el plazo mensual, fue en promedio de 90.78 %, la cual presenta el retorno de los REITs en los doce últimos meses (junio 2018-junio 2019); por otro lado, el rendimiento a partir del indicador de *The Year To Date* (YTD) fue en promedio 58.75 %, el cual muestra la rentabilidad de estos REITs desde enero de 2019 hasta la fecha actual (22 de julio de 2019). Por esta razón, se puede observar que el retorno de varios de estos REITs ha sido positivo, lo que podría mostrar el buen desempeño que tendrían en este país.

2.2. Fibra en Latinoamérica – México

Se ha propuesto presentar el retorno de algunas FIBRAS de México, ya que, como se ha mencionado anteriormente, consideramos que este país es uno de los que presenta mayor desarrollo en este tipo de instrumentos financieros, así como presenta una gran cantidad de estos desde hace algunos años y permite seleccionar una muestra para un periodo más amplio. Para esto, se han seleccionado cuatro FIBRA, las cuales son Maquarie México Real State, Concentradora Fibra Danhos, Concentradora Hipotecaria SAPI y Fibra Uno Administración.

Tabla N° 1: Rendimiento de REITs de Estados Unidos en USD (\$)

Nemónico	REIT's	Retorno anual (2017)	Retorno anual (2018)	LTM	YTD
IRT US	Independence Realty Trust Inc	21.73%	-1.99%	22.43%	32.95%
IIPR US	Innovate Industrial Properties	82.24%	44.99%	246.09%	151.86%
AMT US	American Tower Group	37.69%	13.32%	44.63%	31.83%
NXRT US	NextPoint Residencial Trust Inc	29.78%	29.88%	49.97%	18.37%
	Rendimiento promedio	42.86%	21.55%	90.78%	58.75%

Elaboración propia

Fuente: Bloomberg 2019

Estos se han organizado en la siguiente tabla:

Tabla 2: Rendimiento de Fibras de México en USD (\$)

Nemónico	REIT's	Retorno anual (2017) \$	Retorno anual (2018) \$	LTM \$	YTD \$
FIBRAMQ MN	Macquarie Mexico Real State	9.54%	-7.75%	23.65%	33.12%
DANHOS13 MM	Concentradora Fibra Danhos	9.62%	-17.84%	-3.09%	11.37%
FHIPO MM	Concentradora Hipotecaria SAPI	-7.04%	-18.54%	17.42%	38.07%
FUN011 MM	Fibra Uno Administración	2.57%	-18.59%	0.61%	22.34%
	Rendimiento promedio	3.67%	-15.68%	9.65%	26.23%

Elaboración propia

Fuente: Bloomberg 2019

En la tabla 2, se puede observar que el retorno promedio de las cuatro Fibras seleccionadas en la muestra, para el año 2017 y 2018, fue de 3,67 % y -15,68 %, respectivamente. Asimismo, el promedio para *The Last Twelve Months* (LTM), de junio de 2018 a junio de 2019, con plazo mensual, fue de 9,65 %, y para *The Year To Date* (YTD) hasta la fecha actual (22 de julio de 2019) fue de 26,23 %.

Asimismo, las Fibras son instrumentos que se caracterizan por pagar cuotas en periodos específicos como cupones en el caso de los bonos, por lo que, si comparamos la rentabilidad de un instrumento de deuda bullet de corto plazo (Mex 3 ½ 01/21/2021), bullet de mediano plazo (Mex 6 ¾ 09/27/2034) y bullet de largo plazo (Mex 5 ¾ 10/12/2110) de México contra el retorno de una de estas Fibra de México, que es Macquarie Mexico Real State (FIBRAMQ MM), se obtiene la siguiente información:

Tabla N° 3: Comparación de Rendimientos de Bonos soberanos y una Fibra de México

Bonos	Retorno anual (2017) USD	Retorno anual (2018) USD	LTM USD	YTD USD
MEX 3 ½ 01/21/2021	8.92%	4.66%	5.57%	3.98%
MEX 6 ¾ 09/27/2034	19.71%	6.89%	13.10%	15.73%
MEX 5 ¾ 10/12/2010	26.82%	13.51%	20.73%	19.94%
Fibra	USD	USD	USD	USD
Macquarie Mexico Real State	9.54%	-7.75%	23.65%	33.12%

Elaboración propia

Fuente: Bloomberg 2019

A partir de la tabla 3, de la comparación de los bonos soberanos de México seleccionados para la muestra, se pueden observar distintos aspectos. Entre los que se puede mencionar, el FIBRA seleccionado habría presentado un mayor retorno en comparación al bono de corto plazo (Mex 3 ½ 01/21/2021) con excepción del periodo 2018, en el cual los tres bonos tuvieron un retorno mayor. En el caso del *The Last Twelve Months* (LTM), de junio del 2018 a junio de 2019, se presenta que los bonos soberanos habrían presentado un menor retorno. Asimismo, el FIBRA presentaría un mayor Year To Date (YTD) al 22 de julio de 2018, a comparación a estos bonos soberanos. Sin embargo, se tendría que tomar en consideración otros factores para determinar

si en realidad el Fibra presenta mayor rendimiento a estos bonos soberanos.

3.3. Fibra en Perú

El pasado año, se anunció el primer Fibra del mercado peruano, FIBRA PRIME, el cual habría señalado, a fines del año pasado, una primera colocación de aproximadamente 55 millones de soles. Esta buscaría obtener inversionistas del tipo retail, inmobiliarios calificados, entre otros (Diario Gestión, 2018).

A finales de la segunda etapa de colocación de esta, se habría obtenido 26,64 millones de soles, en la cual se habría presentado una alta

participación de personas naturales. Asimismo, este FIBRA presentaría 50 millones de soles de capital, en los que una gran parte serían certificados de participación de personas naturales (Semana Económica, 2019). Por esta razón, se podría deducir que se presentó una buena acogida por los inversores en nuestro país a pesar de ser una nueva alternativa de inversión y que no estaría tan difundida.

En relación con el retorno presentado por este Fibra a la fecha, se pudo encontrar en Bloomberg que *The Year To Date* (YTD) al 17 de julio de 2019 fue de aproximadamente 4.13 % en dólares. Asimismo, tal como se mencionó al inicio del artículo, se proyecta la entrada en el mercado de otro FIBRA bajo la denominación de The Latam Reit, lo cual podría aumentar las alternativas de inversión en el mercado peruano para los diversos inversionistas presentes en este.

4. Conclusión

Los FIBRA son instrumentos financieros que se vienen incorporando en algunos países de Latinoamérica como Perú; sin embargo, estos ya se presentaban en ciertos países de la región como México. Este tipo de instrumentos son inversiones que se pueden realizar indirectamente en bienes inmuebles (activo subyacente). Asimismo, a través de la investigación realizada, se ha

determinado que el retorno que han obtenido algunos de estos FIBRA seleccionados para la muestra, en México, habría sido, en promedio, positivo. Un factor relevante que se debe mencionar en este tipo de inversión es que el FIBRA tendría una cobertura sólida con su activo subyacente (bien inmueble), por lo que podría no existir mucho riesgo de pérdida. Sin embargo, cabe resaltar que, en el análisis del retorno, no se consideran otros factores que se pueden presentar en el mercado y en la economía.

Asimismo, se presentó el retorno que presentaron algunos REIT de Estados Unidos para un periodo similar al que se presentó en los FIBRA seleccionados, ya que, por lo investigado, se considera que ambos instrumentos financieros presentarían cierta similitud. Para los REIT seleccionados en la muestra, se encontró que, en promedio, presentaron un retorno positivo, lo que podría mostrar el desarrollo que tiene este país en relación a este instrumento financiero.

Por lo presentado, se recomienda que se realicen más investigaciones académicas sobre los factores que habrían producido la situación actual de los REIT en Estados Unidos, así como lo que habría llevado a presentar la situación actual de los FIBRA en México, y que se dé a conocer más a los FIBRA, ya que presentan diversos aspectos que resultarían relevantes conocer.

5. Bibliografía

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP)
2017 Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2017. pp. 68-70. Consulta: 18 de julio del 2019.
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2017/Mayo/ref-mayo-2017-recuadro-5.pdf>

DIARIO GESTIÓN
2018 *Fibra Prime hará su primera colocación por US\$ 55 millones*. Consulta 17 de agosto del 2019.
<https://gestion.pe/economia/fibra-prime-hara-primer-colocacion-us-55-mlns-diciembre-nndc-252236-noticia/>

2019 *Perú concentrará 35.6% de las propiedades de Fibra The Latam Reit*. Consulta: 01 de julio del 2019.
<https://gestion.pe/economia/empresas/peru-concentrara-35-6-propiedades-fibra-the-latam-reit-260302>

GARCÍA, Gerardo y Luis FLORES
2016 "Un análisis de la evolución de los fideicomisos de infraestructura y bienes raíces (Fibras) en México". *Tiempo Económico*. Volumen xi, número 34. pp. 19-38. Consulta: 01 de julio del 2019.
<http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2018/07/34te2.pdf>

SEMANA ECONÓMICA
2019 *Fibra Prime completó segunda colocación de US\$ 26.64 millones*. Consulta: 17 de agosto del 2019.
<http://semanaeconomica.com/article/mercados-y-finanzas/mercado-de-valores/364804-fibra-prime-coloco-us4-73-millones-mediante-oferta-publica-y-completo-segunda-emision-del-2019/>

ZALDÍVAR, Rodrigo y Paola CASTILLO
2018 "LLEGANDO AL FONDO DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA. LO NUEVO EN FIBRA Y FIRBI". *Themis: Revista de Derecho*. Lima, número 72. pp. 171-173. Consulta: 01 de julio del 2019.
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/20247/20198>

Análisis de las alternativas de financiamiento de las empresas: una breve descripción de los métodos de valuación de proyectos. Caso de empresas del sector minero que cotizan en la SMV

Adrian Mariano Chumpitazi Dulanto

20150393

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del área de emprendimiento de la Revista Lidera.

a20150393@pucp.edu.pe

Bill Yair Hinostroza Flores

20150891

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del área de finanzas de la Revista Lidera.

hinflobil8@gmail.com

Introducción

Hoy en día, los altos mandos de diversas empresas tienen la misma interrogante a la hora de realizar un financiamiento, puesto que no saben si es mejor realizarlo con recursos propios o con terceros. La respuesta a ello se ve afectada, muchas veces, por diversas variables: el rendimiento, el riesgo y la competitividad, las cuales dificultan la decisión de los mismos. Por tal motivo, el presente artículo tiene como finalidad llevar a cabo un análisis de la factibilidad de realizar un proyecto, financiado con recursos propios o con terceros, teniendo como muestra a seis empresas del sector minero que cotizan en la SMV. A fin de poder llegar a una correcta conclusión, se abordarán dos métodos de valuación: la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN).

1. Financiamiento con recursos propios

Los recursos propios de una empresa están conformados por las aportaciones que efectuaron los accionistas o socios que constituyen el capital de la empresa. Asimismo, estos recursos incluyen las utilidades que haya obtenido la compañía y no hayan sido repartidas entre los accionistas, así como las reservas que posee la empresa para afrontar las incertidumbres (García, 2017).

De ese modo, podemos decir que el financiamiento con recursos propios es el que se ve reflejado en el patrimonio de la empresa. Este patrimonio está constituido por el capital social, es decir, las aportaciones de los accionistas; las reservas, aquellas que se guardan para situaciones extraordinarias; y los resultados acumulados, las utilidades generadas en el ejercicio.

Ahora bien, desde el punto de vista de un inversionista, una vez entendido ello, surge la

*tiene como finalidad llevar a cabo un análisis de la factibilidad de realizar un proyecto, **financiado con recursos propios o con terceros**, teniendo como muestra a seis empresas del sector minero que cotizan en la SMV. A fin de poder llegar a una correcta conclusión, se abordarán dos métodos de valuación: **la tasa interna de retorno (TIR) y el valor presente neto (VPN)**.*

siguiente interrogante: ¿por qué invertimos? Cuando invertimos en una empresa, entidad o algún proyecto, es porque consideramos que podremos obtener un beneficio futuro a cambio de dar a disposición los recursos propios.

Por ello, un inversionista siempre considera y estima los beneficios futuros, es decir, la rentabilidad o retorno que va a tener que invertir en un proyecto. Sin embargo, también considera el riesgo que puede tener el mismo, ya que existe una relación entre rendimiento y riesgo, puesto que, si se espera mayor rendimiento, se estará expuesto a un mayor riesgo.

Otro factor clave que se debe tener en cuenta, desde el punto de vista de un inversionista al utilizar recursos propios, es la capacidad de la empresa en la que invierte para hacer frente a imprevistos que puedan suceder. Tales imprevistos pueden afectar la inversión de los accionistas, ya que su margen de retribución se puede ver afectado.

2. Financiamiento con terceros

Según la RAE, el *financiamiento* es el efecto o acto de financiar, y *financiar* es “aportar el dinero necesario para el funcionamiento de una empresa” (RAE 2014). Asimismo, Perdomo afirma que “el financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere una empresa pública, privada, social o mixta para tener una operación normal y eficiente” (1998: 1). Así, para el presente trabajo, definiremos *financiamiento* como todo acto que dota de dinero a una empresa para que pueda llevar a cabo sus operaciones y proyectos.

Para que una empresa pueda saber en qué momento es necesario obtener financiamiento con terceros, se debe realizar una planeación financiera. La planeación financiera es definida por Morales como “una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo” (2014:7). En otras palabras, es un plan estratégico que evalúa tanto las ventajas como desventajas y que permite tomar la mejor decisión de financiación para la empresa.

Sin embargo, existe una variable que es igual de importante para el financiamiento que el planeamiento financiero: el costo de la deuda. De acuerdo con Damrauf, “¿qué es lo que determina el rendimiento que los inversores exigen a los títulos de la empresa? Su costo de oportunidad, el rendimiento que el inversor podría obtener invirtiendo su dinero en otro activo con riesgo

se debe tener en cuenta, desde el punto de vista de un inversionista al utilizar recursos propios, es la capacidad de la empresa en la que invierte para hacer frente a imprevistos que puedan suceder. Tales imprevistos pueden afectar la inversión de los accionistas, ya que su margen de retribución se puede ver afectado.

similar” (2010: 1). Por ello, podemos definir el costo de la deuda como todo costo que incurre una empresa para llevar a cabo sus proyectos, por medio de la financiación con terceros.

3. Financiamiento con recursos propios y de terceros

No solo existe la posibilidad de financiar proyectos con recursos propios o con terceros, sino que existe una tercera alternativa que combina los mismos; es decir, utiliza el financiamiento con recursos propios (aquel brindado por los accionistas) y el financiamiento con terceros (préstamos o algún otro tipo de crédito, por ejemplo) simultáneamente.

Ahora bien, una forma de visualizar la cantidad de deuda que se está utilizando en relación con el capital de los accionistas es utilizar la razón deuda/capital, puesto que este tiene como objetivo medir la relación entre la financiación con recursos propios, con la financiación con terceros, la cual permite conocer la proporción de financiación con terceros frente al patrimonio. Por esta razón, si el resultado es menor a uno, esto indica que el patrimonio supera a la deuda, mientras que, si es superior a uno, indica que la deuda supera al patrimonio (Ross, 2016: 51).

La razón deuda/capital se calcula dividiendo el total de deuda que tiene una empresa (la suma entre pasivos corrientes y no corrientes) con el total de su capital.

Razón deuda a capital = Deuda total/Capital total

Fuente: Ross, Stephen

Ahora bien, es motivo del presente trabajo analizar el grado de deuda y capital que utilizan empresas del sector minero. Para ello, se seleccionaron seis empresas que coticen en la SMV, con el fin de poder analizar la ratio deuda/capital que tiene dicho sector, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 1: ratio deuda/capital

Sector Minero
Año 2018
Expresado en miles de dólares

	Sociedad Minera El Brocal	Compañía de Minas Buenaventura	Minera Andina de Exploraciones	Nexa Resources Atacocha	Sociedad Minera Cerro Verde	Minsur
Pasivos	340,735	579,855	2,555	51,007	2,445,840	648,291
Patrimonio	432,819	2,808,328	4,261	67,404	5,108,872	1,303,861
Ratio D/C	79%	21%	60%	76%	48%	50%

Fuente: SMV

Elaboración propia 1

Al analizar el cuadro Ratio Deuda/Capital, podemos observar que las empresas seleccionadas del sector minero optan por financiarse tanto con recursos propios como con terceros. Por ejemplo, en el caso de El Brocal, por cada dólar que aporten los socios, se requiere una deuda de 0.79, mientras que en el caso de Buenaventura, por cada dólar que aporten los socios, se requiere una deuda de 0.21, y así sucesivamente.

Asimismo, se visualiza que las seis empresas se financian más con accionistas que con terceros, puesto que su ratio no excede a uno, lo cual muestra que dichas empresas no están expuestas a mucho riesgo y pueden hacer frente a sus obligaciones.

4. Métodos de valuación de proyectos

En este punto, se hará un breve análisis de cómo y qué métodos emplear para valorar un proyecto. Posterior a ello, desde el punto de vista de un inversionista se hará un caso práctico y se demostrará cuándo optar por invertir o no en un proyecto. Asimismo, se realizará un caso para analizar si es viable financiar un proyecto. En ambos casos, se emplearán los métodos mostrados a continuación.

4.1. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es un porcentaje que mide la viabilidad de una inversión y es “la alternativa más importante al método del valor presente neto: la tasa interna de rendimiento, universalmente conocida como TIR” (Ross, 2016: 141), puesto que esta resulta tener un resultado muy parecido al del Valor Presente Neto, al medir de manera general la rentabilidad de la inversión.

Es necesario mencionar que la TIR tiene diversas falencias; por ejemplo, antes de calcular esta ratio, debemos tener en cuenta que no es muy

recomendable en proyectos de características exactas, sino solo tenerlo presente de manera general, puesto que, “la TIR se basa en estimaciones de rendimiento futuro, las cuales pueden variar en el tiempo” (Torres, 2016). Otra de las falencias es que, si en el flujo de efectivo hay más de un cambio de signo, es decir, si se tiene una fluctuación de ingresos y egresos más de una vez, no se podrá hacer uso de la TIR.

A continuación, se muestra la fórmula de la TIR, en la que F_n =flujo de efectivo, n =periodo de tiempo, i =tasa de inversión.

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

Fuente: Torres, Matías

4.2. Valor Presente Neto (VPN)

Según Ross, el “VPN es el valor presente de los flujos de efectivo futuros menos el valor presente del costo de inversión” (Ross 2012: 90). En otras palabras, el valor presente neto (VPN) es la evaluación económica que mide la diferencia existente entre los flujos de efectivo esperados menos el desembolso inicial de la operación traídos a valor presente.

De este modo, el VPN se usa para evaluar los proyectos de inversión usando una tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado. La tasa de descuento, según Dramauf, “es la que descuenta la corriente de pagos de interés y capital con el monto obtenido en la emisión de la deuda” (2010: 5); es decir, es el coste del capital que se aplica para poder hallar el valor actual de un pago futuro. Asimismo, es necesario mencionar que el VPN es un mejor método de valuación de proyectos que la TIR, puesto que muestra si la inversión es competitiva o no, y permite visualizar la ganancia traída a valor presente.

De este modo, el VPN se usa para evaluar los proyectos de inversión usando una tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado.

Ahora bien, en función del resultado obtenido del VPN, podemos tomar la decisión de invertir o no en el proyecto, puesto que, si este es mayor a cero, es un proyecto rentable y competitivo. En cambio, si el VPN es menor a cero, el proyecto no es rentable ni competitivo; sin embargo, si el VPN es igual a cero, se puede decir que es indiferente invertir en el proyecto o no.

A continuación, se muestra la fórmula del VPN, en la que S_0 =inversión inicial,

S_t =flujo de efectivo neto del periodo, N =número de periodos de vida del proyecto, i =tasa de recuperación.

$$VPN = S_0 + \sum \frac{S_t}{(1+i)^n}$$

Fuente: Scott Besley

Cuadro N° 2F: recursos propios

Financiamiento con recursos propios		0	1	2	3	4	5	6
flujo de efectivo		-200,000	50,000	60,000	49,700	35,700	33,900	44,600
TIR económica	10.545%	----> rendimiento implícito						
VPN	2,990.02							

Elaboración propia 2

Como se puede apreciar, tanto la TIR como el VPN nos dice que el proyecto es rentable, e incluso el VPN nos permite ver el valor presente que está generando nuestra inversión, en este caso S/ 2,990.02.

Cuadro N° 3 F: con terceros

Financiamiento con terceros		0	1	2	3	4	5	6
flujo de efectivo		32,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000
TIR	8.370%	----> costo implícito						
VPN	1,513.18							

Elaboración propia 3

4.3 Análisis de casos en proyectos

Es indispensable mostrar posibles casos para poder comprender el uso de los métodos de valuación del TIR y el VPN, así como para poder tomar una adecuada decisión a la hora de realizar sus proyectos.

Caso de financiamiento con recursos propios:

Supongamos que decidimos invertir S/ 200,000 en el proyecto y que por esa inversión vamos a recibir:

- Primer año: S/ 50,000
- Segundo año: S/ 60,000
- Tercer año: S/ 49,700
- Cuarto año: S/ 35,700
- Quinto año: S/ 33,900
- Sexto año: S/ 44,600

Teniendo en cuenta que la tasa de descuento del proyecto es de 10 % anual, ¿cómo evaluaríamos el rendimiento de la empresa?

tasa de descuento

10%

Caso de financiamiento con terceros:

Ahora bien, vamos a suponer que vamos a financiar el proyecto con S/ 32,000 y que, a cambio de eso, se tiene que pagar una cuota de S/ 7,000 al año durante seis años.

Al calcular el VPN y la TIR del proyecto con financiamiento, tenemos como resultado lo siguiente: TIR 8.370 % y VPN S/ 1,513.18, lo cual nos dice que, a pesar de que el proyecto se realice adquiriendo deuda, sigue siendo rentable realizarlo.

Caso de financiamiento con recursos propios y de terceros:

Como se mencionó anteriormente, no existen solo esas dos opciones, sino que podemos utilizar tanto el financiamiento con recursos propios y con terceros.

Cuadro N° 4 F: recursos propios y terceros

Financiamiento con recursos propios		-200,000	50,000	60,000	49,700	35,700	33,900	44,600
Financiamiento con terceros		32,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000
F. con recursos propios y terceros		0	1	2	3	4	5	6
flujo de efectivo		-168,000	43,000	53,000	42,700	28,700	26,900	37,600
TIR financiera	10.988%	----> rendimiento (con financiamiento)						
VPN	4,503.19							

Elaboración propia 4

como se puede observar, en este proyecto, lo más rentable sería utilizar ambos, ya que obtenemos una TIR y un VPN mucho mayor, lo que genera que el proyecto sea más rentable.

En resumen, los casos presentados nos permiten concluir que, en el caso de financiamiento con recursos propios, cuando la TIR sea mayor que el R comparable, el proyecto debe ir; sin embargo, si la TIR es menor al R comparable, el proyecto no debe ir. Por otra parte, en el caso de financiamiento con terceros, tenemos una relación inversa, como lo muestra el cuadro de doble entrada TIR y R comparable.

Cuadro N° 5 Doble entrada TIR y R comparable

	TIR > r _{comparable}	TIR < r _{comparable}
F. Recursos propios	✓	x
F. terceros	x	✓

Elaboración propia 5

5. Conclusiones

A partir del análisis realizado en el presente artículo, se ha llegado a diversas conclusiones; por ejemplo, como se puede observar en el cuadro 1, las empresas seleccionadas tienen como característica común que todas optan por financiarse con recursos propios y con terceros; sin embargo, el grado de financiamiento con accionistas en este sector es mucho mayor. Asimismo, la mejor opción para estas es que utilicen los dos tipos de financiamiento siempre que se cumpla el criterio abordado en el cuadro 5 de doble entrada TIR y R comparable.

Finalmente, existen otros indicadores que pueden medir el valor de la empresa, como el EVA, el cual nos indica si una empresa financiada o apalancada tendrá un mayor valor que una empresa no apalancada. Si bien este no es punto de análisis en el presente artículo, puede dar oportunidad a futuras investigaciones.

6. Bibliografía

- BESLEY, Scott
2000 Fundamentos de administración financiera
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/castilla_g_g/capitulo3.pdf
- CRUZ, Francisco
2013 Finanzas corporativas. *Presupuestos de capital*
<https://www.uv.mx/personal/alsalas/files/2013/09/TECNICAS-DE-EVALUACION.pdf>
- MORALES, Arturo y José Morales
2014 Planeación financiera. México. P.p. 1 - 23
<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074382167.pdf>

- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (RAE)
2014 *Diccionario de la lengua española*. Vigésima tercera edición. Madrid: España
<https://dle.rae.es/srv/search?m=30&w=financiar>
- ROSS, Jaffe
2012 Finanzas Corporativas. P.p. 1 - 1025
<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/923fbd1a071a4533d1fa4b240c25592.pdf>
- SUPERINTENDENCIA DE MERCADO DE VALORES (SMV)
Superintendencia de mercado de valores: SMV.
Consulta: 17 de julio de 2019
<https://www.smv.gob.pe/>

El fin de la tasa LIBOR: Análisis e impacto en los estados financieros

Gretel Saldaña Cartagena

Estudiante del décimo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP.

Introducción

Las tasas de interés interbancarias son consideradas como uno de los componentes clave para el sistema financiero, pues sirven como estándar para el establecimiento de diversos contratos e instrumentos financieros, tales como préstamos o derivados. Sin embargo, en la actualidad se está promoviendo la transición del índice LIBOR hacia tasas de libres de riesgo, cuya capitalización y cálculo se basa en una mayor proporción en transacciones interbancarias que en juicios de los principales bancos. Ello con el objetivo de promover mayor integridad en las operaciones interbancarias y disminuir el riesgo de las posibles manipulaciones a los índices de referencia, pues tal caso se dio a conocer durante la crisis del 2008.

