



CONTABILIDAD FINANZAS Y TRIBUTACIÓN: REFLEXIONES ACADÉMICAS

EDITORES: PEDRO FRANCO CONCHA - MIGUEL BRAVO TANTALEÁN



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

**Contabilidad, finanzas y tributación:
reflexiones académicas**

**Pedro Franco Concha
Miguel Bravo Tantaleán
(editores)**



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN



55848

© **Universidad del Pacífico**
Centro de Investigación
Av. Salaverry 2020
Lima 11, Perú

Contabilidad, finanzas y tributación: reflexiones académicas

Pedro Franco Concha
Miguel Bravo Tantaleán
Editores

1ª edición: octubre 2005

Diseño gráfico: Ícono Comunicadores

ISBN: 9972-57-082-7

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú: 2005-7151

BUP-CENDI

Contabilidad, finanzas y tributación : reflexiones académicas / Eds. Pedro Franco Concha y Miguel Bravo Tantaleán. -- Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2005

/ CONTABILIDAD / FINANZAS / TRIBUTACIÓN / PERÚ /

657 (CDU)

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (Ape-su) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (Eulac).

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con el contenido de los trabajos que publica. Prohibida la reproducción total o parcial de este texto por cualquier medio sin permiso de la Universidad del Pacífico.

Derechos reservados conforme a Ley.

Comité editorial

Pedro Franco Concha
Decano
Facultad de Administración y Contabilidad
Universidad del Pacífico

Santiago Collas Ambrosiani
Socio retirado
Price Waterhouse Coopers

Miguel Bravo Tantaleán
Profesor
Departamento Académico de Contabilidad
Universidad del Pacífico

Wayne Label
Profesor
University of California,
Los Angeles

Comité evaluador

Luis Baba Nakao
Presidente
EFIDE
Boutique Financiera

Carlos Deustua
Socio
Estudio Deustua & Halperin
Abogados

Gonzalo Begazo
Corporate Headquarters
WW Services Finance
Microsoft Consulting Services
Microsoft Corporation

Francisco Pantigoso
Socio
Pantigoso & Asociados
Abogados – Consultores

Esteban Chong
Socio
Price Waterhouse Coopers

Paulo Pantigoso
Socio
Ernst & Young

Oscar Mendoza
Coordinador de Estudios Económicos
Social Capital Group

ÍNDICE

Prólogo	9
I. Gobierno corporativo en el Perú	13
II. ¿La «reforma tributaria» ha sido una verdadera reforma?: aspectos de la reforma tributaria en el impuesto a la renta....	33
III. Relación de la Contraloría General de la República con las Sociedades de Auditoría en su trabajo de control del sector público: análisis de compatibilidad entre dichas partes	47
IV. Relación entre el ABC/M y el BSC dentro de la perspectiva de procesos internos.....	69
V. Capital intelectual	85
VI. La Bolsa de Productos de Lima como alternativa de inversión y financiamiento en el mercado peruano	115
VII. Reflexiones sobre el régimen de precios de transferencia en el Perú	137
VIII. La Norma Internacional de Información Financiera 4: impacto en la industria aseguradora peruana	165
IX. Propuesta de una metodología uniforme para la elaboración y presentación del estado de flujos de efectivo a valores constantes	185
Sobre los editores y los autores	203

PRÓLOGO

Para definir el significado de la palabra «universidad», se debe revisar su etimología, pues ella procede del latín *universitas*, nombre abstracto formado sobre el adjetivo *universus* ('todo', 'entero', 'universal'), derivado a su vez de *unus* ('uno')¹. Es decir, la palabra «universidad» significa 'universalidad'.

En el latín medieval, *universitas* se empleó originariamente para designar cualquier comunidad o corporación considerada en su aspecto colectivo; en otras palabras, se refería a la comunidad que persigue un interés común. En tal sentido, en una última acepción de Covarrubias, se hace alusión a que, durante la Edad Media, también se denominaban «universidades» a un conjunto de poblaciones o de barrios que estaban unidos por intereses comunes bajo una misma representación jurídica. Sin embargo, cuando la palabra se empleaba para denotar a un grupo de personas dedicado a la enseñanza y a la educación, se le añadía un complemento para puntualizar su significado: *universitas magistrorum et scholarium*.

En la actualidad, la universidad es un lugar donde las personas intercambian ideas, pensamientos y conocimientos a lo largo de una secuencia de

¹ Información extraída de la página web de la Universidad de Sevilla, <http://www.us.es>.

aprendizaje, y con la finalidad de lograr un interés común: la generación de mayor conocimiento. Según Andrés Caballero, el conocimiento es el conjunto de saberes explícitos e implícitos, por lo que puede ser creado, captado, explícito o tácito. El conocimiento es creado cuando se genera en el interior de una organización; captado, si se adquiere fuera de ella; explícito, cuando es transmitido dentro de la misma; y tácito, cuando se refiere a actitudes, habilidades y cultura. En este sentido, los componentes del conocimiento involucran compartir el ya existente y crear mayor conocimiento.

Por lo anterior, en la búsqueda de la generación de mayor conocimiento, el proceso de la investigación desempeña un papel fundamental. La investigación implica un análisis de lo establecido hasta el momento, el planteamiento de hipótesis que muchas veces intentan romper paradigmas y la conclusión de resultados sobre la base de comparar lo previamente existente que, a veces, es mucho, aunque otras veces puede suceder que no haya estudios al respecto.

La investigación, entonces, representa un proceso fundamental para la generación de conocimiento, pues permite, en muchos casos, responder a interrogantes; y, en otros, plantear nuevas interrogantes para estudios posteriores. Implica revisar la información existente, pero no necesariamente dar fe de la validez de la misma. Es un proceso de confrontación y conclusión.

Dentro de este proceso, aparecen documentos de investigación elaborados por los alumnos de último ciclo de la carrera de Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Ellos, durante aproximadamente seis meses, realizaron un proceso de investigación en diversos temas relacionados con las áreas de Contabilidad y Finanzas, con la finalidad de realizar un aporte a las ciencias que estudiaron. A su vez, la Universidad les facilitó todas las herramientas necesarias y el apoyo de profesores que no solo fueron asesores, sino que realizaron actividades de investigación en las mismas áreas, por lo que el beneficio fue mutuo.

La presente publicación intenta otorgar un reconocimiento a los mejores documentos de investigación elaborados por los alumnos durante el año 2004. Ellos destacaron por su calidad académica y rigurosidad técnica, así como por la importancia misma de las investigaciones. Sin embargo, todos los documentos presentados fueron considerados igualmente valiosos.

En las siguientes páginas, se presentan los documentos que fueron considerados como los mejores, de acuerdo con el Comité Editorial que los evaluó, personas a quienes la Universidad les ofrece su más sincero reconocimiento.

Esperamos que esta publicación sirva para despertar esa inquietud por conocer más, por ahondar en un tema y, sobre todo, por lograr el objetivo que busca toda universidad: crear conocimiento.

PEDRO FRANCO CONCHA

Decano de la Facultad de Administración y Contabilidad

CAPÍTULO I

GOBIERNO CORPORATIVO EN EL PERÚ

Lilian Valcárcel

INTRODUCCIÓN

Los recientes fracasos de grandes corporaciones como Enron, WorldCom y Parmalat han concentrado la atención en la forma de gobierno de las empresas. La eficiencia de los mercados de capitales podría verse perjudicada si los inversionistas que participan en ellos no confían en la información pública disponible para la toma de decisiones. Se cuestionan actualmente las prácticas contables, financieras y de gobierno corporativo, lo que da lugar a una necesaria reformulación de las mismas con el fin de recuperar la confianza perdida en el menor tiempo posible. Por tanto, es imprescindible asegurar a los diferentes grupos de interés o *stakeholders* que se están tomando las medidas necesarias para proteger sus intereses legítimos. Además, en este contexto, se presenta la oportunidad de fortalecer la ética en las organizaciones.

El *balanced scorecard* brinda un enfoque adecuado a las organizaciones para aclarar y articular su estrategia corporativa, alineándola con todo el personal, lo que resultará en el cumplimiento de objetivos corporativos. Fundamentalmente, busca complementar los indicadores tradicionalmente utilizados o financieros con aquellos no financieros para evaluar el desempeño y así cumplir con la misión organizacional.

GOBIERNO CORPORATIVO

Según la definición propuesta por Michael Hitt (2004: 353-4), «el gobierno corporativo es la relación entre los grupos de interés que se utiliza para determinar y controlar la dirección estratégica y el desempeño de las organizaciones». El factor más importante observado en esta definición es el vínculo que se establece entre la empresa y los principales interesados en su desempeño o *stakeholders*. Es esencial que el vínculo entre ambos agentes sea positivo, pues será el factor determinante del nivel de confianza que se tenga en la empresa, lo cual se reflejará a su vez en la imagen corporativa de la misma. Es así que una aproximación adicional a la definición de buen gobierno corporativo es la gestión adecuada que asegure la compatibilidad de intereses entre altos ejecutivos y accionistas.

Aunque el gobierno corporativo se desenvuelve en el ámbito del ápice estratégico y su función principal es supervisar las áreas de elección de directores, remuneraciones tanto de los directores como del gerente general y dirección estratégica, no existe una sola forma de definirlo y determinar sus implicancias. Un buen sistema de gobierno corporativo consigue que las organizaciones utilicen eficientemente el capital a su disposición. Implica, además, que todos los grupos de interés serán considerados al momento de tomar decisiones y que se tomará en cuenta el impacto sobre el entorno en el cual opera la empresa. Estas consideraciones asegurarán que se mantenga la confianza de los inversionistas, nacionales y extranjeros, en el largo plazo. Ella dependerá del marco institucional en el que se desarrolle la empresa, tal como su sistema financiero y legal, el grado de protección de los inversionistas, entre otros factores.

OBJETIVOS E IMPORTANCIA

El objetivo principal de tener un buen gobierno corporativo es crear confianza. Para ello, se han establecido diferentes normas y propuestas acer-

ca del tema. Sin embargo, es importante resaltar que las normas simplemente ayudan a este propósito, pero que el hecho de tenerlas no garantiza la creación de confianza: «El objetivo de un buen gobierno corporativo es crear confianza; las normas ayudan [...] pero la confianza no se obtiene con normas» (Paredes 2003).

Entre los principales objetivos de gobierno corporativo se tienen:

- Garantizar que la información acerca de la empresa esté disponible oportunamente en el mercado y sea transparente.
- Crear confianza en los *stakeholders* de que sus intereses legítimos son tomados en cuenta.
- Garantizar el funcionamiento transparente de la empresa, aunque existan costos importantes para lograrlo.

Las prácticas de buen gobierno corporativo son importantes debido a que:

- Promueven el uso eficiente de los recursos, pues las empresas que cuentan con buenas prácticas de gobierno corporativo tienen más acceso a financiamiento a largo plazo.
- Se logra atraer recursos a menores costos para ser invertidos en la empresa, debido a la confianza existente en ella.
- Los objetivos empresariales son de conocimiento de toda la empresa, lo cual hace más fácil su cumplimiento.
- Las empresas cumplen con las leyes, regulaciones y, en general, con las expectativas de sus principales grupos de interés.
- Aquellas empresas que cuenten con buenas prácticas serán menos propensas a tener prácticas corruptas.

LINEAMIENTOS DE GOBIERNO CORPORATIVO PROPUESTOS POR LA OECD

Los principios propuestos por la OECD, Organization for Economic Cooperation and Development, en mayo de 1999 representan la primera iniciativa por parte de una organización no gubernamental para desarrollar buenas prácticas de gobierno corporativo. La finalidad de estos lineamientos es asistir a los gobiernos de Estado al momento de evaluar y mejorar las leyes y regulaciones sobre gobierno corporativo. Es importante resaltar que su aplicación es facultativa, y dependerá de los gobiernos y participantes de los mercados.

El prestigio y reputación a largo plazo adquiridos por las empresas dependen de la gestión de sus directivos. La OECD reconoce, en sus principios, la importancia de los *stakeholders* y motiva a las empresas a trabajar directamente con ellos para lograr resultados positivos conjuntamente.

La OECD propone cinco principios básicos para el buen gobierno corporativo:

- Protección de los derechos de los accionistas
- Tratamiento equitativo de los accionistas
- La función de los *stakeholders* en el gobierno corporativo de las empresas
- Comunicación transparente y frecuente
- Precisión de las responsabilidades del directorio

INFLUENCIAS DEL SARBANES-OXLEY ACT 2002 EN LAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Esta ley fue promulgada el 31 de julio del 2002 por el Congreso de los Estados Unidos de América con la finalidad de regular la protección al inversionista mediante el fortalecimiento de la confianza en empresas

públicas. Su aplicación no se limita únicamente a empresas americanas, sino a todas las subsidiarias con las que estas cuenten en todo el mundo, exigiendo los mismos controles¹.

Las principales disposiciones del SOX y sus influencias en el gobierno corporativo son:

- Crea nuevos requerimientos de información financiera para los emisores.
- Crea nuevas leyes que penalizan la mala conducta corporativa.
- Crea nuevas restricciones para los auditores.
- Aumenta la función y la independencia del Comité de Auditoría.
- Crea una nueva junta de supervisión contable de empresas que cotizan en bolsa (Public Company Accounting Oversight Board).

GOBIERNO CORPORATIVO EN MERCADOS EMERGENTES

Como resultado de la globalización financiera, inversionistas de todo el mundo buscan alternativas rentables de inversión no solo en países desarrollados, sino también en países en vías de desarrollo para diversificar su riesgo y obtener rendimientos mayores. Entre los fundamentos que son tomados en cuenta para invertir en una empresa, se encuentra el hecho de si esta cuenta con buenas prácticas de gobierno corporativo, de tal manera que les brinde la seguridad de que su información financiera es veraz:

El gobierno corporativo en los países emergentes, en contraste, con los países desarrollados, se diferencia, muy puntualmente, en los

¹ Es importante resaltar que, si bien el SOX tiene implicancias directas en empresas públicas, es una iniciativa que muestra lo importante del tema e incentiva a las empresas a mejorar sus prácticas de gobierno corporativo, sobre todo en cuanto a su proyección en el largo plazo.

siguientes aspectos: en primer lugar, la propiedad corporativa tiende a estar altamente concentrada en pocas familias o grupos empresariales; en segundo lugar, el mercado de adquisiciones hostiles como mecanismo para control corporativo muy extendido en Estados Unidos es prácticamente inexistente; en tercer lugar, se observan los lazos entre los intereses empresariales y el gobierno, lo que se conoce como capitalismo colaborador; finalmente, el marco institucional es muy débil. (Contreras 2003)

Se podría pensar que el tema de gobierno corporativo en mercados emergentes es menos importante que en países desarrollados como Estados Unidos. Sin embargo, McKinsey & Company, en un estudio realizado en seis países emergentes donde se evaluaron 188 empresas, demuestra que existe clara evidencia de que el buen gobierno corporativo se recompensa con mejores indicadores de mercado (Campos *et al.* 2002). Inclusive, la prima adicional que estos estarían dispuestos a pagar es sobresaliente. En todos los países analizados y dentro de industrias específicas, una empresa podría esperar entre 10 y 12% de aumento en los precios de sus acciones si iniciara un cambio favorable en cuanto a prácticas de buen gobierno corporativo.

Aunque los precios de mercado dependen de varios factores, además de buenas prácticas de gobierno corporativo, el estudio realizado por McKinsey & Company muestra la tendencia a traducir estas buenas prácticas en mejores resultados. El ser transparente y revelar información suficiente ayuda a la empresa a rendir cuentas acerca de su gestión. Para aquellas empresas que sí se preocupen por la transparencia de información en sus diferentes grupos de interés, existen mayores posibilidades de obtener capital, así como de implementar nuevas relaciones con potenciales inversionistas.

Los países en desarrollo necesitan atraer estos recursos para desarrollar sus economías y aumentar la competitividad tanto nacional como internacional, además de adoptar lineamientos que garanticen un tratamiento adecuado del capital.

ALCANCES EN EL PERÚ

Si bien el tema de gobierno corporativo se desarrolla con mayor amplitud en las empresas de Estados Unidos e Inglaterra, tiene impacto en la forma de administración y gestión de empresas que se desenvuelven en el Perú. Esto se debe principalmente a que varias corporaciones americanas operan y llevan a cabo diversas actividades no solo en su país de origen, sino en todo el mundo:

Actualmente las buenas prácticas del gobierno corporativo no sólo son importantes para el funcionamiento de las propias empresas, sino que la transparencia y la responsabilidad inherentes a estas prácticas son necesarias para la integridad y credibilidad, elementos esenciales para que una economía de mercado funcione eficientemente. (Indacochea 2004: 3)

Mientras que las empresas estadounidenses públicas se caracterizan por cotizar sus acciones en la bolsa de valores, en Latinoamérica la estructura empresarial se caracteriza principalmente por tener, en su mayoría, empresas cerradas con acceso restringido a la propiedad de las mismas. El inversionista en estas economías es a su vez dueño de la empresa, por lo que tiene control sobre su gestión; mientras que, en economías desarrolladas, ambos conceptos se manejan separadamente.

El Perú no cuenta con un marco legal que regule las prácticas de gobierno corporativo como en el caso de Chile, Argentina, México y Brasil. La Ley General de Sociedades (LGS) no toca el tema directamente, aunque sí define el concepto de conflicto de intereses y deberes del directorio:

En el caso peruano el reflejo del concepto de «buen gobierno corporativo» se puede encontrar en algunas normas de la Ley General de Sociedades. En este sentido el artículo 180° de la LGS regula el denominado «conflicto de intereses» entre el director y la Sociedad, señalando de manera expresa los casos en que este conflicto se manifiesta: (i) cuando los directores adop-

tan acuerdos que no cautelan el interés social, sino el propio o de terceros relacionados, (ii) cuando se usa en beneficio propio o de terceros relacionados a oportunidades comerciales o de negocios que conozcan por razón de su cargo y (iii) participar por cuenta propia o de terceros en actividades que compiten con la Sociedad sin el consentimiento de ésta. (González 2002)

La estructura empresarial característica del Perú no es ajena a la latinoamericana, pues se caracteriza por tener poca participación en el mercado bursátil. Como señala el Dr. Santiago Collas², «de aquellas pocas empresas que cotizan en bolsa, el 80% del total de ventas brutas lo constituyen solo cincuenta de ellas».

Entre otros recientes estudios sobre gobierno corporativo en el Perú, se encuentra el conducido por el profesor Alejandro Indacochea, del Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en el año 2002³. En el Perú, no se tiene mucho conocimiento de los lineamientos propuestos acerca de gobierno corporativo, debido a que solo el 25% de los entrevistados contestó que sí tiene conocimiento acerca de las buenas prácticas propuestas.

Dichos resultados pueden explicarse debido a solo ciertas empresas peruanas, como Compañía de Minas Buenaventura, Doe Run, Telefónica del Perú S. A. A., Credicorp y Southern Perú Copper Corporation, que cotizan en la NYSE (New York Stock Exchange).

Adicionalmente, se tiene que el grupo de *stakeholders* prioritario en cuanto a la toma de decisiones financieras es el accionista, debido a que es él

² Socio retirado de Price Waterhouse Coopers.

³ El estudio conducido por el profesor Indacochea tomó una muestra de 31 funcionarios de empresas públicas peruanas importantes, de acuerdo con su nivel de venta y utilidades correspondientes al año 2000. Estos funcionarios contestaron un cuestionario, del cual se extraen los porcentajes e indicadores incluidos en el presente capítulo (Indacochea 2004: 14-6).

quien finalmente invierte su dinero en la empresa. Se puede afirmar, entonces, que el empresario peruano deja de lado a los demás grupos de interés y considera que el único grupo al cual rendir cuentas es el accionista.

Entre otros hallazgos, se tiene que el grupo favorito de *stakeholders*, los accionistas, son también los privilegiados en cuanto a la selección de directores por parte de las empresas peruanas. La selección de directores, por lo general, se lleva a cabo de acuerdo con la participación en el accionariado que tenga el potencial candidato. Esta práctica no está de acuerdo con los lineamientos de gobierno corporativo para asegurar la transparencia de la gestión del directorio.

De manera similar a los estudios realizados por McKinsey & Company⁴ en otros mercados emergentes, los resultados obtenidos en cuanto a primas por gobierno corporativo en el Perú muestran que sí existe una tendencia favorable a premiar dichas buenas prácticas.

EMPRESAS PERUANAS COMPROMETIDAS CON TENER BUENAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Según la Bolsa de Valores de Lima⁵, las empresas comprometidas con tener buenas prácticas de gobierno corporativo son las 18 que se detallan a continuación:

- Altas Cumbres Compañía de Seguros de Vida S. A.
- Banco de Crédito del Perú
- Banco Wiese Sudameris S. A.

⁴ McKinsey & Company halló que aproximadamente el 80% de su muestra sí estaría dispuesto a pagar una prima por gobierno corporativo. Para el Perú, los resultados fueron que el 71% de la muestra tendría la misma intención.

⁵ Bolsa de Valores de Lima, <http://www.bvl.com.pe>, noviembre del 2004.

- Cementos Pacasmayo S. A. A.
- Compañía de Minas Buenaventura S. A. A.
- Compañía Minera Arcata S. A.
- Continental Sociedad Titulizadora S. A.
- Edegel S. A. A.
- Edelnor S. A. A.
- El Pacífico Peruano-Suiza Compañía de Seguros y Reaseguros
- Empresa de Generación Termoeléctrica Ventanilla S. A. – ETEVENSA
- Empresa Eléctrica de Piura S. A.
- Ferreyros S. A. A.
- Inversiones Pacasmayo S. A.
- Lima Sudameris Holding S. A.
- Mibanco – Banco de la Microempresa S. A.
- Telefónica del Perú S. A. A.
- Unión de Cervecerías Peruanas Backus & Johnston S. A. A.

Cada una de ellas envió una carta a la Bolsa de Valores de Lima manifestándole su compromiso con los principios de gobierno corporativo propuestos por la OECD. El reducido número de empresas comprometidas hasta la fecha demuestra el poco conocimiento y limitado alcance que tienen los lineamientos propuestos de gobierno corporativo en el Perú.

ENFOQUE DE LA COMISIÓN NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES (CONASEV)

En el Perú, debido a la importancia que toma el tener buenas prácticas de gobierno corporativo en la actualidad, un comité de alto nivel, precedido por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) e integrado por representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, la Superintendencia de Banca y Seguros, la Bolsa de Valores de Lima, la Asociación de Bancos, la Confederación Nacional de Instituciones Em-

presariales Peruanas, la Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales, y el Centro de Estudios de Mercados de Capitales y Financiero, se reunió en julio del 2002 tomando como elementos base de la discusión los principios propuestos por la OECD para redactar el documento «Principios de buen gobierno corporativo para las sociedades peruanas». Este mantiene la estructura propuesta por la OECD, pero adaptándola tomando en cuenta las particularidades de las empresas peruanas. Su propósito principal es constituir una guía para que diferentes grupos de interés puedan evaluar prácticas de gobierno corporativo en empresas peruanas e indica que, si bien las más interesadas en aplicar dichos principios son las empresas públicas, estos no son ajenos ni inconvenientes para las empresas cerradas.

La CONASEV, además, propone una serie de modificaciones a la actual LGS. Entre estas, se plantea la reforma del artículo 181, que cambiaría el porcentaje de un tercio del capital social a 15% para ejercer de manera directa la acción social de responsabilidad.

Debido a la influencia e impacto de la globalización en Latinoamérica, las empresas peruanas se hallan en proceso de cambio hacia la implementación de prácticas de buen gobierno corporativo que permitan mantener la competitividad en el largo plazo.

TRABAJO DE CAMPO Y HALLAZGOS

Para complementar la presente investigación, se llevaron a cabo entrevistas con gerentes y altos ejecutivos de empresas peruanas o con sede en el Perú. El principal propósito de este trabajo de campo fue conocer la perspectiva de dichos ejecutivos en cuanto a la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo en el medio y los esfuerzos de las diferentes compañías que lideran para lograr avances en este aspecto.

Empresas familiares peruanas

Juan Manuel Calvi, Gerente de Imagen del Grupo RPP, indica que los lineamientos propuestos por diferentes organismos internacionales acerca del tema de gobierno corporativo son un interesante punto de partida hacia una reforma integral de las organizaciones.

El Grupo RPP como medio de comunicación valora y tiene como principal interés mantener la confianza de sus *stakeholders*, debido a que sin ella el negocio del grupo no tendría sentido. Esto refleja las prácticas positivas de gobierno corporativo que ha implementado la empresa en cuanto a transparencia y comunicación con sus principales grupos de interés y el entorno en el que se desenvuelve.

Según Juan Manuel Calvi, el Perú, medio principal en el que se desenvuelve esta empresa, aún se encuentra en vías de adoptar valores que permitan fortalecer las prácticas transparentes de las empresas y la rendición de cuentas. Si bien el tema de gobierno corporativo no es de conocimiento general para la mayoría de empresas peruanas, en el futuro cobrará mayor importancia a medida que el Perú vaya avanzando en el proceso de cambio hacia una mayor transparencia en la gestión.

Empresas peruanas que cotizan en el extranjero

Desde la fundación de Buenaventura, siempre hubo una actitud de apertura. Se inscribió en la bolsa de Lima hace 30 años y desde 1996 se inscribe en la bolsa de Nueva York. Roque Benavides, Gerente General de la Compañía de Minas Buenaventura, brinda la perspectiva del respeto que se le debe a ese accionista que optó por invertir en una empresa determinada. Las empresas públicas reciben el dinero, pero no conocen de cerca al accionista y, para eso, las buenas prácticas de gobierno corporativo permiten afianzar las relaciones entre la empresa y sus miles de colaboradores.

Los inversionistas en el extranjero tienen diferente mentalidad, en comparación con los accionistas locales. Buenaventura reacciona de acuerdo con ambas expectativas. Si bien el 50% de los accionistas de la empresa es inversionista institucional extranjero, lo cual obliga a tener buenas prácticas de gobierno corporativo, se debe esperar el mismo enfoque y transparencia para una empresa con accionariado repartido en 70% para una sola persona y 30% para accionistas minoritarios. Aquí, la responsabilidad recae también en los inversionistas, quienes finalmente eligen el destino de sus inversiones.

La primera iniciativa que deben tomar las empresas peruanas para adoptar buenas prácticas de gobierno corporativo es tomar conciencia de que son parte de la sociedad, que los *stakeholders* existen y que no solo son los accionistas.

Subsidiarias de empresas extranjeras

Carmen Graham, Presidenta y Gerente General de IBM del Perú, indica que la empresa necesita ser transparente y que esto implica ser abiertos en cuanto a los procesos internos de la misma. Esta apertura al público y a los diferentes *stakeholders* no debe esperar a que se lleven a cabo procesos de auditoría externa.

Una de las importantes ventajas de contar con buenas prácticas de gobierno corporativo es el fortalecimiento de la imagen corporativa. Si una empresa puede mostrar y documentar cuáles son sus procesos, la imagen que muestra al público de los mismos es que son correctos.

Una perspectiva complementaria la brinda Carlos Campos, Director de Finanzas de Colgate-Palmolive Perú. Localmente, las buenas prácticas de gobierno corporativo se traducen en una gestión transparente, que se inicia en el núcleo de operaciones de la empresa. Para este propósito, los empleados de Colgate-Palmolive Perú, al igual que el resto de subsidiarias

del mundo, firman un compromiso de cumplimiento del código de ética de la empresa, el cual está disponible tanto para el personal como para personas externas. El código de ética detalla las relaciones de la empresa con los diferentes *stakeholders*, así como la importancia de la comunicación y revelación de los principales sucesos. Indica que, al firmar este compromiso, el empleado se responsabiliza por mantener dichos estándares de conducta, así como de expandirlos hacia los demás. Carlos Campos muestra cómo la empresa, internamente, debe manejar adecuados controles para evitar malas prácticas, lo que finalmente se reflejará en mejores resultados.

Empresas de servicios de auditoría y consultoría

Jorge Pérez, socio de Ernst & Young, indica que existen presiones en la actual comunidad de negocios para iniciar la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo, ya sea por iniciativa propia o por necesidades de información de diferentes *grupos de stakeholders*.

Para responder la pregunta de si las empresas cerradas deben implementar prácticas de buen gobierno corporativo al no estar obligadas por ley como las empresas que cotizan en la NYSE, Jorge Pérez hace hincapié en que el impacto de la globalización obliga a mirar más allá de un solo mercado. Si se quiere comercializar con mercados internacionales, estos necesitarán información acerca de la empresa con quien están estableciendo relaciones sostenibles. El saber que cuentan con buenas prácticas de gobierno corporativo implica que tienen un marcado interés por rendir cuentas acerca de su gestión y ser transparentes en cuanto a la información por revelar. Así, se logrará fortalecer la confianza, que es el objetivo principal de gobierno corporativo.

El Perú se encuentra en un proceso de cambio y aprendizaje acerca de cuáles son las prácticas de gobierno corporativo que deben implementarse. Este proceso requerirá tiempo y la iniciativa la tomarán las empresas públicas, por deberse a los inversionistas y tener compromisos con ellos.

Aplicación del *balanced scorecard* en prácticas de gobierno corporativo

Los directores y altos funcionarios necesitan sistemas de información que permitan evaluar los resultados obtenidos en cuanto a prácticas de gobierno corporativo. El directorio, específicamente, necesita estar informado sobre los resultados generales de la empresa, el desempeño del gerente general y su propio desempeño.

Tradicionalmente, se ha utilizado el *balanced scorecard* como herramienta para la gerencia, un tablero de comando que permite evaluar el desempeño de la empresa, sin dejar de lado la estrategia general, la misión, la visión y los valores corporativos de la misma. Es importante resaltar que no se puede tomar acción ni administrar lo que no se puede medir, por lo que el *balanced scorecard* representa esa alternativa y colabora así con el *accountability*⁶ de la empresa.

Los objetivos principales de la aplicación del *balanced scorecard* para mejorar las prácticas de gobierno corporativo se describen a continuación:

- Utilizar medidas confiables que sirvan para evaluar al directorio y a sus respectivos miembros.
- Utilizar métricas para mejorar la evaluación del gobierno corporativo, como el desempeño de sus principales ejecutivos.
- Utilizar sistemas de información para comunicar el desempeño del directorio, la gerencia y la corporación en general a diferentes *stakeholders*.

⁶ *Accountability* se define como la rendición de cuentas acerca de la gestión. El tener información relevante acerca de la gestión de la empresa en cuanto a sus unidades estratégicas de negocio, unidades funcionales, directivos y funcionarios principales, así como conocer el desempeño de la misma en cuanto a prácticas de gobierno corporativo es necesario para el establecimiento de objetivos estratégicos y ser *accountable*. Parte de lograr este objetivo se encuentra en proporcionar información relevante y transparente, tanto de manera interna como externa (*Measuring and Improving the Performance of Corporate Boards*. Ontario: The Society of Management Accountants of Canada, 2002, <http://www.cma-canada.org>).

El *balanced scorecard* como herramienta de información ayuda a establecer indicadores de buen desempeño corporativo para las empresas partiendo del planeamiento estratégico de las mismas y entrelazando las acciones de corto plazo con la estrategia de largo plazo.

El enfoque original de Michael E. Nagel y Robert S. Kaplan se modifica de tal manera que permite evaluar el desempeño de los directores y gerentes, además de la organización en su conjunto. Para esto, se establecen dos cuadros de mando adicionales, complementarios al tradicional:

- *Balanced scorecard* para el directorio (BBS): define las contribuciones estratégicas del directorio, esclareciendo la información estratégica requerida por el mismo al ser una herramienta para manejar su composición y desempeño.
- *Balanced scorecard* para la gerencia (EBS): provee una base efectiva para recompensar al gerente general, además de ofrecer una imagen gráfica de las necesidades futuras de aprendizaje y crecimiento de la gerencia.

Se encontrarán los mismos objetivos para el BBS y el EBS en ciertas perspectivas; debido a que el directorio y la gerencia buscan agregar valor para el accionista, el enfoque que deben adoptar para lograrlo es distinto. Esto sucede con los objetivos para la perspectiva financiera, ya que la gestión de ambos debe estar alineada con obtener dichos resultados que asegurarán la permanencia de la empresa a largo plazo. En cuanto a la perspectiva de los *stakeholders* sucede algo similar, debido a que la gerencia y el directorio deben trabajar conjuntamente para ser *accountable* y rendir cuentas de su gestión. La gerencia, además, debe propiciar el contacto y la comunicación con el directorio, informándole y motivándolo a conocer más acerca de la gestión de la misma.

El propósito principal contemplado por ambos, BBS y EBS, es preparar a las empresas para tiempos cambiantes en los que las necesidades de

implementar buenas prácticas de gobierno corporativo aumentan los requerimientos de información tanto para el directorio como la gerencia, quienes necesitan establecer mejores relaciones y, de manera conjunta, llevar a la empresa a la excelencia en el desempeño.

CONCLUSIONES

La eficiencia de los mercados de capitales se verá fuertemente afectada si los inversionistas no confían en la información corporativa que se les presenta. Muchas discusiones post-Enron acerca de gobierno corporativo se han enfocado casi exclusivamente en las responsabilidades de los directores y la estructura del directorio, debido a que el rumbo de la compañía finalmente se decide con las determinaciones estratégicas de los mismos. Sin embargo, el directorio no es infalible y requiere información de calidad a tiempo para conocer el desempeño actual y esperado de la empresa. Por tanto, la calidad de los informes presentados al directorio es uno de los factores clave que finalmente afecta la competitividad de las empresas.

En el Perú, el conocimiento sobre gobierno corporativo está limitado a pocas empresas, generalmente aquellas que cotizan en bolsa. Aunque existen varias iniciativas para establecer lineamientos, como los propuestos por la OECD y destacados por organismos peruanos como la CONASEV o la Bolsa de Valores de Lima, estas en su mayoría aún se desconocen o no han sido interiorizadas.

Si bien las empresas que no cotizan en bolsa no tienen la necesidad inmediata exigible de implementar buenas prácticas de gobierno corporativo, deben evaluar las ventajas de adoptarlas para el fortalecimiento de su imagen corporativa, generar ventajas competitivas y obtener financiamiento en el largo plazo.

El inversionista también tiene responsabilidad en cuanto a decidir en cuál empresa colocará sus inversiones. Para esto, debe informarse respecto a si ella cuenta con buenas prácticas de gobierno corporativo y sus implicancias.

Es importante entender que, para implementar buenas prácticas de gobierno corporativo, se necesita la iniciativa por parte del directorio y la gerencia para luego difundirlas a toda la empresa y obtener un compromiso integral. Es un proceso que implica esfuerzos y cambios en la forma de pensar de algunos ejecutivos para establecer mejores controles; e inclusive puede ser costoso, pero ayudará a preservar el valor generado por la empresa.

Los sistemas de información son necesarios, pero es importante resaltar que su participación y adaptación vienen luego de haber comprendido la necesidad, especialmente en el largo plazo, de tener buenas prácticas de gobierno corporativo. Se están desarrollando diversos sistemas de información para proveer a las empresas métricas que puedan ser incorporadas en nuevas formas de administración. Si bien el *balanced scorecard* no es utilizado en el Perú por numerosas empresas, finalmente representa una alternativa a las necesidades de información. Su aplicación es útil para propósitos de enmarcar la estrategia de la organización; y el enfoque de crear dos tableros de mando para complementar el desempeño del directorio y la gerencia es útil para mejorar las prácticas de gobierno corporativo.

BIBLIOGRAFÍA

- Beaumont, Ricardo (2002). *Comentarios a la Ley General de Sociedades*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Benavides, Roque (2003a). «La actividad empresarial y el buen gobierno corporativo», en: *Punto de equilibrio*. No. 81, pp. 18-9.
- (2003b). Entrevista. 3 de abril.
- Calvi, Juan Manuel (2004). Entrevista personal. 22 de octubre.
- Campos, Carlos (2004). Entrevista personal. 28 de octubre.
- Campos, Carlos E.; Roberto E. Newell; y Gregory Wilson (2002). «Corporate Governance Develops in Emerging Markets», en: http://corporatefinance.mckinsey.com/_downloads/knowledge/mof/2002_no3/3corporate_govern.pdf. Nueva York: McKinsey & Company.
- CMA Canada (2002). «Accounting Standards and Corporate Governance: A Submission by CMA Canada to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce», en: <http://www.cma-canada.org>. Ontario: The Society of Management Accountants of Canada.
- Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (2002). «Principios de buen gobierno corporativo para las sociedades peruanas», en: <http://www.conasev.gob.pe>. Lima.
- Contreras, Rodrigo (2003). «¿Gobierno corporativo en los mercados emergentes?», en: http://www.alumni.esen.edu.sv/editorial_semana.htm. 1 de abril.
- González, Anabelí (2002). «Acerca del 'gobierno corporativo'», en: *Diario Gestión*. 26 de noviembre, p. 6.
- Graham, Carmen (2004). Entrevista personal. 25 de octubre.
- Guerra, Jorge E. (2004). «The Sarbanes-Oxley Act and Evolution of Corporate Governance», en: *The CPA Journal*. <http://www.nysscpa.org/cpajournal/2004/304/perspectives/nv5.htm>, 03 de marzo.

- Hitt, Michael (2004). *Administración estratégica*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Indacochea, Alejandro (2004). *Una propuesta para mejorar las prácticas de gobierno corporativo en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, Centro de Negocios.
- Kaplan, Robert S. y Michael E. Nagel (2004). *Improving Corporate Governance with the Balanced Scorecard*. Working Paper 04-044, Harvard Business School, <http://www.hbs.edu>.
- Kroeger, Barry F. (2003). «Strengthening Corporate Governance», en: http://www.ey.com/GLOBAL/content.nsf/Peru_S/Biblioteca_Fortaleciendo_el_Gobierno_Corporativo, Ernst & Young.
- Muñoz Najar, Fernando (2004). «Las prácticas del buen gobierno corporativo», en: *Presencia*. 15 de setiembre, pp. 54-5.
- Nagel, Michael E. y Chris Rigatsuno (2003). *Improving Corporate Governance: A Balanced Scorecard Approach*. Nueva York: Balanced Scorecard Collaborative Inc.
- Organization for Economic Co-Operation and Development (1999). *Principles of Corporate Governance*. París: OECD Publications Service.
- Paredes, Juan (2003). *Gobierno corporativo y su impacto en las organizaciones*. Lima: Ernst & Young, Assurance and Advisory Business Services.
- Pérez, Jorge (2004). Entrevista personal. 29 de octubre.

CAPÍTULO II

¿LA «REFORMA TRIBUTARIA» HA SIDO UNA VERDADERA REFORMA?: ASPECTOS DE LA REFORMA TRIBUTARIA EN EL IMPUESTO A LA RENTA

Yin Tay

Ricardo Tay

INTRODUCCIÓN

Luego de la última «reforma tributaria» presentada por el Poder Ejecutivo, gracias a las facultades legislativas que le otorgó el Congreso de la República, a inicios del 2004 y elaborada por la SUNAT y el MEF, se han podido apreciar diversas opiniones relacionadas con la recaudación, la presión tributaria, la fiscalización, la ampliación de la base tributaria, entre otros aspectos. Esto se ha convertido en uno de los principales temas de discusión en el ámbito empresarial, ya que afectará diferentes áreas del entorno económico.

Diversos analistas y especialistas en el tema han afirmado que esta reforma tributaria no ha tenido el efecto de una reforma «real» en cuanto a materia tributaria se refiere. Los argumentos presentados se basan en que las actuales modificaciones intentan incrementar los ingresos del erario nacional, sin mostrar indicios de un cambio estructural que represente un nivel de cambios sostenible en el tiempo (de corto, mediano y largo plazo).

Las discusiones acerca de la reforma tributaria deberían girar en torno de la necesidad de mejorar la equidad desde el punto de vista del

gobierno, las empresas y las personas, y reducir la ineficiencia de los impuestos en lugar de concentrar esfuerzos en mantener la inactividad e inercia del Estado a través de la falta de alianzas formales como un pacto fiscal.

Los objetivos de recaudación de corto plazo han caracterizado a las reformas y modificaciones del sistema tributario, lo cual ha generado que las decisiones que se tomen no permitan un mejoramiento sostenible. Por otro lado, no existe credibilidad en el sistema tributario, ya que, por el lado del pago de impuestos, se perciben altos grados de inequidad horizontal y confusión en los mecanismos implementados; y, por el lado de los recursos, no se percibe una adecuada atención de las necesidades de la población.

El objetivo general de la presente investigación fue demostrar que esta reforma tributaria no ha sido una verdadera reforma en cuanto a impuesto a la renta se refiere. Solo presenta cambios parciales y enmiendas que no implican mejoras en cuanto a equidad, claridad de las normas, ampliación de la base tributaria, mayor recaudación o mayor control. Además, existe una aparente influencia del sector político; este desempeña una función central y hasta preponderante por sobre lo técnico.

A su vez, la hipótesis principal de la cual partió esta investigación fue que la última reforma tributaria presentada no había sido una verdadera reforma. Para ello, se analizaron las modificaciones realizadas en la reforma tributaria, enfocadas en la Ley del Impuesto a la Renta (IR), así como en los criterios para determinar lo que es una verdadera reforma.

Se estableció un marco referencial y teórico sobre el cual se iba a desarrollar el tema de la reforma, y luego se realizó la comparación entre la Ley del IR antes de la aplicación de los decretos legislativos 938 y 945, y la Ley con los cambios. A su vez, se procedió a definir la

finalidad que se buscaba con cada uno de los cambios, los cuales se agruparon en cuatro: claridad, recaudación, fiscalización y concordancia. Sin embargo, como se verá más adelante, estas cuatro finalidades van a converger en una sola finalidad: lo recaudatorio.

Entre los cambios que se refieren a la claridad, se tiene la modificación en el capítulo I, «Del ámbito de aplicación», donde se puede apreciar una variación en la estructura organizativa que va acompañada de la inclusión de nuevas fuentes de renta, lo cual conlleva una mayor recaudación. Otro ejemplo es el caso del artículo 14-A, de los fondos y fideicomiso, en donde se define de manera más clara los conceptos y, a su vez, se agregan nuevos conceptos generadores de renta, cayendo nuevamente en lo recaudatorio.

Por el lado del concepto de recaudación, un claro ejemplo es el caso del controvertido capítulo XVI, «El anticipo adicional». Este se aplicaba sobre los activos netos; pero, en noviembre del 2004, el Tribunal Constitucional lo declaró inconstitucional, ya que se estaba violando el principio de no confiscatorio. Por otro lado, dada la eliminación de este concepto, a finales del mes de noviembre, se aprobó el impuesto temporal a los activos netos (ITAN), el cual serviría para cubrir 400 de los 800 millones de soles que la administración tributaria dejará de ganar tras la derogación del anticipo adicional. Como puede observarse, una vez más la facultad discrecional de la SUNAT, en conjunto con el MEF, es mal utilizada con fines presupuestales, lo cual origina la inestabilidad e incredibilidad del sistema tributario nacional.

La finalidad de fiscalización puede ser ejemplificada por la incorporación del artículo 32-A. Este trata sobre los precios de transferencia, concepto que se aplica sobre las transacciones que se presentan entre empresas vinculadas, o las ubicadas en países o territorios de baja o nula imposición. En ese sentido, se deseaba cubrir un vacío legal y, de esta manera, lograr incrementar los ingresos fiscales.

Por último, la finalidad de concordancia se refiere a que un artículo sufre cambios, pues este se encuentra relacionado con otro artículo previo que ha sido modificado. Por ejemplo, en el artículo 24, se incorpora un inciso debido a la modificación del capítulo I.

Luego de analizar la finalidad de cada modificación a la Ley del IR, nos planteamos la siguiente cuestión: ¿qué hubiera sido una verdadera reforma? Para ello, se revisó el concepto de la palabra «reforma» y luego los criterios sobre los que se debería basar una reforma tributaria real.

CONCEPTO DE REFORMA

En cuanto al concepto de reforma se refiere, académicamente significa volver a formar, rehacer o modificar algo, por lo general con la intención de mejorarlo. Se recurrió a la opinión de expertos y profesionales, así como a textos y revistas especializadas. De dichas fuentes se obtuvo que una reforma es un cambio en la estructura (cambio integral) y no un paquete de normas o simples parches que se han presentado en la actual reforma. Se tiene que pensar en largo plazo para establecer cambios, ya que los cambios de corto plazo no son eficientes y, para ello, se debe definir un plan de largo plazo. Por otro lado, se tiene que pensar en una reforma del Estado, ya que la reforma tributaria es parte de ella. Finalmente, se debe pensar en combinar distintos criterios para establecer las modificaciones, como las planteadas anteriormente: eficiencia, equidad y justa recaudación.

En función de lo anterior, proponemos nuestro concepto de reforma. Reforma, académicamente, implica *rehacer algo con el fin de mejorarlo*. Adaptando esta idea al ámbito tributario, una «reforma tributaria» implica reestructurar las bases del sistema tributario considerando la *realidad* macroeconómica de los diferentes sectores económicos, siempre orientada al logro de la *simplicidad* y *equidad* en las normas, la

formalización de todos los contribuyentes y el fácil *control*, lo que conlleva una mayor recaudación. De esta forma, se crea una *conciencia tributaria* en el contribuyente.

CRITERIOS DE MEJORA

A partir de dicha definición, se estudiaron los criterios de mejora sobre los cuales debería prepararse una reforma tributaria. Estos son la equidad, la ampliación de la base tributaria, la claridad y la simplicidad, la recaudación y la fiscalización.

En cuanto al criterio de equidad, este no ha sido considerado en la actual reforma. Solo se han encontrado tres modificaciones a favor del contribuyente, y las demás se muestran en su contra y a favor exclusivamente de la SUNAT, a pesar de que ella reconoce que «la forma más sana de obtener recursos para el Estado es a través de una tributación equitativa y progresiva». Un ejemplo de cómo este principio no se ha tomado en cuenta es el caso de las deducciones para personas naturales, en donde se puede ver que sigue vigente la presunción de determinar las deducciones sobre un porcentaje o monto fijo. Por ejemplo, se sabe que, para determinar la renta neta de quinta categoría, la deducción sigue siendo 7 UIT. En esa situación, algunas personas se benefician; pero otras, quienes tienen una carga familiar, no pueden deducir los gastos totales en que incurren para generar su renta, por lo que no se refleja la verdadera situación de cada contribuyente.

Tampoco se ha podido apreciar en las modificaciones una finalidad de ampliar (o mejorar) la base tributaria. ¿Quiénes son los actuales «contribuyentes no inscritos»? La mayoría son sujetos que realizan sus actividades en la informalidad; por lo general, negocios pequeños que se encuentran en la etapa de crecimiento. Para ellos, en años anteriores, se diseñaron dos regímenes especiales: el Régimen Especial del Im-

puesto a la Renta (RER, capítulo XV de la Ley del IR) y el Régimen Único Simplificado (RUS). En cuanto al RER, si bien algunas modificaciones del capítulo han contenido un objetivo de claridad, se ha incorporado una serie de condiciones que dificultan la tributación (artículo 118 de la Ley del IR) y, así, la norma se aleja más del criterio de simplicidad. Todo ello conduce a la informalidad. La SUNAT, en el actual proceso de «reforma», debió proponer la creación de un régimen más simple que permita a los contribuyentes no inscritos el pago de sus tributos. Con ello se crearía una conciencia tributaria y de esta manera se lograría una mayor equidad en el sistema, pues estarían contribuyendo todos aquellos que deberían pagar tributo y la carga tributaria se distribuiría con justicia entre todos los participantes de la sociedad, considerando su capacidad económica.

En cuanto a la claridad de los conceptos y las normas, se puede ir creando una conciencia en el ciudadano en cuanto al compromiso con el país a través del pago de sus tributos. Una conciencia que no se ha estado desarrollando, sino que, por el contrario, se ha estado trabajando de tal forma que las personas no ven el sentido en el pago de sus tributos piensa que el dinero recaudado es para fines burocráticos, y no se logra el bien común que debe ser el objetivo final de toda política o reforma. Esto lleva a prácticas elusivas y evasivas que deterioran el sistema tributario nacional. Por otro lado, el concepto de claridad y entendimiento no se relaciona con el de simplicidad. Es más, ninguna de las modificaciones de la Ley del IR implica una mayor simplicidad. La mayoría de estas involucra una mejor redacción del texto, es decir, un cambio en la forma, pero no en la sustancia. Asimismo, la simplicidad puede verse desde el punto de vista de la estructura, presentación y tratamiento de los tributos bajo un sistema impositivo ordenado, racional, coherente y comprensible para todos los contribuyentes, de forma que se reduzca la probabilidad de evasión y elusión fiscales. No obstante, este punto de vista no se ha considerado a lo largo de las modificaciones analizadas en la presente investigación.

En relación con la recaudación, si bien se observa que a partir de las modificaciones los ingresos fiscales han aumentado, tanto en términos corrientes como constantes, este aumento ha sido a costa del contribuyente, sin observarse ningún cambio o mejora en los sistemas y mecanismos de recaudación. Al no existir una gestión eficiente en el cobro de tributos, por una falta de poder del Estado en este caso, la administración tributaria simplemente aumenta las tasas impositivas e introduce nuevos tributos, creándose una estructura tributaria compleja. A continuación, se muestra un cuadro comparativo con otras economías latinoamericanas acerca de la efectividad en la recaudación del IR.

País	Tasa o alícuota (%)	Recaudación (% PBI)	Efectividad
	(1)	(2)	(2)/(1)
Bolivia	25	1,5	0,059
Brasil	15	0,9	0,060
Chile	15	2,4	0,160
Colombia	35	4,0	0,114
Perú	30	1,8	0,061

Fuente: elaboración propia a partir de Grupo AELE, *Análisis Tributario*, mayo del 2004.

Como puede observarse, la efectividad recaudatoria es baja a pesar de la alta tasa del impuesto. En el caso de Chile, la tasa es la mitad de la peruana, pero la efectividad es más del doble. En el caso de Colombia, la tasa es ligeramente mayor; sin embargo, la efectividad recaudatoria es casi el doble. Esto puede deberse a la carencia de una conciencia tributaria, un sistema tributario poco flexible y un bajo riesgo de ser detectado. Se requiere una decisión política que abarque al sistema tributario en su integridad, lo cual involucra una reforma del Estado partiendo del hecho de que más del 80% de los ingresos del Estado proviene de la recaudación tributaria.