En ese sentido, ante el próximo cambio hacia las tasas libres de riesgo y el cese de la publicación de la tasa LIBOR, será importante analizar el impacto en la contabilidad de instrumentos financieros que la empleen como referencia. Por ello, el presente artículo abordará un análisis previo de este índice, para lo cual se desarrollará la historia y los principales problemas relacionados a este indicador en un primer apartado. Luego, en un segundo apartado, se describirán las cuestiones que podrían surgir antes y durante el reemplazo de la LIBOR desde la perspectiva de la aplicación de la NIIF 9.

1. Antecedentes

1.1. Historia de la tasa LIBOR

El entorno interbancario de Londres presentó un auge en el empleo de instrumentos financieros a partir de los años ochenta; entre los principales se encuentran en swaps, forwards u opciones. Por ello, se generó la necesidad de establecer un nivel estándar que fije el tipo de interés respecto a fechas de vencimientos diversos. En ese sentido, la Asociación Bancaria Británica (BBA en inglés) en colaboración con el Banco de Inglaterra y entidades relacionadas crearon el *BBA Standard for Interest Swap Rates* (BBAIRS) en 1984,

cuya utilización solo se prolongó hasta dos años para luego transformarse en *London Interbank Offered Rate* (LIBOR), cuya primera publicación se realizó el 1 de enero de 1986.

De acuerdo a ello, el BBA define al LIBOR como un “tipo de interés al cual un banco puede obtener fondos prestados de otro a través de una solicitud de cotizaciones bancarias en un tamaño acorde al mercado antes de las 11 horas (hora de Londres)” (Kylle y Rusell 2012: 2). En otras palabras, este índice es una tasa de referencia diaria para el nivel de interés al cual los bancos realizan prestaciones de dinero entre los mismos, el cual contribuye a un establecimiento estándar para instrumentos financieros.

Es importante resaltar que, a pesar de ser originaria en Londres, es el índice de referencia más preponderante a nivel mundial. Según González, es un índice de referencia principal para el establecimiento de tasas de interés a corto plazo a nivel global, cuyo uso se concentra en instrumentos, tales como préstamos, bonos con tasas de interés variable o hipotecas (2012: 2). Entonces, se podría afirmar que este indicador no solo sirve como punto base para establecer contratos a nivel mundial en las principales economías, sino que también mide las expectativas del mercado ante el establecimiento de tasas de interés futuras. En efecto, de acuerdo al Cuadro 1, se puede observar que dicho indicador es utilizado en su mayoría para el establecimiento de instrumentos como préstamos y, sobretudo, instrumentos financieros derivados de mercados a medida conocidos como OTC.

Es importante resaltar que, a pesar de ser originaria en Londres, es el índice de referencia más preponderante a nivel mundial

Cuadro 1: Instrumentos financieros que utilizan LIBOR

Activo	Tipo de activo	USD - LIBOR	GBP - LIBOR	EURO - LIBOR	JPY - LIBOR	CHF - LIBOR
						
Préstamos sindicados	Préstamos sindicados	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
Préstamos empresariales	Préstamos empresariales corporativos	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
	Otros préstamos empresariales	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
	Hipotecas comerciales	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Préstamos minoristas	Hipotecas minoristas	Alto	Bajo	Bajo	Bajo	Medio
	Cartas de crédito	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
	Auto préstamos	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
	Préstamos de consumo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Notas de tasas flotantes	Notas de tasas flotantes	Alto	Medio	Bajo	Medio	Bajo
	RMBS	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Bajo
Seguros	Otros	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
	Swaps de tasas de interés	Alto	Alto	Bajo	Alto	Alto
Derivados OTC	Acuerdos de tasa forward	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Alto
	Opciones de tasas de interés	Alto	Alto	Bajo	Medio	Bajo
	Cross - Currency swaps	Alto	Alto	Bajo	Alto	Medio
	Opciones de tasas de interés	Alto	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
Derivados negociados en bolsa	Futuros de tasas de interés	Alto	Alto	Bajo	Medio	Medio
	Depósitos	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo

LEYENDA	
Alto	>\$ 1TN
Medio	\$100 BN < x < \$1 TN
Bajo	< \$ 100 BN

Adaptado de Wyman (2018: 4)

El índice LIBOR en su primera presentación fue calculado para tres monedas y, paulatinamente, ha ido diversificándose, por lo que actualmente se publica para cinco divisas distintas. Por ello, es importante conocer el cálculo del mismo. Este se basa en un promedio de tasas de interés brindadas por los bancos en base a sus transacciones (González 2012: 4). Entonces, es evidente que el establecimiento de la tasa LIBOR no se basa necesariamente en operaciones de mercado reales, sino en predicciones considerando el nivel de riesgo de crédito y liquidez de cada banco. Además, debemos considerar que este índice no es *non-binding* (Zanabria 2012: 50), lo que quiere

decir que no es esencial que los principales bancos encuestados demuestren que efectivamente realizarán sus transacciones a ese nivel de tasa, por lo que se suma un argumento más al hecho de que no implique el establecimiento del mismo sobre transacciones reales.

1.2. Principales problemas

La adopción de la LIBOR como tasa de referencia desde los años ochenta y su implicancia en la crisis financiera ha generado la presentación de una serie de problemas relacionados.

Primero, se ha evidenciado una interrupción en la actividad de los mercados que financian préstamos no garantizados. De acuerdo a Díez, ello se presenta como consecuencia del grado de incertidumbre generado por la crisis financiera iniciada en el 2008 (2013). Esta discontinuación dificulta el establecimiento de una tasa de referencia respecto a transacciones que se cotizan día a día. Sin embargo, los factores que más impactan en este comportamiento se basan tanto en una demanda de garantías en el sector bancario con tendencia al alza ante la pérdida de confianza producto de menores calificaciones crediticias de bancos importantes y, consecuentemente, una disminución de interés en la adquisición de préstamos no garantizados, cuya penalidad se basa en recargos, o mayores requerimientos de capital y liquidez para su solicitud (Díez 2013). Entonces, se ha generado una modificación relevante en el comportamiento de la oferta y demanda del sistema interbancario, debido a la disminución de préstamos no garantizados, lo que beneficia al aumento de financiamiento garantizado de forma contraria.

Segundo, aquellos bancos integrantes responsables de los aportes para el establecimiento del índice de referencia no contaban con un mecanismo de supervisión (Díez 2013). Entonces, las posibles manipulaciones a dicha tasa de referencia podían producirse ante la ausencia de observación por instituciones independientes que prueben que las cotizaciones tomadas se generaban en verdaderas transacciones de mercado, tal como debería ser. Además, se presentan conflictos de interés entre dichos bancos miembros indirectamente, pues sus posiciones especulativas se ven influenciadas por el número de cotizaciones que ofrecen al mercado y que consideran como referencia para el establecimiento de dicho índice. Por lo mencionado, es evidente que los bancos participantes han contado con diversos estímulos para presentar cotizaciones con tendencia a la baja.

Por último, el índice de referencia LIBOR para dólares estadounidenses ha presentado una menor volatilidad en comparación a otros índices de la misma moneda. Para ello, debemos considerar que la volatilidad se ve influenciada por aquellas cotizaciones que presentan los bancos miembros y la frecuencia con la que las mismas cambian (Díez 2013). Por ello, ante una marcada volatilidad de los mercados financieros presentada en los últimos años, es extraño que, de forma contraria, haya aumentado la estabilidad de las cotizaciones presentadas en libor para dólares americanos. Además, debe considerarse que es posible que las cotizaciones presentadas no hayan incluido el riesgo de crédito

Por lo mencionado, se presenta una reforma producto de la transición de la tasa LIBOR hacia la adopción de tasas libres de riesgo (RFR – Risk Free Rates en inglés) para el 2020, tal como se puede observar en el cuadro 2, ya que se proyecta el cese de su publicación a partir de finales del 2021 según lo señaló el Financial Conduct Authority de Reino Unido en noviembre del 2017 en el caso de LIBOR (Leiva 2019).

del mercado (Díez 2013), lo cual se respalda en la comparación de cotizaciones presentadas entre estas con las cotizaciones de mercado de los CDS o con los bonos no garantizados, cuyo plazo es igual.

Entonces, se puede afirmar que este tipo de índice de referencia ha incluido diversas críticas, entre las que resaltan el hecho de que estas se basan en la opinión de expertos, más que en transacciones de mercado reales. Asimismo, se podría afirmar que cuentan con un carácter de autorregulación en tanto no son supervisadas por un tercero, lo cual se afianza en la escasa supervisión que evita la generación de un mayor grado de transparencia. Además, se han presentado estímulos que motivan a su modificación con el objetivo de ayudar a la operatividad de la entidad.

Por lo mencionado, se presenta una reforma producto de la transición de la tasa LIBOR hacia la adopción de tasas libres de riesgo (RFR – Risk Free Rates en inglés) para el 2020, tal como se puede observar en el cuadro 2, ya que se proyecta el cese de su publicación a partir de finales del 2021 según lo señaló el Financial Conduct Authority de Reino Unido en noviembre del 2017 en el caso de LIBOR (Leiva 2019). Con la transición hacia las tasas alternativas, se busca generar mayor confiabilidad en su aplicación, debido a que se basan en transacciones del mercado líquido subyacente y no en elementos de juicio. Por tanto, cabe aclarar que las tasas libres de riesgo (RFR's) son consideradas como tales hoy en día, debido al tiempo de su capitalización (1 día), el cual es un plazo bastante corto para realizar depósitos, por ejemplo.

Cuadro 2: LIBOR y principales propuestas de tasas de referencia

Moneda					
	\$	€	£	Fr.	¥
	Dólar	Euro	Libra	Franco Suizo	Yen
Tasa de referencia actual	USD LIBOR	EURIBOR	GBP LIBOR	CHL LIBOR	JPY LIBOR
Tasa referencial propuesta	SOFR	SOFR	SONIA	SARON	TONAR

SOFR	Secured Overnight Financing Rate
SONIA	Starling Overnight Index Average
SARON	Swiss Average Rate Overnight
TONAR	Tokyo Overnight Average Rate

Tomado de Leiva (2019)

Diversas jurisdicciones deberán prever los cambios que puedan impactar no solo a nivel de gestión, sino también al de presentación en los estados financieros, sobre todo para aquellas empresas del sector financiero, pues su giro se basa en préstamos, depósitos, bonos, valores de deuda, entre otros. Como el impacto principal radicaría en la contabilización de coberturas, se espera que el IASB proporcione un marco referencial, el cual se basará en algunas precisiones respecto a la NIIF 9 Instrumentos financieros y NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición.

Entre los impactos más importantes respecto a la transición y su reemplazo a nivel de contabilización se encuentran la contabilización de las coberturas de flujo de efectivo después del 2021, así como la modificación de términos contractuales de aquellos instrumentos financieros que tomen como referencia este tipo de índices, los cuales serán desarrollados en las siguientes líneas.

2. El impacto del índice LIBOR

2.1. Problemas que podrían presentarse antes del reemplazo de LIBOR

El problema principal que podría presentarse se relaciona con la contabilidad de coberturas. Es sabido que muchas entidades aplican coberturas de flujo de efectivo, cuya tasa de referencia en su mayoría es la LIBOR para emisiones de deuda. Ello se realiza con el objetivo de diferir las ganancias o pérdidas obtenidas a nivel de presentación en los estados financieros. El análisis primero se centra en la probabilidad de los flujos de efectivo designados en una cobertura de dichos flujos. Por un lado, en el caso de aquellas coberturas cuyos flujos de efectivo designados en sus coberturas no sean altamente probables, la contabilidad de dichas coberturas debería cesar, según lo señala el marco IFRS.

Por otro lado, si los flujos de efectivo cubiertos previamente no se espera que ocurran, los importes diferidos en reservas relacionados con dichas coberturas, deberán ser reclasificados de forma inmediata a utilidad o pérdida en el estado de resultados, pues estos ya no serán emparejados en un futuro con los flujos de efectivo cubiertos previamente (Deloitte 2018: 11). Entonces, la pregunta base para el análisis de las coberturas de flujos de efectivo LIBOR futuros luego del 2021 será si se considera alto el nivel de probabilidad de ocurrencia y/o si se espera que los mismos sucedan hasta la fecha de presentación de los reportes respectivos.

Además, debe considerarse que la elegibilidad de las coberturas de flujo de efectivo, según los estándares IFRS, se basará en la identificación por separado del riesgo cubierto, así como la medición confiable del mismo (Deloitte 2018: 11). Por tanto, el hecho del cese de la contabilidad de coberturas, así como la reclasificación de las utilidades o pérdidas diferidas provenientes de las mismas podrían impactar directamente en la presentación de resultados y ratios financieros o económicos, tanto para entidades financieras como no financieras, debido a que se basan en la información presentada en los estados financieros. Entonces, se requerirá que se revisen no solo la probabilidad de ocurrencia, sino también el riesgo cubierto en cada fecha de presentación de reportes.

2.2. Problemas que podrían presentarse en el reemplazo de LIBOR

Es probable que en algunas jurisdicciones la tasa LIBOR no sea reemplazada oficialmente y siga siendo cotizada. Sin embargo, se volverá menos líquida producto de los nuevos contratos financieros que establezcan sus tasas de interés en base a tasas alternativas. Por lo tanto, el tratamiento contable será impactado en la medida en que se modifiquen dichos contratos financieros

(Deloitte 2018: 9). Para el presente caso, se considera el análisis de que la tasa LIBOR es reemplazada, que su cotización cesa después del 2021 y, consecuentemente, los contratos cuya referencia se basen en dicha tasa son modificados por un nuevo índice de referencia.

Es necesario que se determine si la modificación posterior nació producto de que los términos del contrato así lo señalaron; es decir, ante el cese de la tasa LIBOR se aplica una tasa alternativa automáticamente o si dicha modificación no está prevista en el contrato, pero ante el cese de la publicación respectiva es necesaria la aplicación del cambio con previo acuerdo de los involucrados. Respecto al primer caso, el instrumento financiero continuará el reconocimiento de su contabilización, debido a que los términos contractuales no habrían cambiado y la tasa de referencia tomada se adaptaría a los términos del instrumento. Sin embargo, en el segundo caso, el cambio debe ser analizado para establecer si se reconocerá un instrumento “nuevo” y, por ende, un des-reconocimiento del instrumento financiero anterior que se basaba en la tasa LIBOR.

Desde esta perspectiva, es importante considerar que la NIIF 9 estipula que el análisis de estas modificaciones es más profundo para los pasivos financieros en comparación de los activos financieros (Deloitte 2018: 18), aunque en la realidad el análisis se aplica desde una metodología similar para ambos. Ante ello, es importante precisar que la NIIF 9 señala en el párrafo 3.3.2 que si los términos contractuales del pasivo financiero son sustancialmente diferentes respecto a los términos base, se requerirá el des-reconocimiento del instrumento, lo cual será validado de forma cualitativa y/o cuantitativa de acuerdo a la situación. Además, se debe considerar que desde la perspectiva del análisis cuantitativo, el pasivo financiero será des-reconocido si el valor presente neto de los flujos de efectivo futuros usando la tasa de interés efectiva original con los nuevos términos es distinta mínimo en un 10 por ciento del valor presente neto descontado de los flujos de efectivo que aún falten del pasivo original, tal como lo señala el párrafo B3.3.6 de la mencionada norma.

Por último, el análisis aplicado también debe incluir el caso de la discontinuación de la cobertura de flujos de efectivo o si se espera que los flujos de efectivo ocurran. Ello debido a que, en tal caso, las ganancias o pérdidas diferidas asociadas con dichas coberturas deberían ser reclasificadas a utilidad o pérdida de forma inmediata. Además, también se deberá considerar el impacto en relación a la medición de los instrumentos financieros y el posterior tratamiento contable ante cualquier cambio de valor.

3. Conclusiones

En conclusión, la tasa LIBOR es un índice de referencia global, cuya importancia no solo radica en el establecimiento de un estándar para la realización de contratos financieros, sino que también mide las expectativas futuras de las tasas de interés del mercado. Sin embargo, debido a las diversas críticas presentadas, entre las que resalta el hecho de que se basan en elementos de juicio más que en transacciones reales, se presenta una transición hacia la aplicación de tasas libres de riesgo, cuyo tiempo de capitalización es bastante corto para emplearlas en las transacciones interbancarias.

Entonces, dicha transición no solo impacta en los estados financieros antes del reemplazo de LIBOR, sino también durante la adopción de estos nuevos índices. Por un lado, el principal problema presentado se refleja en la contabilidad de coberturas, pues la mayoría de tasas de interés toman como referencia al índice LIBOR. Por ello, es necesario analizar la probabilidad de ocurrencia de los flujos de efectivo cubiertos, así como la identificación por separado del riesgo cubierto designado medible de forma confiable para que la cobertura de flujos de efectivo posterior al cese de la tasa LIBOR después del 2021 sea efectiva.

Por otro lado, ante el reemplazo del índice LIBOR por alguna tasa de referencia, será necesario analizar cuantitativa y cualitativamente los cambios que generen en los contratos financieros para efectuar o no el des-reconocimiento de los mismos de acuerdo al marco normativo aplicable. Ello debido a que mientras mayor sea el cambio de los términos contractuales, la probabilidad de que el instrumento original sea des-reconocido y, consecuentemente, se reconozca un nuevo instrumento financiero luego de haber evaluado la perspectiva tanto cualitativa como cuantitativa, es mayor.

En ese sentido, se recomienda revisar el impacto de la transición y el reemplazo de la tasa LIBOR para el sistema nacional una vez que el IASB emita su pronunciamiento, no solo a nivel financiero, sino también a nivel tributario, debido a que la gran mayoría de transacciones toma como referencia estos índices, lo cual ante el cese de la cotización de los mismos, podría generar algunos puntos de análisis.

el análisis aplicado también debe incluir el caso de la discontinuación de la cobertura de flujos de efectivo o si se espera que los flujos de efectivo ocurran

4. Bibliografía

DELOITTE

- 2018 Thinking Allowed. Reemplazo de IBOR. Consulta: 16 de julio del 2019.
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Permitido%20Pensar/Permitido%20pensar%20Reemplazo%20IBOR%20169495.pdf>

DÍEZ, Juan

- 2013 “Reforma de las referencias financieras”. *ICE, Revista de Economía*. España, pp. 35 - 50.

GONZÁLES, Aythami

- 2014 *La manipulación del LIBOR y el EURIBOR*. España: Universidad de La Laguna. Consulta: 13 de julio del 2019.
<https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/318/Manipulacion%20del%20Libor%20y%20Euribor.pdf>

KYLE, Greg y Alex RUSSELL

- 2012 “LIBOR Explained: Understanding the LIBOR Scandal”. *Bates Research Group*. Oregon, Estados Unidos, pp. 1 - 5. Consulta: 15 de julio del 2019.
https://www.batesgroup.com/publications/Libor_Explained.pdf

LEIVA Rodrigo

- 2019 Reforma a las tasas de interés referenciales. Fin de la LIBOR, su reemplazo y los desafíos locales. PwC Chile: Marzo 2019.
<https://www.pwc.com/cl/es/prensa/columnas-de-opinion/Reforma-a-las-Tasas-de-Interes-Referenciales.html>

WYMAN, Oliver

- 2018 “Changing the world’s most important number: LIBOR transition”. *Marsh & McLennan Companies*. Estados Unidos, pp. 1 - 15. Consulta: 15 de julio del 2019.
<https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/v2/publications/2018/February/LIBOR-transition-POV-FINAL.pdf>

ZANABRIA, Paul

- 2009 “Entendiendo la LIBOR como benchmark”. *Revista Moneda*. Lima, pp. 49 - 52. Consulta: 15 de julio del 2019.
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/Moneda-139/Moneda-139-09.pdf>

La importancia de implementar un Sistema de Gestión de Costos en las pymes del Perú para lograr un adecuado desarrollo

Miriam Emily Paucar Figueroa

20145387

Estudiante del octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del Directorio de la Revista Lidera.

emily.paucar@pucp.pe

Introducción

En el Perú, en los años 90, se comenzaron a dar masivas migraciones a la capital en búsqueda de mejores oportunidades; sin embargo, estas oportunidades eran demasiado escasas, por lo cual este gran sector dio inicio a la creatividad peruana para poder subsistir: de esta manera surgió el emprendimiento, el cual, en un principio, apareció principalmente por necesidad, porque estos negocios eran planteados de manera apresurada, sin objetivos de mercado específicos, ni mucho menos existía una visión del negocio a largo plazo. A su vez, el Gobierno, para ese entonces, no le brindaba el apoyo necesario para que estos pequeños emprendimientos puedan surgir de una manera más adecuada.

Año tras año, con la continuidad de estos emprendimientos, se les comenzó a catalogar como pequeñas y medianas empresas, las cuales se encontraban un poco más organizadas, y el Estado comenzaba a intervenir de alguna manera en ellas; sin embargo, aquello no ha sido ni es suficiente para que todas estas empresas logren el éxito esperado.

1. Las pymes en el Perú

Las pymes son las pequeñas y medianas empresas dedicadas al comercio mercantil, industrial, de servicios, entre otros. Asimismo, estas empresas poseen como una de sus características tener un número reducido de trabajadores: las pequeñas empresas tienen entre 10 a 50 empleados, mientras que las medianas empresas tienen entre 51 a 250 empleados, por lo cual los

ingresos que han de obtener deben ser moderados y correspondientes al tamaño del negocio.

Según Arbulú, en países como el Perú, basándose en lo económico, las pymes cumplen un papel fundamental en la dinámica del mercado, debido a que producen y ofertan bienes, y así contribuyen generando empleos. En otras palabras, las pymes en el Perú representan en la actualidad un porcentaje muy importante en la estructura productiva, ya sea por la cantidad de negocios existentes como por la oportunidad de empleo que se genera, por lo que, año tras año, se han ido desarrollando de tal manera que, en la actualidad, han conseguido una presencia mayoritaria. En las zonas del interior del país, se han constituido en mayor proporción, ya que algunos lo ven como la única forma de organización empresarial existente, sobre la cual gira la actividad económica (2006: 36).

Año tras año, con la continuidad de estos emprendimientos, se les comenzó a catalogar como pequeñas y medianas empresas, las cuales se encontraban un poco más organizadas, y el Estado comenzaba a intervenir de alguna manera en ellas; sin embargo, aquello no ha sido ni es suficiente para que todas estas empresas logren el éxito esperado.

En la actualidad, las pymes representan el 96.5 % de las empresas existentes en el Perú y, a su vez, esto está generando más de 7 millones de puestos de trabajo y; gracias a ello, el país está presentando un favorable crecimiento económico. Por esta razón, el Gobierno del Perú se encuentra trabajando con los pequeños empresarios, para que así también exista una aceleración económica en las regiones del país y no solo dicho crecimiento se encuentre centrado en la capital. Además, la administración pública posee un espacio en el cual los pequeños empresarios pueden recibir asesoramiento sobre la viabilidad de sus proyectos y el poder de llevarlos a cabo, para que, de tal manera, puedan crecer y desarrollar sus actividades con éxito. Del mismo modo, gracias a las plataformas electrónicas, las pymes están consiguiendo buenos resultados, ya que favorecen al crecimiento de las ventas y una expansión en el futuro. También, estas pequeñas y medianas empresas, debido a su auge y la competitividad en el mercado, están comenzando a invertir en la adquisición de mejores maquinarias para una adecuada reducción de costos (Universia 2019).

2. Intervención del Estado peruano en las pymes

Como se mencionó líneas arriba, las pymes están desempeñando un papel importante en la economía peruana, debido a que contribuyen en la creación de empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno. Sin embargo, a estas pequeñas y medianas empresas aún les es complicada su participación en el comercio internacional de una economía globalizada, debido a que los niveles tecnológicos de algunas de estas empresas no les permiten adaptarse a los nuevos flujos de información (La Republica 2015).

Frente a esta deficiencia y a otras que se puedan presentar, según Andina, el Gobierno del Perú, con los programas e iniciativas que cuenta para apoyar el desarrollo de las pymes, ha implementado áreas como acceso al financiamiento, servicios de desarrollo empresarial (SDE), innovación y transformación productiva. Del mismo modo, el Índice de Políticas Pyme del 2019, el cual abarca América Latina y El Caribe, señala las iniciativas que se encuentra impulsando el Ministerio de Producción (Produce): “busca respaldar medidas de mejora de la productividad para las pymes, en especial en lo relacionado con la innovación, conglomerados y cadenas de valor orientadas a la exportación” (2019).

3. Asociación de pymes en el Perú

Por un lado, el Estado se encuentra ayudando a las pequeñas y medianas empresas para que puedan desempeñarse de una mejor manera y así puedan llegar a tener un mayor desarrollo, a

través de programas y capacitaciones. Por otro lado, también existe una asociación de dichos empresarios, la cual es la Asociación de Gremios de la Pequeña Empresa – Asociación PYME. Según su página web, “esta asociación nació por iniciativa de un grupo de gremios de la pequeña empresa con el propósito de promover el desarrollo de la pyme peruana como fuente generadora de trabajo y riqueza para el país en el mes de setiembre del 2014”.

La Asociación PYME Perú es resultado de un esfuerzo conjunto para reforzar la institucionalidad de las pymes; también, es importante señalar que dicha asociación no es excluyente, por lo cual pueden participar todos los gremios empresariales a nivel nacional, los cuales deben estar constituidos formalmente. Asimismo, esta asociación ha llegado a establecer importantes alianzas con algunas organizaciones como la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), Fundación Romero, la Superintendencia de Banca, Seguros y Administración de Fondos de Pensiones, entre otras.

4. Problemáticas que afrontan las pymes

Si bien la constitución de una PYME es parte importante en la economía del país por los beneficios ya antes mencionados, el Gobierno ofrece a dichas pequeñas empresas algunas asesorías para poder llegar a desarrollarse y ser exitosas. No siempre se llegan a cumplir dichos objetivos, ya que, según datos del Global Entrepreneurship Monitor, algunas de estas empresas no llegan a tener más de 4 años de antigüedad debido a que el negocio no es rentable.