El último criterio, el de fiscalización, está referido a la ineficiencia de los sistemas de fiscalización. Las cifras pueden mostrar la distancia que existe entre los contribuyentes potenciales y los reales, así como el alto grado de concentración de recaudación en unos pocos contribuyentes (PRICOS), que ha ido en aumento con las políticas tomadas en los últimos años. Por otro lado, geográficamente se observa un fuerte centralismo, pues la mayor recaudación se concentra en Lima Metropolitana, producto de la mayor fiscalización y de que, además, reúne más del 90% de la industria nacional. Por ello, se está dejando de lado a los demás departamentos. En muchos de ellos, la presión tributaria no llega ni al 1%, como es el caso de Amazonas, Moquegua, Huánuco, Huancavelica, Ayacucho, Apurímac, Puno y Madre de Dios. Esto refleja la debilidad del alcance del Estado peruano, pues no tiene una presencia real en diversos espacios del país. Al no realizarse este trabajo de manera correcta y eficiente, se genera la evasión, lo cual es una práctica generalizada que también se puede ver reflejada en las tasas de informalidad y las bajas tasas de presión tributaria. La reforma solo ha traído simples modificaciones relacionadas con este tema, pero no se observa que se haya reformado la estructura del sistema de fiscalización o control. La SUNAT sigue enfocándose en los PRICOS, quienes representan casi el 85% de los tributos recaudados. Pero ¿qué hace la SUNAT por fiscalizar a las pequeñas y medianas empresas? Lo único que hace es poner normas tan complicadas que las ahuyentan, aumentando así la informalidad, y las prácticas evasivas y elusivas.

CONCLUSIONES

Luego de analizarse todas las modificaciones efectuadas a la Ley del IR, un 33% de ellas ha tenido como finalidad una mayor claridad y entendimiento. Como se ha mencionado anteriormente, la claridad está relacionada con una mejor redacción de la norma que permita un mayor y mejor entendimiento por parte del lector. Por otro lado, dicha

claridad también busca cubrir vacíos legales y, de esta manera, se incrementa la recaudación. Otro 33% de las modificaciones contiene un fin recaudador. Las modificaciones que buscan mantener concordancia (18%) están dirigidas a guardar un vínculo con artículos recientemente incorporados, los cuales tienen también un fin recaudador. En el caso de los cambios orientados a mejorar la fiscalización, que representan un 9%, no implican un cambio positivo en el sistema fiscalizador, sino que se trata de cambios que le otorgan a la SUNAT mayor alcance y, de este modo, nuevamente se cae en un objetivo recaudatorio. Por lo tanto, si se agrupan las modificaciones relacionadas con fiscalización, claridad y concordancia, que en el fondo contienen un objetivo recaudatorio, se alcanza un 92% del total de cambios hechos a la Ley del IR. Un 4% se trata de cambios que han favorecido al contribuyente y el último 4% se trata de modificaciones que, a nuestro parecer, carecen de sentido, ya que no muestran una utilidad determinada.

Luego de plantear los criterios de mejora y determinar su relevancia para efectos de una reforma tributaria verdadera, se deduce que el criterio fundamental es el de equidad, el cual no ha sido tomado en cuenta. En nuestra opinión, es el más importante porque considera la capacidad contributiva del ciudadano y, a partir de ahí, se construye un ambiente de conciencia tributaria entre los agentes que conforman el sistema (acreedor y deudor). Al no observarse una reforma basada en la equidad, en la simplicidad de las normas y en la ampliación de la base tributaria, ni una mejora en los sistemas de recaudación y fiscalización que conlleven una reestructuración del sistema tributario, puede concluirse que esta reforma no ha sido verdadera ni integral, sino que ha sido la presentación de un paquete de modificaciones que implican aclaraciones, cambios en la redacción o el cubrir vacíos legales, mas no una mejora del sistema tributario.

Asimismo, no se puede pensar en una reforma tributaria integral sin antes plantearse una reforma del Estado. Esta conclusión se origina a

partir del hecho de que los ingresos por tributos representan casi el 90% de los ingresos del Estado. La legitimidad del sistema tributario debe pasar por un Estado eficaz y eficiente, que distribuya correctamente los recursos y brinde servicios públicos de calidad, que contribuya al bienestar atendiendo las necesidades de la población y, a su vez, al desarrollo productivo y competitivo de la economía. El papel fundamental del Estado es garantizar el desarrollo, pero sobre todo debe garantizar la justicia social; este tema está relacionado con la interrogante de cómo salir de la pobreza y buscar una mejor integración como país. Entre las acciones que se han podido realizar están «limpiar» gradualmente el sistema e involucrar a todos los agentes que participan en el proceso de reforma (sector público, privado y sociedad civil) para discutir los grandes temas tributarios como eficiencia, simplicidad, equidad, informalidad, etc. con el fin de sentar las bases para un pacto fiscal en el país, y pensar en objetivos de mediano y largo plazo.

Finalmente, por todo lo mencionado a lo largo del presente trabajo de investigación, se ha podido validar la hipótesis planteada: la última reforma tributaria presentada no es una verdadera reforma.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Bach, Juan René (1976). *Enciclopedia de contabilidad, economía, finanzas y dirección de empresas*. Vol. IV. Buenos Aires: Bach.
- Cámara de Comercio de Lima (1969). «La reforma tributaria». Lima.
- Federación del Colegio de Contadores Públicos del Perú (2002). *Normas Internacionales de Contabilidad*. Vol. I. Lima.
- Foro Económico (1991). «Reforma tributaria en el Perú». Lima.
- Iglesias, César (2000). *Derecho tributario*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Panez, Julio (1988). *Diccionario de contabilidad, economía y finanzas*. Vol. II. Lima: Ibesa.
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Real Academia Española*. 22da. ed. Madrid: Espasa Calpe.
- Rivero, Eduardo (1998). *Contabilidad I*. 2da. ed. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Serie «Seminarios» No. 8 (1992). Lima: Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad de Lima.

Textos legales

- Constitución Política del Perú, 1993.
- Decreto Legislativo No. 938, «Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta en lo referido al Régimen Especial del Impuesto a la Renta».
- Decreto Legislativo No. 945, «Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta».
- Texto Único Ordenado del Código Tributario, Decreto Supremo 135-99-EF.
- Texto Único Ordenado del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo 054-99-EF.

Revistas especializadas

Análisis Tributario, Grupo AELE, 2004.

Entre Líneas, 2004.

Informativo Caballero Bustamante, Estudio Caballero Bustamante, 2004.

Informe Tributario, Grupo AELE, 2004.

Presencia, CONFIEP, No. 142, octubre del 2004.

Páginas web

Cámara de Comercio de Lima

<http://www.camaralima.org.pe>

Diario Expreso (5 de noviembre del 2004)

http://www.expreso.com.pe/hoy_dia/politica/sec:pol:nota02.htm

Glosario Tributario

<http://www.ocef.uni.edu.pe/glosario%20tributario%A-G.doc>

<http://www.ocef.uni.edu.pe/glosario%20tributario%H-P.doc>

<http://www.ocef.uni.edu.pe/glosario%20tributario%Q-Z.doc>

Grupo de Investigación Eumed.net

<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/pe/econcusco/2decano.htm>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

<http://www.sunat.gob.pe>

Otras fuentes

Charla «Aspectos legales de la reforma tributaria», Universidad del Pacífico, 30 de setiembre del 2004.

Diario *El Comercio*, sección «Economía y Negocios», 20 de noviembre del 2004.

Ley No. 26702, Texto Concordado de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Nota Tributaria, SUNAT, agosto del 2004.

Revista *Tributemos*, en: <http://www.sunat.gob.pe>, setiembre del 2003.

CAPÍTULO III

RELACIÓN DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA CON LAS SOCIEDADES DE AUDITORÍA EN SU TRABAJO DE CONTROL DEL SECTOR PÚBLICO: ANÁLISIS DE COMPATIBILIDAD ENTRE DICHAS PARTES

Juan Francisco Helguero
Mariana Tejerina

INTRODUCCIÓN

El presente artículo es fruto del trabajo de investigación realizado durante el año 2004 con el propósito de conocer y evaluar el trabajo conjunto que realizan la Contraloría General de la República, como ente rector del Sistema Nacional de Control, y las Sociedades de Auditoría independientes, dentro del sector público.

El resultado del proceso de investigación confirmó la hipótesis planteada, siendo evidente que se hace necesario un plan de trabajo que optimice la labor de cada una de las partes, así como su relación. Este plan de trabajo debe ayudar a minimizar los riesgos profesionales a los que se ven expuestas ambas partes, de modo que se aprovechen al máximo sus capacidades al momento de efectuar el control de las entidades públicas.

HIPÓTESIS

La manera actual en que se desarrolla el trabajo conjunto entre la Contraloría General de la República y las Sociedades de Auditoría genera

ineficiencias en la gestión de control del sector público. Esto se debe a la diferencia entre los objetivos que persigue cada parte al realizar el trabajo. Sin embargo, de conciliarse esta diferencia, eliminando la incompatibilidad de objetivos, enfoque y funciones entre dichas partes, se generaría un mayor beneficio económico y social.

La Contraloría General de la República se apoya en las Sociedades de Auditoría para realizar el control del sector público. Este apoyo se basa en la designación de aquellas para que realicen el control del aspecto financiero de algunas entidades del Estado. La Contraloría General de la República se rige por una serie de parámetros establecidos con el propósito de hacer cumplir el aspecto legal, normativo y de gestión dentro del sector público. Adicionalmente, existe un énfasis especial en la lucha contra la corrupción.

Asimismo, las Sociedades de Auditoría mantienen objetivos relacionados con el trabajo en el sector empresarial, con énfasis en el aspecto financiero y la correcta presentación de los informes, según las Normas Internacionales de Información Financieras.

Estos distintos enfoques, que se originan en el trabajo habitual de cada una de las partes, generan incompatibilidad al momento de realizar el trabajo conjunto. Sin embargo, debido a la especialización de las SOA en el trabajo de auditoría financiera y de gestión, su apoyo es indispensable al trabajo de la Contraloría; por otro lado, la CGR necesita delegar ciertas funciones de control con el fin de hacerse más eficiente y reducir la inversión necesaria para ejercer sus funciones.

MARCO INSTITUCIONAL

Sistema Nacional de Control (SNC)

El Sistema Nacional de Control es el conjunto de órganos de control, normas, métodos y procedimientos destinados a conducir y desarrollar el ejercicio del control gubernamental en forma descentralizada para cautelar el uso adecuado de los recursos del Estado.

El SNC está formado por tres miembros: la Contraloría General de la República, los Órganos de Control Institucional y las Sociedades de Auditoría. El control gubernamental desempeñado por el Sistema Nacional de Control se efectúa bajo la autoridad normativa y funcional de la Contraloría General de la República, órgano rector del sistema, la cual establece los lineamientos, disposiciones y procedimientos técnicos correspondientes a su proceso.

Contraloría General de la República (CGR)

El artículo 82 de la Constitución Política establece que

la Contraloría General de la República es una entidad descentralizada de Derecho Público que goza de autonomía conforme a su ley orgánica. Es el órgano superior del Sistema Nacional de Control. Supervisa la legalidad de la ejecución del Presupuesto del Estado, de las operaciones de la deuda pública y de los actos de las instituciones sujetas a control.

Esquema de control

Dentro del esquema de control que plantea la CGR, existen cuatro diferentes estrategias de actuación, las cuales se convierten en las actividades que esta realiza:

- Anticorrupción
- Auditorías financieras
- Auditorías de gestión
- Políticas públicas

Órganos de Control Institucional (OCI)

Son unidades de control formadas en el interior de las entidades y conformadas por un equipo de personas pertenecientes a la entidad, a excepción de la persona que la preside, la cual pertenece y depende de la CGR¹. Este grupo realiza labores por encargo de la CGR y que básicamente se refieren a la legalidad de la gestión de la entidad.

Además de estas funciones, los OCI realizan las auditorías financieras en el caso de que la entidad pública no cuente con la capacidad económica para contratar a una SOA para dicha labor.

Sociedades de Auditoría (SOA)

La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República contempla en su artículo 20 a las Sociedades de Auditoría como

personas jurídicas calificadas e independientes en la realización de labores de control posterior externo, que son designadas por la Contraloría General de la República, previo Concurso Público de Méritos, y contratadas por las entidades para examinar las actividades y operaciones de las mismas, opinar sobre la razonabilidad de sus estados financieros, así como evaluar la gestión, captación y uso de los recursos asignados. El proceso de designación y contratación de las SOA, el seguimiento y evaluación

¹ La implementación de jefes de los OCI pertenecientes a la CGR se encuentra en proceso; a la fecha, son 170 los nombrados y se espera que en los próximos 3 años se llegue a 600.

de los informes, las responsabilidades, así como su registro, es regulado por la Contraloría General.

Estas sociedades son elegidas por la CGR para realizar el control gubernamental de las entidades estatales que lo necesiten. Su labor está subordinada a los objetivos de la CGR, pudiendo esta anular el dictamen final o destituir las del trabajo.

Proceso de designación de las SOA²

Dentro de la CGR existe una gerencia especializada en la relación de la CGR con las SOA. Esta gerencia maneja casi todo el proceso relacionado con las SOA, desde el registro hasta la supervisión y control. Para esto, la entidad abona a la CGR el pago correspondiente al derecho de designación y supervisión³.

Este proceso consta de cinco etapas.

1. Registro

La gerencia de la SOA maneja un Registro de Sociedades de Auditoría. Este cuenta con dos capítulos: el primero comprende a las que realizan auditorías financieras y el segundo, a aquellas que efectúan auditorías de gestión; en este registro, pueden inscribirse las sociedades para uno o ambos capítulos. Las sociedades inscritas están en capacidad de ser designadas por la CGR para realizar trabajos de auditoría gubernamental.

2. Solicitud de designación

En primer lugar, la entidad pública interesada acude a la CGR solicitando, por escrito, el servicio de auditoría ya sea financiera o de gestión.

² Elaborado sobre la base del Reglamento de Designación de Sociedades de Auditoría.

³ El valor se establece según el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).

de los informes, las responsabilidades, así como su registro, es regulado por la Contraloría General.

Estas sociedades son elegidas por la CGR para realizar el control gubernamental de las entidades estatales que lo necesiten. Su labor está subordinada a los objetivos de la CGR, pudiendo esta anular el dictamen final o destituir las del trabajo.

Proceso de designación de las SOA²

Dentro de la CGR existe una gerencia especializada en la relación de la CGR con las SOA. Esta gerencia maneja casi todo el proceso relacionado con las SOA, desde el registro hasta la supervisión y control. Para esto, la entidad abona a la CGR el pago correspondiente al derecho de designación y supervisión³.

Este proceso consta de cinco etapas.

1. Registro

La gerencia de la SOA maneja un Registro de Sociedades de Auditoría. Este cuenta con dos capítulos: el primero comprende a las que realizan auditorías financieras y el segundo, a aquellas que efectúan auditorías de gestión; en este registro, pueden inscribirse las sociedades para uno o ambos capítulos. Las sociedades inscritas están en capacidad de ser designadas por la CGR para realizar trabajos de auditoría gubernamental.

2. Solicitud de designación

En primer lugar, la entidad pública interesada acude a la CGR solicitando, por escrito, el servicio de auditoría ya sea financiera o de gestión.

² Elaborado sobre la base del Reglamento de Designación de Sociedades de Auditoría.

³ El valor se establece según el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).

La solicitud debe incluir las bases del concurso, incluyendo las especificaciones necesarias, además de una serie de requisitos como la constancia de disponibilidad presupuestal⁴. La gerencia de la SOA revisa y coordina las bases con la entidad, con el fin de refrendarlas.

3. Concurso público de méritos

El concurso comprende las siguientes etapas:

- Convocatoria pública y venta de bases
- Presentación de propuestas
- Evaluación y calificación de propuestas
- Designación de Sociedades de Auditoría
- Concurso desierto

4. Contratación del servicio de auditoría

En esta etapa, se realiza el contrato de servicio de auditoría, donde se detalla el período de duración del trabajo, la retribución económica, entre otros aspectos. Además, se le exige a la sociedad que presente una carta fianza como garantía del cumplimiento de su labor.

5. Supervisión y evaluación del servicio de auditoría

Una vez que la Sociedad de Auditoría es designada, debe presentar el plan y programa de trabajo a la Contraloría para ser supervisados.

Durante el período de prestación del servicio, la CGR realiza el seguimiento de la labor de la sociedad a través de visitas de supervisión y verificación.

⁴ Tal como lo señala el artículo 22 del Reglamento de Designación de Sociedades de Auditoría.

Asimismo, al momento de la designación de la SOA, se conforma una Comisión Especial de Cautela dentro de la entidad auditada. Esta comisión debe estar conformada por funcionarios que no estén vinculados a las áreas materia de auditoría; sin embargo, debe incluir a un representante del OCI y a uno de la asesoría legal de la entidad. Esta comisión tiene como objetivo cooperar y coordinar con la SOA, verificar las cartas fianza que esta última presente, cautelar el cumplimiento del contrato, controlar la asistencia del equipo de auditoría y presentar un informe final a la Contraloría al término de la prestación del servicio.

Situación actual de las SOA en el Perú

En el Perú, las Sociedades de Auditoría están muy sesgadas por la representación internacional que tengan. En el Perú, las cuatro más grandes Sociedades de Auditoría con representación internacional son Dongo Soria, Gaveglio y Asociados (Price Waterhouse Coopers); Caipo y Asociados Sociedad Civil (KPMG); Medina, Zaldívar, Paredes y Asociados (Ernst & Young); y Gris, Hernández y Asociados (Deloitte & Touche).

En el ámbito empresarial, la representación internacional suele ser un requisito bastante importante al momento de decidir otorgar el trabajo de auditoría a alguna firma. Por ello, se les hace muy difícil competir en este sector a aquellas firmas que carezcan de representación internacional.

En lo que respecta a la relación de las Sociedades de Auditoría con la Contraloría General de la República, cabe destacar que en los últimos años se ha evidenciado una tendencia de las grandes firmas con representación internacional a alejarse del trabajo conjunto con la CGR, lo cual muestra que existen problemas entre ambas partes que se deberían solucionar para que vuelvan a trabajar en conjunto.

TRABAJO DE CAMPO

El trabajo de investigación se elaboró a partir de las diversas opiniones presentadas por las partes involucradas, a través de la realización de entrevistas en profundidad.

Dichas entrevistas se presentan a continuación, desagregadas a partir de las dos posiciones: la del Sistema Nacional de Control y la de las Sociedades de Auditoría. Adicionalmente, dentro de cada posición, existen diversas opiniones según la función que desempeña cada entrevistado dentro del proceso de control público.

PROBLEMAS PARA EL SISTEMA NACIONAL DE CONTROL⁵

«A raíz de la tendencia hacia la privatización que se dio en el Perú hace algunos años, se empezó a pensar en realizar algunas funciones de las entidades públicas, a través de empresas del sector privado»⁶. En este marco, la CGR descubre que delegar el trabajo de auditoría financiera del sector público a las Sociedades de Auditoría que tienen experiencia en el campo de la auditoría financiera le significaría una reducción bastante importante en su presupuesto anual. Sin embargo, en la práctica, se han presentado ciertos problemas que deben ser solucionados.

Procedimientos y trabajo de campo del servicio de auditoría

La lógica de la CGR postula que es parte del trabajo de auditoría señalar las deficiencias en el control interno y que una evaluación de este

⁵ Los problemas presentados en este acápite son aquellos que el SNC percibe y que no necesariamente ocurren en la realidad.

⁶ Extracto de la entrevista realizada al Contralor General de la República, Ing. Genaro Matute.

debería incluir una evaluación de la legalidad de las prácticas que se llevan a cabo para poder validar los datos expuestos en los libros contables. Sin embargo, la CGR comprende que, en la práctica común de las Sociedades de Auditoría, esto no ocurre así, lo cual afecta el logro del objetivo que persigue. Este problema también afecta a los procedimientos que la CGR espera que las SOA utilicen al realizar auditorías a las entidades públicas.

La CGR también señala que la manera como las SOA determinan el alcance del trabajo y las pruebas que se deben tomar no es suficiente para asegurar que se cumplan los objetivos planteados. Sostiene que algunas SOA, al empezar el trabajo, tienen cédulas de trabajo para el memorando de planeamiento o no hacen un análisis de riesgo y de control de gestión adecuándose al actual servicio de auditoría para la determinación de muestras y procedimientos, sino que tan solo usan las muestras y procedimientos tipo de todas sus auditorías: «Algunas Sociedades de Auditoría realizan una labor muy *light*»⁷.

Honorarios ofrecidos a las SOA

La CGR sostiene que muchas veces el presupuesto de las entidades públicas destinado a la auditoría financiera difiere de las tarifas del mercado, por lo que no son económicamente competitivas y muchas Sociedades de Auditoría se abstienen de presentarse a dicho concurso. Esto ocasiona que la misma entidad pueda elegir a la SOA que más le «convenga». Sin embargo, este no es el único problema que desencadena tal situación, ya que, al presentarse propuestas de baja remuneración, se elimina a las empresas más grandes y prestigiosas, pues no se cubren los honorarios que estas perciben usualmente.

⁷ Fragmento de la entrevista con la Gerente de Sociedades de Auditoría, Pilar Burgos.

Desconfianza de la relación profesional entre la SOA y su cliente

La CGR teme que, de fomentarse la relación cliente-empresa entre las entidades y las SOA, se podría dar paso a cualquier tipo de colusión entre ellas, lo que podría generar actos de corrupción. Esta preocupación es mayor después de los problemas de corrupción que se han encontrado en las instituciones públicas tras el cambio de gobierno, además de los escándalos contables en el extranjero como el de Arthur Andersen y Enron. Esta creciente preocupación origina que el ambiente actual entre la CGR y las SOA sea de desconfianza.

Supervisión del trabajo de las SOA por la CGR

La desconfianza antes mencionada implica que la CGR tenga que mantener una supervisión más estricta y directa del trabajo de las SOA, lo cual le ha generado problemas en el pasado, ya que estas se sienten incómodas al ser supervisadas de esa manera, y por la presión y la desconfianza que esto demuestra en su trabajo.

PROBLEMAS PARA LAS SOA

Tras comparar y evaluar los panoramas expuestos por las distintas SOA consultadas, se pueden encontrar varios problemas en común que las aquejan. Cabe mencionar que estos problemas en común son los percibidos por las SOA; no necesariamente son problemas existentes en la actualidad.

Diferencias en la determinación del alcance de la auditoría

El principal problema en común dentro de este acápite es el enfoque anticorrupción que sostiene la CGR. Este es un factor muy importante para las SOA, ya que la CGR espera que las Sociedades de Auditoría cumplan un papel de investigadores anticorrupción y descubran delitos

o irregularidades existentes en las entidades, denunciando a las personas responsables y continuando el proceso legal, alejándose del objetivo central de su trabajo.

Otro problema derivado de las diferencias en la determinación del alcance del trabajo de auditoría es que esto afecta a la concepción de controles que tienen la Sociedad de Auditoría y la CGR. Por su lado, la Sociedad plantea los controles relevantes para el alcance definido por ella, mientras que la CGR los plantea con su propio enfoque; y, como es ella la que contrata a la Sociedad para realizar la auditoría, está en condiciones de imponer la manera como debe ser llevada a cabo.

Diferencias entre el personal de las SOA y el del sector público

Con la llegada del nuevo gobierno, se produjeron muchos cambios en las planillas gerenciales de las empresas estatales, «los cuales fueron hechos sin ningún criterio profesional, nombrando a personas sin las calificaciones necesarias en puestos de gran importancia»⁸. Esto llevó al mal manejo de dichas empresas y a la desconfianza en las mismas por parte de las SOA.

Además de esto, «la mayoría del personal de la CGR no tiene la misma formación profesional que el de las Sociedades de Auditoría; esto genera un conflicto de conceptos al trabajar conjuntamente»⁹, ya que no manejan las mismas bases en el tema.

Criterio de evaluación y selección de las SOA

Al eliminarse el sistema de clasificación de Sociedades de Auditoría dentro del Registro Único de Sociedades de Auditoría (RUNSA), de

⁸ Marco Antonio Zaldívar, socio de la firma de auditoría Ernst & Young.

⁹ Santiago Collas, socio retirado de la firma de auditoría Price Waterhouse Coopers.

acuerdo con su experiencia, capacidades, personal, representación internacional, etc., no se reconocen los valores reales de las firmas de auditoría, centrándose en criterios meramente objetivos y ocasionando que «la firma de auditoría se sienta menospreciada, ya que no le reconocen los logros obtenidos durante su gestión, comparándola, como igual, con alguna Sociedad de Auditoría que no tiene la capacidad profesional, experiencia, personal o reconocimiento que ella siente tener»¹⁰.

Dentro de este rubro también se encuentra el problema de que «los requisitos que pide la CGR para postular, los cuales son algunas veces innecesarios, son demasiados y le toman mucho tiempo, esfuerzo y dedicación a la firma de auditoría, los cuales no serán recuperados si no resulta elegida»¹¹. Esto, sumado a que no necesariamente la mejor SOA sale elegida, hace que la concursante rechazada comience a dudar de los criterios utilizados por la CGR para evaluar a las SOA.

Rentabilidad del servicio de auditoría en el sector público

Este tema es uno de los más importantes para las SOA, ya que, finalmente, los contratos de auditoría son su negocio y, si alguno no les resulta rentable, no se dedicarán a él. Se puede decir que las auditorías en el sector privado son más rentables que las públicas no porque los montos asignados a los contratos no sean interesantes, sino que no compensan el trabajo que la CGR, o la entidad pública, suele exigir ni el riesgo que asumen las SOA al involucrarse con el sector público.

Comisión de Cautela y supervisión del trabajo

La CGR realiza su supervisión mediante la Comisión de Cautela, la cual es designada para cada auditoría con personal de la entidad públi-

¹⁰ Ibid.

¹¹ Manuel Riveros, Supervisor de Auditoría de la firma BDO.

ca por auditar. Como esta Comisión de Cautela está conformada por personal de la entidad auditada, algunas veces representa una gran traba para la SOA, ya que se pueden generar conflictos de interés.

Otro problema es que la CGR espera que los informes finales de las auditorías expresen lo que ella desea; de lo contrario, esta presiona para que se cambie el dictamen de acuerdo con sus expectativas. Al ocurrir esto, la SOA se ve obligada a cambiar su dictamen final; de no hacerlo, corre el riesgo de que se le inicie un proceso legal o se le imponga una sanción.

Otro punto importante en este aspecto es la desconfianza que muestra la CGR desde el inicio del contrato, pues esta exige a las Sociedades de Auditoría una carta fianza para asegurar el cumplimiento del mismo. Este ambiente hace que las SOA se sientan muy incómodas sabiendo que su empleador no confía plenamente en ellas.

Período de designación

La legislación limita el número de períodos en el que una SOA puede ser designada a una misma entidad. Al momento de establecer el alcance de la auditoría, las SOA utilizan ciertos criterios para definir las cuentas que tienen mayor exposición al riesgo. Estos criterios incluyen la evaluación de las auditorías de años anteriores, ya sea que haya sido realizada por ellas mismas o por otras firmas. El problema es que, cuando son de otras firmas, no se tiene certeza sobre el trabajo realizado. Por lo tanto, la limitación, en lugar de ser un factor de eliminación de riesgo, se convierte en un riesgo potencial para la profundidad de la evaluación. Esto no implica que la rotación de compañías esté mal, pero sería mejor que la designación de trabajos de auditoría se realice por períodos no menores de cuatro o cinco años.

Burocracia existente en el proceso de auditoría gubernamental

Otro aspecto muy importante son las formalidades exigidas en el reglamento de auditoría, como las de cumplimiento del contrato estrictamente, sin tener en cuenta aspectos variables del proceso de auditoría. Todas estas formalidades exigidas por la CGR entorpecen el trabajo de auditoría, alejándola de los objetivos reales del trabajo al preocuparse más por el cumplimiento estricto del contrato para evitar el riesgo de denuncia, sanciones u otros problemas relacionados, además de no permitir que la labor de auditoría se realice con la profundidad debida.

Riesgo de problemas potenciales

Al involucrarse con entidades gubernamentales, la Sociedad de Auditoría enfrenta un alto riesgo profesional ante la posibilidad de que se vea comprometida en cualquier proceso legal por problemas de irregularidades dentro de la entidad que audita, lo cual dañaría su imagen profesional.

Período en el que se realizan las auditorías gubernamentales

En el pasado, las auditorías gubernamentales se hacían en diferente época que las privadas, por lo que la SOA contaba con personal disponible para asignar a dichos trabajos, siendo este un aliciente para incursionar en el sector público, ya que, fuera del período de campaña, suele haber poca demanda del servicio. En estos momentos, el proceso de presentación financiera, dentro del sector público, es más eficiente, por lo que las auditorías a empresas estatales se han adelantado hasta la misma época que las privadas. Con esto, la SOA debe compartir su personal entre los dos trabajos, disminuyendo el atractivo del sector público.

PLAN DE TRABAJO PROPUESTO

Luego de evaluar la información brindada por los profesionales involucrados en el tema y de observar minuciosamente los procesos relacionados con la designación, ejercicio y supervisión del servicio de auditoría financiera al sector público, se ha procedido a elaborar un plan de trabajo en el que ambas partes tienen compromisos que asumir, de modo que se consiga el objetivo final de optimizar el trabajo conjunto.

En primer lugar, en la actualidad, la delegación de la auditoría financiera se realiza, con mayor incidencia, a favor de firmas pequeñas que han encontrado en el sector público un nicho de mercado bastante interesante, ya que el mercado privado suele privilegiar a las firmas de mayor prestigio y experiencia.

Esta situación no es necesariamente perjudicial para la CGR, porque las firmas en mención realizan un esfuerzo especial en suplir las necesidades de la primera, de modo que se les permita seguir participando de los concursos de designación y, aun más, que puedan seguir siendo designadas. Por otro lado, la CGR es bastante exigente en cuanto a la metodología de trabajo. Por lo tanto, el trabajo con SOA pequeñas tiene un potencial interesante para la primera, ya que estas últimas, por su tamaño e intereses, pueden llegar a ser mucho más flexibles que las SOA que tienen una participación más activa en el sector privado.

En consecuencia, la CGR deberá aprovechar esta situación, entendiendo que las SOA son sus aliadas en el proceso de control financiero del sector público, por lo que debe realizarse un plan de trabajo conjunto que incluya seminarios y cursos de capacitación en los que no solo se desarrollen las capacidades de las SOA, sino que se fomente la discusión de los aspectos que deben considerarse dentro de una auditoría gubernamental.

Sin embargo, sí es necesario que a las entidades públicas más grandes y de mayor materialidad dentro de la Cuenta General de la República se les exhorte a presentar propuestas base que incluyan honorarios suficientes como para contratar a SOA más grandes y prestigiosas, pues estas cuentan con las herramientas para tratar con empresas, tanto privadas como públicas, de tamaño e importancia similar a las grandes entidades públicas.

Asimismo, existen puntos que resolver en cuanto a las situaciones planteadas tanto por la CGR como por las SOA, para lo cual se diseñaron los siguientes pasos que debe seguir cada una de las partes.

Plan de trabajo para la CGR

Primero: informar sobre los cambios realizados

La CGR debe implementar un nuevo sistema de comunicación para transmitir a las SOA todos los cambios que ha efectuado en el proceso de auditoría gubernamental. Ya se han realizado ciertos cambios en aspectos como el informe de legalidad, el cual ha sido eliminado, y en el uso del Registro Único de Sociedades de Auditoría, que ya no es utilizado por el sector privado, lo cual disminuye ciertos temores de las SOA.

Para esto, la CGR debe realizar una cartilla especial con los aspectos relevantes para las SOA, detallando la nueva metodología para muchos de sus procesos, y distribuirla entre las SOA inscritas en el RUNSA. Sin embargo, esto aún no ha sido llevado a cabo, debido a que la CGR continúa dentro de un proceso de cambio.

Segundo: enfocar adecuadamente la lucha contra la corrupción

La CGR pretende evaluar la legalidad de las acciones de las entidades que supervisa. Para cumplir este objetivo, la CGR traslada esta preocu-

pación, en el aspecto normativo y de gestión, a las SOA que son designadas para realizar el trabajo de auditoría financiera. Al hacer esto, la CGR está desviando a las SOA del objetivo central de su trabajo.

Lo óptimo sería pedirles que, si encuentran algo de esa índole durante su labor de auditoría, se lo comuniquen, sin necesidad de preparar un informe adicional, para que ella misma se encargue del seguimiento y solución del problema.

Tercero: reevaluar el límite de períodos de designación

Se concluyó, tras las entrevistas realizadas, que el período de designación para elaborar una auditoría con la profundidad que la CGR y las SOA requieren es de entre cuatro y cinco años, dependiendo de la entidad en cuestión.

Cuarto: reducir las facultades de las entidades públicas

Es necesario que la CGR tenga una relación más paternal con las entidades públicas. Esto quiere decir que, por ejemplo, no se puede permitir que la auditoría financiera sea llevada a cabo por el OCI de cada institución, principalmente porque aún no se ha concluido el proceso de asignación de un jefe de OCI, que forme parte de la CGR, dentro de cada institución.

Aun más importante es no permitir que la entidad, al final del período fiscal, declare no tener recursos para efectuar la auditoría y solicite una por parte del OCI. Para esto, debe realizarse un cambio en la legislación que se lo permite.

Asimismo, la CGR debe hacer conscientes a las entidades públicas de la necesidad de presentar sus bases según sus necesidades y sin subvaluar el trabajo requerido.

Quinto: supervisar adecuadamente a las SOA

Lo primero que debe corregir la CGR es la forma como está integrada la Comisión de Cautela. Esta comisión debe estar conformada por personas imparciales, capaces de realizar una supervisión libre de conflictos de intereses, y que puedan emitir una opinión objetiva y no por miembros de la entidad auditada.

Otro aspecto que se debe mejorar en la supervisión de las labores de las SOA es la manera sofocante como se realiza en la actualidad, generando un ambiente tenso y de desconfianza para las SOA. La CGR debería proponer una supervisión más discreta, acompañada de una mayor confianza en las SOA.

Sexto: dar mayor libertad en la determinación del alcance y contenido

El alcance y contenido de la auditoría que se deba realizar a alguna entidad pública deberá ser definido por la SOA, apoyándose en la opinión de la CGR, de acuerdo con su criterio profesional. Este apoyo deberá ser aceptado, si lo considera prudente, por la SOA, en vez de ser impuesto por la CGR.

Asimismo, la CGR deberá respetar totalmente el dictamen de la SOA y, si no refleja lo que ella esperaba, no deberá pedir que sea cambiado, ya que es el fruto de un trabajo profesional de acuerdo con criterios de auditoría aceptados previamente.

Séptimo: revisar el proceso de calificación y designación

Si bien la eliminación de los criterios subjetivos a la hora de la calificación y designación de las SOA responde a un tipo de control enfocado en la imparcialidad e igualdad ante todas las firmas de auditoría, también influye negativamente en este proceso, puesto que se están

dejando de evaluar puntos muy importantes que pueden llevar a una mala decisión en la designación de las SOA. La CGR debe calificar también los activos intangibles de las firmas de auditoría, ya que en este tipo de negocio estos son de vital importancia.

Octavo: actuar con mayor flexibilidad

La CGR no debe ser tan rígida en cuanto al cumplimiento del contrato se refiere; debe dar un poco de margen considerando que el trabajo de auditoría es muy variable. Dentro de este punto, la CGR debe también acoplar un poco sus normas de acuerdo con las de las SOA para lograr una mayor compatibilidad en el desarrollo de la auditoría gubernamental.

Plan de trabajo para las SOA

Primero: colaborar con la CGR y actuar con mayor flexibilidad

Se ha podido apreciar que existe cierto rechazo por parte de las SOA hacia los métodos y criterios utilizados por la CGR, el cual a veces es por simple negación de las SOA ante nuevas opiniones sobre auditoría.

Este punto se aprecia mejor en las grandes firmas de auditoría, a las cuales, al tener sus procesos tan bien establecidos y normados, no se les hace fácil aceptar nuevas formas de realizar auditorías, y menos aun cuando sienten que se les está imponiendo lo que deben hacer. Este último factor hace que rechacen aun con más fuerza la intervención de la CGR.

Para contrarrestar este factor de discordancia, las SOA deben ser más abiertas, y aceptar nuevas formas y opiniones sobre el proceso de auditoría, sin cerrarse en sus propios métodos.

Segundo: intensificar el compromiso con el trabajo

Las SOA deberán comprometerse en mayor medida con los trabajos de auditoría gubernamental. Es decir, deberán dejar de lado las diferencias actuales y enfocarse en cumplir una buena labor de auditoría sin quejarse de ciertas normas o requisitos que impone la CGR, ya que, si han decidido aceptar el trabajo, deberán realizarlo a cabalidad, sin importar las discrepancias que se puedan suscitar.

BIBLIOGRAFÍA

Sistema Nacional de Control

Ing. Genaro Matute, Contralor General de la República.

Sr. Iván Galindo, Gerente Central del Sistema Nacional de Control.

Sr. Jaime Vidal, Asesor Principal del despacho de la Contraloría General de la República.

Sra. Pilar Burgos, Jefa de la Gerencia de Sociedades de Auditoría.

Sociedades de Auditoría

Manuel Riveros, Supervisor de Auditoría. Pazos, López de Romaña, Rodríguez, Sociedad Civil, BDO.

Marco Zaldívar, Socio. Paredes y Asociados, Ernst & Young.

Santiago Collas, Socio. Dongo-Soria, Gaveglío y Asociados, Sociedad Civil, Price Waterhouse Coopers.

Walter Noles Monteblanco, Socio Principal. Noles Monteblanco & Asociados, Sociedad Civil.

CAPÍTULO IV

RELACIÓN ENTRE EL ABC/M Y EL BSC DENTRO DE LA PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS

Eduardo Gutiérrez

Horacio Quiñones

INTRODUCCIÓN

El BSC, *balanced scorecard*, es una herramienta de gestión estratégica que tiene como objetivo alinear los esfuerzos operativos con la estrategia de la empresa mediante indicadores financieros y no financieros. Para ello, el BSC se basa en relaciones causa-efecto a través de cuatro perspectivas: financiera, clientes, procesos internos y aprendizaje.

El ABC/M, costeo basado en actividades y administración basada en actividades, se caracteriza por ser una herramienta operativa con virtudes estratégicas, puesto que brinda a los ejecutivos información por actividades, lo cual permite evaluar a cada actividad en relación con la generación de valor en la organización.

Por sus virtudes estratégicas, el ABC/M colabora con el BSC en los objetivos de alinear las actividades operativas con la estrategia de la empresa.

ASPECTOS GENERALES

De los viejos paradigmas en la planeación y control de los materiales y la mano de obra (costos directos) se ha pasado a la importancia en la gestión de la tecnología, la complejidad organizacional y el conocimiento (costos indirectos). Por ello, los sistemas tradicionales se centraban en controlar y gestionar como factor estratégico a la materia prima y mano de obra, mientras que ahora la investigación y el desarrollo, la atención al cliente, los servicios posventa, por poner algunos ejemplos, conforman la mayor parte de los costos y, por tal motivo, no se pueden asignar a estos a través de tasas de aplicación.

En el presente artículo, se demostrará la relación entre el ABC/M y el BSC dentro de la perspectiva de procesos internos. Para ello, como primer paso, se analizaron las necesidades del BSC con el fin de dar a conocer las estrategias de la empresa a la perspectiva de procesos internos, así como de qué manera esta perspectiva le debe brindar información necesaria al BSC para monitorear la estrategia.

Como segundo paso, se procedió a comparar las características de los sistemas tradicionales de costeo con el sistema de costeo basado en actividades, y se hizo hincapié en las virtudes que ofrece el ABC/M como herramienta de gestión estratégica y operativa.

Por último, se integró el ABC/M, debido a sus características estratégicas y operativas, con el BSC de acuerdo con la necesidad de este por contar con una herramienta que le permita monitorear la estrategia de la empresa en la perspectiva de procesos internos.

REQUERIMIENTOS DEL BSC

El BSC no debe plantearse solamente como un instrumento de clarificación estratégica, sino también como un sistema dinámico de infor-

mación para toda la empresa¹. Por tal motivo, el BSC puede ser estructurado en dos direcciones: 1) de arriba hacia abajo, facilitando el conocimiento útil para la toma de decisiones; y 2) de abajo hacia arriba, con el fin de dar a conocer a los directivos el cumplimiento de la estrategia².

Las necesidades que plantea a una empresa contar con un cuadro de mando integral se pueden agrupar en las siguientes³:

- Falta de visión a mediano y largo plazo
- Exceso de objetivos e indicadores financieros
- Falta de medición de factores clave de éxito
- Información poco fluida en la información
- Muchos proyectos en marcha potencialmente superpuestos
- Problemas en la asignación de recursos y su control

Asimismo, para poder implementar un BSC con éxito, debe disponerse de un sistema de información gerencial que permita contar con indicadores de gestión adecuados para la toma de decisiones. Por ello, se plantea clasificar las actividades dentro de un BSC como actividades centradas en el contenido y actividades centradas en el proceso.

Actividades centradas en el contenido

Se refiere a los elementos propios del BSC que son la definición y la clarificación de la estrategia, así como la búsqueda de indicadores que permitan monitorearla. Es así como la principal dificultad para esta herramienta es la de definir el número de objetivos, metas e indicadores que debe considerar.

¹ «Claves para la implementación del cuadro de mando integral», en: *Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 45, 2002, p. 13.

² Ob. cit., p. 11.

³ Adaptado de «Claves para la implementación...», p. 14.

No existe una metodología; sin embargo, el punto de partida son las reuniones de alto nivel que contribuyen a definir los objetivos, y a clasificarlos en objetivos de ruptura y de mejora continua⁴. Se entiende como objetivos de ruptura⁵ a aquellos objetivos que plantean un punto de inflexión con relación al manejo tradicional de la empresa como, por ejemplo, la integración horizontal. Los objetivos de mejora continua están en relación con la mejora de los procesos internos (por ejemplo, calidad total y reducción de costos).

La dificultad surge en la elección del método de implementación de los indicadores, debido a las relaciones causa-efecto del BSC. Esto se produce porque el BSC plantea dos métodos no excluyentes de implementación de indicadores: 1) de abajo hacia arriba y 2) de arriba hacia abajo. Por ello, la implementación de los indicadores dependerá de la visión que se tenga de la empresa y de la lógica de las relaciones causa-efecto del (de los) ejecutivo(s) a cargo de la implementación del BSC.

Actividades centradas en los procesos

Estas actividades están centradas en la mejora del desempeño de los procesos dentro de la organización y se pueden clasificar en comunicación de la información, fluidez de la información, integración y apoyo tecnológico.

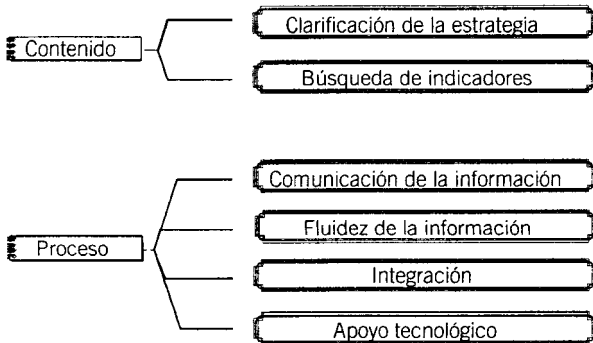
Los indicadores y la estrategia deben estar comunicados con toda la organización con el fin de que puedan dirigir sus acciones al cumplimiento de la estrategia. Por ello, en este punto el BSC necesita herramientas operativas con orientación estratégica y que faciliten la dirección del trabajo rutinario hacia el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

⁴ Clasificación tomada de «Claves para la implementación...».

⁵ Una herramienta para definir objetivos de ruptura es el Hoshin Kanri base del TQM. Para mayor conocimiento, ver Akao 1991.

Además, la información debe fluir por toda la organización con rapidez, de tal manera que se pueda monitorear adecuadamente el cumplimiento de la estrategia. Esto se origina a raíz de contar con sistemas de información eficientes y oportunos. Asimismo, se busca que se «engranen» las actividades diarias con el cumplimiento de la estrategia, de tal modo que se forme un sistema armónico que permita la fluidez de la información, y que contribuya a comunicar a todos los miembros de la organización los logros y dificultades en el esfuerzo por alcanzar la estrategia.

A continuación, se presenta un esquema de las actividades necesarias para la aplicación de un BSC⁶:



Fuente: elaboración propia.

⁶ Adaptado de «Claves para la implementación...».

COMPARACIÓN DE LOS SISTEMAS TRADICIONALES DE COSTOS CON EL ABC COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA DE GESTIÓN DE COSTOS

Sistemas tradicionales de costos

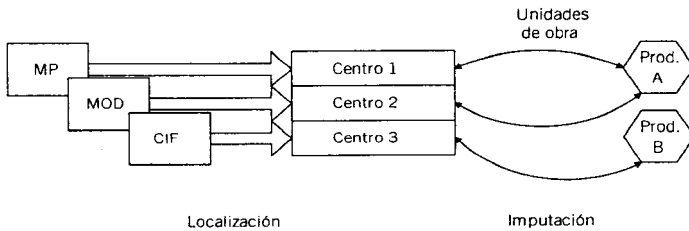
Los sistemas tradicionales de costos suponen que todos los costos pueden clasificarse en fijos o variables respecto a los cambios en las unidades o volúmenes producidos, de allí que este modelo suponga que lo más importante es el número de unidades producidas y las bases o coeficientes de aplicación relacionados con el número de unidades producidas. Por ello, sobre las unidades producidas y las bases o coeficientes de aplicación, se asignan los costos a los productos.

El objetivo de un sistema tradicional de costos es el de determinar los costos de producción y asignarlos al costo de ventas e inventarios para fines de elaborar los estados financieros. Los costos tradicionales aportan a la gestión estratégica de empresa a través de la comparación de los costos reales con los estándares o los presupuestados, destacándose las unidades de medidas financieras (se obvian las medidas no financieras).

Asimismo, los sistemas tradicionales de costos se basan en el concepto del «centro de costos» como el originador del costo; por ello, la gestión de los costos recae sobre el responsable del departamento donde se originó el costo. Por ende, el enfoque tradicional supone que la maximización del desempeño global de la organización se logra por medio de la maximización del desempeño de las unidades subindividuales (centro de costo).

A continuación, se presenta un esquema de los costos tradicionales⁷:

⁷ «EL ABC», en: *Alta Dirección*. No. 173, 1994.



Fuente: elaboración propia.

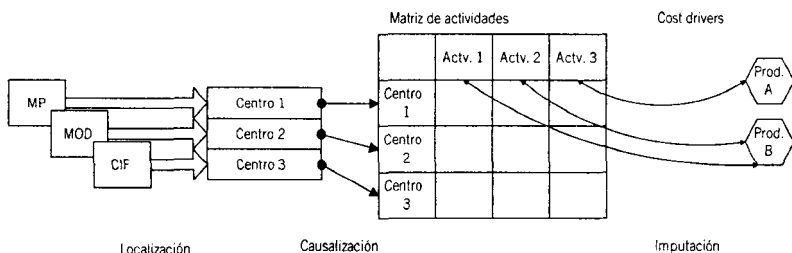
Sistema de costo ABC

El ABC plantea el seguimiento del costo sobre la asignación. La función del seguimiento del costo se basa en la identificación de bases no relacionadas, generalmente, con el volumen de productos fabricados (bases de costo no unitarias).

El uso de bases de actividades unitarias incrementa la exactitud de las asignaciones de costo, la calidad global de la información y el valor de la información de costos (Hansen y Mowen 1996), debido a que lo importante no es el centro (origen del costo), sino la causa del costo (actividad).

El principal beneficio del ABC no es su uso para la construcción de informes financieros (valuación de inventarios y costo de venta), sino su importancia como herramienta de gestión administrativa y estratégica, ya que se pueden rastrear y cuantificar las actividades, y observar si estas generan o destruyen valor para la empresa; ello conlleva implícitamente que la clave para el éxito de la empresa no es la administración de los costos, sino de las actividades.

A continuación, se presenta un esquema del costo ABC⁸:



Fuente: elaboración propia.

Comparación del ABC con los sistemas tradicionales de costos

Los sistemas tradicionales de costos presentan su mayor problema en la asignación de los costos indirectos de fabricación a las unidades producidas, debido a que se generan distorsiones en el costo unitario de las unidades producidas al utilizar criterios muy reduccionistas (asignación de costos CIF a través de tasas de aplicación)⁹. Ello ocasiona que el análisis de los costos esté de por sí distorsionado. Este sistema de costos permite comparaciones de los resultados reales con los presupuestados o estándares y en donde solo se tiene información acerca del origen del costo. Esto centra la preocupación de la gerencia, principalmente, en buscar economías de escala y obtener mejores precios en la adquisición de suministros y materia prima, es decir, en estrategias propias de empresas intensivas en producción, y empresas de economías de inicios y mediados del siglo XX.

⁸ «EL ABC», en: *Alta Dirección*, No. 173, 1994.

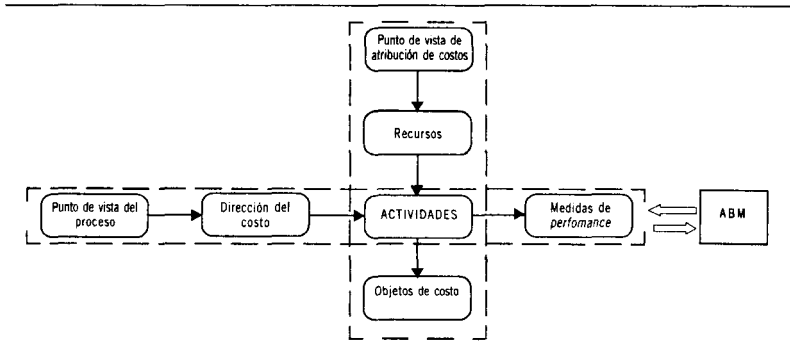
⁹ Para mayor detalle, consultar el artículo preparado por Carlos Fernando Cuevas Villegas en la revista *Estudios Gerenciales*, No. 62, 1997.

Cabe resaltar que el estudio de las actividades, así como su listado no es una tarea estática, sino más bien dinámica, puesto que las estrategias y los requerimientos de información de la organización son cambiantes en función de las exigencias y la tendencia del mercado. Por tal motivo, las actividades deben considerarse como una tarea contable y directiva en permanente vigilancia.

Se debe tener en cuenta que el listado de las actividades no es una decisión simple y mucho menos se debe caer en la exageración de listar hasta las actividades más nimias. Para evitar caer en este error, la regla de Pareto o ley 80/20 encuentra una valiosa aplicación, puesto que solo un número de actividades merece su inclusión no agrupada en el listado y un análisis pormenorizado de sus *inputs*, *outputs* y *cost drivers*.

Del mismo modo, el ABC por sí solo es un mero generador de información. Por ello, se implementó la administración basada en actividades, la cual se nutre del ABC con el fin de 1) listar las actividades de la empresa y 2) realizar un análisis costo-beneficio de cada una de las actividades, entendiendo como beneficio el valor agregado que genera cada actividad y como costo la cantidad de recursos consumidos por actividad. Así, el ABC proporciona la información acerca de las actividades; y el *activity-based management* (ABM) utiliza la información proporcionada por el ABC para gerenciar las actividades y emplea como criterio de análisis el grado de valor que cada actividad genera en la empresa, teniendo como objetivo la mejora continua de las actividades de la organización con el fin de orientarse más hacia los *stakeholders* que hacia los procesos de la empresa.