Sin embargo, como lo explica Zapata, existen otras problemáticas por las cuales algunas pymes han sido destinadas al fracaso, y esto se debe principalmente a que los emprendedores de estas pequeñas y medianas empresas no se encuentran relacionados directamente con la profesionalización, por lo cual no llegan a poseer un enfoque adecuado en términos de calidad de producto, servicio que ofrece, control de insumos, planificación de acciones, gestión de los empleados, análisis de resultados, entre otros, los cuales se pasarán a explicar con mayor detalle a continuación.

En primer lugar, una de las deficiencias que suele existir se basa en los procesos productivos y servicios, ya que no se encuentran totalmente definidos y organizados, por lo cual genera que se tomen tiempos excesivos en su operación, altos niveles en desperdicios de materia prima, mal manejo de inventarios e inadecuados controles de calidad, etc.

En segundo lugar, puede existir una mal gestión con los indicadores que presenta la PYME, lo cual ocurre porque observan intuitivamente los resultados que la empresa presenta día a día y, en consecuencia, se toman decisiones erróneas en vez de seguir una tendencia mensual o realizar un análisis mucho más profundo con objetivos planteados. Además, algunos de estos pequeños emprendimientos no logran diferenciar adecuadamente entre los gastos personales y los gastos relacionados exclusivamente con el negocio, lo que concluye una errada evaluación de la rentabilidad de la actividad.

En tercer lugar, se realiza un inadecuado control en las entradas y salidas de las mercancías, por lo que no existe un adecuado registro de cuánto se vende y se compra. Asimismo, debe haber un adecuado orden y limpieza en los inventarios, por lo que es recomendable que se dé un orden lógico, ya sea por departamentos o tipos de almacenes.

En último lugar, se encuentra uno de los factores más preocupantes: la gestión de mercadeo de los empresarios pymes, ya que la actitud que posee es muy pasiva, pues solo espera que los clientes realicen sus pedidos y no se encuentran en busca de nuevos mercados. Como ya se mencionó líneas arriba, algunas de estas pymes no poseen un plan de negocio formal tanto como corto, mediano y largo plazo, por lo que resulta difícil saber a qué mercado se encuentran dirigidos y qué productos específicos han de presentar (2004: 121-125).

Además, muy pocas son las empresas que se encuentran dispuestas a introducir innovaciones en sus productos y modificarlos con regularidad, ni tampoco se desarrolla un adecuado programa de fidelización de los clientes. Todo ello conlleva que haya una carencia en el sistema de costos y, a su vez, ello manifiesta las deficiencias de gestión interna que poseen algunas pymes. Muchas veces, dichos problemas generan que estas pequeñas empresas vayan poco a poco al fracaso.

5. Gestión de costos en las pymes

Ante todo lo expuesto, se puede entender qué tan importante es una gestión de costos para todo tipo de empresa, ya sea en el tamaño o giro de negocio. Además, como se ha explicado en los párrafos anteriores, es indispensable tomar decisiones adecuadas para que así la PYME pueda desarrollarse exitosamente, debido a que los datos que se pueden obtener a través de una contabilidad tradicional no son útiles para la toma de decisiones. Debido a esto, esta contabilidad tradicional o contabilidad financiera posee como principales usuarios a actores externos de la empresa como accionistas, entidades financieras,

administración pública, entre otros, por lo que se encuentra regida por las normas contables, y da a conocer la situación económica y financiera de dicha empresa. Sin embargo, la contabilidad de gestión o gerencial posee como usuarios a actores internos, los cuales han de establecer sus propias normas de presentación de la información basadas en los intereses y necesidades que tiene cada empresa, ya que presentan como objetivo facilitar información a altos mandos sobre la rentabilidad, costos, control de presupuestos, etc., con la finalidad de que dicha información esté acorde y apoyen las tomas de decisiones de gestión y mejora continua (Lafuente y Páez 2018: 87).

A su vez, Talamoni señala que “la implementación de un modelo de costeo razonable y adecuado puede evitar tomar decisiones equivocadas, en la medida de que proporciona información confiable, objetiva y oportuna para la dirección” (2012). De la misma manera, la autora agrega que un sistema de costeo adecuadamente usado brinda las siguientes herramientas para las empresas: la planificación, para así no caer en proyecciones simples o irreales; el control, de tal manera que no se generen excesos de stock, fallas internas que impliquen reprocesos o tiempos muertos; y la gestión, para tener una adecuada administración de procesos y negocio de la empresa. Todo ello utilizado adecuadamente permitirá identificar las causas exactas por las cuales las empresas se encuentran incurriendo en mayores costos y proporcionará información esencial en las decisiones de la PYME (2012), debido a que una mala aplicación en el sistema de gestión de costos podría ser capaz de limitar a la empresa en la competitividad y, a su vez, en el crecimiento de la misma; además, como se mencionó ya anteriormente, también puede llevarlo al fracaso de esta.

Por otro lado, Lafuente y Páez mencionan que “la utilización de sistema de costeos y/o sistemas de control de gestión no están lo suficientemente extendidos en las pymes; por lo contrario, se observa una carencia de información organizada y estructurada para la toma de decisiones” (2018: 85). Debido a esto, si bien puede tener una evaluación en los resultados operativos de la gestión del negocio, estas no llegan a ocuparse directamente de los problemas vinculados a los costos, pues, en muchos casos, “esta función puede ser realizada por técnicos y no por contadores calificados, lo que conlleva a la falta de conocimientos sobre la correcta aplicación de los sistemas de gestión de costos o el total desconocimiento de las técnicas” (2018: 89).

Por esta razón, es muy importante que la PYME sepa e introduzca un adecuado sistema de gestión con un personal capacitado, ya que, con ello,

podrá evaluar eficientemente la situación de la empresa, para que así se pueda realizar la toma de decisiones, y estas sean reales y verdaderamente aplicables para el tamaño y giro de negocio de la empresa. También, es recomendable que dicho sistema de gestión pueda ser acompañado con sistemas extracontables, llamados algunas veces software de gestión y/o sistemas de información, los cuales ayudarían a un mejor seguimiento sobre la información de la empresa, debido a que evita que dicha información se pierda y, a su vez, facilita que la mencionada información se encuentre al alcance de todos los miembros de la empresa de manera más rápida y eficiente.

6. Conclusión

Las pymes en el Perú representan un alto porcentaje en el crecimiento económico porque generan mayores puestos de trabajo, por lo que ayudan en la disminución de la pobreza. El

Gobierno actualmente ayuda a que estas puedan desarrollarse de una manera adecuada brindando asesorías y/o capacitaciones para que sus negocios sean rentables. Sin embargo, según algunos estudios, estas no logran mantenerse más de cuatro años de pie y fracasan, lo cual se debe principalmente a que no poseen un adecuado sistema de gestión, y, en el caso de que lleguen a tenerlo, este no es ejercido por un personal capacitado, por lo que la toma de decisiones que realice la empresa muchas veces no se adapta a las reales necesidades de esta. Por otro lado, tampoco existe un adecuado seguimiento de las entradas y salidas de las mercaderías, además de que sus presupuestos son incorrectos, existe excesiva pérdida en la materia prima como también tiempo muerto, entre otras deficiencias. Por ello, es importante que dicho sistema de gestión de costos sea aplicado por un personal capacitado y que, a su vez, se encuentre acompañado de un sistema de información que se ajuste adecuadamente a al giro de negocio de la PYME.

7. Bibliografía

ANDINA

2019 “Perú tiene amplia gama de programas e iniciativas a favor de Pymes”. *Andina*. Lima, 25 de abril. Consulta: 19 de julio de 2019.
<https://andina.pe/agencia/noticia-peru-tiene-amplia-gama-programas-e-iniciativas-a-favor-pymes-749650.aspx>

ARBULÚ, Jorge

2006 “La PYME en el Perú”. *PAD - Escuela de Dirección de la Universidad de Piura*. Perú, pp. 32 - 37. Consulta: 18 de julio de 2019.
<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

LAFUENTE, Mirian y Noelia PAEZ

2018 “Gestión de costos en las PYMES - un análisis en las industrias graficas del Paraguay”. *Iberoamerican Journal of Industrial Engineering*. Florianópolis, Brasil, volumen 10, número 19, pp. 84 - 105. Consulta: 18 de julio de 2019.
<https://pdfs.semanticscholar.org/7134/02e6251c8ee5790e580e34585bbf3cc70073.pdf>

LA REPUBLICA

2015 “Las pymes y la economía peruana”. *La República*. Lima, 19 de mayo. Consulta: 18 de julio de 2019.
<https://larepublica.pe/economia/189727-las-pymes-y-la-economia-peruana/>

TALAMONI, Silvana

2012 “La importancia de la gestión de costos en la Pyme”. *La Voz*. Córdoba, 15 de agosto. Consulta: 20 de julio de 2019.
<https://www.lavoz.com.ar/opinion/importancia-gestion-costos-pyme>

ZAPATA, Edgar

2004 “Las PyMES y su problemática empresarial”. *Revista Escuela de Administración de Negocios*. Bogotá, Colombia, número 52, pp. 119 - 135. Consulta: 20 de julio de 2019.
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20605209.pdf>

El consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables: La necesidad de una regulación medio ambiental efectiva en Perú

Oscar Alfredo Díaz-Becerra

Departamento Académico de Ciencias Contables
Pontificia Universidad Católica del Perú
odiaz@pucp.edu.pe

Claudia Gabriela Quispe Moras

Facultad de Ciencias Contables
Pontificia Universidad Católica del Perú
Claudia.quispe@pucp.edu.pe

Introducción

Algunas actividades empresariales, durante siglos, han tenido un impacto negativo en el medio ambiente y en los recursos naturales, con muy pocas acciones por parte de los Estados para mitigar el daño ocasionado. En las últimas décadas, varios países han implementado acciones y emitido normas legales para combatir el grave daño que ocasionan algunas actividades empresariales en el medio ambiente; en este sentido, en este artículo se realiza un análisis general relacionado con las experiencias implementadas en otros países, en particular, en las relacionadas con el consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables, debido a las evidencias del gran daño que se está originando en los océanos y en la salud humana. El análisis involucra algunas experiencias globales al respecto y un análisis general de la nueva normatividad legal que entra en vigencia en nuestro país este año, respecto al consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables.

1. Antecedentes

La regulación de las actividades que afectan el medio ambiente se ha convertido en una prioridad para los gobiernos de turno en varios países. Las actividades extractivas y productivas se encuentran entre las que más impactan negativamente el medio ambiente, por lo que se requiere diseñar estrategias y dictar normas legales que las regulen y contribuyan a conservar

el ambiente. En este sentido, la Constitución Política del Perú del año 1979 y la del año 1993 incorporan aspectos vinculados a la obligación que tiene el Estado de prevenir y controlar la contaminación ambiental (Asamblea Constituyente, 1979), así como promover la conservación de la diversidad biológica y de las áreas naturales protegidas (Congreso Constituyente Democrático, 1993). Asimismo, el Decreto Legislativo N° 1013 aprueba la Ley de creación, organización y funciones del Ministerio del Ambiente (Poder Ejecutivo, 2008) y el Decreto Supremo N° 012-2009-MINAM que establece la Política Nacional del Ambiente (Ministerio del Ambiente, 2009).

El análisis involucra algunas experiencias globales al respecto y un análisis general de la nueva normatividad legal que entra en vigencia en nuestro país este año, respecto al consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables.

En este contexto, en diciembre del año 2018, se publicó la Ley N° 30884 que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartables, norma que tiene como objetivo “establecer el marco regulatorio sobre el plástico de un solo uso, otros plásticos no reutilizables y los recipientes o envases descartables de poliestireno expandido (tecnopor) para alimentos y bebidas de consumo humano en el territorio nacional”. La decisión del Gobierno al regular el uso de este tipo de bienes está en concordancia con lo establecido en nuestra Constitución Política y en el marco legal para la protección del medio ambiente y la diversidad biológica.

2. Objetivos

Este artículo tiene dos objetivos: el primero de ellos es realizar un análisis general del marco legal que regula las actividades empresariales que tienen un impacto en el medio ambiente, mientras que con el segundo se pretende analizar lo dispuesto por la ley que regula el consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables. Ambos objetivos han sido planteados en el contexto de la nueva normatividad legal que pretende incentivar la disminución del consumo de este tipo de productos, así como disminuir el impacto negativo en el medio ambiente en el Perú.

3. Justificación

El caso peruano, en lo que respecta a temas ambientales, es muy particular, ya que a nivel mundial se ubica entre los quince países con mayor diversidad biológica del mundo; es el quinto país en número de especies de flora, el segundo en especies de aves, el tercero en especies de anfibios y mamíferos, y tiene veintiocho de los treinta y dos tipos de clima, entre otras virtudes similares. Sin embargo, algunas actividades y acciones de la población peruana han ido afectando en forma negativa el ecosistema, donde el deterioro de la calidad del agua se ha convertido en uno de los problemas más delicados del país (Ministerio del Ambiente, 2009).

Considerando la preocupación sobre esta coyuntura, la Ley N° 30884 tiene como finalidad reducir “el impacto adverso del plástico de un solo uso, de la basura marina plástica, fluvial y lacustre, y de otros contaminantes similares, en la salud humana y del ambiente”. Por ello, en este artículo, se realiza un análisis sobre las experiencias desarrolladas en otros países al respecto, así como los posibles impactos y ventajas del marco legal regulatorio que se está implementado para minimizar los impactos negativos que originan el consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables.

4. La regulación legal para proteger el medio ambiente en el Perú

Los antecedentes relevantes de regulación legal en el Perú, respecto a medidas para protección del medio ambiente que hayan tenido resultados efectivos, son relativamente actuales. Entre las normas legales que han tenido como objetivo proteger el medio ambiente, se puede mencionar la Resolución Suprema, que se expidió en 1925 en el gobierno presidido por Augusto B. Leguía “obligando a la Cerro de Pasco Corporation a instalar un sistema de recuperadores tipo Cottrell con el fin de despejar de los humos las partículas en suspensión nocivas” (Charpentier y Hidalgo, 1999). Posteriormente, en la década de los 70, se incorporan normas para regular aspectos ambientales, como la Ley General de Aguas, Código Sanitario, Ley General de Minería, y la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, hasta que en la Constitución Política del Perú se incorporan por primera vez aspectos relacionados al cuidado del medio ambiente, tal como se ha mencionado en los antecedentes de este trabajo.

Varias décadas después, en pleno siglo XXI, se marca un hito importante con la creación del Ministerio del Ambiente y el establecimiento de la Política Nacional del Ambiente. La función principal de este Ministerio es “diseñar, establecer, ejecutar y supervisar la política nacional y sectorial ambiental” (Poder Ejecutivo, 2008), tal como se indica en el artículo 2 de la Ley de su creación y que se encuentra en concordancia con lo establecido en la actual Constitución Política del país.

Es importante resaltar que la Política Nacional del Ambiente se ha elaborado sobre la base de “la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y Desarrollo¹, los Objetivos del Milenio formulados por la Organización de las Naciones Unidas y los demás tratados y declaraciones internacionales suscritos por el Estado Peruano en materia ambiental” (Ministerio del Ambiente, 2009). Si bien estas normas representan un gran avance en la propuesta de estrategias y medidas para contrarrestar el daño que originan algunas actividades sobre el medio ambiente, aún falta implementar otras medidas que permitan lograr los objetivos establecidos.

5. El consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables

En este apartado, se presentará información general que nos permita conocer algunas experiencias implementadas en otros países en torno a

¹ La Declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo se aprobó en la Asamblea General de la organización de las Naciones Unidas en la Cumbre de Río de Janeiro en el año 1992.

la problemática sobre el consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables. Asimismo, se analizará la información contenida en la nueva normatividad emitida en el Perú para regular esta actividad.

5.1. Experiencias globales para regular el consumo de plásticos de un solo uso

Parte de las iniciativas de los países desarrollados es introducir ideas que concienticen a la población sobre los efectos negativos del cambio climático. Por ello, muchos países, desde la década del 70, empezaron a pronunciarse al respecto. Uno de los primeros pronunciamientos fue la Enmienda japonesa de 1970, dentro de la cual se establece que aquellas empresas que tengan una actividad que repercuta negativamente en el medio ambiente serán en las que recaerá toda la responsabilidad de los posibles daños producidos dentro de la sociedad (Pérez et al., 2019, pp. 26). De ahí, se desprende el famoso principio de “quien contamina paga”.

Casi paralelamente entre 1972 y 1974, hubo un pronunciamiento por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en el cual se sugerían dos puntos: el primero indica que quien contamine el ambiente deberá reparar el daño en base a lo que cada poder público considere necesario para que se pueda alcanzar un nivel aceptable del mismo, mientras que el segundo hace referencia a la aplicación del primer punto, y se establece que los costos de las medidas de prevención y control de la contaminación deberán asignarse por parte de las autoridades de los países miembros de la OCDE (Salassa, 2006). Con el pronunciamiento de la OCDE respecto al principio anteriormente señalado, este se insertó en el ámbito normativo ambiental internacional.

En el ámbito empresarial, existen diversas actividades que podrían causar daños al medioambiente, como el dióxido de carbono emitido por algunas empresas industriales, malas técnicas dentro de la minería y explotación de recursos naturales, entre otras. Sin embargo, más allá de ello, en el día a día, miles de personas contaminan indirectamente con el uso de objetos que a simple vista no parecen tener una gran magnitud en nuestro sistema ambiental: los plásticos. Estos no solo afectan el cambio climático, sino que también son el origen de que alrededor del mundo muchas especies marinas estén siendo afectadas.

Según lo mencionado por Campbell (2019), la Universidad de California realizó un estudio en el que se afirma que desde 1950 se han producido nueve billones de toneladas de plástico y que podrían permanecer en los océanos por miles de años. Dichos residuos ya han sido encontrados

dentro de peces y aves, porque estos animales suelen confundirlos con alimento (pp. 1). Una vez que el plástico se expande en el medioambiente, puede tardar miles de años en desaparecer totalmente, y desde su masiva producción se ha producido una alerta.

Por este motivo, muchos países alrededor del mundo han empezado a tomar acción para frenar el problema que los plásticos generan en el ambiente. Según Zarate (2018), en el continente americano, tenemos a Estados Unidos, dentro del cual, estados como Chicago han implementado impuestos adicionales de 7 centavos de dólar por bolsa plástica para disminuir su uso desde el 2017, mientras que el estado de California ha sido el primero en eliminar las bolsas de plástico con la aprobación del proyecto de ley 270 del 2014 que consistía en un impuesto de 10 centavos de dólar al consumidor por cada bolsa. En América Latina, Argentina, con la Ley N.º 13868, ha establecido que los consumidores deben llevar sus bolsas cuando realizan compras; de lo contrario, se aplicará hasta una sanción de clausura definitiva del establecimiento si no se actúa de acuerdo al artículo 2 de dicha ley.

En Europa, países como Reino Unido actúan de forma similar que en Chicago, y, desde la implementación de su impuesto (alrededor de 7 centavos de dólar), el consumo de bolsas plásticas se ha reducido en un 80 %. Nueva Delhi ha logrado eliminar los envases plásticos y Kenia cuenta con una ley en la cual se establece que, por importar, comprar, vender o producir bolsas plásticas, recaerá una multa de más de \$15,000 o incluso se podrá sancionar con prisión (pp. 4). Otro ejemplo, según Mangal (2009), es Irlanda, en donde también se impuso un impuesto sobre los plásticos, y en seis meses logró reducir su consumo en un 90 % y destinó lo recaudado por impuestos a iniciativas medioambientales. Dinamarca también instauró un impuesto, pero este no se desagregaba del precio de los productos, sino que estaba incluido (pp. 367-368); con ello han invertido en proyectos de la misma índole que Irlanda. Todos los países mencionados han conseguido la disminución significativa de desechos plásticos dentro de su territorio.

Asimismo, de acuerdo con El País (2019), Chile es el primero en Latinoamérica en haber conseguido prohibir desde el 3 de febrero del 2019 en supermercados y *retails* la totalidad de bolsas plásticas de comercio, entendidas de acuerdo con la Ley N.º 21100 como “... Bolsa plástica que es entregada por un establecimiento de comercio para el transporte de mercaderías o, en el caso de compras realizadas por medios electrónicos, bolsa para el transporte de mercaderías que es entregada al consumidor final” (2018, p. 1) luego de una aplicación gradual de dicha ley, que se

promulgó el 3 de agosto de 2018. Sin embargo, la ley tiene una aplicación un poco más drástica, puesto que su objetivo es que no se entreguen ni comercialicen bolsas plásticas, a excepción de que su uso sea como envase primario, es decir, para pan, pescados, frutas, entre otros productos de primera necesidad y que sean necesarios por motivos de higiene o para evitar el desperdicio de los alimentos, para lo cual, la sanción establecida por la ley es que se aplique una multa de hasta cinco unidades tributarias mensuales por cada bolsa entregada por el establecimiento (2018, pp. 1). Gracias al diseño de la implementación de su ley es que se ha conseguido que en aproximadamente 6 meses se eliminen del mercado las bolsas plásticas de comercio.

5.2. Ley que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartables en Perú

La magnitud del tema y el accionar de distintos países han llevado a que muchos en todo el mundo se sumen a la causa, entre ellos, el Perú. Por este motivo, se ha promulgado la ya mencionada Ley N° 30884, la cual entró en vigencia el 1 de agosto de 2019. El Ministerio del Ambiente se encuentra involucrado en el desarrollo de la nueva norma, y cita en su página web diversos estudios; uno de los más relevantes establece que, si se continúa con los consumos de plásticos actuales, es probable que haya más bolsas plásticas que vida marina dentro de treinta años. Según Algalita Marine Research and Education, en el 2017, se encontró frente a las costas de Perú y Chile una pequeña isla de plástico, de la cual se estima que tenga una superficie de 2.6 millones de kilómetros cuadrados (2019). Este y otros motivos más pueden haber sido factores claves que incentivaron al Perú y Chile a involucrarse en la problemática.

La Ley N° 30884 tiene como objetivo regular el uso de plásticos de un solo uso, plásticos no reutilizables, envases de tecnopor (poliestireno) que sean usados como recipientes de alimentos de consumo humano, entre otros (Congreso de la República, 2018). Sin embargo, esta ley no solo contribuirá a la disminución de los efectos de la contaminación que los plásticos de un solo uso generan, sino que también, a mediano y largo plazo, podría ahorrar costos al Estado por el mantenimiento y limpieza en el ambiente producto de estos residuos.

La ley contempla un impuesto denominado Impuesto al Consumo de las Bolsas Plásticas, el cual asigna un valor por unidad de bolsa de 10 céntimos de sol para el año 2019, y se espera que aumente progresivamente, para que en el año 2023, estas lleguen a un valor de 50 céntimos de sol, práctica similar que ha tenido buenos resultados en otros países, como Reino Unido. En cuanto a

las botellas plásticas, las empresas deberán incluir un 15 % de tereftalato de polietileno, también denominado PET por sus siglas en inglés, dentro de la composición de estas dentro de un periodo de 3 años (Congreso de la República, 2018).

Por otro lado, la ley otorga plazos, desde su promulgación, para proceder con las prohibiciones, así que es un hecho que estas serán de manera gradual. En 120 días, la compra, venta y uso de plásticos de un solo uso en áreas naturales protegidas, playas, museos, áreas declaradas como Patrimonio Nacional o Cultural de la Humanidad y organizaciones estatales, así como la entrega de publicidad en envolturas plásticas, estarán prohibidas. En doce meses, la fabricación para el consumo interno, distribución, entrega, importación y comercialización de cañitas no necesarias para la asistencia médica se encontrarán prohibidas, así como las bolsas que no cumplan con los parámetros establecidos por el Instituto Nacional de Calidad (INACAL). En 36 meses, los comercios, en general, se encontrarán prohibidos de entregar bolsas de plástico no reutilizables. Por último, habrá un Registro de Fabricantes, Importadores y Distribuidores, dentro del cual se deberán inscribir aquellos que se dediquen al negocio, para lo cual tienen un plazo de 120 días, y se gestionará en el Ministerio del Ambiente (MINAM), Ministerio de la Producción (PRODUCE), y la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT); cada una de ellas tendrá una responsabilidad y sanción distintas establecidas por la ley (Congreso de la República, 2018).

Según la ley N° 30884, lo que se recaude sobre el impuesto a estos plásticos será distribuido a campañas de concientización y fomento de educación ambiental en las escuelas, en la medida de lo posible (Congreso de la República, 2018). En ese sentido, dicho impuesto no actúa de forma radical, pues quienes opten por pagar el impuesto podrán contar con bolsas plásticas; no obstante, este pago, a largo plazo, podría desincentivar el consumo de las mismas.

Finalmente, desde la promulgación de la ley se ha marcado un hito en la historia nacional, debido a que se da paso a uno de los primeros impuestos medioambientales en el país: el de las bolsas plásticas. Como señala Carlos Trinidad, este impuesto tiene un diseño basado en la economía del comportamiento para así modificar los hábitos y preferencias de los consumidores de plástico, de tal forma que, con la penalización, se desincentive su consumo (citado en Actualidad Ambiental, 2019). Con ello, será posible que el país se involucre más en temas de índole mundial, que se protejan los recursos naturales y que se destinen fondos del Estado a causas educativas sobre medioambiente.

6. Conclusiones y recomendaciones

A continuación, se presentan algunas conclusiones generales y recomendaciones derivadas del análisis realizado:

El daño ocasionado por algunas actividades empresariales y por el ser humano en general, sobre el medio ambiente, tiene consecuencias que en algunos casos son irreversibles, y son pocas o tardías las iniciativas gubernamentales que se han implementado para combatir sus efectos negativos. El caso de la publicación y vigencia de la Ley N° 30884, que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartables, constituye un paso importante para diseñar un marco legal que regule los impactos negativos de la actividad empresarial en el medio ambiente.

El impuesto que entrará en vigencia en el año 2019 sobre el consumo de bolsas plásticas tendrá un efecto positivo al incentivar el menor consumo de las mismas si es que va acompañado de campañas constantes para difundir, entre la población, la importancia de eliminar, en los casos que corresponde, su consumo.