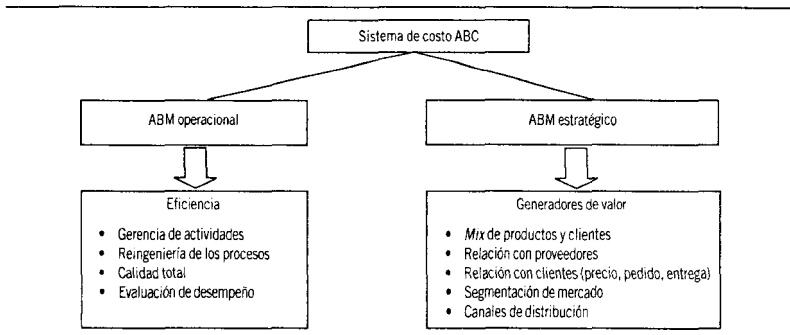
Por tanto, no se puede realizar un sistema de costo ABC si no se va a implementar una gestión basada en actividades, porque es en la gestión basada en actividades en la que el ABC/M encuentra su fortaleza como herramienta estratégica. A continuación, se presenta un esquema de relación entre el ABC y el AMB:



Fuente: Mauad y Pamplona 2003.

La administración de las actividades distingue sus objetivos por medio de dos aplicaciones complementarias: el ABM operacional y el ABM estratégico. El ABM operacional se centra en la mejora continua de los procesos a través de la reducción de costos y la optimización del uso de los activos, mientras que el ABM estratégico tiene como objetivo reducir el número de actividades que no generan valor agregado a la empresa.

A continuación, se presenta un esquema del ABM operacional y el ABM estratégico:



Fuente: Mauad y Pamplona 2003.

En conclusión, el ABC/M comparativamente permite a los directivos una mejor gestión estratégica que la aplicación de los sistemas tradicionales de costos.

INTEGRACIÓN DEL ABC/M DENTRO DE LA PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS

En los párrafos anteriores, se han estudiado las necesidades del BSC como las virtudes estratégicas y operativas del ABC/M. Lo que se va a realizar a continuación es ver la complementariedad de estas dos herramientas. Para ello, se va a partir de las necesidades del BSC y se va a analizar cómo el ABC/M puede resolverlas.

Como se mencionó anteriormente, las necesidades del BSC se pueden subdividir en actividades de contenido y de proceso. Así, tenemos la necesidad de definir la estrategia por seguir y, según esta, se deben elaborar los objetivos por cumplir. Del mismo modo, los indicadores son los termómetros que permitirán evaluar si los esfuerzos de la organización están alineados con la estrategia de la empresa. Aquí, el ABC/M facilita a los directivos elaborar buenos indicadores a través de dos mecanismos clave: los *cost drivers* y las actividades. Los *cost drivers* permiten tener un cuantificador asociado a una actividad, y las actividades permiten establecer el número de procesos estratégicos y mediante ello saber el número de indicadores que se debe elaborar.

Los *cost drivers* son un elemento del indicador¹⁰. Por ejemplo, si tenemos que el *cost driver* de cierta actividad es «horas-máquina», el indicador puede ser ese o ser «horas-máquina/número de artículos producidos».

¹⁰ Cecilia Matsuno, profesora de contabilidad administrativa de la Universidad del Pacífico; Sergey Udolkin, profesor de contabilidad administrativa de la Universidad del Pacífico; Enrique Saravia, profesor del seminario de *balanced scorecard* de la Universidad del Pacífico; Jorge Morales, consultor

En conclusión, el ABC/M comparativamente permite a los directivos una mejor gestión estratégica que la aplicación de los sistemas tradicionales de costos.

INTEGRACIÓN DEL ABC/M DENTRO DE LA PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS

En los párrafos anteriores, se han estudiado las necesidades del BSC como las virtudes estratégicas y operativas del ABC/M. Lo que se va a realizar a continuación es ver la complementariedad de estas dos herramientas. Para ello, se va a partir de las necesidades del BSC y se va a analizar cómo el ABC/M puede resolverlas.

Como se mencionó anteriormente, las necesidades del BSC se pueden subdividir en actividades de contenido y de proceso. Así, tenemos la necesidad de definir la estrategia por seguir y, según esta, se deben elaborar los objetivos por cumplir. Del mismo modo, los indicadores son los termómetros que permitirán evaluar si los esfuerzos de la organización están alineados con la estrategia de la empresa. Aquí, el ABC/M facilita a los directivos elaborar buenos indicadores a través de dos mecanismos clave: los *cost drivers* y las actividades. Los *cost drivers* permiten tener un cuantificador asociado a una actividad, y las actividades permiten establecer el número de procesos estratégicos y mediante ello saber el número de indicadores que se debe elaborar.

Los *cost drivers* son un elemento del indicador¹⁰. Por ejemplo, si tenemos que el *cost driver* de cierta actividad es «horas-máquina», el indicador puede ser ese o ser «horas-máquina/número de artículos producidos».

¹⁰ Cecilia Matsuno, profesora de contabilidad administrativa de la Universidad del Pacífico; Sergey Udolkin, profesor de contabilidad administrativa de la Universidad del Pacífico; Enrique Saravia, profesor del seminario de *balanced scorecard* de la Universidad del Pacífico; Jorge Morales, consultor

Por otro lado, el BSC necesita comunicar la estrategia, así como buscar las herramientas necesarias que le brinden información acerca de los procesos internos de la empresa. Con ello, el ABC/M, por estar basado en las actividades como causante de los costos, brinda información importante desde el punto de vista estratégico al BSC, puesto que no se centra solo en los generadores de los costos (centros de costos), sino también en la causa del costo que es la actividad. De esta manera, ofrece información vital a los directivos de la empresa tanto para elaborar los indicadores a través de los *cost drivers* como para medir la generación de valor de cada actividad.

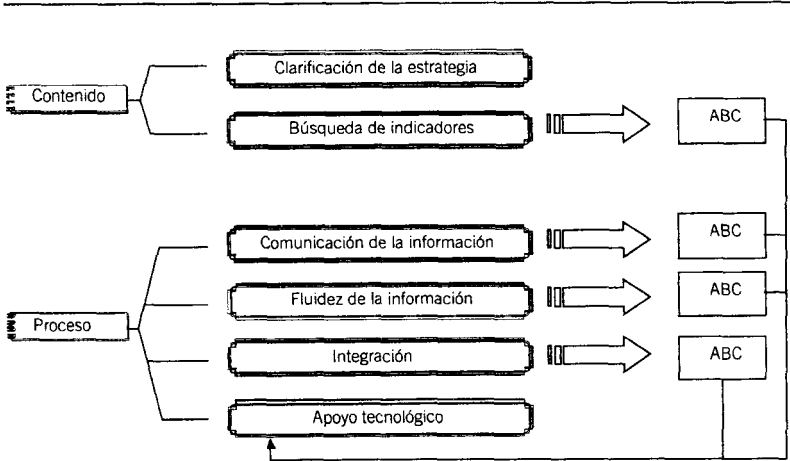
Asimismo, el BSC necesita que la información suministrada sea relevante para ser transmitida oportunamente a los directivos. En ese sentido, el ABC/M le brinda información relevante porque solo analiza las actividades que son más gravitantes para la empresa¹¹.

Por otra parte, el BSC necesita que el esfuerzo de la empresa esté dirigido a cumplir con la estrategia; para ello, necesita engranar las actividades operativas con la estrategia. El ABC/M le brinda al BSC una virtud dual: el ABM operacional y el ABM estratégico. El primero se centra en la eficiencia operativa; y el segundo, en identificar las actividades que generan valor a la empresa y eliminar las que no.

Por último, el ABC/M responde afirmativamente a cada una de las necesidades del BSC; por ello, es una herramienta que complementa perfectamente la aplicación del BSC.

de Price Waterhouse Coopers, oficina Lima-Perú; Giovanna Rodríguez, analista de planeamiento Citibank N. A., sucursal Perú; José Luis Salome, analista de costos de Citibank N. A., sucursal Perú.

¹¹ La ley 80/20 de Pareto permite identificar las actividades más significativas.



Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

- Los sistemas tradicionales no brindan la información detallada y no asignan correctamente los costos indirectos a los objetos de costos. Esto hace que no contribuyan a la aplicación del BSC, porque no se podría detectar el problema por el cual se están arrojando indicadores que no cumplen con las metas de la empresa.
- El sistema más adecuado para la aplicación del BSC es el ABC no solo por la asignación de los costos indirectos dentro de la perspectiva de procesos internos, sino por el aporte que le brinda el ABM, el cual hace uso de la información del ABC para tomar las decisiones que agreguen valor a la empresa y mejorar los indicadores del BSC.

- No necesariamente el BSC depende del ABC/M, sino que este aporta en gran medida a su aplicación porque, si se tiene implementado un sistema de costo basado en actividades, sería provechoso realizar una administración basada en dichas actividades y tomar mejores decisiones en función de la información proporcionada por el ABC. Esto no quiere decir que el BSC no pueda ser aplicado si no se tiene dicho costo, pero sí sería muy útil.

BIBLIOGRAFÍA

- Akao, Yoji (ed.) (1991). *Hoshin Kanri: Policy Deployment for Successful TQM*. Cambridge, Massachusetts: Productivity Press.
- Fernández Terricabras, Alberto (2002). «Claves para la implantación del cuadro de mando integral», en: *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 46.
- Hansen, Don y Maryanne M. Mowen (1996). *Administración de costos: contabilidad y control*. México, D. F.: International Thomson.
- Hornigren, Charles T.; George Foster; y Srikant M. Datar (2002). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. 10ma. ed. México, D. F.: Prentice Hall.
- Kaplan, Robert S. y David Norton (2000). «¿Por qué necesitan las empresas un cuadro de mando integral?», en: *El cuadro de mando integral: The Balanced Scorecard*. 2da. ed. Barcelona: Gestión.
- Kaplan, Robert S. y Robin Cooper (2000). *Coste y efecto: cómo usar el ABC, el ABM y el ABB para mejorar la gestión, los procesos y la rentabilidad*. Barcelona: Gestión.
- Mauad, Luiz G. A. y Edson de Oliveira Pamplona (2003). «ABC/ABM y BSC: cómo esas herramientas pueden tornarse poderosas aliadas en la toma de decisiones de las empresas». VIII Congreso Internacional de Costos, Punta del Este, Uruguay, 26-28 de noviembre.
- Porteous, John (2003). «Ventajas de la implantación de ABC: el caso Barclays», en: *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 52, marzo-abril, pp. 59-61.
- Rayburn, L. Gayle (1999). *Contabilidad y administración de costos*. México, D. F.: McGraw-Hill.
- Robles Paramio, María Paz (2000). «Esquema práctico del sistema de costes basado en las actividades», en: *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 38, noviembre-diciembre, pp. 69-75.

Slagmulder, Regine y Robin Cooper (2001). «Sistemas ABC que sirvan para la determinación estratégica de costes y la mejora operativa», en: *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 40, marzo-abril, pp. 56-9.

Smith, Malcolm (2001). «Difusión de las innovaciones en gestión de costes», en: *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*. No. 41, mayo-junio, pp. 56-9.

CAPÍTULO V

CAPITAL INTELECTUAL

César Ruiz

INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene como finalidad dar una idea clara al lector acerca del capital intelectual (activos intangibles autogenerados) y presentar los pasos que deben seguirse para la elaboración de un informe de medición y gestión de capital intelectual en todo tipo de empresas, partiendo de la metodología ya existente del modelo Intelect. Finalmente, se abordan temas de discusión que se derivan de la implementación de este tipo de informe.

Palabras clave: capital intelectual, activos intangibles autogenerados, modelo Intelect.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Antecedentes

La economía ha evolucionado desde una era de carácter agrícola, donde las principales fuentes de riqueza eran la tierra y el trabajo, pasando por una era industrial, en la que el trabajo sigue siendo importante,

pero el capital sustituye a la tierra debido a una necesidad de fuerte inversión en maquinaria. Finalmente, se llega a la era del conocimiento en donde se busca optimizar la utilización de la inteligencia de las personas, las relaciones con agentes de mercado y la cultura organizacional (Gorey y Dobat 1996).

A fines de la década de 1980 y a inicios de la de 1990, se intensifica la competencia empresarial, motivada por la globalización del comercio internacional y la liberalización de sectores económicos clave, tales como nuevas tecnologías de información y telecomunicaciones, en particular internet, la electricidad, el transporte y los servicios financieros. Estos factores provocaron cambios en el modelo de organización de grandes corporaciones, lo cual generó el ascenso de los intangibles al rango de motor principal de la creación de valor en la economía (Lev 2003).

Durante la era industrial, las empresas se caracterizaban por un alto grado de integración vertical y una mayor inversión en activos materiales con la finalidad de aprovechar las economías de escala, pero estas llegan a un límite que es el punto en el que se vuelve muy difícil la gestión de una organización tan grande.

Por eso, en la era del conocimiento, las empresas han respondido tercerizando actividades que no generan valor agregado y dando un mayor énfasis en la innovación como fuente de ventaja competitiva. La tercerización de actividades provoca una estrecha relación con otras empresas, y la formación de alianzas con proveedores y subcontratistas, entidades financieras, clientes y otros agentes de la economía. La innovación se consigue mediante la inversión en actividades de investigación y desarrollo, adquisición de nuevas tecnologías, formación del personal, etc.

Como consecuencia de esta evolución, muchas empresas experimentan diferencias entre su valor de mercado (que, si la empresa cotiza en

bolsa, se obtiene multiplicando el precio de las acciones por el número de acciones) y su valor en libros. La mayoría de las veces, esta diferencia se debe a los activos intangibles autogenerados (por ejemplo, la imagen de marca o la relación con los clientes y/o proveedores) que la empresa posee. En el nivel mundial, existe un número pequeño de empresas que realizan una medición y registro de los activos intangibles generados en el interior de la misma; entre estas podemos mencionar a Skandia, Xerox y Microsoft.

En la actualidad, existen metodologías propuestas para la valoración de dichos activos, tales como el *balanced scorecard*, el navegador de Skandia, el modelo Intellectus y muchos otros que, aunque son metodologías generales, necesitan ciertos ajustes para adaptarse mejor a la realidad de las empresas que operan en países como el Perú.

La problemática se centra en que hay una lista muy reducida de las inversiones realizadas en recursos intangibles que se pueden reconocer como tales en los estados financieros, según la Norma Internacional de Contabilidad No. 38 – Activos Intangibles, debido a la dificultad que representa medir los beneficios económicos futuros, identificar el momento en que se origina el activo y determinar el costo de manera confiable.

Sin embargo, la medición y gestión de los activos intangibles permitirá a las empresas conseguir ventajas competitivas por las siguientes razones:

- Anticipación al surgimiento de nuevos mercados y bienes sustitutos. A través de la inversión en investigación y desarrollo, las empresas pueden reducir la incertidumbre respecto al posible ingreso de bienes sustitutos que pueden dejar a las empresas fuera del mercado actual.

- Efecto de la percepción del mercado sobre los intangibles de las empresas. Es decir, si una empresa tiene una adecuada valoración de intangibles, el mercado va a valorarla de una manera más favorable que aquella que no valora intangibles, debido a que, al valorar este tipo de activos, se va a mostrar la real situación de la empresa.

Objetivos

El objetivo principal es presentar los pasos que se deben seguir para la elaboración de un informe que ayude a medir¹ y gestionar el capital intelectual en empresas peruanas, partiendo de las metodologías ya existentes y buscando la que mejor se adapte a las empresas nacionales.

Para lograr este objetivo principal, hay que seguir los siguientes pasos:

- Establecer una visión acerca del capital intelectual.
- Revisar las metodologías de medición ya existentes y determinar qué elementos de las metodologías se aplican al caso peruano.
- Desarrollar el método propuesto de medición y valoración de capital intelectual.

Un modelo de medición y gestión de capital intelectual no implica una cuantificación monetaria de los activos intangibles. Es decir, el presente documento no busca establecer el monto exacto o aproximado al cual ascienden los activos intangibles de la empresa en que se aplique el modelo, sino, de alguna manera, busca identificar los principales activos intangibles que posee y que generan valor agregado. Esta medición se realiza mediante indicadores que proporcionen al lector una visión más clara de estos activos.

¹ Entiéndanse los términos «medir» y «gestionar» como diferentes de una cuantificación monetaria del capital intelectual, lo cual no es propósito del presente artículo.

Para una mejor aplicación de este modelo, se tiene que contar con la participación proactiva de la empresa, presentando información relevante. Esto permite una adecuada interpretación de la situación financiera y sus resultados económicos, cumpliendo así, de una mejor manera, con el principio contable de exposición.

Como ya se mencionó anteriormente, las Normas Internacionales de Contabilidad no permiten la inclusión de estos activos en los estados financieros. Por lo tanto, los resultados de la aplicación de esta metodología no formarán parte integral de los estados financieros; sus resultados serán incluidos en un informe financiero de la gerencia para todos aquellos usuarios internos y externos que estén interesados en la situación financiera de la misma. Esta situación permite que dicho informe se encuentre fuera del alcance de las Normas Internacionales de Contabilidad y que sus resultados estén inafectos de cualquier tributo de la administración tributaria².

ESTABLECER UNA VISIÓN ACERCA DEL CAPITAL INTELECTUAL

Activos intangibles

Por activos intangibles se entiende el conjunto de bienes inmateriales representados en derechos, patentes o ventajas competitivas que son valiosos porque contribuyen por medio de su empleo a un aumento en los ingresos o utilidades de la empresa. Estos derechos se compran o desarrollan en el curso normal de los negocios y son objeto de amortización gradual durante la vida útil estimada.

² En todo caso, este informe podría proporcionar información adicional a la administración tributaria en situaciones de determinación de deuda sobre base presunta.

La noción de activo intangible es propia de la contabilidad financiera. Según la NIC 38, los elementos que caracterizan a los activos de esta naturaleza son los siguientes:

- Permiten una inversión identificable que otorga a la empresa la posibilidad de obtener beneficios futuros (la posibilidad de obtención de beneficios es lo que caracteriza a los activos, tanto tangibles como intangibles).
- Se encuentran bajo el control de la empresa, debido a que fueron previamente adquiridos o generados internamente.
- La diferencia con los activos tangibles radica en que estos últimos poseen sustancia física; los intangibles, no.

La NIC 38, adicionalmente, especifica que los activos no pueden considerarse como activos intangibles; por ejemplo, marcas, títulos de publicación, listas de clientes, fondo de comercio generado internamente, costos de formación o costos de publicidad.

A los activos intangibles no se les puede asignar una vida útil infinita. La norma indica que la vida útil no puede ser mayor de 20 años, pero es una presunción refutable si se puede demostrar que el activo será utilizado en un horizonte mayor de 20 años.

Según la autora norteamericana Verna Allee (2002), los activos intangibles de una organización son aquellos «pequeños extras» que la gente realiza y que contribuyen a que las cosas funcionen fluidamente, así como a la generación de relaciones que redundan en el interés de las partes. Ello incluye el intercambio de información estratégica, la planificación del conocimiento, el desarrollo de políticas, la realización de trabajos de diseño en colaboración, etc.

Dentro de este tipo de activos cabe resaltar una diferenciación entre ellos:

Activos intangibles adquiridos

Esta variación de activos intangibles comprende aquellos que una empresa compra para poder obtener una ventaja sobre sus competidores; como ejemplos de este tipo de activos podemos nombrar las patentes, los derechos de autor, las marcas registradas, etc. Este tipo de activos no genera ninguna dificultad en cuanto a su valoración, ya que siempre se registran al valor al que fueron comprados. Los principales activos intangibles adquiridos se pueden dividir de la siguiente forma:

- **Patentes:** son derechos exclusivos concedidos por el Estado a un inventor, permitiéndole controlar la manufactura, venta u otro uso de su invento por un período específico. Las patentes se registran al costo de adquisición. Cuando se desarrolla a través de *investigaciones propias*, el costo incluye solo el valor de obtener el certificado de la patente, así como los honorarios legales de la gestión.
- **Derechos de autor:** es un derecho exclusivo que concede un gobierno, permitiendo al autor, compositor o artista publicar, vender, conceder licencia o controlar de cualquier otra forma un trabajo científico, literario, musical o artístico.
- **Marcas registradas y nombres de fábrica:** por medio de las marcas, un producto particular se distingue de sus competidores. El costo de una marca de fábrica está constituido por los gastos necesarios para registrarla o por el precio de compra, cuando se adquiere a terceros.
- **Franquicias:** es un derecho o privilegio exclusivo que recibe una persona natural o jurídica para realizar algunas actividades comerciales o para explotar lucrativamente ciertos productos o servicios, usualmente en un área geográfica específica.

Activos intangibles autogenerados

Son aquellos que se conforman de acuerdo con las necesidades y posibilidades de la empresa. Este tipo de activos es aquel que genera una ventaja sostenible en el tiempo, pero a la vez una dificultad para su evaluación. Estos activos solo se podrán materializar de alguna forma si la empresa es vendida; en este caso, quien la compra va a estar dispuesto a pagar un mayor monto del que aparece en los libros de la empresa adquirida. Esta diferencia se verá reflejada en el crédito mercantil que es registrado por la empresa adquiriente. Por otra parte, se tienen algunos activos intangibles autogenerados que se han identificado de la siguiente manera, pero que no han podido ser cuantificados en su mayoría:

- *Know how*: es el conocimiento que hace posible la producción industrial por medio del empleo de tecnologías o procesos que puede usar la empresa que lo posee; y, para que pueda ser usufructuado por terceras personas, se deben pagar derechos o licencias.
- Reputación: la percepción que tenga el mercado sobre la empresa puede incidir significativamente en la sobrevivencia de la misma en el sector.
- Clientes: las ventajas competitivas que puede generar una empresa muchas veces dependen de la relación que tiene con su cliente, así como de la preocupación de la misma por ofrecer calidad en el servicio y responsabilidad social en su entorno, lo que genera la fidelidad del consumidor.

Capital intelectual

El capital intelectual es la suma y la sinergia³ de todos los conocimientos que reúne una compañía, de toda la experiencia acumulada en sus

³ <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/elcapital.htm>

integrantes y de todo lo que ha conseguido en términos de relaciones, procesos, descubrimientos, innovaciones, presencia en el mercado e influencia en la comunidad.

Aunque no existe una definición única para este concepto, en general, este término se emplea para designar el conjunto de activos intangibles que posee una organización y que, pese a no estar registrado en los estados financieros tradicionales, genera o puede generar valor para la empresa; en adelante, utilizaremos los términos «activos intangibles» y «capital intelectual» como sinónimos. El capital intelectual está formado⁴, según se desarrolla más adelante, por capital humano, capital estructural y capital relacional.

ESTUDIOS REALIZADOS SOBRE VALORACIÓN DE CAPITAL INTELECTUAL

Se ha realizado una serie de estudios acerca de la valoración de intangibles autogenerados. Por ello, se plantearon once modelos cuya esencia es básicamente la misma, pero es necesario realizar una breve mención de ellos. A continuación, se presentan los once modelos de valoración de activos intangibles:

1. Modelo Intellect⁵
2. Modelo Intellectus⁶
3. Canadian Imperial Bank⁷
4. Capital Intelectual⁸

⁴ Siguiendo los criterios de clasificación del modelo Intellect.

⁵ Euroforum 1998.

⁶ Instituto Universitario de Administración de Empresas (IADE), Universidad Autónoma de Madrid.

⁷ Hubert Saint-Onge, 1996 (Euroforum 1998).

⁸ Nicola Dragonetti y Johan Roos, 1998 (Roos *et al.* 1997).

5. Dow Chemical
6. Intellectual Assets Monitor⁹
7. Navegador de Skandia¹⁰
8. Modelo de Dirección Estratégica por Competencias: el Capital Intangible¹¹
9. Technology Broker¹²
10. Modelo Nova¹³
11. Universidad de West Ontario¹⁴

Después de revisar la vasta literatura existente sobre gestión del conocimiento y capital intelectual, es posible inferir que estos modelos tienen puntos en común tanto en la metodología como en los criterios que utilizan para desagregar el capital intelectual.

El esquema de trabajo de estos modelos es bastante similar, dado que todos pasan por los siguientes pasos:

- Identificar los componentes del capital intelectual de acuerdo con ciertos criterios, que no todos los autores comparten, pese a que podemos encontrar claras semejanzas entre ellos.
- Todos los modelos propuestos realizan una determinación de los activos intangibles que se deben evaluar en cada uno de los componentes del capital intelectual. Para el caso del modelo Intellect, el anexo que presentamos al final resume las variables que son tomadas en cuenta en la medición.
- Luego se proponen indicadores que sirvan para la medición de estos intangibles. La proposición y elección de estos indi-

⁹ Karl Erik Sveiby (Sveiby 1997).

¹⁰ Leif Edvinsson, 1992-1996 (Edvinsson 1997).

¹¹ Eduardo Bueno (Bueno 1998).

¹² Annie Brooking (Brooking 1996).

¹³ Club de Gestión del Conocimiento y la Innovación de la Comunidad Valenciana, 1999.

¹⁴ Nick Bontis, 1996 (Euroforum 1998).

cadorez están sujetas completamente al criterio de la empresa, pero algunos modelos tienden a ofrecer ciertas pautas que definitivamente deben tomarse en cuenta.

- Finalmente, el informe de capital intelectual, además de estos indicadores, debe considerar las explicaciones que complementen la información respecto a las acciones que se están llevando a cabo para gestionar cada activo intangible.

Ninguna de las metodologías desarrolladas anteriormente persigue una cuantificación monetaria del capital intelectual, a excepción del modelo de dirección estratégica por competencias que se verá más adelante.