El currículo nacional de educación debe incluir cursos sobre educación medioambiental, los impactos negativos que originan algunas actividades empresariales, y el comportamiento humano en el medio ambiente y en la salud humana; de lo contrario, el solo hecho de imponer un impuesto puede resultar ineficiente para combatir el consumo de plásticos de un solo uso y los recipientes o envases descartables. Queda mucho por hacer para educar a nuestra población joven y adulta para cambiar las costumbres y mejorar el cuidado del medio ambiente, lo cual es tarea de todos, no solo de nuestros gobernantes.

7. Referencias bibliográficas

- Actualidad Ambiental. (2018). ¡Día histórico! Congreso aprobó la ley que regula plásticos desechables en el país. Recuperado de: <https://www.actualidadambiental.pe/dia-historico-congreso-aprobo-la-ley-que-regula-plasticos-desechables-en-el-pais/>
- Asamblea Constituyente (1979). Constitución Política del Perú. Recuperado de: <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1999/simplificacion/const/1979.htm>
- Campbell, J. (2019). Plastic pollution. Salem Press Encyclopedia of Science. Recuperado de: <http://ezproxybib.pucp.edu.pe:2048/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ers&AN=87323342&lang=es&site=eds-live&scope=site>
- Congreso Constituyente Democrático (1993). Constitución Política del Perú. Recuperado de: http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/1996/constitucion/cons_pre.htm
- Congreso de la República (2018). Ley que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartable. *El peruano*, Ley N° 30884, 19 de diciembre de 2018. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-regula-el-plastico-de-un-solo-uso-y-los-recipientes-ley-n-30884-1724734-1/>
- Congreso de la República (2018). Prohíbe la entrega de bolsas plásticas de comercio en todo territorio nacional. *Ministerio del Medio Ambiente*. Ley N° 21100, 3 de agosto de 2018. Recuperado de: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=1121380&buscar=21100&r=2>
- Charpentier, S. y Hidalgo, J. (1999). Las políticas ambientales en el Perú. Recuperado de: www.agendaperu.org.pe
- El País. 2019. Chile prohíbe el uso de bolsas de plástico en grandes tiendas y supermercados. Recuperado de: https://elpais.com/sociedad/2019/02/07/actualidad/1549547953_074708.html
- Mangal Gogte. (2009). Are Plastic Grocery Bags Sacking the Environment? *International Journal for Quality Research*, (4), 363. Recuperado de: <http://ezproxybib.pucp.edu.pe:2048/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsdoj&AN=edsdoj.2d57886a79484e689311762bcb102286&lang=es&site=eds-live&scope=site>
- Ministerio del Ambiente (2009). Política Nacional del Ambiente. Decreto Supremo N° 012-2009-MINAM.
- Ministerio del Ambiente (2019). Cifras del Perú y el mundo. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/menos-plastico-mas-vida/cifras-del-mundo-y-el-peru/>
- Pérez, B.; Caicedo, F.; Jordán, G.; Salame, M. (2019). Principio “quien contamina paga” y los derechos de la naturaleza en la legislación ambiental ecuatoriana. *Debate Jurídico Ecuador*. Vol 2. Pp. 21-36. Recuperado de: <http://45.238.216.13/ojs/index.php/DJE/article/view/1282/611>
- Poder Ejecutivo (2008). Decreto Legislativo N° 1013 que aprueba la ley de creación, organización y funciones del Ministerio del Ambiente.
- Salassa, R. (2016). Tributos ambientales: la aplicación coordinada de los principios quien contamina paga y de capacidad contributiva. *Revista Chilena de Derecho*, 43 (3), 1005 - 1030. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/1770/177049708010.pdf>
- Zarate, J. (2018). *Percepción del consumidor ante la eliminación de bolsas plásticas en la tienda por departamento de Ripley Mall del Sur* (Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de Bachiller en International Business). Recuperado de: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3205/3/2018_Zarate-Gomez.pdf

La cadena de suministros verde en el Perú: desarrollo, casos y avances

Silvia Luisa Espinoza Velasquez

20162178

Estudiante de octavo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Coordinadora del área de Emprendimiento de la Revista Lidera. silvia.espinozav@pucp.edu.pe

Introducción

Durante los últimos años, vemos cómo la contaminación del hombre empeora el medio ambiente en el que vivimos. Las emisiones de CO₂ son cada vez más, hay más hábitats naturales contaminados y también los recursos como el agua se están agotando. En la conferencia de cambio climático en París 2015, se hizo énfasis en la reducción de emisiones de CO₂; por esta razón, las empresas deben estar dispuestas a ofrecer soluciones ante estos problemas para reducir su impacto ambiental. Tomando en cuenta estas preocupaciones junto con la administración de las cadenas de suministros, aparece la cadena de suministros verde, que ha causado el interés de las empresas y supone toda una estrategia para dejar su huella ecológica.

En el Perú, solo se cuentan con pocas empresas que estén aplicando estrategias dentro de su cadena de suministros para ser verde. Esta práctica aún está surgiendo en el país, a comparación de países en Europa que tienen una conciencia verde más arraigada. A continuación, se explicarán los conceptos principales dentro de la administración de la cadena de suministros verde y su desarrollo en el Perú.

1. La cadena de suministros verde

Antes de explicar qué es una cadena de suministros verde (GSC, por sus siglas en inglés “Green Supply Chain Management”), debemos tener presente qué es una cadena de suministros. Chopra y Meidl explican que esta “se compone de todas las partes involucradas, directa o indirectamente, para satisfacer la petición de un cliente [...] La cadena de suministros incluye todas las funciones implicadas en la recepción y satisfacción del pedido de un cliente” (2013: 1). Esto quiere decir que la cadena de suministros

es más amplia e incorpora a la logística, que tiene que ver con procesos de almacenamiento y transporte de bienes, que viene a ser un enfoque transversal del negocio en conjunto (Lumbreras y Di Lello 2015: 13). Entonces, la cadena de suministros involucra a todos los participantes para lograr una petición de un cliente.

A partir de lo mencionado, la cadena de suministros verde es aquella cuya implementación se enfoca en reducir las emisiones. La GSC emplea diferentes técnicas que impactan en el ambiente como el uso de materiales reciclados, minimizar los desperdicios y el uso menor de combustible, etc. Se obtienen diferentes beneficios, los cuales son la reducción de contaminación, integridad en la cadena de suministros, relaciones públicas positivas, reducción de costos de operación, procesos mejorados o mejores relaciones con los proveedores, etc. (Romero 2010: 4).

Por otro lado, el empleo de una GSC está vinculado con la sustentabilidad que una cadena de suministros debe tener, pues, como menciona Romero, “la cadena de suministros demanda energía, consume recursos, produce productos de desperdicio y causa emisiones peligrosas, que son factores que afectan el ambiente compartido” (2010: 11). Chopra y Meidl explican que la sustentabilidad se ha vuelto un tema importante

*En el Perú, solo se cuentan con pocas **empresas que estén aplicando estrategias** dentro de su cadena de suministros para ser verde*

dentro de una cadena de suministros, pues, si estas no se vuelven más sustentables, los recursos mundiales y el medio ambiente no podrán mantener un nivel de crecimiento (2015: 501). Por eso, el ambiente en el que se rodea una cadena de suministros debe ser sustentable, y, para que esto suceda, desde la cadena misma se deben producir los cambios.

2. Beneficios de la implementación de la cadena de suministros verde

Romero, en su investigación, explica los diferentes beneficios que se pueden obtener (2010). Primero, hay beneficios corporativos que junto con un impacto positivo en el ambiente generan valor para la empresa, una buena reputación de la organización, los cuales se obtienen del control y visibilidad de las operaciones de compra, pues esto generará un ahorro de tiempo que la administración puede usar para enfocarse en la administración de los gastos y flujo de efectivo (2010). La buena reputación de una empresa, con respecto a temas ambientales, es de suma importancia porque, cada vez más, los Gobiernos en diferentes países ya exigen ciertas regulaciones a favor del ambiente, y también más personas tienen una consciencia verde. Segundo, en el proceso de manufactura, se pueden aplicar procesos para reducir el consumo de energía, y también uso menor de los recursos y reciclaje de los mismos. Esto genera acciones a favor del ambiente y, a su vez, disminuye los costos de la empresa. Tercero, con el fin de afianzar los valores de una empresa, desde el inicio de ciclo de vida del producto, se puede aplicar un diseño ambiental, de manera que se empleen materias primas amigables con el medio ambiente o sea menos tóxicas.

3. Beneficios para las empresas peruanas

Se pueden identificar varios aspectos en que la implementación de una GSE impactaría en el Perú de manera positiva, sobre todo, porque nuestro país es uno de los más vulnerables frente al cambio climático, por lo que las empresas también deben aportar en dar un cambio a favor del ambiente, y una de esas maneras es a través de una GSE. Lumbreras y Di Lello hacen énfasis en que el costo y la calidad de la logística tienen implicaciones fundamentales para el crecimiento de un país (2015: 14). En relación con esto, tener un buen manejo de la logística que forma parte de una cadena de suministros ayuda directamente en la mejora. Por otro lado, implementar una cadena de suministros verde, como se explicó anteriormente, disminuye los costos. Esto impacta específicamente en el Perú porque toda reducción de costos genera una mejor competitividad en la región en cuanto a desempeño logístico (Lumbreras y Di Lello 2015: 15).

Los avances de la implementación de la cadena de suministros verde en el Perú se ha manifestado prioritariamente en empresas grandes que son conscientes de la responsabilidad que tienen. A continuación, se mencionarán los casos más relevantes de empresas que han implementado una GSC.

4. Casos concretos extranjeros y contraste con casos peruanos

En otros países como Estados Unidos o en algunos países de Europa, diferentes empresas ya han incorporado en sus cadenas de suministros medidas verdes que impactan en su huella ecológica; esta última es un indicador del impacto ambiental que la actividad humana genera a partir del uso de los recursos o del ecosistema. A continuación, primero se mencionarán algunos ejemplos importantes en el extranjero y después algunos en el Perú. El primer ejemplo es un estudio que se realizó en Italia para explorar el impacto de acciones ambientales en el desempeño ambiental y financiero de las empresas en general (Longoni 2016: 1081). Los resultados obtenidos muestran que, efectivamente, como se mencionó en los párrafos anteriores, la gestión de una cadena de suministros verde está positivamente relacionada con el desempeño ambiental y financiero; específicamente, las prácticas internas de una GSC usualmente son vinculadas a una gran eficiencia en el uso de los ingresos que se ven plasmados en la reducción de costos a partir del ahorro de energía, reciclando materiales, haciendo mejoras en la calidad de los productos, creando nuevos productos o procesos y reduciendo el desperdicio (Longoni 2016: 1090). Este estudio realizado en Italia comprueba que aplicar una GSC impacta positivamente en lo financiero y, a su vez, en lo ambiental.

Otro ejemplo importante en el extranjero de la aplicación de acciones ambientales en una cadena de suministros es la multinacional Walmart, la cual tiene varias tiendas en diferentes países,

*En otros países como Estados Unidos o en algunos países de Europa, **diferentes empresas ya han incorporado en sus cadenas de suministros medidas verdes** que impactan en su huella ecológica; esta última es un indicador del impacto ambiental que la actividad humana genera a partir del uso de los recursos o del ecosistema.*

pero, en este caso se explicará específicamente sus operaciones en México. En la página web de Walmart México (Walmart México: 2019), se plantean las diferentes estrategias de sustentabilidad con relación al impacto ambiental de las operaciones y productos que comercializan. Primero, en relación al uso del agua, la empresa es consciente de que, en la cadena de suministros, las operaciones de producción pueden requerir mucha agua y, por lo tanto, deben trabajar conjuntamente con sus proveedores para hacer un uso eficiente del agua. Segundo, con respecto a la energía eléctrica, la empresa declara que se ha comprometido a que sus tiendas usen al 100 % la energía renovable y, por ello, siguen buscando opciones de energía para cumplir este objetivo con el propósito de combatir el cambio climático. Tercero, se mencionan los esfuerzos para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI); para esto, piden reportes de las emisiones según el volumen de negocio que los proveedores tienen con Walmart. Cuarto, otro aspecto de su enfoque ambiental es la reducción de residuos, en específico de los alimentos, y realizar procesos para su recuperación. Finalmente, Walmart hace énfasis en afirmar que la mayor parte de su impacto ambiental se da en su cadena de suministros y que, para lograr esto, es importante tener un trabajo conjunto con sus proveedores y otras organizaciones involucradas para lograr más rápido una cadena más sustentable.

Al igual que estos dos casos en el extranjero, en el Perú, las empresas grandes están implementando medidas a favor del medio ambiente en sus cadenas de suministros. El primer caso es el de Alicorp, quienes han incorporado diferentes medidas que impactan en su cadena de suministros y, a su vez, al medio ambiente. Estas comprenden las siguientes características: una reducción en la cantidad de materiales que usan para sus empaques en porcentaje del 15 % en material de empaques para el 2021 y, en cuanto a la energía utilizada por las máquinas que utilizan en sus plantas, han hecho un reordenamiento para que operen a una capacidad óptima. Alicorp también está al pendiente de cumplir con las leyes ambientales y obligaciones legales a favor del medio ambiente para mejorar para el año 2021 y, finalmente, la empresa muestra las cifras de mejora de la reducción de consumo de energía, el uso eficaz del agua y de la disminución de los materiales para sus productos (Alicorp: 2016).

El segundo caso es de la empresa Arca Continental Lindley, empresa embotelladora y socia de The Coca Cola Company para todas las marcas de Coca Cola. En este caso, al igual que Walmart, es importante tener una fuerte colaboración con todos los actores involucrados en su cadena de valor y, sobre todo, con los proveedores (Lindley 2018: 91). En su memoria anual del

*Walmart hace énfasis en afirmar que la **mayor parte de su impacto ambiental** se da en su cadena de suministros y que, para lograr esto, es importante tener un trabajo conjunto con sus proveedores y otras organizaciones involucradas para lograr más rápido una cadena más sustentable.*

2018, Lindley explica la eficiencia ambiental de sus operaciones en diferentes aspectos que se explicarán a continuación (2018: 100). En primer lugar, la empresa está usando estrategias para minimizar el uso de consumo de agua, para lo cual se están realizando estudios y planes de acción. En segundo lugar, con relación a la contaminación del agua, la empresa señala que todas sus plantas cuentan con Plantas de Tratamiento de Aguas Residuales (PTAR), esto con la finalidad de cumplir los requisitos de Coca Cola, que son más exigentes que las locales. En tercer lugar, para asegurar que no haya contaminación de suelo, se realizan inspecciones para evitar filtraciones. En cuarto lugar, se hace un monitoreo ambiental de los gases que se botan por las chimeneas de las calderas y, a su vez, se evita el uso de compuestos CFC que dañan la capa de ozono. Finalmente, para disminuir la contaminación acústica de las fábricas, estas están diseñadas con estructuras herméticas, y también se realizan controles de monitoreo ambiental.

El tercer caso a destacar es el de DHL Perú, empresa subsidiaria de DHL en Alemania, la cual es líder global en logística en servicios de envíos, mensajería y transporte. En su página web, la empresa menciona su gran objetivo: reducir completamente sus emisiones para el año 2050. Esto se está plasmando, sobre todo, en las medidas de logística verde que forma parte de sus operaciones, las cuales son principalmente cuatro: primero, la optimización del almacenaje, que consiste en la construcción de instalaciones que cumpla con características para obtener un entorno más eficiente y amable con el medio ambiente; segundo, la optimización del reciclaje de residuos que DHL ofrece a diversas empresas para ayudarlas a mejorar el control de los residuos; tercero, DHL explica que se da una optimización del empaquetado en el que ofrece soluciones para aprovechar al máximo el espacio de los empaques, lo cual, a su vez, genera que se reduzca el número de embarques; por último, se dan soluciones para la optimización del transporte, que producen una disminución del uso del combustible y de las emisiones de carbono (DHL Perú: 2019).

Tras la presentación de estos casos, observamos que las medidas en el extranjero con el fin de tener una cadena de suministros verde son iguales a las empleadas por empresas en el Perú. Sin embargo, aún falta que muchas empresas se sumen a esta tendencia. A continuación, se explicará mejor esta problemática en el Perú.

5. Situación actual de la GSC en el Perú y proyección hacia el futuro

Antes de analizar la situación actual del desarrollo de la cadena de suministros verde en el Perú, primero debemos examinar cómo las empresas peruanas manejan una cadena de suministros, es decir, los avances que hay en este campo en sí. En un estudio realizado por Semana Económica sobre la situación del *Supply Chain Management* en el Perú, mencionan la falta de profesionales y talento en el campo de *Supply Chain* y, además, que este es escaso (2013: 14). Explican que el *Supply Chain* no es una carrera que se dicte en pregrado, por lo que la demanda por talento especializado aumenta y la rotación de los ejecutivos en *Supply Chain* es alta a comparación de otras especialidades (2013: 14). Por otro lado, otro problema mencionado en el estudio es que obtener profesionales en el rubro es caro por la fuerte inversión en capacitación que se debe hacer o por la captación de ejecutivos formados en otras empresas (2013: 14).

En otro estudio realizado por José Carlos Lumbreras y Renata Di Lello, plantean los problemas por resolver que afectan al campo de la logística y de la cadena de suministros en el país, los cuales son la falta de infraestructura adecuada, problemas de inseguridad y, sobre todo, la falta de personal especializado (2015: 11). A partir de estos dos estudios, observamos que el problema

sigue siendo el mismo: la falta de profesionales en *Supply Chain* afecta el desarrollo de la misma. Por ello, al no haber profesionales en el campo, es consecuente que haya una falta también de profesionales en el campo de la cadena de suministros verde, la cual requiere la planeación de acciones ambientales en las diferentes etapas de la cadena. A partir de esto, se espera que las universidades e instituciones ofrezcan programas de *Supply Chain* para atraer talento a este campo tan necesario en el mundo empresarial (Semana Económica 2015: 19). Asimismo, estos programas deben incluir conocimientos acerca de una *Green Supply Chain* y logística verde.

6. Conclusiones

Como se ha desarrollado en este artículo, la cadena de suministros verde (GSC) ofrece soluciones que ayudan tanto en un nivel ambiental, al reducir el impacto de las actividades de la empresa, y, a su vez, en lo financiero, al producirse una reducción de los costos. Esto también es importante para la responsabilidad corporativa que una empresa debe tener, porque también está ligado a los valores y las exigencias que el mundo actual tiene con respecto a las acciones que se deben tomar frente al cambio climático y de contaminación por la actividad humana.

El problema de la falta de profesionales en *Supply Chain* es un retraso al avance de la situación de la misma, porque, aunque hay empresas que ya han tomado acciones para mejorar su cadena con acciones ambientales, son pocas las empresas que generan cambios significativos como los casos explicados; además, esto sucede porque, al ser subsidiarias, deben seguir reglamentos que exigen sus *headquarters* en el extranjero.

7. Bibliografía

CHOPRA y SUNIL

2013 *Administración de la cadena de suministro: estrategia, planeación y operación*. Sexta Edición. Mexico: Pearson.

DHL PERÚ

2019 *"Logística ecológica"*. Consulta: 25 de julio de 2019. <https://www.logistics.dhl/pe-es/home/productos-y-soluciones/logistica-ecologica.html>

LUMBRERAS, José Carlos y DI LELLO, Renata

2015 *Logística y Cadena de Suministros en el Perú*. Lima.

LONGONI, Annahiara y otros

2016 "Deploying Environmental Management Across Functions: The Relationship Between Green Human Resource Management and Green Supply Chain Management". *Journal of Business Ethics*.

Consulta: 19 de mayo de 2019

<https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-016-3228-1>

ROMERO, Ignacio

2010 "Cadena de suministros verde". Congreso Internacional de la Academia de Ciencias Administrativas A.C. Universidad Autónoma de Ciudad de Juárez, Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Ciudad de Juárez. Consulta: 19 de mayo de 2019.

https://www.researchgate.net/publication/256197138_Cadena_de_Suministros_Verde_Cadena_de_Suministros_Verde

SEMANA ECONOMICA

2013 *Al inicio del camino: Primer estudio sobre la situación del Supply Chain Management en el Perú*. Lima. Consulta: 25 de julio de 2019. http://semanaeconomica.com/wp-content/uploads/2013/10/encarte_Supply_Chain_Management_OK_baja.pdf

Efectividad del Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA) en el control interno de la gestión pública

Karina Melissa Montalvo Ingaroca

20152065

Estudiante de décimo ciclo de estudios de la Facultad de Ciencias Contables de la PUCP. Miembro del Directorio de la Revista Lidera. montalvo.karina@pucp.pe

Introducción

Las nuevas herramientas tecnológicas en el mercado de gestión empresarial se están posicionando como un instrumento vital para las empresas en el Perú. En otras palabras, los activos intangibles tales como los *software* son parte de la evolución tecnológica dentro de las compañías peruanas que ayudan al manejo de información y la toma de decisiones. Un ejemplo de ellos son los ERPS (Enterprise Resource Planning) que, en palabras de Nah, son sistemas informáticos que permiten a las empresas optimizar sus procesos empresariales y analizar sus capacidades para mejorar su rapidez y eficiencia en operaciones (2011: 28). Es decir, la instalación de un sistema informático que gestione información a partir de una base de datos ayuda a la recopilación de información de las distintas áreas en las empresas: Contabilidad, Finanzas, Auditoría Interna, Recursos Humanos, Almacén, entre otras. Por lo tanto, este tipo de herramientas tecnológicas se pueden entender como un instrumento esencial en la gestión empresarial, pues, además de proporcionar información, optimiza los procesos en el registro de datos, automatiza la identificación de estos y, sobre todo, maximiza la explotación de información dentro de una compañía.

Actualmente, muchas de las grandes compañías son parte del presente cambio tecnológico, ya que implementan sistemas informáticos adecuados a su giro que les permiten aprovechar mejor la información de sus respectivas empresas. Asimismo, incluso las pequeñas y medianas empresas (pymes) disponen de programas informáticos básicos que ayudan en la gestión de información, así como en sus obligaciones fiscales. Entonces, del mismo modo que el sector privado avanza en la implementación de tecnología para optimizar su gestión, dentro del sector público, existen sistemas informáticos relacionados

a la gestión administrativa que contribuyen al ordenamiento y simplificación de procesos administrativos; un ejemplo de ellos es el SIGA.

El presente ensayo tiene como objetivo exponer la importancia del sistema informático SIGA para la gestión pública, así como su influencia en la contabilidad de costos. En ese sentido, la estructura será la siguiente: en primer lugar, se buscará definir el sistema, evaluando sus ventajas y desventajas; en segundo lugar, se expondrá la relevancia del SIGA en los procedimientos realizados en entidades estatales; finalmente, se concluirá con un ejemplo en el que se identificará el beneficio de sus usos para la gestión en recursos del Estado, así como su influencia en la administración del presupuesto asignado.

1. Definición Del Sistema

El sistema SIGA es gestionado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) a través de la oficina General de Tecnología de la Información (OGTI), el cual brinda soporte y orientación

*la instalación de un **sistema informático** que gestione información a partir de una base de datos ayuda a la recopilación de información de las distintas áreas en las empresas: **Contabilidad, Finanzas, Auditoría Interna, Recursos Humanos, Almacén, entre otras***

del aplicativo. De acuerdo a esta misma entidad, el presente sistema integra y ordena los procesos de logística y de control patrimonial; es decir, es un ERP diseñado para el sector público y sus unidades ejecutoras que automatiza procesos administrativos del Estado relacionados a la gestión logística y presupuestal. Entonces, la relevancia del presente activo intangible radica en su beneficio para la gestión del presupuesto anual asignado a cada unidad ejecutora del Estado, ya que, de acuerdo al manual asignado por el MEF, este es un instrumento de ayuda para administrar, registrar, elaborar, revisar y emitir información sobre la administración de los bienes de propiedad fiscal cuya responsabilidad recae en cada unidad ejecutora (2011: 3).

Asimismo, las unidades administrativas de mayor relevancia en el uso del SIGA son las áreas de contabilidad y abastecimiento, pues, de acuerdo a Ramírez, este software es un sistema informático que integra los procesos de los sistemas administrativos de la contabilidad, abastecimientos y personal bajo la normatividad establecida por el MEF y la presidencia del Consejo de Ministros (2017: 21). En ese sentido, se puede entender la relevancia del sistema informático en el área de logística por la gestión de los bienes y servicios, así como su relación con el área de contabilidad, específicamente con la contabilidad de costos.

Por otro lado, una de las funciones más importantes del SIGA es su relación de interface con el SIAF (Sistema Integrado de Administración Financiera), ya que se encuentra integrado a este último en los módulos de Logística y Tesorería. En otras palabras, previo a la interface con el sistema SIAF, el sistema SIGA tiene como función la gestión de datos sobre la información de costos de los bienes y servicios del Estado, y genera información oportuna y de calidad simplificando los procesos administrativos.

2. Ventajas y desventajas

En el presente apartado, se expondrán cuáles son los beneficios de usar el SIGA como herramienta tecnológica en la gestión pública, así como sus desventajas.

Por un lado, el presente software realiza las siguientes funciones:

- Mejora y simplifica los procesos para una mejor redistribución de recursos.
- Cuenta con información sistematizada de las compras realizadas anualmente.
- Promueve la transparencia en los requerimientos de cada área usuaria.
- Optimiza y simplifica los procesos, y mejor la calidad de ejecución.
- Provee un catálogo de bienes gestionado a

través de un kardex de cada unidad estatal, el cual se encuentra automatizado para cada salida o entrada de productos al almacén.

- Cuenta con un módulo "SIGA WEB"

Por otro lado, si bien el SIGA es considerado como una herramienta útil, posee ciertas desventajas:

- Su administración general es gestionada solo por el Ministerio de Economía y Finanzas.
- Presenta complejidad en el manejo del sistema.
- Debe estar siempre relacionado al SIAF en el caso de gestiones financieras.
- Su funcionamiento depende de la conexión a internet.
- La gestión de kardex anual suele realizarse bajo IT-Manual.
- En el caso de adquisiciones, se debe ser claro en las especificaciones expuestas en el SIGA.

3. Efectividad del sistema en la gestión pública

Como se mencionó anteriormente, la importancia del SIGA radica en la eficiencia que brinda en la gestión de procesos patrimoniales. Sin embargo, existe más de una utilidad que el presente sistema pueda proporcionar al sector público.

Según Ramírez, uno de los más importantes beneficios que puede brindar el sistema SIGA es que permite la realización de la programación del cuadro de necesidades de bienes y servicios, siguiendo la ruta desde las unidades orgánicas al centro de costo (2017:22). Asimismo, la coordinación entre las áreas usuarias se ve optimizada debido a la implementación del dicho software, ya que la información presentada en sus respectivos módulos (tesorería, logística, presupuestos, patrimonio y bienes corrientes) se encuentra más ordenada, de modo que se obtiene información de manera más eficiente y eficaz. Además, según Herán, la intención de este tipo de sistema es centralizar las tareas administrativas en un mismo sistema informático que permite ahorrar tiempo e incrementar la eficiencia laboral (2018: 48).

Otro factor importante es la emisión de documentos que realiza el SIGA en cada uno de sus módulos; es decir, para cada culminación de procesos requeridos, el sistema emite documentos como comprobante en el que se certifica cada operación. Esto se logró con el apoyo de la Contaduría Pública de la Nación a través de coordinaciones para el uso de formatos tales como las Pecosas, Órdenes de Compra, Neas, entre otras.

Por otro lado, una utilidad relevante del SIGA es que, en palabras de Herán, permite el registro del Techo Presupuestal, Requisición del Plan Anual

de Obtención (PAO), Proyecto del Presupuesto de Logística y Plan Anual de Obtención – Logística y Estudio de Mercado (2018: 58). La importancia de dicho punto es que la información del PAO se vuelve fundamental para la programación del cuadro de necesidades de bienes, servicios y viáticos. En ese sentido, se puede inferir que la efectividad del presente sistema informático radica en la gestión presupuestal, pues el software SIGA mantiene un contacto permanente con el presupuesto. Por ello, a través de él se puede tener una visión del presupuesto asignado, y se asegura así que se tengan recursos financieros para llevar a cabo las estrategias o planes de gestión pública a futuro.

Finalmente, en términos generales, este sistema ayuda a la toma de decisiones y a resolver problemas relacionados con la gestión presupuestaria, ya que proporcionan reportes estructurados que contienen información relevante y necesaria.

4. Ejemplo del uso del sistema SIGA

A partir de lo expresado anteriormente, se proporcionará un ejemplo genérico sobre el uso del SIGA en la adquisición de útiles de oficina para un área específica con la finalidad de conocer el proceso en el área de almacén y su influencia en la contabilidad de costos.

En el caso de existir una solicitud de útiles o suministros por parte del área usuaria, en primer lugar, dicha área deberá realizar el pedido a través del sistema informático SIGA con la finalidad de que el requerimiento sea enviado a Logística, específicamente al sector de almacén. A partir del ello, la información es recepcionada por dicha área y se procede a verificar si se cuenta con el stock necesario en el almacén. Seguidamente, está última realiza la autorización, la cual permitirá que los centros de costos generen un pedido de comprobante de salida – Pecosa, el cual será firmado y sellado por las áreas involucradas de los bienes programados en el cuadro de necesidades. Por último, el sector almacén es el encargado de despachar al área solicitante. Asimismo, cabe recalcar que cada procedimiento debe contar con las verificaciones correspondientes de cada área; es decir, deberá existir un control interno en los documentos emitidos por SIGA, ya sea a través de firmas o sellos que validen los procedimientos realizados.

Por otro lado, existe el requerimiento bajo licitaciones: se da a conocer públicamente la necesidad del Estado de adquisición de bien o servicio con el fin de evaluar las posibles opciones u ofertas, escogiendo a la mejor de ellas al menor precio. En este caso, al igual que el primero, el área usuaria emite un requerimiento, y el sector

logística es quien se encarga de realizar dicha gestión. A diferencia del primer caso, aquí se realizará la emisión de orden de compra para continuar con el proceso de abastecimiento al sector solicitante, además de culminar con el pago del servicio o bien brindado, el cual se realizará bajo el giro a través del sistema SIAF con la supervisión del área de Contabilidad y Tesorería.

Finalmente, es relevante mencionar que, anualmente o para el primer semestre del siguiente año, las áreas usuarias mandan sus órdenes de requerimientos que serán evaluadas y, a partir de ellos, expuestas en el cuadro de necesidades con el fin de abastecer durante el próximo periodo las solicitudes de las diversas áreas usuarias. Asimismo, para los dos presentes casos, el proceso culmina con la intervención en el Kardex. Si bien la gestión de esta herramienta contable es automática en el sistema SIGA, se necesita la supervisión del personal como parte del control interno, ya que existen lineamientos o políticas a seguir sobre el despacho de bienes. En ese sentido, se puede entender la importancia del SIGA en la contabilidad de costos debido al uso sistemático de Kardex, así como la gestión del centro de costos ante cada requerimiento.

5. Conclusiones

En conclusión, así como existen ERPS enfocados para el sector privado, que son usados como herramientas para el control interno de las compañías, el sector público también es parte de este cambio tecnológico. Uno de los sistemas enfocados para la gestión pública es el Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA). A través de este software, lo que se busca es planificar y gestionar temas financieros y presupuestales, pues cuenta con módulos enfocados en las áreas usuarias como Contabilidad, Tesorería, Presupuesto o Abastecimiento, que ayudan en la organización de información y logran un mejor manejo de esta. Además, cuenta con la integración o interface con el Sistema Integrado de Administración Financiera (SIAF) que, al igual que el SIGA, forman parte relevante de la gestión financiera de entidades públicas.

Asimismo, si bien es un sistema efectivo y útil, aún cuenta con ciertas deficiencias en el sistema, tales como su complejidad al usarlo o el que su gestión principal solo sea a través del Ministerio de Economía y Finanzas. Sin embargo, actualmente, estas desventajas están siendo evaluadas para volver al sistema más efectivo y eficaz, pues lo que se está buscando es que este sistema sea obligatorio para todas las entidades estatales con la finalidad de conocer si la administración está cumpliendo con sus objetivos y, sobre todo, garantizar el cumplimiento de estos bajo los procedimientos y normas establecidas por el Estado.

Por último, los reportes emitidos por el SIGA bajo formatos establecidos por el MEF son de gran utilidad, pues sirven como comprobantes en cada proceso realizado, además de ser materiales importantes para el control interno en las actividades.

Por lo tanto, a partir de lo expuesto, se puede entender que el SIGA se ha convertido en un instrumento informático importante para el control interno presupuestal y financiero de las entidades estatales, ya que busca automatizar

los procesos y gestiona adecuadamente los recursos del Estado bajo procedimientos claros y transparentes. Finalmente, se considera una herramienta útil para el control patrimonial que relaciona áreas como Almacén y Contabilidad, pues está última es la encargada de supervisar y/o gestionar los costos de bienes y servicios, bajo un control interno ordenado y transparente. En otras palabras, se puede considerar al SIGA como una herramienta valiosa para la contabilidad de costos en el sector público debido al apoyo en el control interno de sus recursos.

6. Bibliografía

- HERAS, Flavio y HUAMÁN, Margarita
2018 *Efectividad del ERP "SIGA-MEF" aplicado a las decisiones financieras en la dre Cajamarca, 2016*. Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el Título Profesional de Ingeniero Informático y de Sistemas. Cajamarca: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrello, Facultad de Ingeniería. Consulta: 26 de julio de 2019.
<http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/551/INFORME%20DE%20TESIS-SIGA-MEF.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)
2011 SIGA-MP / Sistema Integrado de Gestión Administrativa [Manual de usuario patrimonio]. Lima. Consulta: 27 de julio de 2019.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/doc_siga/manuales/modulo_patrimonio/MP_v_%202.0.0/Manual_de_Usuario_V_2.0.0.pdf
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)
2018 Guía de Orientación de Servicios y Soporte Normativo [Guía]. Consulta: 27 de julio 2019.
https://www.mef.gob.pe/contenidos/servicios_web/conectamef/pdf/2018/Guia_de_Orientacion_2018.pdf
- MEF c/ OFICINA GENERAL DE INFORMÁTICA Y ESTADÍSTICA
2011 *Módulo de Logística. Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA)*. [Manual de Usuario]. Consulta: 26 de julio de 2019.
http://www.municanete.gob.pe/Manual_Usuario_Mod_Logistica.pdf
- RAMIREZ, Suyanov
2017 *Efectividad del Sistema Integrado de Gestión Administrativa (SIGA) en la gestión del Municipio de Barranca - 2015*. Tesis para optar el grado académico de: Maestro en Gestión Pública. Lima: Universidad Cesar Vallejo, Escuela de Post Grado.
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/9068/Ram%C3%ADrez_PSV.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- TELLO, Yury
2011 *Plan estratégico para el software ERP en el Perú*. Tesis para obtener el grado de magíster en administración estratégica de empresas. Lima: Pontificia Universidad Católica Del Perú, Escuela de Posgrado.
https://cubicerp.com/documents/Plan_Estrategico_ERP.pdf

Tips para desarrollar exitosamente tu carrera en auditoría financiera

Tania Natteri Arana Moyano

Contadora Publica Colegiada de la PUCP con MBA en Adolfo Ibañez School of Management, Miami/Chile.

19 años de experiencia en auditoría financiera en EY y Deloitte.

Tania_arana@hotmail.com

Artículo

Después de 19 años efectuando auditorías financieras y trabajando con muchísimas personas, me planteo cómo podría ayudar a los jóvenes egresados de la carrera de contabilidad a construir su línea de carrera si deciden iniciarse en una firma de auditoría.

Tal vez hayas oído hablar de las “Big Four”, o las “cuatro grandes”, como coloquialmente nombramos a las cuatro principales firmas de auditoría del mundo: Deloitte, EY, KPMG y PWC. Tal vez has oído decir que es muy difícil ingresar a trabajar a ellas, o que una vez empiezas a trabajar allí nunca pararás, que trabajarás muchísimo, peor aún si te dedicas a la auditoría financiera o a las revisiones de impuestos, no tendrás veranos libres.

Bueno, basándome en mi experiencia laboral de casi dos décadas en dos grandes firmas de auditoría, puedo decir que aquello que probablemente has oído, tiene mucho de cierto, pero también, que es información incompleta. En este artículo me propongo poner todas las consideraciones de la profesión de auditoría financiera: lo bueno, lo malo y lo feo, para que los egresados de la carrera de contabilidad efectúen su propia evaluación y tomen la mejor decisión sobre su futuro profesional si deciden laborar en este campo.

1. Lo bueno, lo malo, lo feo

Empecemos por lo bueno de hacer carrera en auditoría financiera. En primer lugar, tienes la oportunidad de un rápido crecimiento profesional, puedes aspirar a desarrollar una línea de carrera en corto tiempo, y esta es una ventaja que no se encuentra normalmente en las empresas tradicionales. También tienes oportunidad de aprender sin parar todo el tiempo, tanto en aspectos técnicos (contables y de auditoría), como en cuestiones administrativas, comerciales y de

gestión humana. Tienes oportunidad de aprender de distintos negocios según los clientes que te toque atender, y de conocer a diversas gerencias, con lo cual tus oportunidades de relacionamiento crecen exponencialmente.

También tienes oportunidad de contribuir en el proceso de desarrollo de las personas que tengas a tu cargo, enseñar, formar, aconsejar a tus equipos de trabajo. Este es el pan de cada día en la rutina del auditor financiero: formar a nuevos auditores, debido a la rotación natural existente en esta industria todos los años se recibe personal nuevo con expectativas de aprendizaje y desarrollo.

Otro punto a favor es que tienes a mano abundante información técnica contable y de auditoría para mantenerte actualizado. Constantemente se dan actualizaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o a las normas de auditoría, y las firmas grandes de auditoría han invertido mucho esfuerzo y dinero en contar con grandes plataformas internacionales de información técnica actualizada que ponen a disposición de su personal en cualquier parte del mundo.

¿Te gustó todo lo bueno?, bien. Ahora, pasemos a lo malo del entorno de las auditorías

*Bueno, basándome en mi experiencia laboral de casi dos décadas en dos grandes firmas de auditoría, **puedo decir que aquello que probablemente has oído, tiene mucho de cierto, pero también, que es información incompleta.***

financieras en nuestro país, y es que en Perú existe una temporada pico de mucha demanda de auditorías que no está en nuestras manos modificar. El calendario fiscal y societario en Perú cierra indefectiblemente el 31 de diciembre de cada año, lo cual genera un cuello de botella en el primer trimestre del siguiente año para todas las firmas de auditoría, ya que la mayoría de compañías requieren tener sus reportes auditados a inicios del año siguiente. Esto hace que el trabajo se sobrecargue naturalmente entre enero y marzo, periodo que coincide con la estación veraniega y de vacaciones escolares y universitarias en Lima, lo cual puede incrementar la sensación de malestar de los jóvenes que inician su carrera en auditoría, pues en ocasiones podrían sentirse en la disyuntiva de sacrificar su verano trabajando o renunciar a este tipo de trabajo en busca de otra opción más uniforme a lo largo del año que les permita disfrutar del verano. Finalmente, la opción que se elija será una decisión personal del joven egresado y completamente válida: lo importante es que la persona se sienta cómoda con la decisión que tome, en uno u otro sentido.

Ahora, ¿qué es lo feo de la industria de las auditorías financieras?, y bueno, este es mi punto de vista y es opinable: lo feo es que existe una competencia interna muy elevada, y esto puede ser bueno o malo, según la perspectiva de cada quien. Desde mi reflexión, dado que en general, el objetivo de las grandes firmas de auditoría es mantener el crecimiento y por ende promover el crecimiento del personal (lo cual es bueno), esto obliga a que las personas hagan su mejor esfuerzo por crecer (y esto sigue siendo bueno). Pero también en este ambiente de buscar el crecimiento, muchas veces se promueve la competencia interna entre los pares en la búsqueda de una promoción, que no necesariamente está disponible para todos al mismo tiempo. Esta competencia interna muchas veces opaca la solidaridad entre pares, con lo que se suele perder potencialidad de mayor crecimiento e incluso de innovación dentro de la organización.

2. Tips para desarrollar tu carrera como auditor

Si decides laborar en el campo de la auditoría financiera, a continuación planteo algunas recomendaciones para facilitar el desarrollo de tu carrera como auditor financiero.

En primer lugar, analiza tus principales habilidades e intereses: si eres muy ordenado y disciplinado, te gusta el cambio y el análisis; y tienes sed de crecimiento: es decir aspiras a gerenciar equipos de trabajo en el mediano-largo plazo, entonces muy probablemente tienes un perfil que calce con el del auditor financiero.

En segundo lugar, si decides postular e ingresas a una firma de auditoría, el siguiente paso será observar el entorno, adaptarse a él y focalizarse en lo que se quiere conseguir. Casi todas las firmas de auditoría ofrecen una línea de carrera y este es uno de sus principales atractivos: la oportunidad de empezar como practicante y llegar a ser gerentes o incluso socios. Esta es una ventaja que normalmente no se encuentra en las compañías tradicionales, en las cuáles si bien también podría aspirarse a una línea de carrera, por lo general esta suele tomar muchos más años en comparación a las firmas de auditoría.

Entonces, una vez que has analizado el entorno, te darás cuenta que al principio todo luce cuesta arriba, quizás te toque una asignación en una compañía grande, o tal vez en varias compañías pequeñas, tal vez te toque trabajar en un equipo cohesionado con un buen líder, que te guía, te aconseja y te motiva, o tal vez te toque trabajar en un equipo con un líder ausente, que da pocas instrucciones, que te deja solo o que te dice que te fijas en los papeles del año anterior y te guíes de eso. Es decir, existe una gran diversidad de posibilidades que no necesariamente estarán bajo tu control, pues si bien tu puedes esforzarte mucho para ingresar a trabajar a una firma grande de auditoría, una vez que ingresas a alguna de ellas, lo más probable es que una vez dentro, ya no dependerá de ti tu asignación, a que cliente te asignen o con qué equipo de trabajo. Todos quisiéramos poder elegir, pero desafortunadamente en esta instancia normalmente no es posible elegir, y acá puede haber una cuota de suerte, como en la vida misma. Sin embargo, hay una gran verdad, si realmente tienes habilidades, talento y determinación, no importa mucho la suerte, porque tarde o temprano las oportunidades estarán para ti. A lo que voy, y aquí viene mi tercer consejo: debes ser perseverante, si de verdad quieres hacer línea de carrera, no debes desanimarte por las dificultades que observes durante el primer año: puede ocurrir que te toque un equipo malo, un líder ausente o un cliente complicado; si de verdad quieres avanzar, no debes desanimarte y debes insistir. A medida que ganes experiencia notarás quienes son los líderes con los que te gustaría trabajar, y aquí viene mi cuarto consejo: búscalos, ofrece tu ayuda, sé proactivo. Los líderes buenos, los que pueden aportar a tu crecimiento, son personas inspiradoras y también muy ocupadas, nunca están perdiendo el tiempo, entonces cuando los identifiques búscalos y ofrece tus servicios, ino te arrepentirás! Te aseguro que el buen líder te identificará de inmediato y en cuanto vuelva a necesitar ayuda recurrirá a ti, te desafiará, y notarás que poco a poco, sin darte cuenta, irás creciendo, mejorando y como jugando ya habrás conseguido tu primer ascenso.

Mi quinto consejo es que no descuides tu autoaprendizaje técnico. Un buen profesional es consciente de que lo que sabe hoy, tal vez ya no sirva mañana. El conocimiento está en constante evolución. En una firma de auditoría es imprescindible estar al día en nuestros conocimientos técnicos de contabilidad y auditoría, pero eso no es suficiente: hoy en día es cada vez más crucial el uso de herramientas analíticas para el procesamiento de grandes datos con el objetivo de analizarlas y hacer los procesos más eficientes. También es muy necesario el dominio de al menos un idioma extranjero, en nuestro entorno el inglés de negocios es de suma utilidad.

Mi sexto consejo es que seas sumamente organizado en cuanto a los tiempos que dedicas a tu carrera profesional y a otras dimensiones de tu vida. Puede sonar trillado, pero es cierto. La vida no consiste solamente en trabajo. Si bien el trabajo y por ende nuestra carrera profesional es una dimensión muy importante, no lo es todo. Es sabio darle la importancia que merece a las demás dimensiones de nuestra vida: nuestra familia, amigos, intereses personales. Si no lo hacemos, corremos el riesgo de que el tiempo que dedicamos al desarrollo profesional invada otras esferas de nuestra vida, lo cual es muy fácil y común que ocurra.

Mi séptimo consejo es enseñar, te preguntarán ¿Qué?,,,,, y te responderé que sí, “enseñar”,,, pero ¿a qué me refiero exactamente?, pues a lo siguiente: la auditoría se basa en trabajo en equipo, y como tal el resultado no depende de una sola persona, sino del esfuerzo combinado de todos los miembros del equipo. Con el tiempo te darás cuenta que cuanto más rápido y eficiente avance el equipo es mejor, todos terminan el trabajo más temprano, ahorrarán tiempo y podrán disfrutarlo. Ahora, en el día a día observarás que no todos los miembros del equipo tienen el mismo nivel de conocimiento y experiencia. Aquí es donde debes aplicar tus habilidades de enseñanza, con el objetivo de ayudar a que las personas de menos conocimiento y experiencia logren nivelarse con los demás e incluso avanzar más. Enseñando lo que sabemos, no solo ayudamos a los que no saben, sino que con ello reforzamos nuestro propio conocimiento. Además, esto nos permite formar una red de apoyo, de tal modo que, si enseñamos a las personas menos experimentadas para que mejoren y crezcan, esto a su vez ayuda al crecimiento de todos. Así, más adelante los menos experimentados pueden reemplazarnos en nuestras tareas habituales y nosotros a su vez podremos aspirar a aprender nuevas habilidades y conocimientos que nos permitan crecer, con lo cual todos ganamos.

Mi octavo consejo es que potencies tus habilidades comunicativas. Según encuestas efectuadas

Un buen profesional es consciente de que lo que sabe hoy, tal vez ya no sirva mañana.

en octubre de 2016 a diversas gerencias financieras, controllers y presidentes de comités de auditoría recogidos en el artículo “Audit 2025 the future is now” preparado por Forbes Media, la habilidad más importante que los clientes buscan en los auditores es la comunicación, la “habilidad de transmitir claramente su punto de vista en relación a los asuntos identificados” (Forbes Media 2017).

Para desarrollar una comunicación efectiva es clave tener claridad sobre los conceptos y capacidad de síntesis, así como juicio profesional para desarrollar nuestro punto de vista, para luego comunicarlo a nuestros interlocutores. Si bien la experiencia ayuda mucho a perfeccionar las habilidades comunicativas, es importante trabajar constantemente esta cualidad desde que empezamos el ejercicio profesional.

Respecto a la comunicación efectiva, una sugerencia que tomo del blog “¿Qué hace a un buen auditor?” de PWC y con la que concuerdo, es asegurarnos que el cliente que estemos auditando tenga conocimiento de los puntos buenos de la organización y de las mejoras que se pudieran haber efectuado desde la última auditoría. Luego, el siguiente paso para fines del reporte de auditoría, es ofrecer sugerencias de mejora que la gerencia podría implementar. Finalmente, se debe documentar las observaciones y situaciones de no cumplimiento identificadas. Esta estrategia de comunicación es bastante útil para la gerencia cuando se trata de implementar mejoras en la organización. (PWC 2015)

3. Mi noveno consejo es ser siempre diligente en la ejecución de las tareas asignadas.

No se trata solamente de cumplir instrucciones al pie de la letra. Hay que tener siempre buen criterio profesional para la ejecución de las labores encargadas. Por ejemplo, si nos asignan efectuar una revisión de comprobantes de pago de modo subsecuente al 31 de diciembre con la finalidad de verificar si los mismos fueron contabilizados al cierre del ejercicio anual, debemos tener muy claro que ese es el objetivo y efectuar la revisión con dicho criterio, haciendo las preguntas apropiadas en tal sentido, pues de lo contrario se puede caer en la posibilidad de efectuar una revisión superficial y mecánica, sin criterio profesional y por lo tanto no diligente, que no cumplirá con el objetivo de la revisión.

Mi décimo consejo, pero no menos importante, es ser escéptico, te preguntarás, ¿qué es eso?, ¿ahora me tengo que poner especial? Calma, ahora lo explico: ser escéptico es no creernos todo lo que nos cuentan a la primera, lo que no significa que nos pondremos en el lugar del “abogado del diablo”. Ser escéptico es una habilidad imprescindible para ser auditor financiero, que se gana y refuerza con la experiencia. Sin embargo, debes estar atento para formar esta habilidad desde que empiezas tu carrera, ya que te acompañará siempre y te permitirá con el tiempo formar buenos juicios profesionales a la hora de decidir sobre el planeamiento, ejecución y conclusión de las auditorías que lleves a cabo. Debes ser consciente que como auditor todo el tiempo lidiaras con riesgos relacionados a la auditoría misma, es decir, ¿Qué pasaría si nos equivocamos?, ¿Qué pasaría si no hacemos bien nuestro trabajo? Pues bien, así como un médico debe lidiar con el riesgo de muerte, es decir si se equivoca en el diagnóstico o en el tratamiento de una enfermedad, el paciente se puede morir, haciendo un símil, si un auditor se equivoca o peor aún si fuera negligente, podría estar dejando pasar errores significativos en los estados financieros sin detectarlos o en casos críticos, incluso podrían existir graves fraudes y no notarlo. Si bien debo aclarar, no es el objetivo

de la auditoría financiera detectar fraudes, si es obligatorio evaluar siempre el riesgo de fraude al momento de planear la auditoría y tenerlo presente durante el diseño de las pruebas de auditoría, así como durante la ejecución del trabajo mismo. Entonces, debemos ser conscientes de la importancia del rol del auditor financiero y por ende lo valioso del escepticismo profesional en el ejercicio de la auditoría.

Espero que estas recomendaciones sean de utilidad para los futuros profesionales de la auditoría financiera, y finalmente, ¡no olviden ponerle toda la actitud!!

4. Conclusión

En conclusión, si decides iniciarte en el mundo de las auditorías financieras, sigue los consejos anteriormente explicados y sobre todo ponle mucha pasión a lo que hagas, lo que me lleva a un consejo final: ¡diviértete en tu trabajo!! Es decir, procura que tu trabajo sea un entretenimiento para ti, mientras lo sientas así, verás que todo fluye de un modo distinto y mejor. El día que sientas que perdiste la pasión por lo que haces, probablemente sea el momento de buscar otros rumbos, pero mientras no sea así esfuérzate mucho y ¡diviértete en el proceso!

5. Bibliografía

Forbes Media
2017 “Audit 2025 The future is now”. Forbes Insights. Jersey City. pp 4-5
https://i.forbesimg.com/forbesinsights/kpmg_audit2025/KPMG_Audit_2025.pdf

PWC
2015 “What Makes a Good auditor?”. Auditor Training PWC. Consulta: 24 de julio de 2019
<https://auditortraining.pwc.com.au/makes-good-auditor/>

Los regímenes tributarios para MYPES, análisis y perspectivas

Javier Sebastian Rosas Cuellar

C.P.C. MAGISTER EN DERECHO TRIBUTARIO

Docente de la Facultad de Ciencias Contables - PUCP

javier.rosas@pucp.edu.pe

Introducción

Este artículo tiene como propósito realizar un breve análisis de los regímenes tributarios para MYPE, estableciendo las perspectivas a mediano y largo plazo, en el contexto del ordenamiento del impuesto a la renta empresarial. El análisis requiere establecer los principales objetivos que persiguen estos regímenes, que están básicamente orientados a incentivar la formalidad, incrementar la base tributaria, reducir los costos de cumplimiento en los que incurre el contribuyente, hacer más sencillo el cumplimiento tributario, promover la formalización, entre otros; adicionalmente, se establecerán propuestas de mejoras a los regímenes tributarios para MYPE, como parte de la optimización del tratamiento y alineados a las políticas de gobierno actuales.