El objetivo de aplicar la metodología al caso peruano demanda la elección de uno de los métodos presentados anteriormente. Debido a que los esquemas de trabajo son bastante similares, la elección del modelo por utilizar se dio sobre la base de criterios tales como la idoneidad en la clasificación de los componentes del capital intelectual o el grado de difusión¹⁵ e implementación en el nivel mundial. Se optó por el modelo Intellect, desarrollado por Euroforum (1998), dado que tiene un alto grado de difusión en Europa, sobre todo en España; y, como se verá a continuación, desagrega los componentes del capital intelectual de manera clara, ordenada y precisa.

El modelo Intellect responde a un proceso de identificación, selección, estructuración y medición de activos hasta ahora no evaluados de forma estructurada por las empresas.

¹⁵ Alberto Reinaldo Ayuso, «Valor de los intangibles medición, registro y control del capital intelectual», CPN - LAE (UBA), en: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/64/intangibles.htm>.

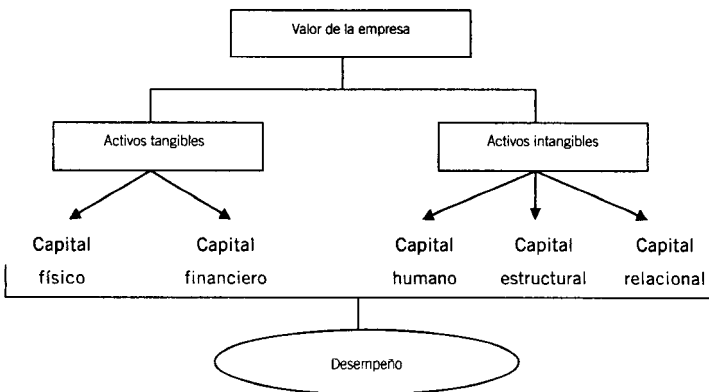
MODELO INTELECT

Este modelo pretende acercar el valor explicitado de la empresa a su valor de mercado, así como informar sobre la capacidad de la organización de generar resultados sostenibles, mejoras constantes y crecimiento a largo plazo.

Características del modelo

- Enlaza el capital intelectual con la estrategia de la empresa.
- Es un modelo que cada empresa debe personalizar.
- Es abierto y flexible.
- Mide los resultados y los procesos que los generan.
- Es aplicable.
- Tiene visión sistémica.
- Combina distintas unidades de medida.

MODELO DE MEDICIÓN DEL CAPITAL INTELLECTUAL



Estructura del modelo Intelect

Bloques

Es la agrupación de activos intangibles en función de su naturaleza: capital humano, capital estructural y capital relacional.

■ Capital humano

El capital humano es la base que da origen a los otros dos tipos de capital intelectual. Comprende el conocimiento, la competencia, los valores y el potencial innovador de los individuos dentro de la organización, y su capacidad de aprender.

Tiene como característica distintiva que las empresas no lo pueden comprar, solo contratarlo durante un tiempo determinado y utilizarlo en ese período. Por ello, es sumamente importante la acción empresarial destinada a atraerlo, desarrollarlo y tratar de fidelizarlo, así como hacer funcionar la gestión de desempeño, tendiente a medirlo y controlarlo con la mayor eficiencia y eficacia posibles.

■ Capital relacional

El capital relacional recoge las formas de relación entre el ente y los diferentes agentes de su entorno, siendo estos los clientes, proveedores, competidores, alianzas estratégicas, etc.

Se entiende por capital relacional al grupo de activos intangibles que mide la relación que un ente tiene con sus clientes, sus canales de distribución, proveedores, competidores, alianzas, etc. Es el conjunto de interacciones que mantiene la organización con su entorno exterior.

El valor de este intangible es importante para las empresas que tienen una comunicación muy fuerte con el exterior de la organización. Así

suele serlo para aquellas que tienen una dependencia muy importante de sus proveedores, para las que compiten en mercados agresivos, para las que se apoyan en alianzas y estrategias de competencia, etc.

■ Capital estructural

El capital estructural pertenece a la empresa más allá de las personas que la componen. Su solidez se representa en la calidad del conocimiento y es determinante para la mejora continua de la eficacia organizacional.

Así, los sistemas de comunicación e información, el uso de tecnología disponible, los manuales y procedimientos laborales, los organigramas y sistemas de gestión y control, las bases de datos y demás *software* desarrollado en el interior de la empresa (no el comprado a un proveedor, habitualmente llamado «enlatado») constituyen inversiones realizadas por la organización que, generalmente, no están incorporadas en los activos registrables de la empresa (se las trata generalmente como un gasto del ejercicio o, en el mejor de los casos, como un gasto diferido que afecta a más de un ejercicio económico).

Los otros modelos de valoración presentan clasificaciones que, aunque en esencia consideran siempre los mismos elementos, pueden tener diferentes grados de desglose o denominaciones formales distintas (el anexo resume las diferencias entre los criterios de clasificación del capital intelectual en los modelos que se mencionan anteriormente).

Elementos

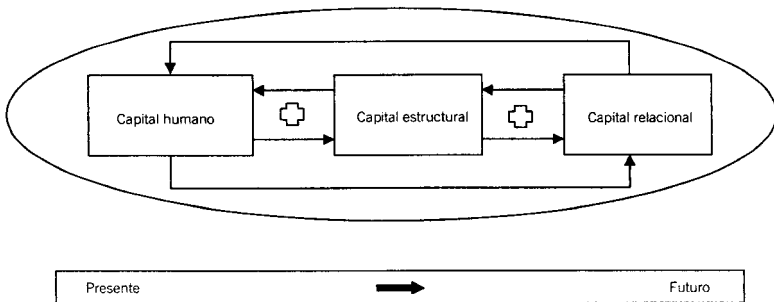
Son los activos intangibles que se consideran dentro de cada bloque. Cada empresa, en función de su estrategia y de sus factores críticos de éxito, elegirá elementos concretos.

Indicadores

Es la forma de medir o evaluar los elementos. La definición de indicadores debe hacerse en cada caso particular.

El siguiente gráfico presenta los tres grandes bloques en los que se estructura el modelo, cada uno de los cuales debe ser medido y gestionado con una dimensión temporal que integre el futuro.

LOS BLOQUES DE CAPITAL INTELECTUAL



Fuente: Euroforum 1998: 35.

El modelo Intellect fue propuesto en el año 1997 y, sobre la base de este modelo, Euroforum generó un segundo modelo: el modelo Intellectus, el cual hereda bastante del modelo Intellect, pero con ciertas ampliaciones a raíz de una profunda revisión. Aun cuando el modelo Intellectus es una versión mejorada del Intellect, sigue siendo este último el modelo de referencia por usar, lo cual no significa que haya dejado de remitirse a nuevas cuestiones que aborda el modelo Intellectus, cuando las mismas hayan servido para enriquecer el análisis.

En cuanto a la clasificación de los componentes del capital intelectual, el modelo *Intellectus* parte de los tres elementos ya mencionados, pero desglosa el capital relacional en capital de negocio (relación con agentes de negocio: clientes, proveedores, accionistas, etc.) y capital social (relación con agentes sociales, nivel de responsabilidad social). De igual manera, desagrega el capital estructural en capital organizativo (todo aquello que permite estructurar y desarrollar de manera eficiente la actividad de la empresa) y capital tecnológico (sistema técnico de operaciones de la empresa).

El *balanced scorecard* desarrollado por Kaplan y Norton es una herramienta estratégica de gran difusión en el nivel mundial y que sirve, adicionalmente, para identificar y controlar los intangibles de una organización. Sin embargo, dado que no fue diseñado con este fin, no ha sido incluido en el análisis de las metodologías de medición y gestión de capital intelectual.

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVOS Y ACTIVIDADES INTANGIBLES

Una vez que quedó explicada la clasificación de los componentes del capital intelectual, y siguiendo con la metodología del modelo *Intellectus*, es necesario identificar los intangibles críticos (tanto activos como actividades) en cada uno de estos componentes para posteriormente proceder a proponer los indicadores que nos permitan ofrecer una visión más clara y completa de ellos. Debido a que los intangibles que generan las empresas varían de una a otra y de una industria a otra, es necesario realizar un estudio de la empresa por evaluar para lograr identificar estos activos.

Además, es necesario tomar en cuenta los siguientes criterios para identificar activos y actividades intangibles:

- Focalizarse, es decir, identificar qué intangibles tienen el mayor impacto en la generación de valor de la empresa y determinan la ventaja competitiva de la misma. Este criterio debe primar sobre otros como la facilidad para medir un intangible u otro.
- Reconocer la interdependencia de ciertas actividades; si bien es necesario enfocarse en las actividades más importantes, es relevante mostrar cómo estas actividades se relacionan o dependen de otras.

ELABORACIÓN DE INDICADORES DE MEDICIÓN

La expresión «era de la medición» denota el inicio de un período caracterizado por la aparición de instrumentos de medida de la realidad económica cada vez más precisos (Morgan 2001). Producto del creciente interés por el estudio de los activos intangibles, se ha notado la ausencia de instrumentos de medición adecuados para este tipo de recursos. Surgen, entonces, los indicadores de capital intelectual como medidas estandarizadas útiles para la gestión empresarial.

Una vez que quedan determinados los principales intangibles que han sido generados por la misma institución, es necesario proponer indicadores útiles para proporcionar al lector del informe una visión clara y general de dichos intangibles. Estos indicadores deben ser preparados tomando en cuenta ciertos aspectos básicos¹⁶ como, por ejemplo, simplicidad, objetividad, ser funcionales, dinámicos y permitir comparaciones entre períodos distintos y entre empresas distintas.

¹⁶ Documento Intellectus No. 4: «Metodología para la elaboración de indicadores de capital intelectual».

GESTIÓN DE CAPITAL INTELECTUAL

Si bien es cierto que los indicadores aportan la mitad del informe de capital intelectual, la otra mitad la conforman los comentarios que se puedan hacer sobre las acciones que la empresa está tomando para gestionar su capital intelectual. Para lograr este cometido, es necesario conversar con las personas a cuyo cargo se encuentra la gestión de las actividades y activos intangibles.

Luego de identificar las acciones tomadas por la empresa para gestionar su capital intelectual, es conveniente realizar un proceso de *benchmarking*, investigando en empresas que gestionen los mismos intangibles, sin importar que se encuentre en otro país e incluso en otro sector, para incorporar a la empresa las buenas costumbres de otras organizaciones. Es conveniente que, adicionalmente, las empresas realicen un círculo virtuoso de evaluación-inversión con este *benchmarking*.

CUANTIFICACIÓN MONETARIA

A pesar de que no es el objetivo del presente artículo proponer una metodología de cuantificación monetaria de activos intangibles, sino solamente la elaboración de un informe de gestión y evaluación de los mismos, es relevante abordar este tema porque la cuantificación monetaria representa un avance importante en la revelación de información de capital intelectual.

Ratio mercado a libros

$$\text{Valor de mercado} - \text{Valor en libros} = \text{Activos intangibles}$$

Una medida aproximada de los activos intangibles la da la relación entre el valor de mercado —que, si la empresa cotiza en bolsa, se

obtiene multiplicando el número de acciones por su cotización bursátil— y el valor en libros. La ratio indica que la diferencia entre ambos valores es el monto al que asciende el capital intelectual de la empresa. Este intento por cuantificar el capital intelectual está desarrollado en el modelo de dirección estratégica por competencias.

Aun cuando este indicador pueda dar pistas sobre la magnitud de los activos intangibles de la empresa, tiene bastantes limitaciones, ya que depende del mercado: la bolsa puede bajar por cualquier motivo ajeno a la empresa y eso no significa que sus activos intangibles hayan perdido valor.

Valor presente del flujo proyectado de ganancias impulsadas por activos intangibles¹⁷

Primero, es necesario contar con las utilidades y el nivel de activos tangibles, ambos proyectados a un horizonte no menor de cinco años; pero no solo de la empresa, sino también del promedio del sector en el que se desenvuelve.

Segundo, se divide la utilidad promedio del sector entre el nivel de activos tangibles del sector por todos los años proyectados para obtener lo que se llama la utilidad proveniente de activos tangibles para el horizonte trazado y, luego, un promedio de estas, de la siguiente manera:

¹⁷ Sáenz 2003 y Lev 2004.

Sector*	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Media
Utilidad promedio	15	16	15	13	17	15,2
Activos tangibles promedio	45	44	44	46	47	45,2
Utilidad de activos tangibles	0,333	0,364	0,341	0,283	0,362	0,336

* Cifras no reales en millones de soles.

Fuente: elaboración propia.

Es decir, la utilidad promedio del sector en el año 1 será de 15 millones; en el año 2, de 16 millones; en el año 3, de 15 millones; y así sucesivamente, mientras que el nivel de activos tangibles promedio en el sector será de 45 millones en el año 1, 44 millones en el año 2, 44 millones también en el año 3 y así sucesivamente. Entonces, en cada año se divide la utilidad entre el nivel de activos y se obtiene la utilidad de activos tangibles; posteriormente obtenemos un promedio de estas utilidades atribuibles a activos tangibles.

Tercero, se proyecta el nivel de utilidades y de activo tangible de la empresa para el mismo horizonte de 5 años; luego se aplica el promedio de las utilidades atribuibles a activos tangibles. De esta manera, se obtiene la porción de la utilidad de la empresa atribuible a activos tangibles y la diferencia es atribuida a activos intangibles bajo el supuesto de que los activos tangibles no producen ganancias por encima del promedio, al menos no sin la ayuda de activos intangibles.

- Tercero: partiendo de la utilidad promedio del sector, se obtiene la utilidad de los activos tangibles para todo el sector sin tomar en cuenta que esa utilidad ha sido obtenida mediante el uso de activos tangibles e intangibles por las empresas de todo el sector.

Valor de mercado agregado (MVA)

El EVA es una herramienta financiera que refleja el monto absoluto de creación o destrucción de valor de la empresa para un período determinado:

$$\text{EVA} = \text{BAIDT} - \text{Costo de capital}$$

donde:

BAIDT = beneficio antes de intereses y después de impuestos

Costo de capital = (fondos propios + deuda) x WACC¹⁸

Se dice que una empresa crea valor cuando el retorno sobre la inversión (ROE) es mayor que el costo de capital de la empresa; justamente es esta brecha entre el ROE y el costo del capital lo que mide el EVA para un período específico. Una vez calculado el EVA para un horizonte de años determinado, se calcula el valor de mercado agregado (MVA) trayendo a valor actual los EVA proyectados para cada período.

La crítica a este método es que, al igual que en el caso anterior, considera los retornos que genera la empresa mediante la utilización de activos tangibles e intangibles. Por lo tanto, no es una medida del todo perfecta, ya que no logra desagregar la proporción de beneficios obtenidos de los activos intangibles y tangibles por separado.

¹⁸ Costo de capital promedio ponderado.

OTROS TEMAS DE DISCUSIÓN

La valoración de los activos intangibles que tiene la empresa puede prestarse a la sobreestimación y una inadecuada exposición. Muchas empresas pueden tener importantes activos intangibles; pero, si en un plazo razonable no se traducen en ingresos y beneficios, entonces, no sirve de nada la posesión de estos activos: es la ley del *cash flow*. Hay activos intangibles que pueden ser efímeros; por ejemplo, la buena imagen y sensación de seguridad que trasmite una compañía aérea puede desaparecer con un accidente.

La elaboración de este tipo de informe plantea interrogantes en las empresas sobre cómo beneficiará a los competidores la divulgación de esta información, tomando en cuenta que mucha de la gestión del capital intelectual presentada forma parte del corazón estratégico de la institución. En Estados Unidos, las compañías farmacéuticas y biotecnológicas (que operan en un entorno altamente competitivo) divulgan elementos de información de gestión de capital intelectual como fechas de lanzamiento de nuevos productos, productos en desarrollo, entre otros, sin que ello perjudique su normal desempeño (Lev 2004). Es indudable que hay que manejar cierta información con cautela, pero mantener toda la información en secreto no es la posición óptima, ya que esto no contribuye a la transparencia, imagen y confiabilidad de la empresa.

Algunas veces, se puede caer en el error de contar más de una vez lo mismo. Por ejemplo, una empresa que cuenta en planilla con un importante científico puede valorizarlo como activo intangible en los recursos humanos, en la investigación y desarrollo que realiza o en la imagen que da a la empresa; en este caso, podría sobreestimar el activo intangible de la empresa generando una distorsión.

Finalmente, algunos indicadores propuestos por los autores como signos de capital intelectual no parecen muy relevantes o son discutibles; por ejemplo, los relacionados con variables objetivas de los empleados: edad, sexo, antigüedad en la empresa, etc. ¿Es mejor gente joven o personal con experiencia? Al respecto, consideramos que es necesario dedicar más esfuerzo a investigar la relación entre cada variable propuesta y el valor de la empresa.

El contar con mayor información de una empresa, sobre todo de intangibles relacionados con la innovación, hace que se disipe la incertidumbre alrededor de ella. Disminuyendo el nivel de riesgo de la empresa, se obtiene menor volatilidad, un costo de capital menor y, por tanto, un precio mayor de las acciones; justamente esa disminución del riesgo produce también que el *spread* o diferencial entre el precio de compra y el de venta de las acciones de la empresa sea menor¹⁹. Sin embargo, cabe mencionar que el hecho de que se disipe la incertidumbre acerca de una empresa puede implicar la revelación de información desfavorable para la misma y una caída en la cotización bursátil de sus acciones. Exponer más información sobre intangibles, entonces, no necesariamente eleva el precio de las acciones de la empresa, sino que produce un sinceramiento en sus precios o bien hacia arriba o bien hacia abajo.

Con la intención de producir una sobrevaluación de las acciones, las empresas pueden presentar indicadores e información de intangibles que realmente gestionan bien y dejar de lado información que no les conviene mostrar. Debido a que este informe no es un estado financiero y no existe un marco de referencia con criterios definidos para que sea verificable por un profesional independiente, puede prestarse a mani-

¹⁹ Existe un estudio de la Universidad de Illinois al respecto: se analizaron los impactos de 49 empresas en el mercado de capitales en el momento justo de la divulgación de su información de capital intelectual.

pulación de información. Luego de conversar con varios especialistas de auditoría, se pudo llegar a la conclusión de que es necesario que se establezca una base de preparación y presentación uniforme, lo cual permitirá una mayor facilidad en la comparación de este tipo de informes entre empresas, por lo menos entre empresas de un mismo sector. Otro punto importante que preocupa al auditor es que, en el supuesto de que este informe se convierta en un nuevo estado financiero, la información contenida sea fiable y verificable mediante las pruebas que el auditor considere necesarias.

CONCLUSIONES

La elaboración de un informe de medición y gestión de capital intelectual cambia radicalmente la manera como los ejecutivos ven una empresa y toman decisiones cruciales sobre ella, dado que aporta una visión más completa de la empresa que la implementa.

Tanto la cuantificación monetaria como la exposición de indicadores y gestión del capital intelectual ayudan a las empresas a determinar, con un mayor grado de exactitud, el valor de la misma y determinar, mediante una comparación con el valor de mercado, si padece de una subvaluación o, por qué no, una sobrevaluación.

Los métodos de cuantificación monetaria, aun con las limitaciones expuestas anteriormente, reflejan un intento por medir cuantitativamente el valor del capital intelectual, lo cual sería el paso final para un informe completo de valoración, medición y gestión de activos intangibles.

Es necesario contar con un marco de elaboración y presentación de este tipo de informe para que la información contenida en el mismo sea tan confiable y verificable como la de los estados financieros tradicionales. Mientras tanto, mucho del proceso de la elaboración de un

informe de medición y gestión de capital intelectual queda a criterio de la persona, o grupo de personas, encargada de realizar dicha tarea.

BIBLIOGRAFÍA

- Allee, Verna (2002). «A Value Network Approach for Modelling and Measuring Intangibles». Documento presentado para Transparent Enterprise, Madrid.
- Brooking, Annie (1996). *El capital intelectual: el principal activo de las empresas del tercer milenio*. Barcelona: Paidós.
- Bueno, Eduardo (1998). «El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual», en: *Boletín de Estudios Económicos*. Vol. LIII, No. 164, pp. 207-29.
- Bueno, Eduardo *et al.* (2003). *Gestión del conocimiento en universidades y organismos públicos de investigación*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Chávez, Martha y María Isabel Quevedo (2002). «Tratamiento contable de los intangibles». Universidad del Pacífico, proyecto interno 02-22.
- Edvinsson, Leif y Michael Malone (1997). *El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*. Barcelona: Gestión 2000.
- Euroforum (1998). *Medición del capital intelectual. Modelo Intellect*. San Lorenzo del Escorial, Madrid: Instituto Universitario Euroforum Escorial.
- Gorey, Rian M. y David R. Dobat (1996). *Managing on the Knowledge Era*. Nueva York: Harper and Row.
- Lev, Baruch (2003). *Intangibles: medición, gestión e información*. Barcelona: Deusto, pp. 24-33.
- (2004). «Sacar más ventaja de los intangibles», en: *Harvard Business Review*. Junio.
- Lev, Baruch; Dave Ulrich; y Norm Smallwood (2004). «Foco HBR: activos intangibles», en: *Harvard Business Review*. Junio.

- Morgan, Mary S. (2001). «Making Measuring Instruments», en: *History of Political Economy*. Vol. 33, pp. 235-51.
- Navas López, José Emilio y Marta Ortiz de Urbina Criado (2002). «El capital intelectual en la empresa: análisis de criterios y clasificación multidimensional», en: *Economía Industrial*. No. 346, pp. 163-71.
- Rodríguez Ruiz, Óscar (2003). *Indicadores de capital intelectual: concepto y elaboración*. Madrid: Instituto Universitario de Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Roos, Johan *et al.* (1997). *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*. Basingstoke: Macmillan.
- Sáenz Martínez, Josune (2003). *Capital intelectual*. 2da. ed. San Sebastián: Universidad de Deusto.
- Sveiby, Karl Erik (1997). *Capital intelectual. La nueva riqueza de las empresas: cómo medir y gestionar los activos intangibles para crear valor*. Barcelona: Gestión 2000.

Anexo

DIFERENTES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LOS COMPONENTES QUE INTEGRAN EL CAPITAL INTELECTUAL

Modelo Intellect (clasificación propuesta)	Modelo Intellectus	Navegador de Skandia	Technology Broker	Intellectual Assets Monitor	
Capital humano	Capital humano	Capital humano	Personas	Competencias de los empleados	
Capital estructural	Capital organizativo	Capital estructural	Procesos	Infraestructuras	Estructura interna
	Capital tecnológico		Capacidad de innovación	Propiedad intelectual	
Capital relacional	Capital de negocio		Clientes	Activos de mercado	Estructura externa
	Capital social				

Fuente: Sáenz 2003.

CAPÍTULO VI

LA BOLSA DE PRODUCTOS DE LIMA COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO EN EL MERCADO PERUANO

María Fe García Arévalo

INTRODUCCIÓN

El siguiente documento tiene como objetivo dar a conocer las *condiciones* de inversión y financiamiento que ofrece la Bolsa de Productos de Lima a sus participantes. Existe muy poca literatura práctica al respecto y, por esta razón, el presente trabajo constituye un documento importante para poder dar a conocer dichas condiciones. Este se enfoca, en lo que respecta a la inversión, en la *importancia* y *beneficios* que ofrece la Bolsa de Productos de Lima para los *productores* y *compradores* de bienes agrícolas y agroindustriales. Para el caso de financiamiento, se analizan las ventajas de pactar operaciones de reporte y de los beneficios tributarios implicados en la negociación de los certificados de depósito, producto de estas operaciones.

Para la elaboración del documento, se seleccionó una muestra de los productos que se comercializan en el mercado tradicional y se realizó una comparación entre el desempeño que obtienen los productores y compradores a través de este mercado y a través de la Bolsa de Productos de Lima. Se revisó el Reglamento de Operaciones de la Bolsa de Productos de Lima en lo referente a las operaciones de reporte y las condiciones de financiamiento que ofrecen las entidades bancarias

para luego compararlas con las ofrecidas por la Bolsa de Productos. Por último, se analizaron las implicancias tributarias de todos estos elementos.

ASPECTOS GENERALES

La Bolsa de Productos de Lima ofrece numerosas ventajas en temas de seguridad, resolución de conflictos e información. Una ventaja adicional de la negociación en la Bolsa de Productos son los beneficios tributarios con respecto al pago del impuesto general a las ventas e impuesto a la renta. Debido a esto, la Bolsa de Productos se está constituyendo en una opción cada vez más interesante para productores y compradores. Existe una tendencia al alza en el monto negociado y en la cantidad de productos negociados en la misma. Adicionalmente, los participantes obtienen resultados mucho mejores comparados con la negociación tradicional, tanto en el aspecto económico como en el aspecto ético, estableciendo reglas de juego claras y transparentes.

Otro aspecto importante que se debe resaltar es el arraigo del sistema tradicional en la mente de los participantes y la heterogeneidad de los productos. El hecho de que existan diferentes productores implica que no todos los productos son uniformes en cuanto a calidad. Esta es una de las razones más importantes por las que nuestra Bolsa no termina de desarrollarse y no está en condiciones de competir con las bolsas de productos latinoamericanas.

LA BOLSA DE PRODUCTOS COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN

Se seleccionaron seis productos negociados, tanto en el mercado mayorista como en la Bolsa de Productos. Ellos fueron los siguientes:

Cuadro 1**RELACIÓN DE PRODUCTOS**

Producto	Unidad de medida
Arroz pilado	kg
Azúcar blanca	kg
Azúcar rubia	kg
Aceite vegetal	lt
Leche evaporada entera	lata
Leche en polvo	bolsa

Fuente: elaboración propia.

Para el análisis de dichos productos, se han tomado como fuente de información los Boletines Mensuales de la Bolsa de Productos, los Boletines Mensuales de Abastecimiento y Precios de Productos Agroalimenticios, y la Estadística Mensual Agraria, publicados por el Ministerio de Agricultura. Por otro lado, se llevaron a cabo entrevistas con el Sr. Luis Baba Nakao, Presidente de la Bolsa de Productos de Lima, y con el Sr. Fernando Cillóniz, especialista en el estudio de los mercados mayoristas en el Perú.

Características

Las características que se perciben en ambos mercados no son similares, tanto en el nivel del producto comercializado como en el de la transacción misma.

Cuadro 2**MERCADO MAYORISTA CONTRA BOLSA DE PRODUCTOS**

Características	Mercado mayorista	Bolsa de Productos
1. Producto		
Normas de calidad	No	Sí
Homogeneización de los productos	No	Sí
Seguridad	No	Sí
Pérdida por mermas	Sí	No
2. Comercialización		
Transparencia en las transacciones	No	Sí
Participación de intermediarios	Sí	No
Comisiones adicionales	No	Sí
Impuestos en transacciones intermedias	Sí	No

Fuente: elaboración propia.

Con respecto al producto, la Bolsa de Productos exige ciertos niveles de calidad. Por esto, cuenta con certificadoras de calidad, las cuales dan su aprobación para que el producto puede ser negociado en la misma. Este punto va de la mano con la homogeneización de los productos y ambos aspectos constituyen una barrera de entrada para los productores que quieran participar en la Bolsa. Con respecto a la seguridad, esta brinda a los participantes una garantía de pago y de entrega en la fecha acordada, la calidad y las especificaciones pactadas, conforme a las normas de calidad preestablecidas. Además, los productos son guardados en almacenes autorizados por la Bolsa, garantizando que no sufran ningún tipo de alteración en su calidad. En cambio, en el mercado mayorista no existe ningún tipo de respaldo o garantía en caso de incumplimiento de pago por parte del mayorista o incumplimiento

en la entrega de los productos. Por otro lado, existe una pérdida de productos por mermas, debido a que, por falta de espacio, los productos se encuentran hacinados y sufren algún tipo de alteración, por lo que no pueden ser vendidos o tienen que ser rematados. Con respecto a la comercialización, la Bolsa cuenta con información detallada y completa referente a los productos materia de negociación. Además, todas y cada una de las operaciones que se realizan son sometidas previamente al proceso de subasta pública, reflejando así las condiciones reales del mercado y alcanzándose un precio que manifiesta todas las condiciones del mismo.

En el caso de los mercados mayoristas, existen deficiencias en el actual sistema de información de precios y mercados, lo cual ocasiona que los productores no puedan concretar transacciones que les sean rentables. Otro aspecto importante es la participación de los intermediarios en estos mercados. El mayorista se adjudica gran parte de la ganancia que podría tener el productor al vender directamente su producción en la Bolsa. Ahora, si bien es cierto que la Bolsa ofrece esta posibilidad, el productor tiene que pagar adicionalmente ciertas comisiones y costos fijos, lo cual no sucede en el mercado tradicional. Por último, las transacciones en la Bolsa de Productos están afectas al impuesto general a las ventas solo en las transacciones finales; mientras que, en el mercado tradicional, están afectas las transacciones intermedias, lo que ocasiona que el producto se vaya encareciendo hasta llegar al consumidor final.

Hallazgos

Después de comparar los datos obtenidos de la Bolsa de Productos y de los mercados mayoristas, se encontró lo siguiente:

Cuadro 3

COMPARACIÓN DE LA GANANCIA DEL MAYORISTA Y DEL PRODUCTOR

	UM	A	B	C	B-A	Porcentaje de ganancia %	C-A	Porcentaje de ganancia %
		Productor / empresa	Precio al por mayor	Cotización promedio (Bolsa)	Ganancia del mayorista		Ganancia del productor	
		S/.	S/.	S/.	S/.		S/.	
Arroz pilado	kg	1,10	1,98	1,27	0,88	80,07	0,17	15,39
Azúcar blanca	kg	0,80	1,31	1,07	0,51	63,58	0,27	33,26
Azúcar rubia	kg	0,60	1,11	0,98	0,51	84,92	0,38	63,28
Aceite vegetal	lt	2,65	4,03	3,02	1,38	51,92	0,37	13,99
Leche evaporada entera	lata	1,28	1,80	1,48	0,52	40,63	0,20	15,73
Leche en polvo	bolsa	0,85	1,87	1,22	1,02	120,24	0,37	43,46

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 4

GANANCIA DEL PRODUCTOR

	UM	A		Margen de garantía (10%)*	Costo almacén (0,8%-0,15%)	Costo fijo (0,16%)	Com. agente (0,20% -1,00%)	B		B-A
		Productor/ empresa	Cotización promedio					Bolsa	Diferencia	
		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Arroz pilado	kg	1,10	1,27	0,13	0,0015	0,0020	0,01	1,13	0,03	
Azúcar blanca	kg	0,80	1,07	0,11	0,0012	0,0017	0,01	0,95	0,15	
Azúcar rubia	kg	0,60	0,98	0,10	0,0011	0,0016	0,01	0,87	0,27	
Aceite vegetal	lt	2,65	3,02	0,30	0,0035	0,0048	0,02	2,69	0,04	
Leche evaporada entera	lata	1,28	1,48	0,15	0,0017	0,0024	0,01	1,32	0,04	
Leche en polvo	bolsa	0,85	1,22	0,12	0,0014	0,0020	0,01	1,09	0,24	

* Estará exceptuada de la garantía la parte vendedora cuando adjunte a la minuta de propuesta el certificado de depósito u otro documento autorizado por la Bolsa y emitido por un almacén autorizado a su vez por esta y debidamente endosado a favor de la misma.

Fuente: elaboración propia.

Como se puede apreciar en el cuadro 3, la ganancia del mayorista es bastante elevada, comparada con lo que el productor obtiene al vender sus productos. Además, se puede apreciar la ganancia que obtendría el productor al vender sus productos en la Bolsa, en donde recuperaría una buena parte de la ganancia que actualmente se lleva el intermediario en el mercado tradicional.

En el cuadro 4, se muestra el detalle de las comisiones y los costos fijos en los que el productor tiene que incurrir cuando ofrece sus productos en la Bolsa. Vemos que, a pesar de estos costos adicionales, el productor obtiene una mayor ganancia, por unidad de medida, en la Bolsa que en el mercado tradicional.

Cuadro 5

GANANCIA DEL COMPRADOR

UM	Precio al por mayor	Cotización promedio	Impuesto al arroz pilado (%)	Deducción (10%)	Costo fijo (0.16%)	Com. agente (0.20%-1.00%)	A	B	A-B	
							Mercado mayorista	Bolsa	Diferencia	
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
Arroz pilado	kg	1,98	1,27	0,05	0,13	0,0020	0,01	2,11	1,46	0,65
Azúcar blanca	kg	1,31	1,07	-	0,11	0,0017	0,01	1,42	1,18	0,23
Azúcar rubia	kg	1,11	0,98	-	0,10	0,0016	0,01	1,21	1,09	0,12
Aceite vegetal	lt	4,03	3,02	-	-	0,0048	0,02	4,03	3,04	0,98
Leche evaporada										
entera	lata	1,80	1,48	-	-	0,0024	0,01	1,80	1,49	0,31
Leche en polvo	bolsa	1,87	1,22	-	-	0,0020	0,01	1,87	1,23	0,64

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 5, se puede observar la ganancia que obtiene el comprador al optar por la Bolsa de Productos. En el mercado tradicional, además de pagar el precio de venta del producto, el cual ya se encuentra encarecido por los impuestos (IGV más el impuesto a la primera venta

de arroz pilado en el primer caso) de la primera transacción, debe pagar otra vez el impuesto a las ventas por concepto del régimen de detracción en los primeros tres casos, encareciendo aun más el producto. Realizar la misma operación de compra en la Bolsa de Productos implica el pago de impuestos por única vez, además de las comisiones de la Bolsa. El monto total a pagar por unidad de medida en la Bolsa resulta ser menor del que se paga en el mercado tradicional.

A la luz de los resultados obtenidos y, a partir de los productos analizados, se puede concluir que la Bolsa de Productos ofrece una buena alternativa de inversión, tanto por el lado del productor como por el del comprador. Los resultados muestran que ambas partes pueden obtener un mayor margen de ganancia al optar por comercializar sus productos a través de la Bolsa. Sin embargo, es importante señalar que todavía hay bastante por hacer con respecto a la homogeneización de los productos. Con esto, se lograría un mayor uso de los mecanismos de la Bolsa, además de ser el primer paso para que nuestros productos estén a la altura de otras bolsas de Latinoamérica.

LA BOLSA DE PRODUCTOS COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

Para el presente análisis, se han seleccionado las operaciones de reporte pactadas en la Bolsa de Productos desde setiembre del 2003 hasta marzo del 2004 (ver cuadro 6).

Para el análisis, se ha tomado como fuente de información los Boletines Mensuales de la Bolsa de Productos e información publicada por el Banco Central de Reserva del Perú. Por otro lado, se llevaron a cabo entrevistas con el Sr. Luis Baba Nakao, Presidente de la Bolsa de Productos de Lima, y con especialistas en créditos del sistema financiero.

Cuadro 6**RELACIÓN DE OPERACIONES DE REPORTE**

Producto	Días	TEM
Papel bond gr/m ²	90	0,4726%
Azúcar rubia	84	0,4472%
Yema de huevo pasteurizado en polvo	65	1,0000%
Yema de huevo pasteurizado en polvo	10	2,2000%
Concentrado proteico de soya 66%	65	1,0000%
Concentrado proteico de soya 66%	10	2,2000%
Fosfato tricálcico	65	1,0000%
Fosfato tricálcico	10	2,2000%
Concentrado proteico 60%	60	0,9000%
Papel bond gr/m ²	90	0,4726%
Papel bond gr/m ²	90	0,4726%
Yema de huevo pasteurizado en polvo	90	0,8735%
Fosfato tricálcico	90	0,9500%

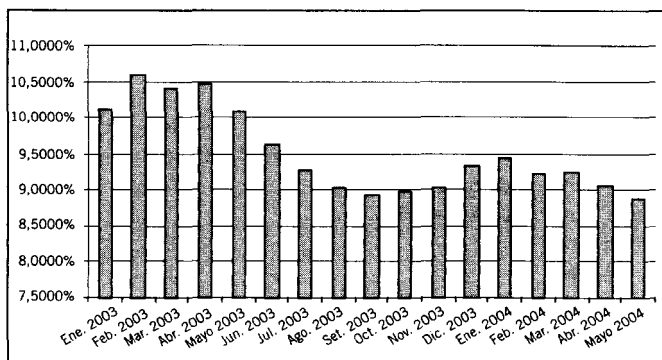
Fuente: elaboración propia a partir de Bolsa de Productos de Lima.

Características

En el gráfico que se muestra a continuación, se puede observar la evolución de la tasa de interés activa en moneda extranjera de las empresas bancarias.

Gráfico 1

EVOLUCIÓN DE LA TASA ACTIVA EN MONEDA EXTRANJERA



Fuente: elaboración propia a partir del Banco Central de Reserva del Perú.

Como se puede observar, a partir de febrero del 2003, la tasa de interés activa promedio del sistema bancario viene presentando un descenso, llegando a su punto más bajo en el mes de setiembre del mismo año. Sin embargo, después de una ligera subida, se ve una tendencia a la baja de estas tasas. Este escenario nos mostraría que endeudarse con el sistema bancario es cada vez más factible por la disminución del costo financiero, a pesar de que este costo se presenta todavía un poco alto. Sin embargo, las condiciones exigidas por las entidades del sistema bancario para otorgar un crédito son muy exigentes, y solo un grupo reducido de personas naturales y jurídicas puede tener acceso a este.

A continuación, se muestra una encuesta realizada a diversas empresas por el Banco Central de Reserva sobre las condiciones crediticias que las entidades del sistema bancario les ofrecen.

Cuadro 7**CONDICIONES CREDITICIAS ACTUALES**

Tamaño de empresa por ingreso	Condiciones de financiamiento			
	Muy difíciles	Difíciles	Normales	Fáciles*
Muy grandes	8%	22%	60%	10%
Grandes	9%	26%	56%	9%
Medianas 2	10%	36%	48%	6%
Medianas 1	12%	42%	39%	7%
Pequeñas	17%	42%	37%	4%
Total	12%	36%	45%	7%

* Incluye el porcentaje de encuestados que considera las condiciones de financiamiento fáciles y muy fáciles.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

Como puede apreciarse, la mayoría de las empresas muy grandes, grandes y medianas 2 considera que las condiciones crediticias son normales; mientras que las empresas medianas 1 y pequeñas consideran que las condiciones crediticias son difíciles. Esto se debe, básicamente, a que las entidades bancarias analizan la capacidad de las empresas para responder ante las obligaciones de pago de los créditos, siendo las empresas más pequeñas, en gran parte de los casos, las que poseen mayor riesgo de incumplimiento.

Cuadro 8**INDICADORES DE LAS EMPRESAS BANCARIAS**

	Tasa de variación mensual, saldo de colocaciones (%)			Malas colocaciones ^{1/} netas ^{2/} como % de colocaciones netas ^{2/}			
	Abr. 2003 / Abr. 2004	2004 Mar.	2004 Abr.	2003 Mar.	2003 Abr.	2004 Mar.	2004 Abr.
Empresas bancarias	-0,3	1,7	1,6	-2,7	-2,5	-2,7	-2,5

^{1/} Créditos por liquidar, vencidos y en cobranza judicial

^{2/} Neta de provisiones

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

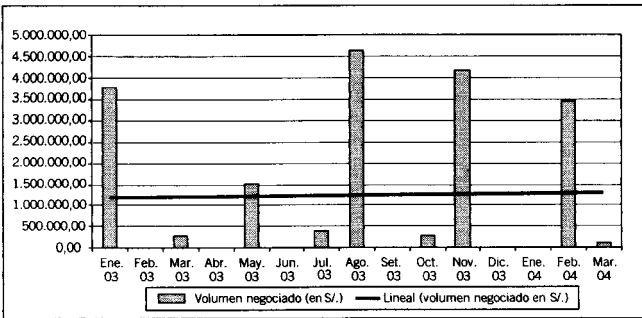
Por último, el cuadro 8 muestra los indicadores del sistema bancario marzo-abril 2003-2004. En resumen, el sistema bancario ha disminuido en sus colocaciones, producto de que las empresas no están en condiciones de asumir una deuda con los bancos, y aquellas que ya tienen una deuda presentan problemas para pagarla. Si bien los bancos han disminuido sus colocaciones, el porcentaje de malas colocaciones se ha mantenido en el tiempo, lo que refleja un deterioro en la cartera del sistema.

Hallazgos

A continuación, los gráficos 2 y 3 muestran el volumen negociado en las operaciones de reporte y el volumen promedio negociado por operación, respectivamente, durante el último año.

Gráfico 2

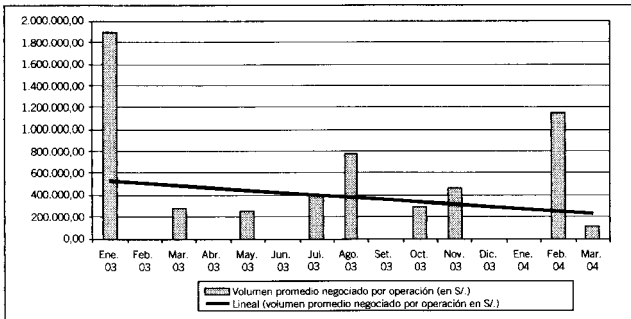
OPERACIONES DE REPORTE, VOLUMEN NEGOCIADO



Fuente: elaboración propia a partir de Bolsa de Productos de Lima.

Gráfico 3

OPERACIONES DE REPORTE, VOLUMEN PROMEDIO NEGOCIADO POR OPERACIÓN



Fuente: elaboración propia a partir de Bolsa de Productos de Lima.

Como se puede apreciar en los gráficos, existe una tendencia al aumento del volumen total negociado; sin embargo, existe una tendencia a la disminución del volumen negociado por operación. Además, se puede apreciar que, a pesar de ser la operación de reporte una fuente de financiación ventajosa, debido sobre todo a sus beneficios tributarios, no se realiza con la cantidad y frecuencia esperadas. Este problema se debe, principalmente, a la falta de difusión de información por parte de la Bolsa acerca de este mecanismo. Después de comparar los datos obtenidos de la Bolsa de Productos con los obtenidos, en promedio, de las entidades del sistema bancario, se encontró lo siguiente.

Cuadro 9

COMPARACIÓN DE TASAS PACTADAS EN LA BOLSA Y EN EL SISTEMA FINANCIERO

Producto	Días	Bolsa		Sistema financiero		Diferencia
		TEM %	Tasa a «x» días %	TEA %	Tasa a «x» días %	
Papel bond gr/m ²	90	0,4726	1,4245	9,0391	2,1870	-0,7625
Azúcar rubia	84	0,4472	1,2571	9,0391	2,0397	-0,7826
Yema de huevo pasteurizado en polvo	65	1,0000	2,1793	9,0391	1,5747	0,6046
Yema de huevo pasteurizado en polvo	10	2,2000	0,7280	9,0391	0,2407	0,4873
Concentrado proteico de soya 66	65	1,0000	2,1793	9,0391	1,5747	0,6046
Concentrado proteico de soya 66	10	2,2000	0,7280	9,0391	0,2407	0,4874
Fosfato tricálcico	65	1,0000	2,1793	9,0391	1,5747	0,6046
Fosfato tricálcico	10	2,2000	0,7280	9,0391	0,2407	0,4874
Concentrado proteico 60%	60	0,9000	1,8081	9,0391	1,4527	0,3554
Papel bond gr/m ²	90	0,4726	1,4245	9,2170	2,2286	-0,8041
Papel bond gr/m ²	90	0,4726	1,4245	9,2170	2,2286	-0,8041
Yema de huevo pasteurizado en polvo	90	0,8735	2,6435	9,2170	2,2286	0,4148
Fosfato tricálcico	90	0,9500	2,8772	9,2565	2,2379	0,6393

Fuente: elaboración propia a partir de los Boletines Mensuales de la Bolsa de Productos del Banco Central de Reserva del Perú.

Cuadro 10

OPERACIONES DE REPORTE PACTADAS Y COSTOS ASOCIADOS

Producto	UM	Días	Tasa	Cantidad	Precio contado	Monto contado*	Margen de garantía (10%)	Costo almacén (0.08%-0.15%)	Costo fijo (0.16%)	Com. agente (0.20%-1.00%)
			%		\$	\$	\$	\$	\$	\$
Papel bond gr/m ²	TM	90	1,4245	662,91	564,900000	374.476,16	37.447,62	430,65	599,16	2.246,96
Azúcar rubia	kg	84	1,2571	200.000,00	0,225200	45.040,00	4.504,00	51,80	72,06	270,24
Yema de huevo pasteurizado en polvo	kg	65	2,1793	12.500,00	3,400000	42.500,00	4.250,00	48,88	68,00	255,00
Yema de huevo pasteurizado en polvo	kg	10	0,7280	12.500,00	3,280000	41.000,00	4.100,00	47,15	65,60	246,00
Concentrado proteico de soya 66%	kg	65	2,1793	25.000,00	0,970000	24.250,00	2.425,00	27,89	38,80	145,50
Concentrado proteico de soya 66%	kg	10	0,7280	25.000,00	0,971082	24.277,05	2.427,71	27,92	38,84	145,66
Fosfato tricálcico	kg	65	2,1793	20.000,00	0,810000	16.200,00	1.620,00	18,63	25,92	97,20
Fosfato tricálcico Concentrado proteico	kg	10	0,7280	20.000,00	0,779000	15.580,00	1.558,00	17,92	24,93	93,48
60%	kg	60	1,8081	25.000,00	0,580000	14.500,00	1.450,00	16,68	23,20	87,00
Papel bond gr/m ²	TM	90	1,4245	662,91	564,900000	374.476,16	37.447,62	430,65	599,16	2.246,86
Papel bond gr/m ²	TM	90	1,4245	177,00	564,182500	99.860,30	9.986,03	114,84	159,78	599,16
Yema de huevo pasteurizado en polvo	kg	90	2,6435	7.500,00	3,000000	22.500,00	\$2.250,00	25,88	36,00	135,00
Fosfato tricálcico	kg	90	2,8772	20.000,00	0,836000	16.720,00	1.672,00	19,23	26,75	100,32

* Se entiende por monto contado al monto resultante de la cantidad del producto por el precio de cierre del día de la operación.

Fuente: elaboración propia a partir de los Boletines Mensuales de la Bolsa de Productos del Banco Central de Reserva del Perú.

Como puede observarse en el cuadro 9, las tasas resaltadas con negritas indican que, comparando las tasas que ofrece la Bolsa de Productos con las tasas equivalentes en el sistema bancario, las de la Bolsa son más altas.

El cuadro 10 nos muestra las operaciones de reporte pactadas en la Bolsa y las comisiones asociadas a dichas operaciones. A la luz de los datos arrojados, financiarse en la Bolsa de Productos sería más costoso, debido a que se pactan tasas de interés más altas y existen otras comisiones asociadas a la operación. Por otro lado, aparte del margen de garantía del 10%, se establece un monto de cobertura equivalente al monto contado más el margen de garantía como mínimo.

Sin embargo, hay que tomar en consideración que las tasas utilizadas en el sistema bancario están sujetas a la política monetaria; es decir, ante cualquier cambio en el porcentaje del encaje bancario, las tasas de interés se van a ver afectadas. Esta situación no sucede dentro de la Bolsa, puesto que las tasas que se pactan son resultado de la negociación misma.

Otro aspecto importante es que las entidades bancarias exigen una serie de garantías que muchas empresas medianas y pequeñas no pueden ofrecer, por lo que se ven imposibilitadas de acceder a un crédito. Así, en el caso de asociaciones de productores que quisieran solicitar algún tipo de crédito a dichas entidades, no podrían cumplir con estas exigencias. En este sentido, la Bolsa de Productos ofrece la posibilidad de que los productores puedan optar por este tipo de financiamiento, poniendo como garantía el 10% del monto pactado. Por otro lado, el certificado de depósito utilizado en este tipo de operaciones puede ser negociado en la misma Bolsa y obtener mejores tasas, y dicho diferencial está exonerado del pago del impuesto a la renta¹.

¹ Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, Decreto Supremo No. 054-99-EF.

CONCLUSIONES

La Bolsa de Productos de Lima ofrece, tanto a los productores agrícolas como a los agroindustriales, reducir el riesgo que existe actualmente en el mercado mayorista, en el cual se presenta informalidad en los agentes (mayoristas) y en la negociación misma. Para ello, la Bolsa ofrece seguridad, debido a que garantiza la entrega oportuna y la calidad del bien o servicio adquirido; ofrece transparencia, dado que permite la formación libre de precios; y, lo más importante, brinda confianza, tanto al productor como al comprador, de que el producto que se está negociando va de acuerdo con las características y especificaciones requeridas, sin la necesidad de constatarlo por parte del comprador. Esto es posible porque cada producto inscrito en Bolsa posee una ficha técnica en la cual se detallan todas las especificaciones del mismo. Así, el comprador sabe lo que compra sin la necesidad de tener a la vista el producto.

Los actuales mercados mayoristas no ofrecen una infraestructura adecuada para que el comercio se desarrolle normalmente. Se puede observar que existen estructuras de mercado de tipo oligopsónico que distorsionan los precios mediante la fijación de las condiciones de compra, el manejo de información y el suministro de diversos servicios a tarifas que no corresponden con las características de un mercado transparente. Por otro lado, se observa un hacinamiento de los productos al no haber espacio suficiente para poder almacenarlos y asegurar que la calidad de los mismos no se vea alterada. Por último, se producen grandes pérdidas de productos por mermas al momento de concretar una venta.

Debido a todas estas deficiencias del mercado tradicional, es muy importante que la Bolsa de Productos y el Estado, como su principal promotor, lleven a cabo una difusión acerca del funcionamiento, las ventajas y los mecanismos que ofrece la Bolsa para la realización de transacciones.

La Bolsa de Productos ofrece una importante alternativa de inversión tanto al productor como al comprador a través de la eliminación de los intermediarios mayoristas y beneficios tributarios, lo que trae como consecuencia mejores márgenes de ganancia con respecto al mercado tradicional. Por otro lado, la Bolsa brinda la oportunidad de generar un sector agrario más moderno y competitivo, mejorando las actividades agroproductivas y demostrando que pequeños productores pueden reunir volúmenes económicamente significativos de productos con un buen grado de estandarización. La Bolsa obvia la necesidad de llevar físicamente el producto al mercado, asegura el cumplimiento de las condiciones de calidad fijadas por el comprador y, para ello, los productores realizan alianzas estratégicas con las diferentes industrias de nuestro medio. Todo esto forma parte de un proceso paulatino que se viene realizando con los agricultores en diferentes regiones de nuestro país con la asesoría del Ministerio de Agricultura. Esto traerá como consecuencia que se supere uno de los problemas más importantes que tiene actualmente la Bolsa, y que imposibilita su desarrollo y competitividad en el nivel internacional: la falta de estandarización de los productos negociados.