Es importante indicar que, siendo un tema de política fiscal es necesario basar el análisis en la evaluación de información estadística de ingresos tributarios y en el análisis de obligaciones tributarias sustanciales y formales a las que se encuentran sujetas las MYPE. Para nuestro caso, en lo relacionado a los regímenes tributarios del impuesto a la renta empresarial como lo son; el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General; complementando el análisis con las mejores prácticas internacionales aplicables a la realidad peruana.

1. Las micro y pequeñas empresas (MYPE)

En los países desarrollados, así como en aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, las MYPES constituyen la gran mayoría de las empresas, siendo ampliamente reconocido su importante contribución al empleo, crecimiento económico, innovación, diversificación económica y, en menor medida al PBI.

Según la OMC (2014) las MYPE representan por lo menos el 98% del total de empresas en la mayoría de las 155 economías analizadas alrededor del mundo, según los indicadores nacionales sobre MYPE del WBG (2014). Acerca de 162.8 millones de MYPE formales están incluidas en dicha base de datos, de las cuales la mayor cantidad se encuentra en los países de la OCDE y América Latina y el Caribe, con 60.5 millones y 13.7 millones, respectivamente. Las cifras son similares cuando se analiza dicho sector de la población en los países G-20 y OCDE, representando más del 99% de empresas en cada país.

2. Las MYPE en América Latina

En el mundo, dos terceras partes del empleo en el ámbito privado estructurado no agrícola corresponde a las pequeñas y medianas empresas según un estudio basado en las Encuestas a Empresas del Banco Mundial para 99 países emergentes y en desarrollo (WBG, 2014), asimismo, en los países G-20 y de la OCDE las MYPE abarcan más de la mitad del total de trabajadores en el 2014. En esa misma línea, la participación de las MYPE en Latinoamérica en el empleo total se situaba en promedio alrededor del 67% en el 2014, como se aprecia en el Tabla 2.

Es importante indicar que, siendo un tema de política fiscal es necesario basar el análisis en la evaluación de información estadística de ingresos tributarios y en el análisis de obligaciones tributarias sustanciales y formales a las que se encuentran sujetas las MYPE.

Tabla 1: Porcentaje de empleo según tamaño en América Latina, 2014 (último año disponible)

País	Microempresas	Pequeñas y Medianas empresas	Total MIPYMES
Argentina	11.5	39.6	51.1
Bolivia (1)	-	-	85.0
Brasil	21.0	32.0	53.0
Chile	6.8	39.2	46.0
Colombia	50.3	30.5	80.8
Costa Rica	8.4	35.5	43.9
Ecuador	21.4	39.1	60.5
El Salvador	50.8	23.2	74.0
Guatemala	68.0	18.7	86.6
México	45.7	29.4	75.1
Panamá (1)	-	-	64.1
Perú (2)	76.9	12.7	89.6
Paraguay (1)	-	-	61.6
Uruguay	24.1	43.1	67.2
AL (14 países) (4)	35.0	31.2	67.0
OCDE (28 países) (5)	28.3	42.0	70.3

Fuente: Elaboración en base a Indicadores nacionales sobre MIPYMES, GBM (2014)

(1) Únicamente se cuenta con información del total de MIPYMES.

(2) La información se centra en las micro y pequeñas empresas. Información sobre empleo del año 2009.

(3) No se cuenta con información oficial de Honduras, Nicaragua, República Dominicana y Venezuela, por lo que no se incluyeron en el grupo de países seleccionados de AL.

(4) El promedio simple corresponde a los países seleccionados con información disponible.

(5) Grupo seleccionado de países de la OCDE que incluye: Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estonia, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia, Suecia, Suiza, y USA, sin incluir a Chile. El promedio simple corresponde a los países seleccionados con información disponible.

3. Las MYPE en el Perú

Hoy en día existen diversas definiciones de micro y pequeñas empresas (MYPES); para nuestros efectos usaremos los conceptos que establece el TUO de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (Decreto Supremo 013-2013-PRODUCE, 2013), donde el artículo 4° define la MYPE como “unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión

empresarial contemplada en la legislación vigente y que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, comercialización de bienes o prestación de servicios.”

Complementando lo indicado el artículo 5° de la referida norma establece las características de las MIPYME, las que están estructuradas de acuerdo a sus ventas anuales, tal como se puede ver en la siguiente tabla.

Tabla 2: Características de las micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

Tamaño empresarial	Ventas anuales
Microempresa	No excedan las 150 UIT
Pequeña empresa	Superiores a 150 UIT e inferiores a 1700 UIT
Mediana empresa	Superiores a 1700 UIT e inferiores a 2300 UIT

Fuente: Artículo 5° del Decreto Supremo 013-2013 - PRODUCE (2013)

Adicionalmente, el artículo 8°, establece que para acogerse a la norma de MYPE no es necesario constituir una persona jurídica, pudiendo ser gerenciada por el dueño en calidad de persona individual. Sin

embargo, tiene la alternativa de puede optar por la forma de EIRL, u otra forma societaria arreglada a ley; es decir, las personas naturales con negocio pueden utilizar la forma empresarial de MYPE.

4. Regímenes del impuesto a la renta para MYPE en el Perú

En esta parte del artículo mostraremos de forma muy sintética los regímenes tributarios en el país. En la tabla que a continuación se muestra

veremos en un cuadro comparativo los regímenes de renta empresarial peruana. Se ha incluido en el referido cuadro el Régimen General, ya que como se apreciará más adelante es un régimen que permite a los contribuyentes acogerse a uno u otro régimen en busca de “ahorro tributario”.

Tabla 3: Regímenes Tributarios para micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

Concepto	Nuevo rus	Regimen especial	Regimen MYPE tributario	Regimen general
Personas naturales	SI	SI	SI	SI
Personas jurídicas	NO	SI	SI	SI
Limite de ingresos	Hasta S/.8,000 mensuales y hasta 96,000 anual	S/. 525,000	Hasta 1,700 UIT	No hay limite
Limite de compras	Hasta S/.8,000 mensuales y hasta 96,000 anual	S/. 525,000	No hay limite	No hay limite
Comprobantes	- Boletas de Venta - Ticks por máquina registradora	Cualquier tipo de Comprobante de pago (factura, boleta de venta, Guía Remisión, NC, ND, LC)	Cualquier tipo de Comprobante de pago (factura, boleta de venta, Guía Remisión, NC, ND, LC)	Cualquier tipo de Comprobante de pago (factura, boleta de venta, Guía Remisión, NC, ND, LC)
Pagos mensuales	-Ingresos brutos o compras hasta S/.5,000, cuota de S/.20 -Ingresos brutos o compras mayores a S/.5,000 y menores a S/.8,000, cuota de S/.50	- Impuesto a la Renta: 1.5% - IGV: 18%	- Ingresos no superen 300 UIT: I.Rta.1% - Ingresos superan 300 UIT: I.Rta comparación del 1.5% con coeficiente, este último con descuento del 20%. (art. 85° LIR) IGV: 18%	- I.Rta comparación del 1.5% con coeficiente. - IGV: 18%
Declaracion jurada anual	NO	NO	SI Renta Neta Menos de 15 UIT: 10% Mas de 15 UIT: 29.5%	SI Renta Neta Impuesto: 29.5%
Libros contables	NO	- Registro de Compras - Registro de Ventas	- Registro de Compras - Registro de Ventas - Libro Diarios Simplificado	- Contabilidad completa
Trabajadores	No hay límite	Hasta 10 trabajadores por turno	No hay limite	No hay limite

Fuente: Ley del Impuesto a la Renta – MEF (2004) , Reglamento del NRUS - MEF (2016) y Ley del Régimen MYPE Tributario - MEF (2016)

Elaboración: Propia. Rosas (2019).

5. Análisis de la legislación comparada (Argentina, Chile, México, Brasil)

En este acápite podremos apreciar como en distintos países de latinoamericanos las personas naturales y las MYPES, se encuentra afectas al impuesto a la renta o impuesto sobre las ganancias o el también llamado impuesto sobre retribuciones personales. Así mismo, podremos apreciar como la configuración del hecho imponible se efectúa de forma muy similar, en

algunos se grava la renta de fuente mundial y en otros la territorialidad, o en otros se aplica un sistema mixto; el más usado por la mayoría de los países en el mundo es la renta de fuente mundial.

A continuación, veremos los regímenes especiales para actividad empresarial, para el caso de México, Argentina, Chile y Brasil, donde existen regímenes muy convenientes para los pequeños contribuyentes, tal como muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4: Regímenes Tributarios para micro, pequeñas y medianas empresas en Argentina, México, Chile y Brasil

Argentina	México	Chile	Brasil (simples)
Utiliza el monotributo que es un sistema simplificado que ofrece la posibilidad de registrar una actividad comercial.	Se aplica únicamente a actividades empresariales o servicios personales independientes no profesional.	Régimen de Tributación Simplificada, para micro y pequeñas empresas. Se pueden acoger aquellos que tengan promedio anual de ingresos de su giro no mayor a 50.000 Unidades de Fomentos Mensuales (UF) en los tres últimos ejercicios.	Al inicio se aplicaba solo para las personas jurídicas MYPES.
Este régimen alberga en un único impuesto tanto al IVA, ganancias y aportes previsionales para la jubilación y para la obra social.	Debe cumplirse que las rentas empresariales anuales, en el ejercicio anterior, no sean mayores a un monto establecido por la administración tributaria mexicana.	Permite llevar una contabilidad simplificada y la deducción de gastos en inversiones e inventarios, entre otros.	Hoy a microempresas y a las denominadas en Brasil, "empresas de pequeño porte".
Este monotributo, está orientado a personas naturales y sucesiones indivisas y tiene como premisas la simplificación impositiva y únicamente obliga a los contribuyentes al pago de una cuota fija mensual siempre y cuando no se exceda los ingresos máximos establecidos por la administración tributaria argentina.	Si las personas físicas prestan servicios independientes y perciben salario; y/o realizan actividades empresariales, podrán acogerse si el total de sus rentas no exceden al monto establecido por el fisco. Los pagos son cancelatorios y bimestrales según tabla publicada por el SAT.		En este país está vigente el Régimen del Micro Emprendedor Individual (SIMPEI), desde el 1º de enero de 2009, y tiene como contribuyentes a los emprendedores individuales quienes pueden acceder a los beneficios de la seguridad social (jubilación ordinaria, pensión por invalidez, pensiones, y ayuda a mujeres en situación de gravidez).

Fuente: Presentación de sustentación de tesis para optar grado de Magister en Derecho Tributario - PUCP (Análisis del Régimen MYPE Tributario como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización). Rosas (2019).

Los regímenes MYPE en los países indicados en la tabla 6 tienen como características destacables que:

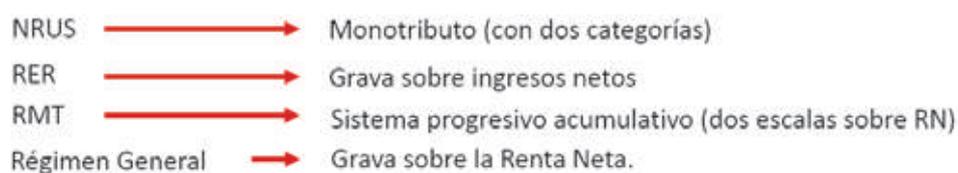
1. Están dirigidos a micro y pequeñas empresas.
2. El pago del impuesto incluye el IVA, ganancias y aportes previsionales para la jubilación, salud y ayuda por maternidad.
3. Apuntan a la simplificación.
4. Tienen umbrales que permiten diferenciarlos de contribuyentes de gran tamaño.

Estos elementos, han de ser muy importantes al momento de analizar los regímenes tributarios para MYPE en el caso peruano estableciendo diferencia e identificando aquellas prácticas que pueden ayudar a perfeccionar nuestros regímenes.

6. Análisis de regímenes tributarios para MYPE

Uno de los primeros aspectos a considerar está relacionado con el diseño de los regímenes tributarios para MYPE, tal como se apreció en el acápite regímenes del impuesto a la renta para MYPE en el Perú, existen cuatro regímenes los que tienen las características que se indican en la figura 2.

Figura 1: Tipo de gravámenes para los regímenes tributarios para micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú

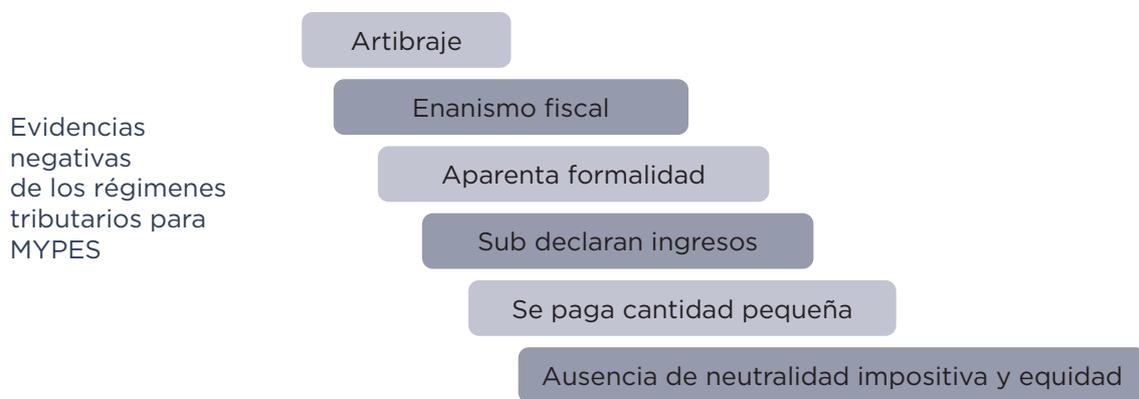


Fuente: Presentación de sustentación de tesis para optar grado de Magister en Derecho Tributario - PUCP (Análisis del Régimen MYPE Tributario como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización). Rosas (2019).

Los cuatro regímenes tienen naturaleza distinta y nos dejan apreciar diferentes formas de determinación, situación que nos lleva a la vulneración del principio de equidad, ya que, al margen del tamaño que pudieran tener, nos encontramos con casos en que siendo del mismo giro comercial, por el “nivel de ingresos” algunos pueden estar en el NRUS, otros en el RER y otros en el RMT, cuando en realidad bastaría que tengan una sola alícuota y el nivel de ingresos determinaría cuál sería su impuesto a pagar. Otro aspecto está relacionado a que se está propiciando la elusión fiscal, esto decanta de lo que

se mencionó inicialmente, debido a que la empresa va a buscar la forma de optar por el régimen más barato pudiendo recurrir al enanismo fiscal (constituir varias empresas del mismo giro pero de pequeño tamaño con el fin de acceder a regímenes más baratos) o al arbitraje (escoger entre los regímenes aquel que sea más barato, articulando formas de permitan llegar a cumplir con los requisitos que estos establecen, como subvaluación, ocultamiento de ingresos, entre otros). En la figura 3 podemos apreciar de forma esquemática lo indicado.

Figura 2: Evidencias negativas de los regímenes tributarios para micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú



Fuente: Presentación de sustentación de tesis para optar grado de Magister en Derecho Tributario - PUCP (Análisis del Régimen MYPE Tributario como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización). Rosas (2019).

Lo reseñado en el párrafo anterior nos lleva a poder afirmar que el diseño actual de los regímenes tributarios para la renta empresarial no incentiva en absoluto la formalidad, por el contrario, puede ser un estímulo para llevar a la informalidad parte del negocio a fin de poder acceder a regímenes más baratos y de esta forma obtener “ahorro fiscal”. A esto debemos agregar que los regímenes no son simples, excepto por el NRUS, los siguientes plantean una serie de dificultades que no hacen sencilla la tributación. Basta con poner como ejemplo las nuevas obligaciones de aquellos contribuyentes que pasan del NRUS al RER, tal como el declarar IGV e impuesto a la renta por separado, hacer uso del PDT 621 o su equivalente en el formulario virtual, llevar registro de compras y ventas, eventualmente una planilla electrónica y de ser el caso la emisión de comprobante de pago electrónico. Tal como se puede apreciar, una serie de obligaciones que en el NRUS no existían.

7. Perspectivas de los regímenes tributarios para MYPE

Debemos empezar indicando que los sistemas tributarios para MYPE no tienen como objetivo principal el incremento de la recaudación, por el

contrario, son regímenes que buscan incentivar el cumplimiento tributario en los diferentes sectores de la economía de cara a contribuyentes que se inscriben y empiezan a tributar, de esta forma se logra la ampliación de la base tributaria, teniendo siempre como eje central de los regímenes la búsqueda de equidad y eficiencia en el sistema tributario.

De lo analizado hasta ahora, es clara la necesidad de realizar ajustes estructurales a los regímenes de forma que se pueda hacer mejoras de naturaleza sustancial que permitan tener un padrón de contribuyentes que, tributen a la luz de los principios tributarios actuales sin que se vulneren ninguno de ellos, tales como, justicia, equidad, simplicidad, no vulneración de la capacidad contributiva y no propiciar el arbitraje, de esta forma tendremos un sistema más justo donde la imposición debe cumplir con los criterios de proporcionalidad, razonabilidad y simplicidad, lo que implica contar con regímenes de fácil cumplimiento y comprensión, de forma que no requieran de servicio contable, logrando así que los contribuyentes con rentas más altas aporten más.

Al respecto se propone crear un esquema donde permanezca el NRUS, con una sola categoría

que acoja a aquellos que tengan ingresos brutos anuales menores a 10 UIT y abonando un pago único mensual de S/. 50 (cantidad similar a la cuota más alta del régimen actual). Los acogidos a este régimen estarán regulados por la norma de NRUS. Los regímenes RER y el RMT desaparecen y se modifica el Régimen General, de forma tal que aquellos con ingresos netos mayores a 10 UIT, tributarán sobre su renta neta (RN) y pagarán un impuesto equivalente al 29.5% de su RN. Además, se crean intervalos de ingresos netos, tal como se aprecia en la siguiente tabla. Estos intervalos servirán para establecer los libros

que están obligados a llevar los contribuyentes y, a partir de los cuales y con determinadas reglas, establecerán la forma de determinación de la RN.

En resumen, el tramo A pertenece al NRUS y sigue las mismas reglas de determinación del régimen actual, pero con una sola categoría. Los tramos del B al E estructuran la determinación del impuesto de acuerdo a las reglas del régimen general, es decir, determinando la renta neta del ejercicio y aplicando sobre esta tasa del impuesto.

Tabla 5: Propuesta de regímenes tributarios de renta empresarial y tramos.

Regimen	Nombre del tramo	Tramos (ingresos netos anuales)	Tasa	Obligación	Determinación de la renta neta
NRUS	A	DE 0 A 10 UIT	Cuota única mensual de S/. 50	Las reguladas la legislación del NRUS	N/A
Regimen general	B	DE 10 A 100 UIT	29.50%	Registro de compras, registro de ventas y Planilla de trabajadores	Se calculará la renta neta en función a la información de los libros contables que se encuentra obligado a llevar, lo que se regulará en la LIR
	C	DE 100 A 300 UIT		Libro Diario Simplificado	
	D	DE 300 A 500 UIT		Registro de compras y registro de ventas, Planilla de trabajadores, libro diario, libro mayor y libro de inventario y balances	
	E	MAS DE 500 UIT		Sistema de contabilidad completa	

Fuente: Presentación de sustentación de tesis para optar grado de Magister en Derecho Tributario - PUCP (Análisis del Régimen MYPE Tributario como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización). Rosas (2019).

8. Conclusiones

Lo desarrollado nos lleva a establecer que las políticas tributarias nos son suficientemente potentes para incrementar la base tributaria y fomentar la formalización. De acuerdo con lo apreciado en la experiencia extranjera, son necesarios elementos diferentes al tributario para incentivar la formalización. Adicionalmente, la información estadística no indica que RMT se ha convertido en un refugio de las empresas acogidas al Régimen General y se están generando mecanismos perversos, frente a la posibilidad de un menor pago de impuestos, alentando la elusión fiscal y está propiciando el “enanismo fiscal”. De otro lado, la actual estructura de regímenes empresariales es poco eficiente, vulnera los principios de simplicidad, igualdad y equidad, dando espacios para el arbitraje.

Finalmente, debe tenerse en consideración que de cualquier solución a los problemas indicados debe ser estructurada sobre los criterios

de; simplicidad, equidad, no permitir la elusión fiscal, no incentivar el arbitraje y propiciar una recaudación en el marco del estricto respeto a la capacidad contributiva de los contribuyentes.

9. Recomendaciones

Evaluar la posibilidad de hacer cambios estructurales de naturaleza similar a lo mostrado en la tabla 7 ya que consideramos que estos cambios favorecerán eliminar la posibilidad de arbitraje, establecerán patrones de equidad y neutralidad, desaparecerán los refugios fiscales y se desincentivará el enanismo fiscal, el control tributario se hará mucho más sencillo, se permitirá potenciar el uso de la tecnología en beneficio del contribuyente a través del comprobante de pago electrónico y los libros electrónicos.

9. Bibliografía

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS - MEF

2016 Decreto Legislativo N.º 1269. Decreto Legislativo que crea el Régimen MYPE Tributario. Diario Oficial El Peruano, Lima, publicado el 20 de diciembre.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS - MEF

2016 Decreto Legislativo N.º 1270. Decreto Legislativo que modifica el texto del Nuevo Régimen Único Simplificado y el Código Tributario. Diario Oficial El Peruano, Lima, publicado el 20 de diciembre

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS - MEF

2003 Decreto Legislativo N.º 937. T.U.O. del Nuevo Régimen Único Simplificado. Diario Oficial El Peruano, Lima, publicado el 11 de noviembre.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS - MEF

2004 Decreto Supremo N.º 179. T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta. Diario Oficial El Peruano, Lima, publicado el 08 de diciembre.

MINISTERIO DE LA PRODUCCION - PRODUCE

2013 Decreto Supremo N.º 013. T.U.O. de la Ley de impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. Diario Oficial El Peruano, Lima, publicado el 28 de diciembre.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO - OMC

2014 Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC, https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report14_s.pdf

ROSAS CUELLAR, Javier Sebastián

2019 Análisis del Régimen MYPE Tributario, como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización. Tesis de maestría en Derecho Tributario. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de posgrado.

ROSAS CUELLAR, Javier Sebastián

2019 Análisis del Régimen MYPE Tributario, como estrategia de ampliación de la base tributaria e incentivo a la formalización. [diapositiva]. Consulta: 14 de agosto de 2019. <https://es.slideshare.net/secret/FNxPy8eoV31Cxv>

WORLD BANK GROUP - WBG

2014 Corporación Financiera Internacional- Nota de análisis de los indicadores nacionales de las micro, pequeñas y medianas empresas del 2014

Importancia del marco regulatorio contable para las coopac

María Luz Ríos Diestro

Contadora Pública Colegiada de la Pontificia Universidad Católica del Perú, egresada de la Maestría de Derecho Internacional Económico, docente en la Facultad de Ciencias Contables de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Coordinadora Ejecutiva de Regulación Contable y de Auditoría de los Sistemas Supervisados en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Introducción

Con la promulgación de la Ley N° 30822 (publicada el 19 de julio de 2018), la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones, en adelante la SBS, supervisa a las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a captar recursos del público, en adelante las Coopac: “La SBS, en virtud de la Ley N° 30822 (que entró en vigencia el 1 de enero de 2019), ha recibido el encargo de supervisar a estas entidades, para lo cual ha trabajado sentando las bases de un nuevo marco regulatorio que respete la naturaleza y principios cooperativos, e implementando las acciones para acompañar a las Coopac en este proceso” (SBS 2019).

El sistema cooperativo tiene un rol importante en la intermediación e inclusión financiera: “Las cooperativas de ahorro y crédito no autorizadas a captar recursos del público (Coopac) constituyen uno de los vehículos de cooperación social más antiguos del Perú, y su importancia para el desarrollo económico y la inclusión financiera del país es innegable, especialmente en aquellos sectores más lejanos y vulnerables del Perú” (SBS 2019).

Dentro del marco regulatorio, se han establecido diversos aspectos, como el registro obligatorio de las Coopac en la SBS, el Fondo de Seguros de Depósitos Cooperativo y la supervisión de la SBS bajo el esquema modular.

Forma parte de la supervisión de la SBS, el establecimiento de disposiciones para la elaboración y presentación de la información financiera, con el fin que se refleje de manera transparente dicha información para la toma de decisiones de los diferentes usuarios y contribuya con una supervisión efectiva.

A continuación se muestran los lineamientos sobre la regulación sobre la información financiera y la

cartera de créditos, que está basada en un esquema modular.

Palabras clave: Coopac, SBS, cartera de créditos, provisiones.

1. Supervisión bajo el esquema modular

La supervisión de la SBS a las Coopac en función a un esquema modular, permite clasificar a dichas entidades en niveles, y que las exigencias de regulación y supervisión definidas en la Ley sean distintas en función del nivel de Coopac, es decir, que a mayor nivel, mayores exigencias, lo que permite que la regulación y supervisión sean proporcionales al riesgo y tamaño de cada Coopac (SBS 2019).

De acuerdo a la Ley N° 30822, se han establecido los siguientes niveles en función al tamaño de sus activos, los que hacen referencia a Unidades Impositivas Tributarias (UIT):

Niveles de Coopac	Monto total de activos
Nivel 3	Activos > 65,000 UIT
Nivel 2	600 UIT < Activos ≤ 65,000 UIT
Nivel 1	Activos ≤ 600 UIT

Fuente y elaboración: SBS

Dentro del nivel 2, a efectos de la aplicación de requerimientos regulatorios, en base a la proporcionalidad del tamaño de las Coopac, el Reglamento para las COOPAC aprobado por la Resolución SBS N° 489-2019, en adelante el Reglamento, ha diferenciado a las Coopac con activos mayores a 32,200 UIT y a las que cuentan con activos menores a dicho umbral, que en adelante, las primeras se denominarán nivel 2B y las segundas nivel 2A.

A la fecha de la elaboración de este artículo, en el Registro de la SBS, se encuentran registradas

431 Coopac, que de acuerdo al nivel establecido en la Ley 30822, 10 son de nivel 3, 161 de nivel 2 y 260 de nivel 1. Dicha información puede ser consultada por el siguiente enlace:

<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2019/Octubre/COOPAC002-oc2019.PDF>.

2. Operaciones permitidas

Las operaciones permitidas por las Coopac, de acuerdo con el Reglamento, se muestran a continuación; a mayor nivel implica que puedan realizar más operaciones.

Operaciones	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3
Recibir depósitos de socios, diferentes a cuenta corriente y Compensación por Tiempo de Servicios (CTS)	x	x	x
Recibir depósitos de CTS		x	x
Recibir depósitos en cuenta corriente, sujeto a opinión del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)			x
Otorgar créditos directos con o sin garantía, a socios	x	x	x
Otorgar créditos a otras cooperativas		x	x
Otorgar avales y fianzas a socios no válidos para procesos de contratación con el Estado	x	x	x
Otorgar avales y fianzas incluido para procesos de contratación con el Estado		x	x
Recibir líneas de crédito de entidades nacionales o extranjeras	x	x	x
Adquirir bienes muebles e inmuebles para el desarrollo de sus actividades	x	x	x
Efectuar depósitos en empresas del sistema financiero (ESF) y COOPAC	x	x	x
Realizar operaciones en moneda extranjera	x	x	x
Realizar aportes en otras cooperativas u otras de similar objeto social (C)	x	x	x
Efectuar operaciones de descuento y factoring con socios	x	x	x
Efectuar operaciones de cobros y pagos y transferencia donde una parte sea socio	x	x	x
Efectuar venta de cartera de acuerdo a normas SBS	x	x	x
Expedir y administrar tarjetas de débito (A)	x	x	x
Realizar operaciones de arrendamiento financiero y capitalización inmobiliaria con sus socios		x	x
Comprar, conservar y vender títulos deuda interna y pública, así como obligaciones del BCRP		x	x
Adquirir, conservar y vender certificados de participación de fondos mutuos y de inversión		x	x
Adquirir, conservar y vender instrumentos de capital y de deuda privada conforme normas SBS		x	x
Contratar forward de moneda extranjera con fines de cobertura, con contrapartes autorizadas por la SBS (A)		x	x
Contratar productos derivados con contrapartes autorizadas por la SBS (A)			x
Comprar cartera crediticia de otras COOPAC, ESF o empresas comerciales de acuerdo a normas SBS. Los deudores de la cartera deben ser socios de la COOPAC adquirente.		x	x
Contraer deuda subordinada de acuerdo a normas SBS		x	x
Constituir patrimonios autónomos de seguro de crédito y asistenciales para establecer cobertura a sus socios		x	x
Expedir y administrar tarjetas de crédito (A)		x	x
Emitir títulos de crédito hipotecario negociables a sus socios			x
Actuar como fiduciarios en fideicomisos cuyos fideicomitentes o fideicomisarios sean socios			x
Otras operaciones que realiza una ESF, siempre que guarden relación con su naturaleza			x

(C): Necesita comunicación a la SBS

(A): Necesita previa autorización a la SBS

Fuente: Reglamento para las COOPAC

Elaboración propia

3. Preparación y presentación de Estados Financieros

Mediante la Resolución SBS N° 577-2019, la SBS aprobó los Manuales de Contabilidad para las COOPAC, diferenciándose por los niveles 1, 2 y 3. Los Manuales de Contabilidad contienen disposiciones para el registro, elaboración y presentación de estados financieros, estableciéndose que para la aplicación de normas contables, en primer lugar se aplican las disposiciones contables

establecidas en el citado Manual; y, en aquellos casos no especificados, se aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aprobadas en el Perú por el Consejo Normativo de Contabilidad. Respecto a la estructura de los formatos de los estados financieros, estos se elaboran de acuerdo a reglas establecidas (agrupación de cuentas) que están normadas en los citados Manuales.

A continuación se muestra un cuadro sobre el requerimiento de información financiera:

Estados financieros y balance de comprobación	Periodicidad	Nivel 1	Nivel 2		Nivel 3
			2A	2B	
Estado de Situación Financiera	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Estado de Resultados	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Estado de Resultados y Otro Resultado Integral	Semestral (Anual Nivel 2A)		x	x	x
Estado de Flujos de Efectivo	Anual		x	x	x
Estado de Cambios en el Patrimonio Neto	Semestral (Anual Nivel 2A)		x	x	x
Balance de Comprobación de Saldos	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x

Fuente: Manuales de Contabilidad para las COOPAC
Elaboración propia

Tratándose de información complementaria a los estados financieros, que obedecen a

información con fines regulatorios y de supervisión, se requiere la siguiente información:

Nombre	Descripción	Periodicidad	Nivel 1	Nivel 2		Nivel 3
				2A	2B	
Anexo 1 (A y B)	Inversiones	Trimestral		x	x	x
Anexo 4	Bienes Adjudicados y Recuperados	Trimestral		x	x	x
Anexo 5	Informe de Clasificación de Deudores y Provisiones	Mensual	x	x	x	x
Anexo 6	Reporte de Deudores	Mensual	x	x	x	x
Anexo 10	Depósitos, Colocaciones, Aportes y Personal por Oficinas	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Anexo 13	Depósitos según Escala de Montos	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Anexo 15-A	Posición Diaria de Liquidez	Diario				x
Anexo 15-B	Ratio de Cobertura de Liquidez	Diario				x
Anexo 15-C	Posición Mensual de Liquidez	Mensual (Trimestral Nivel 1)		x	x	x
Reporte 1	Reporte de aportes ≤	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Reporte 2 Anexo A	Activos y Contingentes ponderados por Riesgo de Crédito y Requerimiento de Patrimonio Efectivo - Método Estándar	Mensual (Trimestral Nivel 2A)		x	x	x
Reporte 2 Anexo D	Activos y Contingentes ponderados por riesgo de crédito y cálculo del límite global	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Reporte 3	Patrimonio Efectivo	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x
Reporte 6 (A y B)	Reporte de Tasas de Interés Activas y Pasivas	Mensual (Trimestral Nivel 2A)		x	x	x
Reporte 13	Control de Límites Globales e Individuales	Mensual (Trimestral Niveles 1 y 2A)	x	x	x	x

Fuente: Manuales de Contabilidad para las COOPAC
Elaboración propia

4. Cartera de créditos

La cartera de créditos constituye el principal activo de las Coopac y las normas son específicas. Para las Coopac de nivel 3 se aplican las disposiciones establecidas en el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, aprobado por la Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias; y, para las Coopac de los niveles 2 y 3 se aplican las disposiciones establecidas en el Anexo 1 “Criterios para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones aplicables a las COOPAC de nivel 1 y 2”, que forma parte del Reglamento de las COOPAC. Los Manuales de Contabilidad de los Niveles 1, 2 y 3, contienen lineamientos contables específicos para créditos que están basados en las normas anteriormente citadas.

De acuerdo con las disposiciones antes citadas, la cartera de créditos comprende los créditos

directos e indirectos. Los créditos directos están representados por los financiamientos que, bajo cualquier modalidad, las entidades otorgan a sus socios, originando a cargo de estos la obligación de entregar una suma de dinero determinada, en uno o varios actos, comprendiendo inclusive las obligaciones derivadas de refinanciamientos y reestructuraciones de créditos o deudas existentes. Los créditos indirectos (o créditos contingentes) comprenden las garantías financieras otorgadas (avales y cartas fianza), créditos aprobados no desembolsados y líneas de crédito no utilizadas.

A efectos de comprender los efectos de la cartera de créditos en los estados financieros, se muestran a continuación los tipos de créditos, clasificación crediticia del deudor y la clasificación contable, así como los lineamientos para el reconocimiento de ingresos y gastos:

4.1. Tipos de crédito

Tipos de crédito	Características
Corporativo	<ul style="list-style-type: none"> Personas jurídicas, con nivel de ventas anuales > S/ 200 millones en los dos últimos años. Se incluyen también entidades del sector público.
Grande empresa	<p>Otorgado a personas jurídicas, que presentan por lo menos una de las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nivel de ventas anuales > S/ 20 millones y ≤ S/ 200 millones. Emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales (último año).
Mediana empresa	<ul style="list-style-type: none"> Endeudamiento total en el sistema financiero y cooperativo > S/ 300 mil en los últimos 6 meses. (persona jurídica o natural). A persona natural: parte del endeudamiento debe corresponder a pequeña o microempresa. Si el 100% del endeudamiento corresponde a consumo, se clasifica como consumo.
Pequeña empresa	<ul style="list-style-type: none"> Financia actividades de producción, comercialización o prestación de servicios (persona jurídica o natural). Endeudamiento total en el sistema financiero y cooperativo > S/ 20 mil y ≤ S/300 mil (últimos 6 meses), sin incluir créditos hipotecarios.
Microempresa	<ul style="list-style-type: none"> Financia actividades de producción, comercialización o prestación de servicios (persona jurídica o natural). Endeudamiento total en el sistema financiero y cooperativo ≤ S/ 20 mil (últimos 6 meses), sin incluir créditos hipotecarios.
Consumo Revolvente	<ul style="list-style-type: none"> Otorgados a personas naturales. Para pagos de bienes y servicios no relacionados con actividad empresarial.
Consumo no revolvente	<ul style="list-style-type: none"> La diferencia entre revolvente y no revolvente es que en revolvente, los montos pagados son reutilizados por el deudor; mientras que en no revolvente, no pueden reutilizarse.
Hipotecario para vivienda	<ul style="list-style-type: none"> A personas naturales Para adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación o mejoramiento de vivienda propia.

Fuente: SBS
Elaboración propia

4.2. Clasificación crediticia del deudor

Los deudores de la cartera crediticia se clasifican en las categorías Normal, Con Problemas

Potenciales (CPP), Deficiente, Dudoso y Pérdida. Los criterios cuantitativos para la calificación, medidos en función a los días de atraso, son los que se muestran a continuación:

Clasificación crediticia	Tipo de crédito		
	Corporativos, grandes empresas, medianas empresas	Pequeñas empresas, microempresa y consumo (revolvente y no revolvente)	Hipotecario para vivienda
Normal (0)	Cumple puntual con pagos	≤ 8 días	≤ 30 días
Con Problemas Potenciales - CPP (1)	15 atraso ≤ 60 (*)	9 ≤ atraso ≤ 30	31 ≤ atraso ≤ 60
Deficiente (2)	61 atraso ≤ 120	31 ≤ atraso ≤ 60	61 ≤ atraso ≤ 120
Dudoso (3)	121 atraso ≤ 365	61 ≤ atraso ≤ 120	121 ≤ atraso ≤ 365
Pérdida (4)	> 365 días	> 120 días	> 365 días

(*) Para las COOPAC de nivel 3, se clasifica al deudor en la categoría CPP a partir del 1 día de atraso.

Fuente: SBS

Elaboración propia

Cabe indicar que las Coopac de nivel 3, para la cartera corporativa, grande empresa y mediana empresa, para la clasificación crediticia del deudor deben aplicar, además de los criterios en función a días de atraso, criterios cualitativos.

4.3. Clasificación contable

A continuación se muestra la clasificación de la cartera crediticia en base a la situación contable, así como los criterios para su clasificación:

Clasificación Contable	Tipos de créditos			
	Corporativo, Grande empresa, Mediana empresa	Pequeña empresa y Microempresa	Consumo (revolv. y no revolv.)	Hipotecario para vivienda
Vigente	atraso ≤ 15 días		atraso ≤ 30 días	
Vencida	atraso > 15 días	atraso > 30 días	Solo cuota(s): 30 < atraso ≤ 90 días Todo el crédito: atraso > 90 días	
Refinanciada	Variaciones contractuales que obedecen a dificultades en capacidad de pago			
Reestructurada	Proceso de reestructuración			
En cobranza judicial	Se registran una vez iniciado el proceso judicial			

Fuente: SBS

Elaboración propia

En el Estado de Situación Financiera, en el activo, se presentan los créditos directos de acuerdo a la situación contable descrita, incluyendo sus rendimientos devengados y deducidos los rendimientos por devengar, presentándose en forma separada las provisiones totales.

Los créditos indirectos son partidas que se contabilizan en cuentas contingentes, que no forman parte del Estado de Situación Financiera, sin embargo, sus provisiones si forman parte de dicha información, presentándose en el pasivo.

4.4. Reconocimiento de ingresos

Los ingresos por rendimientos (intereses, comisiones y otros conceptos) se reconocen bajo el criterio del devengado, interrumpiéndose este reconocimiento en los créditos que se encuentre en situación contable vencida, reestructurada,

refinanciada, o en cobranza judicial, o los deudores de la cartera estén con calificación Dudoso o Pérdida. A esta interrupción de reconocimiento se denomina "rendimientos en suspenso" o "suspensión de rendimientos", contabilizándose en cuentas contables de orden, y solo se reconocerán como ingresos en base al criterio de lo percibido.

4.5. Gasto por provisiones

Bajo las normas de la SBS, a la constitución del deterioro de créditos se le denomina provisión. Tratándose de los créditos directos, la provisión consiste en reconocer un gasto y una disminución del valor del crédito, que se realiza a través de una cuenta de valuación en el mismo activo. En el caso de créditos indirectos, la provisión consiste en reconocer un gasto y un pasivo.

Las provisiones se constituyen de acuerdo a la tipología del crédito y la calificación crediticia del deudor.

Existen dos tipos de provisiones: provisiones genéricas que se constituyen sobre la cartera con calificación crediticia Normal, y provisiones específicas que se constituyen sobre la cartera con calificación de riesgo superior a Normal.

Cabe indicar que de acuerdo al Anexo 5 “Informe de Clasificación de Deudores y Provisiones” del Manual de Contabilidad, los intereses no son computables para provisiones.

5. Provisiones sobre créditos directos

Las tasas mínimas de provisión de los créditos directos se muestran a continuación:

Provisiones Genéricas:

Tipo de crédito	Tasas de Provisiones Genéricas
Corporativos	0.70%
Grandes empresas	0.70%
Medianas empresas	1.00%
Pequeñas empresas	1.00%
Microempresas	1.00%
Consumo revolventes	1.00%
Consumo no revolventes	1.00%
Hipotecarios para vivienda	0.70%

Fuente y elaboración: SBS

Provisiones Específicas:

Categoría de Riesgo	Tabla 1 (Parte no cubierta por garantía)	Tabla 2 (Con Garantía Preferida)	Tabla 3 (Con Garantía Preferida de Rápida Realización)
CPP	5.00%	2.50%	1.25%
Deficiente	25.00%	12.50%	6.25%
Dudoso	60.00%	30.00%	15.00%
Pérdida	100.00%	60.00%	30.00%

Fuente y elaboración: SBS

De acuerdo al Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones (aplicable a las Coopac de Nivel 3) y el Anexo 1 del Reglamento para las Coopac (aplicable a las Coopac de Niveles 1 y 2), las Tablas 2 y 3 son aplicables a todos los tipos de créditos, excepto para consumo (revolvente y no revolvente) que aplican la Tabla 1; asimismo, se contempla un tratamiento diferenciado de provisiones para los créditos que cuentan con garantía auto-liquidable o cuentan con sustitución de contraparte crediticia. Las definiciones de las garantías y coberturas antes citadas están descritas en las normas antes señaladas.

calificación crediticia y la calidad de la garantía, señalada en las tablas anteriores. El FCC es el siguiente:

Créditos indirectos	FCC
- Créditos concedidos no desembolsados y líneas de crédito no utilizadas	0%
- Emisiones de cartas fianzas que respalden obligaciones de hacer y no hacer	50%
- Otros créditos indirectos	100%

Fuente y elaboración: SBS

6. Provisiones sobre créditos indirectos:

Para la aplicación de provisiones de la cartera de créditos indirecta, se debe aplicar primero el factor de conversión crediticia (FCC) al monto nominal del crédito indirecto y luego, el resultado obtenido multiplicar por las tasas correspondientes de acuerdo al tipo del crédito, la

7. Gradualidad en la aplicación de provisiones

De acuerdo a la Segunda Disposición Complementaria y Transitoria del Reglamento, se ha establecido la siguiente gradualidad para la constitución de provisiones:

Nivel 2B y Nivel 3	
Fecha	% de Provisiones Requeridas
A febrero de 2019	70%
A enero de 2020	100%
Nivel 1 y Nivel 2A	
Fecha	% de Provisiones Requeridas
A diciembre de 2019	40%
A diciembre de 2020	70%
A diciembre de 2021	100%

Fuente y elaboración: SBS

8. Conclusiones

La proporcionalidad en la regulación de las Coopac es importante para el crecimiento y viabilidad de dichas entidades; y, en este sentido, la SBS ha emitido disposiciones atendiendo a la naturaleza y tamaño de las Coopac, entre ellas, disposiciones sobre información financiera y de cartera de créditos.

La aplicación de normas contables por parte de las Coopac, y su seguimiento y control, contribuirá con una mayor transparencia para los asociados y para la toma de decisiones en la administración, contribuyendo a la disciplina del sistema cooperativo.

9. Bibliografía

CONGRESO DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ

2018 Ley 30822 - Ley que modifica la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, y otras normas concordantes, respecto de la regulación y supervisión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP

2008 Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones (Resolución SBS N° 11356-2008)

2019 Reglamento para las COOPAC (Resolución SBS N° 489-2019)

2019 Manual de Contabilidad para las COOPAC de Nivel 1
Manual de Contabilidad para las COOPAC de Nivel 2
Manual de Contabilidad para las COOPAC de Nivel 3 (Resolución SBS N° 577-2019)

2019 Supervisión COOPAC. Consulta: 14/08/2019
<http://www.sbs.gob.pe/coopac>

Programa de libros electrónicos - aspectos básicos que debemos conocer

Sonia Margarita Rojas Marin

Profesional con formación en Contabilidad y especialización en Aplicaciones Informáticas de Gestión. Experiencia en Contabilidad, Auditoría de Sistemas y Consultoría de Sistemas Administrativos Contables, estudios culminados de “Doctorado en Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible” en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Introducción

Con el Decreto Supremo N° 066-2011-PCM del 26 de julio del 2011, se aprueba el “Plan de Desarrollo de la Sociedad de la Información en el Perú - La Agenda Digital Peruana 2.0”, el cual contiene las estrategias, metas y acciones que el Perú desarrollará en materia digital, con la finalidad de implementar tecnologías digitales que promuevan el desarrollo económico y social, la competitividad y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos.

En este contexto la SUNAT, entidad encargada de la recaudación y fiscalización de los tributos internos del país, viene desarrollando sistemas y aplicaciones digitales, apoyados en el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), con la finalidad de facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes. Entre estos sistemas ha desarrollado el Sistema de Libros Electrónicos con el objetivo del llevado de los libros y registros contables de manera electrónica, los que actualmente se llevan de manera manual o computarizada.

Existen dos Sistemas de Libros Electrónicos (SLE) desarrollados por SUNAT, el SLE-PLE y el SLE-Portal. En el presente estudio se describen las características y aspectos básicos a conocer sobre el denominado Programa de Libros Electrónicos (PLE) o SLE-PLE.

1. Programa de Libros Electrónicos

1.1 Definiciones

El Programa de Libros Electrónicos (PLE) es un aplicativo multiplataforma desarrollado por la SUNAT que permite efectuar las validaciones necesarias de los libros y/o registros elaborados por los deudores tributarios, a fin de generar el

*Entre estos sistemas ha desarrollado el **Sistema de Libros Electrónicos con el objetivo del llevado de los libros y registros contables de manera electrónica, los que actualmente se llevan de manera manual o computarizada.***

resumen respectivo y obtener la Constancia de Recepción de la SUNAT. Cabe señalar que el PLE no es un software o paquete contable que serviría para elaborar estados financieros, sino un sistema que valida la información antes de ser enviada a los servidores informáticos de la SUNAT.

Con la Resolución de Superintendencia N° 286-2009/SUNAT se dictó las disposiciones para la implementación del llevado de determinados libros y registros de manera electrónica y se aprobó el “Sistema de Llevado de Libros y Registros Electrónicos”, como mecanismo para generar los libros y/o registros electrónicos y registrar en ellos las actividades y operaciones.

Las definiciones a considerar según la Resolución de Superintendencia N° 286-2009/SUNAT son:

Clave de SOL: Es el texto conformado por números y letras de conocimiento exclusivo del usuario, que asociado al código de usuario otorga privacidad en el acceso a SUNAT Operaciones en Línea.

Código de usuario: Es el texto conformado por números y letras que permite identificar al usuario que ingresa a SUNAT Operaciones en Línea.

Constancia de Recepción: Es el documento electrónico con el cual la SUNAT confirma la recepción del Resumen y que cuenta con un mecanismo de seguridad.

Documento Electrónico: Es la unidad básica estructurada de información registrada, publicada o no, susceptible de ser generada, clasificada, gestionada, transmitida, procesada o conservada por una persona o una organización de acuerdo a sus requisitos funcionales, utilizando sistemas informáticos.

Generador: Es el deudor tributario, persona natural o jurídica, que ha optado por afiliarse al Sistema.

Hash: Es el algoritmo matemático generado por el PLE que identifica y representa la información del Libro o Registro Electrónico y permite verificar la autenticidad e integridad de dicho Libro o Registro Electrónico.

Libro y/o Registro Electrónico: Es el Libro y/o Registro cuya información ha sido validada por el PLE y respecto del cual se ha emitido por lo menos una constancia de recepción.

Resumen: Es el Documento Electrónico generado por el PLE, que contiene determinada información según el tipo de Libro o Registro y que es enviado a la SUNAT. El mencionado resumen además contiene el Hash.

RUC: Es el Registro Único de Contribuyentes regulado por el Decreto Legislativo N°. 943 y norma reglamentaria.

Sunat Operaciones en Línea: Es el sistema informático disponible en internet que permite realizar operaciones en forma telemática entre el usuario y la SUNAT, según la Resolución de SUNAT N° 109-2000/SUNAT y normas modificatorias.

Sunat Virtual: Es el portal de la SUNAT en la internet, cuya dirección es <http://www.sunat.gob.pe>

UIT: Es la Unidad Impositiva Tributaria.

1.2 Proceso de funcionamiento del PLE

El proceso para validar y presentar un libro electrónico utilizando el PLE, se (Persona natural o Jurídica)



1.3 Efectos del llevado de libros y registros electrónicos

Los contribuyentes que lleven sus Libros y/o Registros Electrónicos en el SLE-PLE adicionalmente al llevado de los Libros y/o Registros que les corresponda, deberán:

1. Presentar mensualmente ante la SUNAT la información en detalle de los comprobantes de pago y documentos autorizados que se

anotaron en el Registro de Ventas e Ingresos y en el Registro de Compras, lo cual se cumple automáticamente al generar el Resumen correspondiente, a través del Programa de Libros Electrónicos - PLE.

2. Cerrar los Libros y/o Registros llevados en forma manual o en hojas sueltas o continuas, previo registro de lo que corresponda anotar en el mes anterior al de su incorporación,

obligación o afiliación al Sistema o, en el ejercicio precedente a ésta, según sea el caso.

1.4 Cómo elaborar un libro electrónico.

Caso práctico (se desarrollará en 6 hojas cómo mínimo)

2. Conclusiones

La SUNAT, acorde con la Agenda Digital Peruana 2.0, está desarrollando e implementando sistemas y aplicativos con tecnologías digitales con la finalidad de facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes.

En la actualidad existen dos Sistemas de Libros Electrónicos (SLE) desarrollados por SUNAT, el primero denominado SLE-PLE o PLE y el segundo denominado SLE-Portal, cuyo objetivo es brindar alternativas para el llevado de los libros y registros contables, que actualmente se llevan de manera manual o computarizada.

El Programa de Libros Electrónicos (PLE) es un aplicativo que permite efectuar las validaciones necesarias de los libros y/o registros elaborados por los deudores tributarios, a fin de generar el resumen respectivo y obtener la Constancia de Recepción de la SUNAT.

Para el uso adecuado del PLE es necesario considerar la estructura del nombre de cada libro electrónico, la estructura del contenido de los mismos y las principales inconsistencias en su validación.

Para los contribuyentes (Generadores) el llevar sus libros de manera electrónica mejora la competitividad de su empresa y también ayuda a la protección del medio ambiente. Asimismo, les genera ahorros, en tiempo y dinero, al eliminar gastos relacionados con la legalización, impresión, almacenamiento y seguridad que representa cumplir dicha obligación mediante el uso del papel.

3. Bibliografía

Comisión Multisectorial para el desarrollo de la sociedad de la información CODESI

2005 Plan de Desarrollo de la Sociedad de la Información en el Perú. La Agenda Digital Peruana. Lima, marzo 2005. s/l. Consulta: 02 de julio de 2019 <https://www.peru.gob.pe/AgendaDigitalPeru/codesi.pdf>

Oficina Nacional de Gobierno Electrónico e Informática ONGEI

2013 Una mirada al Gobierno Electrónico en el Perú. Primera Edición: Lima, octubre. s/l. Consulta: 30 de junio de 2019 <https://www.gobiernodigital.gob.pe/>

Presidencia del Consejo de Ministros – PCM

2011 Decreto Supremo N° 066-2011-PCM. Lima, 27 de julio.

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT)

2009 Resolución de Superintendencia 286-2009/SUNAT. Lima, 30 de diciembre.

X SIMPOSIO ACADÉMICO LIDERA

El devengado a la luz de los últimos cambios tributarios: ¿Armonización contable y jurídica?

Entrevista a Mario Chávez

Entrevistadora: Ana Rueda

1. ¿Considera que existirán cambios favorables con respecto a este cambio del devengado tributario en la Contabilidad?

Este nuevo concepto de devengado es solo para fines tributario, a nivel contable no habrá ningún cambio en el reconocimiento de las operaciones; el impacto podría generarse por el lado del impuesto a la renta diferido ya que en aplicación de este concepto podrían generarse mayores diferencias temporales que se deberán considerar al momento de la aplicación de la NIC 12.

2. ¿Sería posible sugerir que previo al Decreto N.º 1425, se ha hecho uso de las normas contables, incluso por encima de las normas tributarias?

Con anterioridad a la promulgación del Decreto Legislativo N°1425 existían varias posiciones respecto a si para darle contenido al concepto del devengado para fines tributarios se debía recurrir a la doctrina jurídica, a la norma contable o a ambas; así también lo señala la exposición de motivos del Decreto Legislativo; estas posiciones han sido desarrolladas en diferentes resoluciones del Tribunal Fiscal e informes de SUNAT; de igual manera existen tributaristas del medio que están a favor de una u otra posición.

3. ¿El cambio planteado por el gobierno significará complicaciones para las empresas prestadoras de servicios?

Para el caso de empresas de servicios, sobre todo aquellas que tengan que reconocer sus ingresos en función al grado de su realización, tendrán que establecer el método de reconocimiento de ingresos que mejor se ajuste a la naturaleza

y características de la prestación y estar en la capacidad de demostrar ello ante una eventual fiscalización por parte de la Administración Tributaria, creo que por allí se pueden generar algunas complicaciones ya que probar que tal o cual método se ajusta mejor a la naturaleza de tu operación puede tener un grado de subjetividad que podría generar cuestionamiento y controversias con la autoridad fiscal.

4. Al modificarse la definición de devengo y que este genere un tratamiento distinto, ¿existen disposiciones o normas transitorias para casos específicos que deban interpretarse?

Si bien las modificaciones al Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta han ayudado a cubrir ciertos vacíos que tenía la Ley, como por ejemplo que se debe entender como “hecho o evento que se producirá en el futuro” para diferir el momento del reconocimiento de la operación o si cuando la Ley se refería en su Quinta disposición complementaria final a normas especiales o sectoriales se refería solamente a normas de carácter tributario; aún quedan algunas situaciones que se deberán analizar e interpretar al no existir un régimen transitorio para estas, como es el caso de los costos de estructuración de deuda cuyo tratamiento tributario no ha sido uniforme en el tiempo y muchas empresas, tomando en

Si bien las modificaciones al Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta han ayudado a cubrir ciertos vacíos que tenía la Ley

consideración jurisprudencia sobre la materia, los trataron bajo el concepto de costo amortizado, difiriendo su reconocimiento en el plazo de duración del endeudamiento; sin embargo, con el nuevo concepto del devengado tributario quedaría más claro que el reconocimiento de dichos gastos para efectos tributarios serían al momento de la prestación de dichos servicios es decir al inicio de la operación y no correspondería su diferimiento; este hecho puede llegar a generar un problema porque podría existir costos de estructuración que vienen difiriendo en el tiempo por endeudamientos anteriores al 2019 y parte de estos se reconocerán en dicho ejercicio cuando hemos señalado que para este nuevo concepto del devengado aplicable a partir del 2019 dichos gastos de estructuración ha habrían devengado en años anteriores, al momento de la prestación de los servicios y no tendrían que reconocerse para el 2019.

5. ¿Se está creado un concepto tributario paralelo al contable?

El devengado tributario es un concepto para utilizar para fines de la determinación de Impuesto a la Renta, que si bien es cierto ha tomado algunos conceptos de la norma contable, como el caso de la definición de control; sin embargo, se ha alejado de dicha norma en todo lo vinculado a estimaciones. La exposición de motivos señala que se ha optado por una definición jurídica del concepto del devengado.

6. ¿Se deberá, con este concepto, manejar un doble registro en las compañías?

La oportunidad del reconocimiento de las operaciones para fines contable no va a cambiar, como mencione anteriormente este concepto tributario del devengado solo es aplicable para fines de la determinación del Impuesto a la Renta; el único impacto a nivel contable podría venir por el lado del Impuesto a la Renta diferido, ya que a lo mejor con la aplicación del nuevo concepto del devengado tributario se pueden

generar mayores diferencias temporales para la determinación del Impuesto a la Renta diferido.

7. ¿Se reducirán las diferencias entre el devengo contable y el devengo tributario?

En mi opinión las diferencias entre el devengado contable y tributario van a ser mayores, tal como lo mencione anteriormente, este nuevo concepto tributario del devengado no admite las estimaciones que en muchos casos se deben efectuar para el reconocimiento de las operaciones para fines tributarios, como por ejemplo el análisis que la norma contable realiza sobre el riesgo de no recibir la contraprestación o parte de ella.

8. En el Decreto Legislativo N° 1425 se señala que su objeto es establecer una definición de devengo para efectos del impuesto a la renta a fin de otorgar seguridad jurídica ¿antes de esta norma existía inseguridad jurídica?

No creo que debamos llegar a la conclusión que no había seguridad jurídica con anterioridad a la promulgación del Decreto Legislativo N°1425, creo que el tiempo se ha desarrollado abundante jurisprudencia y doctrina (fuentes del derecho) que nos permitió darle contenido al concepto de devengado utilizado para fines tributarios; sin embargo, debemos señalar que al tener un propio concepto de devengado tributario nos da mayor seguridad ante eventuales cambios en normativa contable.

9. ¿Podría el método que usará el contribuyente para definir cuándo se produjo el devengo con fines tributarios generar controversias con la Sunat?

Creo que por ese lado vendrán las futuras discusiones con la Administración Tributaria ya que demostrar que método es el mejor y se ajusta de mejor manera a la naturaleza de tu servicio puede tener un grado de subjetividad que podría causar algún cuestionamiento de la Administración Tributaria.

NIIF 16 Arrendamientos, una evaluación de su aplicación en las empresas peruanas

Entrevista a Percy Zarria

Entrevistadores: Adrián Chumpitazi y Bill Hinostroza

Objetivo

El objetivo de la entrevista realizada al señor Percy Zarria es aclarar diversas inquietudes de la NIIF 16, la cual entró en vigencia en el 2019 y sustituyó a la NIC 17; asimismo, esta NIIF tiene como alcance a todo los tipos de arrendamientos, con excepción de aspectos específicos contemplados por otras normas. A continuación, se presentará las preguntas y respuestas que se le realizaron al entrevistado.

Cuestionario

1. ¿Cómo impacta la NIIF 16 en la valorización de empresas?

Una de las variables más importantes en la valorización de empresas es el cálculo del EBITDA, con los ajustes por la adopción de la NIIF 16 se espera que el EBITDA se incremente (al reemplazar el gasto por alquiler por el gasto por depreciación y gastos financieros) y por tanto este impacto será materia de análisis en las valorizaciones que se efectúen en lo sucesivo.

2. ¿Qué sectores económicos se verán mayor afectados por esta norma? Cree usted que serán afectados positivamente o negativamente

Los sectores en donde esta norma tendrá mayor impacto son telecomunicaciones, banca, retail y minería. El impacto es positivo dado que se presentará mayor información que será útil para los inversionistas. Con la entrada en vigencia de esta Norma, las Compañías deberán presentar información sobre sus arrendamientos que antes no se incluían en el balance; anteriormente muchos analistas tenían que ajustar los saldos de los estados financieros para reflejar dichas obligaciones por arrendamiento; por tanto, esto mejora la comparabilidad de los estados financieros toda vez que los analistas podrán contar con información directamente preparada por las Compañías siguiendo la misma metodología en lugar de efectuar ajustes extracontables.

*Los sectores en donde esta norma tendrá mayor impacto son telecomunicaciones, banca, retail y minería. **El impacto es positivo dado que se presentará mayor información que será útil para los inversionistas***

3. ¿Todos los contratos de arrendamiento deben ser tratados bajo la NIIF 16 o hay alguna excepción?

Existen excepciones para contratos con una duración menor a un año y contratos de bajo valor (la norma indica como ejemplo el importe de US\$5,000).

4. Si bien la NIIF 16 permitirá mostrar la realidad económica de las empresas en los arrendamientos, ¿ello traerá algún costo adicional o complejidad en su contabilización?

La adopción de esta norma es bastante compleja, implica la revisión integral de los contratos y todo un proceso de entrenamiento y sensibilización a muchas áreas dentro de la compañía como son el área de compras, legal, sistemas, impuestos y contable. Además, implica establecer procesos y controles para identificar arrendamientos en los diversos tipos de contratos y diferenciar los contratos de arrendamientos de los contratos de servicios, eso sin considerar los cálculos y registros que tendrá que efectuar el área contable; por lo indicado anteriormente las compañías están incurriendo costos externos adicionales por las asesorías requeridas y también costos internos adicionales por las horas hombre incurridas por su personal.

5. ¿Por qué se dio el cambio de la NIC 17 a la NIIF 16, y no se realizó únicamente una actualización y modificación de la primera?

Cuando los cambios a efectuar en una norma son significativos como es en este caso, por lo general el Comité considera apropiado emitir una nueva NIIF.

6. ¿Está de acuerdo que normas contables como la NIC 17 o la CINIIF 4 u otras hayan quedado derogadas debido a la entrada en vigencia de la NIIF 16?

Todos los asuntos tratados en la NIC 17 y en la interpretación CINIIF 4 se han incluido en la NIIF 16 y por tanto si es apropiado que las normas anteriores hayan quedado derogadas.

7. ¿Ha pertenecido o pertenece a empresas que se hayan adecuado a la NIIF 16? De ser así, nos podría comentar su experiencia

He auditado empresas que ya implementaron dicha norma y ha sido un proceso bastante complejo dada la cantidad de tiempo invertido no solo por el área contable sino también por la Compañía en su conjunto. Un punto importante es lograr explicar a la gerencia de las compañías que lo que anteriormente era un contrato de servicios ahora involucra un contrato de arrendamiento que a su vez tendrá que registrarse en los estados financieros como un activo y un pasivo. Asimismo, implica un proceso de sensibilización a muchas áreas de la compañía que normalmente no manejan conceptos contables (NIIF) y que se verán afectadas. Así también, el personal contable deberá estar capacitado para determinar las principales variables a considerar (importe, plazo, tasa de descuento, importe a depreciar) y efectuar los cálculos correspondientes y el registró en los EE.FF.

8. Debido a que esta norma está haciendo que los pasivos y activos aumenten, ¿ello afectará la llegada o salida de inversionistas y accionistas en las empresas?

Considero que esto no impacta directamente a la llegada o salida de inversionistas de las empresas, sin embargo; como lo comenté anteriormente esta norma tiene un impacto positivo en la comparabilidad y la transparencia de la información, ahora los inversionistas y accionistas podrán tener en cuenta los pasivos por arrendamientos que tiene la Compañía antes de efectuar una inversión y por tanto se tomarán mejores decisiones.

9. ¿Consideras que la norma es la más adecuada?, o de lo contrario ¿qué otros cambios añadirías?

Se podría haber incluido mayores excepciones con respecto al plazo (p.e. 24 meses) e importe de contratos fuera del alcance, facilitar la separación de los contratos de servicios que contienen una parte de arrendamiento y otra de servicios y finalmente se podría simplificar aún más el cálculo de la tasa de descuento a utilizar.

10. Conoce usted si la NIIF 16 tiene deficiencias tributarias. Si la respuesta es sí, nos podría detallar un poco más sobre estas deficiencias.

Por lo pronto la NIIF 16 no tiene impactos tributarios ya que no existe una norma tributaria equivalente y por tanto los contratos de arrendamiento se vienen tratando como gasto según se devengan siguiendo lo estipulado en el contrato y cualquier diferencia es manejada mediante el registro correspondiente del impuesto a la renta diferido.

El impuesto a la renta de personas naturales, las deducciones y su impacto en la recaudación tributaria

Entrevista a Jorge Lizárraga

Entrevistadores: Johnny Huayamares

1. ¿Cuál es la incidencia que tiene el cumplimiento de pago de impuestos de personas naturales en la economía del Perú en su recaudación?

Lo que pasa es que en las grandes empresas hay una mayor fiscalización por parte de la Sunat y presión en ellas para que declaren sus impuestos, pues saben de que si no se declaran dichos impuestos, la Sunat puede detectar omisiones, las cuales generan intereses y probablemente pueden haber multas. Por otro lado, otro obstáculo es que las personas naturales, como se sabe que no son fiscalizadas por la administración tributaria, no tienen una especie de conciencia tributaria de voluntariamente pagar sus impuestos y saber que Sunat no los fiscaliza. Entonces, la administración tributaria se encuentra más concentrada en las empresas grandes.

2. ¿Y de qué otra manera la administración tributaria ha estado brindando algunas opciones para que las personas naturales puedan tributar?

De hecho que la administración tributaria trata de ser amigable en su publicidad, en su portal web, el cual promueve aplicaciones para que tú sepas, como persona natural, qué deducciones tienes para efecto del impuesto a la renta. Entonces, sí trata de incentivar a las personas naturales para que contribuyan a tasas preferenciales de personas naturales. Las personas naturales tienen tasas que van hasta el 30 %, pero hay tasas graduales; en cambio, todas las empresas pagan 29.5 %. Entonces, hay tramos de tasas preferentes. Además, se tienen regímenes especiales para cierto tipo de personas. No obstante, simplemente no lo hacen.

3. ¿Entonces cabría la posibilidad de que la administración tributaria pueda ejercer mayor presión sobre esas personas más adelante?

Esto depende del presupuesto y los agentes fiscalizadores, los cuales son personas. Si la Sunat tiene que destinar un equipo, este tratará de

*sí trata de incentivar a las personas naturales para que contribuyan a tasas preferenciales de personas naturales. **Las personas naturales tienen tasas que van hasta el 30 %**, pero hay tasas graduales; en cambio, todas las empresas pagan 29.5 %*

realizarlo a empresas o contribuyentes donde potencialmente puede haber mayor recaudación. Entonces, la Sunat no va a destinar fiscalizadores para que vayan a fiscalizar a personas naturales, porque probablemente pierda un recurso humano en accionar a otra empresa donde probablemente pueda recaudar más. Para el caso de las personas naturales, se tiene cruce de información, el cual es una gran herramienta que ahora la Administración Tributaria está utilizando. También se puede ejercer una presión tributaria dentro de las empresas o las personas que generan renta de quinta categoría.

Para el caso de las rentas de quinta categoría no hay problema, porque, efectivamente, toda la carga está en el agente retenedor que sería el empleador. Este es el que paga la planilla, y la norma lo que hace es retener el impuesto al trabajador hablando siempre de empresas formales, el cual, según las estadísticas, se tiene que el 30 % o el 20 % de trabajadores son formales. Es decir, la gran cantidad de trabajadores son informales. Entonces, tienes un 80 % de informalidad.

4. Dado los últimos acontecimientos dentro de uno de los principales centros comerciales del Perú (el caso de Gamarra), podemos afirmar que existe una brecha muy corta entre lo que es ser informal y formal. Entonces, ¿por qué motivo las personas naturales se resisten a entrar dentro de un régimen tributario que les permite empezar a hacer empresa dentro del grupo

más o menos por empezar por el régimen único simplificado?

Porque es algo elemental del ser humano. Si antes pagaba cero, ¿por qué ahora tengo que pagar veinte? Entonces, el informal se resiste porque siempre se acostumbró a pagar cero. Cualquier cambio de formalidad a esas empresas les implica un costo porque siempre han vivido sin pagar nada y, a pesar de que haya regímenes como el RUS o el RER y otros regímenes especiales, estas personas dirán que están bien porque no pagan nada. Además, su rentabilidad es poca. Entonces, si se formaliza, va a pagar más dinero y aquí también otro factor determinante es el del mercado.

Si tú estás en un mercado informal, donde tanto el comprador y el vendedor son informales, ¿entonces para qué nos formalizamos? Pero los usuarios que son formales o las empresas que compran que son formales necesitarán el comprobante de pago (boletas o facturas), pues, si no, no puedes deducir gastos y, en cambio, si ambos son informales, a uno no le interesa deducir los gastos y al otro tampoco le interesará vender sin factura. Por ello, si el mercado es informal, no va a haber ningún incentivo para ninguna de las partes, o sea, no solamente al informal *per se*, que es la persona natural o empresa que hace un negocio, sino también los consumidores. Los consumidores, que somos nosotros, contribuimos a esta informalidad. ¿Por qué compro al ambulante que está más barato? ¿Por qué voy a comprar a la tienda si me cobra más caro? Entonces, desde ahí se hace un cambio de *chip* de todo.

5. En base a la pregunta anterior, ¿se puede afirmar que las personas de a pie no tenemos una cultura tributaria adecuada?

Sí, es verdad. Las personas de a pie no tenemos una cultura tributaria.

6. ¿Y eso se puede mejorar desde los colegios a través del Estado?

Totalmente: hay muchas cosas que se pueden mejorar desde el colegio. El tema del civismo va también desde la convivencia social hasta el respetar las señales de tránsito. También, una parte es la contribución al sostenimiento del Estado. Uno tiene que contribuir en la medida de su capacidad contributiva. Si gana 10, contribuyes 1. Si ganas 100, contribuyes 30. Si ganas 1000, contribuirías con 100. Cada uno tiene que contribuir en la medida que tenga capacidad contributiva. Cada uno con sus condiciones, pero tiene que haber una cultura de contribuir y saber que contribuir está bien porque contribuye a que el Estado pueda realizar sus prestaciones elementales

y darle la mano a una persona que de repente no está bien. El impuesto hace que el Estado logre un equilibrio entre las personas que tienen y las que no tienen.

7. Es un tema más profundo, desde nuestra perspectiva, que tal vez las personas no quieran contribuir o no se formalizan por los temas del Estado que ven tanta corrupción.

Eso es claro. ¿Por qué contribuyo si mi plata se va a ir a un congresista que roba? Sí, eso es verdad también, pero hay que cambiar desde el colegio. Si todos pensamos así (no hay que contribuir para el Estado), también los que están en el Estado tienen que ser honestos, tienen que saber que esa plata es de todos, tienen que rendir cuentas, pero no por el hecho de que los congresistas o los políticos sean corruptos uno va a dejar de contribuir. Definitivamente, viene de los dos lados. Deberíamos lograrlo a largo plazo.

8. Así mismo, de darse el caso de que la persona natural es formal y bancariza todos sus ingresos y gastos. ¿Cuáles podrían ser los principales motivos que involucran una alteración en el incremento patrimonial no justificado de la persona, donde ellas no puedan acreditar fehacientemente la fuente original?

El problema es que tenemos que bancarizar y se tiene que quitar el *chip* del pagar todo en efectivo porque vas a tener todos estos problemas, y lo que busca el incremento patrimonial no justificado es evitar que tú, de manera informal, obtengas rentas no declaradas, ya que tú te estás beneficiando con dinero que no has declarado porque, si no pasa por el sistema bancario, probablemente no lo has declarado. Entonces, está bien que este señor no logre poder justificar ese dinero porque tiene que pagar sus impuestos. ¿De qué manera se hace que paguen los impuestos? Que se bancarice todo.

9. ¿Es el impuesto a la renta de quinta categoría una excusa para que las personas que generen ingresos anuales mayores a las 7 UITs busquen conciliar con las empresas alguna vía de evasión para el pago del impuesto en mención, a pesar de que el Perú tenga uno de los tramos en aspectos más altos a nivel latinoamericano?

Yo creo que es difícil porque cualquier ingreso que recibe el trabajador, inclusive los bonos, forman parte del impuesto a la renta, y ello no sería deducible porque no está pasando por planilla. No veo que exista una forma en la cual las empresas se pueden coludir con los trabajadores, porque, si estamos hablando de trabajadores de quinta categoría, estamos partiendo de que es una empresa formal, y no creo que se presen para estas cosas. Aparte, ahora no veo un

mecanismo para el cual se puedan coludir empresa y trabajador.

10. ¿Podría comentarnos cuáles son los tributos de persona natural que generan mayor cantidad en el país?

Tanto el impuesto a la renta de cuarta y quinta categoría suman más o menos el 20 % o 22 % de contribución por el impuesto a la renta; la otra gran diferencia son las empresas. Aquí tienes un impuesto que sí contribuye al país. Luego, las personas naturales también contribuyen con el impuesto predial. Además, por medio de las municipalidades, tienes el impuesto predial. Además, está el IGV, el cual es el impuesto por el cual se recauda más, y los principales contribuyentes son las personas naturales. Es decir, recuerda que la carga fiscal en el IGV es el consumidor final, los cuales son personas. Las empresas no son consumidores finales; son intermedios. Entonces, los contribuyentes de personas naturales pagan el IGV, y este, actualmente, creo que contribuye con el 55 % o 60 % de la recaudación. O sea, de esa manera, las personas naturales contribuyen con el IGV.

11. ¿Y cabe la posibilidad de que los municipios tengan un factor importante dentro de la recaudación? Por ejemplo, como mencionaste el predial o el vehicular.

No, es residual. Para los municipios, la principal fuente de ingresos es el impuesto de promoción municipal. Es decir, del 18 % de IGV que se paga, el 16 % se va al gobierno central, y el 2 % se va a las municipalidades.

12. ¿Considera que las tasas de deducciones dentro de cada renta de persona natural son las adecuadas y causan un beneficio considerable para el Estado y el contribuyente?

En mi opinión, yo creo que debe haber mayores deducciones a las personas naturales, principalmente, en los temas de la educación, salud alimentos y recreación. No sería razonable que uno gane S/ 100,000.00 soles al año y el otro igual, pero uno es soltero y el otro señor tiene que mantener a cuatro hijos en edad escolar, universitaria y uno con problemas de salud, y los dos paguen exactamente lo mismo. Esto está mal, pues no se revela la misma capacidad contributiva. Entonces, yo creo que tiene que haber un cambio en lo que es la tributación de personas naturales: tiene que acercarse más a la capacidad contributiva de alguna manera.

Así mismo, la reciente incorporación de 3 UITs adicionales busca un poco llegar a la capacidad contributiva, y la Administración Tributaria está en búsqueda de eso. Yo creo que estas 3 UITs

están en ese camino, pero creo que debería haber más deducciones para personas naturales atendiendo la particularidad de cada persona más adelante.

13. ¿Qué factores considera determinantes para que en el Perú la cultura del pago de impuestos genere un efecto recaudatorio similar al de otros países latinoamericanos?

Primero, tratar de comenzar desde niño. Por ejemplo, resaltar hoy la importancia de que uno, al contribuir, ayuda al sostenimiento de la carga pública del Estado.

En segundo lugar, también tiene que haber una especie de labor de persuasión o que ellos sepan que hay una eventual sanción. Es decir, si tú sabes que te están vigilando, tú tratas de hacer lo correcto porque te están observando. Entonces, una labor más presencial de la Sunat es estar ahí porque eso también ayuda a que la persona que hoy no quiere que lo sancionen mejor hace lo correcto.

En conclusión, lo primero es que tiene que haber presencia de parte de la Administración Tributaria, publicitaria o por campaña donde se vea que ellos están presentes. Por otro lado, también una cultura de tratar de decir que está bien que contribuyas y no hacerlo por la sanción.

Es nuestro deber contribuir, obviamente en la medida que tengas capacidad para contribuir

14. ¿Considera que hay una adecuada enseñanza a la población para la recaudación tributaria? Además, ¿qué debería cambiar en la forma de declaración y recaudación de tributos para que haya incremento en la conciencia de la población sobre el pago de tributos?

Es cierto que la Sunat está siendo un poco más ágil en su sistema; es decir, hoy en día tienes todas las herramientas para que puedas pagar.

15. Por último, ¿qué recomendación daría a los lectores para que haya una mayor conciencia sobre la cultura tributaria respecto al pago de los tributos de aquellos contribuyentes que generan renta como persona natural o en general?

La recomendación es que piensen que el Estado somos al final todos nosotros: el Estado trabaja para todos nosotros. Entonces, el contribuir va a ayudar a beneficiarnos nosotros. Si tú quieres un buen sistema educativo, de salud, de justicia, mejores carreteras, mejores policías o ayudar al más necesitado, contribuye, porque esa plata tiene que ir a esos fines. No obstante, si pensamos que, si bien es cierto, hay malos políticos y mal utilizan los fondos públicos, esto nunca acabará.

Pensemos que, en verdad, si todos cambiamos nuestro *chip*, tanto los que tienen el poder de utilizar el dinero como los que contribuimos, todos saldríamos beneficiados. Ambas partes deben cambiar ese *chip*.

Yo creo que vamos a llegar a ser un país mucho mejor, donde uno va a contribuir, porque va a ver que su plata se está yendo a fines que él mismo quiere y le va a beneficiar. Ambas partes tenemos que hacer las cosas bien: nosotros con la contribución y ellos con una buena ejecución honesta y eficaz. Yo creo que, si las dos partes suman en esto, nos va a ir bien. Contribuyamos sin miedo de

acuerdo a las capacidades, y el Estado también tiene que ser ágil en su recaudación, ayudarnos a que todo esto sea sencillo y también tener una mejor gestión en el gasto porque, si no, la gente claramente no va a pagar sus impuestos si es que ve que la plata se va en congresistas que solamente paran peleándose o en jueces corruptos, o ves que con la plata no se construye nada y los hospitales no dan casi nada.

Claramente, ellos pueden decir “no, es que no tenemos el presupuesto”, pero eso falso. Sí hay dinero, solo hay que ejecutarlo bien y nosotros pagar lo que corresponde.



CONTABILIDAD REACREDITADA INTERNACIONALMENTE

La re acreditación fue otorgada por el
Instituto Internacional para el
Aseguramiento de la Calidad (IAC-CINDA).



Instituto Internacional para el
Aseguramiento de la Calidad



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ

COMITÉ EDITORIAL

Directora General:

Mildreth Estephany Carbajal Sanchez

Directorio Adjunto:

Karina Melisa Montalvo Ingaroca

Miriam Emily Paucar Figueroa

Miembros Activos:

Deysi Roxana Arellano Romero

Christian Alejandro Ccanto Mayhua

Diana Virginia Sandoval Navarro

Adrián Mariano Chumpitazi Dulanto

Claudia Gabriela Quispe Moras

Jorge Penkuan Tam Verástegui

Marité Priscila Cobos Terán

Bill Yair Hinostroza Flores

Maribel Molina Supa

Ricardo Antonio Pachas Burga

Brigith Ambar Aracelli Sullón Cisneros

Johnny Franco Huayamares Osorio

Alejandra Lucila Narváez Acevedo

Bruno Gabriel Chipoco Torres

Annie Aimy Uyejara Bustamante

Silvia Luisa Espinoza Velasquez

Ana Estephanya Rueda Ochoa

Corrección de Estilos:

Gabriela Alejandra Valderrama Urruchi

Diagramación e impresión

Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156 - Breña

Lima - Perú

RUC: 20125831410

Publicado en diciembre de 2019



PUCP

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