Con la Bolsa de Productos se presenta la posibilidad de eliminar la participación de los intermediarios mayoristas, los cuales merman en gran medida las ganancias de los productores, comprando por debajo del precio normal y vendiendo a un precio más alto. Así, la Bolsa brinda a los productores la posibilidad de ofrecer directamente sus productos a los compradores y obtener mayores márgenes de ganancias de las que actualmente perciben en el mercado tradicional. Si bien es cierto que en la Bolsa existe el intermediario bursátil, las comisiones cobradas son bastante bajas y no merman la ganancia del productor. A pesar de estas ventajas, el vendedor y el comprador habitual del mercado tradicional tienen muy interiorizado en sus costumbres recurrir a este mercado y son reacios a cambiarlas. Por ello y por la falta de información sobre los mecanismos de la Bolsa, resulta difícil captar a estos

usuarios potenciales. Como punto de partida, la Bolsa debería recurrir a los compradores y vendedores no habituales para después, progresivamente, ir atrayendo a los compradores y vendedores habituales del mercado tradicional.

En lo referente a las oportunidades de financiamiento en la Bolsa de Productos, las operaciones de reporte brindan la posibilidad de que compradores o vendedores puedan tener acceso a un financiamiento. Si bien es cierto que existe una tendencia al aumento del volumen total negociado, todavía son muy pocas las operaciones que se pactan en la Bolsa, a pesar de los beneficios tributarios que conlleva la negociación de los certificados de depósito. Actualmente, el sistema financiero ofrece tasas más competitivas de las que se transan en la Bolsa de Productos de Lima; sin embargo, el acceso al crédito es muy restringido, los bancos son muy estrictos a la hora de prestar dinero a pequeños productores y las garantías exigidas son muy altas.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central de Reserva del Perú. «Crédito del sistema bancario al sector privado», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- . «Crédito total del sistema financiero», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- . «Fuentes del crédito al sector privado de las empresas bancarias en moneda extranjera», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- . «Fuentes del crédito al sector privado de las empresas bancarias en moneda nacional», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- . «Indicadores de las empresas bancarias», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- . «Resultados de la encuesta de tasas de interés y condiciones crediticias», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 10 de junio del 2004.
- . «Tasas de interés activas y pasivas promedio de las empresas bancarias en moneda extranjera», en: <http://www.bcrp.gob.pe>. Consulta: 20 de mayo del 2004.
- Bolsa de Productos de Lima. *Boletín Mensual de Estadísticas*. Setiembre-noviembre del 2003, enero-marzo del 2004, <http://www.bolprolima.com.pe>. Consulta: 15 de abril del 2004.
- . «Resolución CONASEV No. 056-2000-EF/94.10, Reglamento de Operaciones de Mesa de Productos de la Bolsa de Productos de Lima». Bolsa de Productos de Lima, <http://www.bolprolima.com.pe>. Consulta: 20 de abril del 2004.
- . «Resolución CONASEV No. 822-1997-EF/94.10, Reglamento de Operaciones de Rueda de Productos de la Bolsa de Productos de Lima». Bolsa de Productos de Lima, <http://www.bolprolima.com.pe>. Consulta: 20 de abril del 2004.

- Congreso de la República. «Decreto Legislativo No. 917 – Régimen de Deduciones del Impuesto General a las Ventas», en: <http://www.congreso.gob.pe>. Consulta: 20 abril del 2004.
- Congreso de la Unión Mundial de Mercados Mayoristas. «Mercados, calidad y seguridad alimentaria», en: Empresa Nacional MERCASA, <http://www.mercasa.es>. Consulta: 10 de mayo del 2004.
- Cruzalegui, Gisella (2004). «Experiencias del sector agrario en la Bolsa de Productos». Seminario «Bolsa de Productos de Lima: una oportunidad de negocios para la micro y pequeña empresa», Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa, San Isidro, junio.
- Diario Oficial *El Peruano*. «Exoneración del impuesto a la renta en operaciones en bolsas de productos. Ley No. 27804 – Ley que modifica a la Ley del Impuesto a la Renta», en: <http://www.editoraperu.com.pe>. Consulta: 31 de marzo del 2004.
- . «Ley No. 26361-1994. Ley sobre Bolsa de Productos», en: <http://www.editoraperu.com.pe>. Consulta: 31 de marzo del 2004.
- . «Ley No. 27635-2002. Ley que modifica la Ley No. 26361 – Ley sobre Bolsa de Productos», en: <http://www.editoraperu.com.pe>. Consulta: 31 de marzo del 2004.
- . «Ley No. 28055 – Ley que crea el valor de producto agrario», en: <http://www.editoraperu.com.pe>. Consulta: 31 de marzo del 2004.
- Díaz, Fanny (2002). «La Bolsa de Productos de Lima». Tesis de Bachillerato. Lima: Universidad del Pacífico.
- Grupo AELE (2003a). *Impuesto a la renta*. Lima: Asesoramiento y Análisis Laborales S. A. C.
- (2003b). *Impuesto general a las ventas*. Lima: Asesoramiento y Análisis Laborales S. A. C.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. «Estadística de productos agroindustriales», en: <http://www.inei.gob.pe>. Consulta: 1 de junio del 2004.

Lizarazo, Luis José. «Las bolsas de productos como mecanismos de apoyo a la modernización de los sistemas de comercialización», en: <http://www.mercasa.es>, Empresa Nacional MERCASA. Consulta: 10 de abril del 2004.

Ministerio de Agricultura. *Boletín Mensual de Abastecimiento y Precios de Productos Agroalimenticios*. Setiembre-diciembre del 2003, enero del 2004, <http://www.portalagrario.gob.pe>. Consulta: 5 de mayo del 2004.

———. *Estadística Mensual Agraria*. Diciembre del 2003, enero-marzo del 2004, <http://www.portalagrario.gob.pe>. Consulta: 25 de mayo del 2004.

Pairazamán, Roberto (2002). «La Bolsa de Productos de Lima». Lima: Universidad del Pacífico.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. «Resolución de Superintendencia No. 011-2003/SUNAT – Régimen de Deduciones del Impuesto General a las Ventas», en: <http://www.sunat.gob.pe>. Consulta: 20 de abril del 2004.

———. «Resolución de Superintendencia No. 058-2002/SUNAT – Régimen de Deduciones del Impuesto General a las Ventas», en: <http://www.sunat.gob.pe>. Consulta: 20 de abril del 2004.

———. «Resolución de Superintendencia No. 111-2004/SUNAT – Disposiciones relacionadas con el impuesto a la venta de arroz pilado», en: <http://www.sunat.gob.pe>. Consulta: 15 de mayo del 2004.

Universidad del Pacífico (1993). «La Bolsa de Productos como medio de hacer más eficiente la actividad económica». Lima: Universidad del Pacífico.

CAPÍTULO VII

REFLEXIONES SOBRE EL RÉGIMEN DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN EL PERÚ

Diana Coronado

Brigite Narciso

INTRODUCCIÓN

En el mundo, el tema de precios de transferencia ha tomado importancia debido a la globalización y, por ende, al crecimiento de las multinacionales. En el Perú, este tema se tornó relevante luego de la última reforma tributaria que estableció un severo régimen de *sanciones* a las empresas dentro del ámbito de aplicación que menciona la Ley del Impuesto a la Renta. En este sentido, la investigación busca determinar la situación actual del *régimen de precios de transferencia* en el Perú.

Para ello, se revisaron los conceptos básicos emitidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en sus *directrices* sobre el tema, tales como el concepto de partes relacionadas, el principio de libre concurrencia, los métodos para determinar los precios de transferencia, entre otros.

Luego, se examinó la evolución en el tiempo de la *legislación comparada* de los siguientes países: Argentina, Chile, Colombia, México y Venezuela. Una pequeña mirada hacia nuestro alrededor permitiría evaluar la eficacia de la reforma peruana.

La evolución de la legislación latinoamericana sobre el tema sugiere que las sucesivas modificaciones en los regímenes corresponden a la decisión de adecuarse a lo dispuesto por las directrices de la OCDE.

A continuación, se analizó la legislación peruana vigente y su adecuación a las directrices de la OCDE. Este análisis indica que la legislación peruana sobre el tema se adecua a lo dispuesto por ellas. Posteriormente, se comparó la normatividad de los países analizados con respecto a las directrices de la OCDE, y se establecieron similitudes y diferencias.

La legislación entre países de Latinoamérica está lejos de uniformizarse. A pesar de las similitudes identificadas acerca de los conceptos de precios de transferencia, la aplicación de la misma tiene sus particularidades.

Finalmente, se determinaron las mejoras y los problemas principales del nuevo régimen de precios de transferencia en el país.

En el Perú, el tema está aún en desarrollo. La legislación peruana en relación con los precios de transferencia ha mejorado significativamente con la última reforma tributaria. Sin embargo, se hace necesario el complemento a las modificaciones, es decir, la publicación del *reglamento*. Este punto se debe enfatizar, ya que, en el futuro, no es recomendable que las normas complementarias mencionadas en la ley queden pendientes de publicación por un amplio lapso. Por otro lado, las infracciones implantadas en el régimen de precios de transferencia son disuasorias y de ahí que los montos de las sanciones sean elevados. Por este motivo, según los profesionales entrevistados para la elaboración de esta investigación, las empresas en el Perú están prestando una mayor atención al tema.

Se espera que este estudio contribuya al desarrollo del tema en el país, así como a la comprensión de los conceptos básicos sobre precios de

transferencia y al conocimiento de las legislaciones acerca de la materia en Latinoamérica.

ANTECEDENTES

La función de las empresas multinacionales en el comercio mundial se ha incrementado como resultado de la globalización. Este crecimiento de las multinacionales genera la necesidad de un consenso mundial sobre temas tributarios como es el caso de la fijación de precios de transferencia.

En los últimos años, el tema de precios de transferencia se ha convertido en un importante tópico de la tributación internacional, debido a las siguientes razones (Cools 2004):

- El actual nivel de globalización crea oportunidades de negocio integradas para las empresas multinacionales a través de transferencias que cruzan las fronteras nacionales, mientras que los sistemas tributarios son limitados por dichas fronteras.
- Los gobiernos nacionales, ante esta tendencia, reaccionan formulando legislaciones más estrictas con la finalidad de reducir las oportunidades de las empresas multinacionales de manipular los precios de transferencia y, así, de reducir los impuestos.
- Debido al conflicto causado por las diferentes estrategias adoptadas por las autoridades tributarias para proteger las utilidades imponibles, las empresas multinacionales se encuentran con el problema de satisfacer distintas legislaciones al mismo tiempo.

En el Perú, la legislación sobre el tema de precios de transferencia es relativamente nueva. Este tema se introdujo por primera vez en el año 2000. Algunos años después, en el 2003, se promulgó una importante modificación al régimen de precios de transferencia. El 23 de diciem-

bre de ese año, se publicó el Decreto Legislativo No. 945¹, por el cual se modificó la Ley del Impuesto a la Renta, con vigencia a partir del 1 de enero del 2004. Cabe resaltar que aún no se ha publicado la modificación al reglamento que permita la implementación de las disposiciones expresadas en el Decreto Legislativo No. 945. Luego, en el 2004, se promulgaron² las modificaciones al Texto Único Ordenado (TUO) del Código Tributario que estableció un severo régimen de sanciones. Por este motivo, las empresas en el Perú están prestándole una mayor atención al tema. Este escenario sugiere la formulación de la siguiente pregunta: ¿cuál es la situación actual del régimen de precios de transferencias en el Perú? En tal sentido, la presente investigación busca responder esta interrogante.

RESULTADOS

Los resultados de la investigación se presentan en los cuadros comparativos mostrados en los anexos: la comparación de los regímenes peruanos de precios de transferencia (anexo 2) y la comparación de la legislación latinoamericana analizada (anexo 3).

ANÁLISIS DEL ACTUAL RÉGIMEN PERUANO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, el régimen de precios de transferencia vigente se encuentra fundamentalmente normado por el artículo 32 y el artículo 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta, y las

¹ En aplicación de las facultades legislativas delegadas que le hiciera el Congreso de la República mediante Ley No. 28079. El Decreto Legislativo No. 945 fue publicado en el diario oficial *El Peruano* el 23 de diciembre del 2003 y sus modificaciones se encuentran vigentes desde el 1 de enero del 2004.

² Según el Decreto Legislativo No. 953.

modificaciones³ al TUO del Código Tributario establecidas por el Decreto Legislativo No. 953. Si bien el reglamento sigue vigente, los artículos 19-A y 1-B no concuerdan con la LIR modificada.

Ámbito de aplicación

El régimen de precios de transferencia es aplicable a:

- Todas las transacciones que se realicen entre partes vinculadas y las que se realicen desde, hacia o a través de países o territorios de baja o nula imposición⁴, cuando la valoración acordada entre las partes hubiera determinado un menor pago del Impuesto a la Renta (IR) que el que hubiera resultado por la aplicación de las normas de precios de transferencia.
- Aun cuando la transacción no hubiera resultado en un menor pago del IR, las normas de precios de transferencia son aplicables en las siguientes circunstancias:
 - En caso de transacciones internacionales, entre contribuyentes en distintas jurisdicciones.
 - En caso de transacciones nacionales, cuando al menos una de las partes sea un sujeto inafecto al impuesto a la renta, salvo el sector público nacional; pertenezca a regímenes diferenciales del IR⁵; tenga un convenio de estabilidad tributaria; o haya obtenido pérdidas en los últimos seis ejercicios gravables.

³ Más adelante, se especifican las modificaciones a los artículos introducidas por el Decreto Legislativo No. 953.

⁴ El artículo 86 del reglamento establece la definición de países o territorios de baja o nula imposición. El reglamento adjunta un anexo con la lista de estas jurisdicciones.

⁵ Los regímenes diferenciales del IR vigentes son los siguientes: régimen agrario, régimen de frontera, régimen de Amazonía, vendedores de productos nativos en la Amazonía y productores agrarios con ventas anuales hasta 50 UIT.

El régimen de precios de transferencia no solo se aplica al IR, sino también al IGV y al IES⁶. Además, se precisa que este régimen no es aplicable para efectos de valoración aduanera.

Ajustes de precios de transferencia

Si las partes están constituidas o domiciliadas en el Perú, o una de las partes esté domiciliada en un país que mantiene un convenio internacional para evitar la doble imposición, los ajustes resultantes de la aplicación del régimen surtirán efectos bilaterales. Para este último caso, se dispone que el ajuste se realice si es que el convenio lo permite, la SUNAT lo acepte y luego el contribuyente presente una declaración rectificatoria. Este ajuste no dará lugar a la aplicación de sanciones.

En la actualidad, solo dos convenios permiten realizar dichos ajustes y son los celebrados con Chile y Canadá. En el caso de Chile, el ajuste procede si ambas administraciones tributarias están de acuerdo con el ajuste; y, en el caso de Canadá, la aceptación del ajuste es obligatoria⁷.

Análisis de comparabilidad

Además de los ajustes que puedan ser efectuados para lograr la comparabilidad entre las transacciones, deben tomarse en cuenta otros aspectos que reflejen en mayor medida la realidad económica de las operaciones, como son las estrategias de negocio. Por otro lado, se permite el uso de información pública de empresas extranjeras solo cuando no se cuenta con información local disponible.

⁶ Excepto para la determinación del saldo a favor materia de devolución o compensación tanto para el IGV como para el IES.

⁷ En *Análisis Tributario*, Suplemento Especial, febrero del 2004, p. 19.

Métodos permitidos

Se reconoce expresamente que los métodos permitidos son los seis métodos establecidos por la OCDE: método del precio comparable no controlado, método del precio de reventa, método del costo más margen, método de la partición de utilidades, método residual de la división de utilidades y método transaccional de márgenes netos. Además, se precisa que se debe usar el método que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación.

Acuerdos anticipados de precios

Se mantiene la posibilidad de suscribir acuerdos anticipados de precios con la SUNAT, pero solo con contribuyentes que participen en operaciones internacionales. Por lo tanto, se excluye a los grupos económicos nacionales que solo realicen transacciones vinculadas al país.

Obligaciones formales: declaración jurada anual y estudio técnico

A partir del ejercicio 2004, los contribuyentes sujetos al ámbito de aplicación deberán presentar una declaración jurada anual que contenga la información relacionada con las transacciones sujetas al régimen. Además, se indica expresamente que estos contribuyentes deberán contar con un estudio técnico que sustente el cálculo de los precios de transferencia, el cual incluirá aspectos como la metodología utilizada. Este estudio técnico deberá mantenerse a disposición de la SUNAT durante el plazo de prescripción. Por otro lado, se precisa que la SUNAT podrá exonerar de todas o algunas de las obligaciones formales a ciertos contribuyentes.

Fuente de interpretación supletoria

Se manifiesta explícitamente que las Guías sobre Precios de Transferencia para Empresas Multinacionales y Administraciones Fiscales

aprobadas por la OCDE son de aplicación para la interpretación del régimen de precios de transferencia, en tanto no se opongan a este.

Presunción de intereses y valores de intercambio

El artículo 26 de la Ley del Impuesto a la Renta indica que las normas sobre presunción de intereses en caso de préstamos establecidos en ese artículo no son aplicables entre partes vinculadas. Estas últimas operaciones deben sujetarse a las indicaciones del régimen de precios de transferencia.

Asimismo, el artículo 64 de la LIR indica que las normas sobre valor mínimo de exportaciones y valor máximo de importaciones establecidas en ella no son aplicables entre partes vinculadas. Estas últimas operaciones también deben sujetarse a las indicaciones del régimen de precios de transferencia.

Infracciones, sanciones y procedimiento

En febrero del 2004, se implantó un régimen de infracciones y sanciones específico para precios de transferencia. Además, se introdujo un grupo de normas que modificaron el Código Tributario en temas relacionados con precios de transferencia (ver anexo 1).

COMPARACIÓN DEL RÉGIMEN PERUANO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA CON LATINOAMÉRICA

En general, las legislaciones revisadas han aplicado todos los conceptos de las directrices, tales como el principio de libre competencia, los vinculados económicos, el análisis de comparabilidad, los paraísos fiscales o los ajustes con países con acuerdos fiscales.

Perú, Colombia y Venezuela incluyen en el ámbito de aplicación no solo a las operaciones con partes vinculadas en el extranjero, sino también con partes vinculadas dentro de su misma jurisdicción.

Con respecto a los métodos, observamos que, en Perú, Colombia y México, se permite el uso de las seis metodologías mencionadas en las directrices. En el caso de Venezuela y Argentina, no se acepta el método residual de partición de utilidades y Chile solo contempla los métodos tradicionales. Además, solo Venezuela hace mención a la preferencia del método del precio comparable no controlado sobre los demás.

Es importante señalar que en México existe una legislación especial sobre el tema para las maquiladoras. El tratamiento especial que facilita los procedimientos administrativos a un determinado sector es denominado *safe harbours*.

De igual importancia es el tema sobre la inconstitucionalidad en dos artículos de la legislación colombiana por referirse expresamente a las directrices violando el principio de legalidad señalado en la Constitución colombiana, ya que la legislación peruana hace el mismo tipo de mención.

A diferencia de Argentina, México y Venezuela que especifican detalladamente la información que se debe presentar a la administración tributaria competente, la legislación peruana solo hace mención a la documentación requerida por el régimen, como la declaración jurada anual informativa y el estudio técnico. Asimismo, a diferencia de Argentina, México y Colombia, el Perú no define cuándo se debe presentar la declaración anual informativa. Además, no establece si el estudio técnico debe ser presentado a la SUNAT.

En México, se han establecido exoneraciones a empresas para la presentación del estudio técnico sobre la base de límites al ingreso anual.

Se espera que el reglamento peruano establezca el criterio de exoneración de las obligaciones formales a los contribuyentes.

Con respecto a los acuerdos de precios preventivos, Perú, Colombia, México y Venezuela los contemplan en su legislación. Sin embargo, a través de entrevistas, se conoce que las empresas peruanas no están dispuestas a entregarle a la SUNAT la documentación por falta de confianza.

La falta de presentación de la declaración anual informativa esta sancionada explícitamente en todas las legislaciones revisadas, con excepción de Chile. No existen sanciones específicas por no contar con el estudio técnico, excepto en Perú y Argentina. En este último, existen dos rangos para el monto de la sanción, mientras que en el Perú la sanción es fija, es decir, es disuasoria.

En Colombia, la administración tributaria ha constituido el «Grupo de precios de transferencia», adscrito al despacho de la dirección de impuestos, con la finalidad de preparar las fiscalizaciones para el año 2005 y resolver dudas de los contribuyentes sobre el tema.

CONCLUSIONES

La investigación ha permitido elaborar las siguientes conclusiones:

- No existe un consenso frente al concepto de precios de transferencia. Existen diversas organizaciones internacionales que buscan definirlo. Sin embargo, la definición de precios de transferencia propuesta por la OCDE es la más aceptada en el nivel latinoamericano.
- En la revisión de fuentes bibliográficas para la elaboración del trabajo, no se encontró casuística del tema en Latinoamérica,

excepto en México. Esto se debe, en parte, a que los regímenes en la región fueron introducidos hace aproximadamente cinco años.

- La legislación entre países de Latinoamérica está lejos de uniformizarse. A pesar de las similitudes identificadas acerca de los conceptos de precios de transferencia en los países investigados (ver anexo 3), la aplicación de la misma tiene sus particularidades, como lo son la documentación, las sanciones y el ámbito de aplicación. Por este motivo, las multinacionales deben realizar diferentes estudios técnicos en cada país, lo cual eleva los costos para ellas. Estos costos no añaden valor agregado a la empresa, sino que solo sirven para cumplir los requerimientos legales.
- En el Perú, el tema está aún en desarrollo. El área específica en las firmas auditoras más grandes del país se ha creado apenas hace cinco años. Por ello, el número de los especialistas en el país es reducido. La mayoría de empresas dentro del ámbito de aplicación de este régimen, por lo general, contrata los servicios de las auditoras para cumplir con los requerimientos legales.
- Las infracciones implantadas en el régimen de precios de transferencia son disuasorias. Por ello, los montos de las sanciones son elevados (ver anexo 1). Por este motivo, según los profesionales entrevistados para la elaboración de la investigación, las empresas en el Perú están prestándole una mayor atención al tema.
- La legislación peruana acerca de los precios de transferencia ha mejorado significativamente con la última reforma tributaria (ver anexo 2). Sin embargo, se hace necesario el complemento a las modificaciones, es decir, la publicación del reglamento. Este

punto se debe enfatizar, ya que, en el futuro, no es recomendable que las normas complementarias mencionadas en la ley queden pendientes de publicación por un amplio lapso.

- Se espera que este estudio sea útil para iniciar una serie de investigaciones sobre el tema que ayude al correcto desarrollo progresivo de la legislación peruana sobre los precios de transferencia.

BIBLIOGRAFÍA

Artículos

- Canales Tapia, Octavio (2003). «Sobre los precios de transferencia en Chile», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.
- Cools, Martine (2004). «Increased Transfer Pricing Regulations: What about the Managerial Role of Transfer Pricing?», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, marzo-abril.
- Curiel García, Moisés (2003). «Sobre los precios de transferencia en México», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.
- Evans, Ronald E. (2003). «Venezuela: Relationship between Low-Tax Jurisdictions and Transfer Pricing Rules», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, noviembre-diciembre.
- Fernández Chiu, Julio y Diego González-Béndiksen de Zaldívar (2003). «Sobre los precios de transferencia en Colombia», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.
- Freyre Román, Enrique (2003). «Precios de transferencia en el Perú», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.
- (2004). «Aplicación de las normas de precios de transferencia», en: *Análisis Tributario*. Vol. XVII, No. 192, enero.
- Massone, Pedro P. (2003). «Chile: Transfer Pricing», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, setiembre-octubre.
- Mastandrea, Alberto (2003). «Precios de transferencias: situación actual en Argentina», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.

Messineo, Alejandro E. (2003). «Argentina: Amendments Underway to Transfer Pricing Rules», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, setiembre-octubre.

Oosterhoff, Danny (2003). «Multinational Organizations Face Transfer Pricing Audits across the Globe; Transfer Pricing Trends, Practices and Perceptions», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, julio-agosto.

Serrano Salas, Marcela (2003). «Colombia: New Transfer Pricing Regime», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, mayo-junio.

— (2004). «Peru: Recent Changes to Transfer Pricing Rules», en: *International Transfer Pricing Journal*. International Bureau of Fiscal Documentation, <http://www.ifbd.org>, enero-febrero.

Sol Gil, Jesús (2003). «Sobre precios de transferencia en Venezuela», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.

Villegas, Asdrúbal (2003). «Valor de mercado y precios de transferencia en Venezuela», en: *Análisis Tributario*. Suplemento Especial, Vol. XVI, No. 191, diciembre.

Revistas

Análisis Tributario, diciembre del 2000; diciembre del 2003; enero, febrero, marzo del 2004.

International Transfer Pricing Journal, mayo-junio, julio-agosto, setiembre-octubre, noviembre-diciembre del 2003; enero-febrero, marzo-abril del 2004.

Documentos

«Articles of the OECD Model Tax Convention on Income and on Capital», 29 de abril del 2000.

«Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue», OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

«Precios de transferencia», directrices de la OCDE, revisión del «Informe sobre precios de transferencia y empresas multinacionales».

Röder, Rudolf M. «Precios de transferencia: futuro de esta tendencia mundial en el Perú, a dos años de su reglamentación», Price Waterhouse Coopers, 25 de junio del 2003.

Legislación

Argentina

- Ley de Impuesto a las Ganancias
- Reglamento de la Ley de Impuesto a las Ganancias
- Resolución General No. 1122

Chile

- Circular No. 3 del 6 de enero de 1998
- Ley sobre Impuesto a la Renta

Colombia

- Código de Comercio
- Estatuto Tributario modificado por la Ley 788 del 2002

México

- Código Fiscal de la Federación
- *Ley de Impuesto sobre la Renta*

Perú

- Código Tributario
- Ley del Impuesto a la Renta
- Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta

Venezuela

- Código Orgánico Tributario
- Ley de Impuesto sobre la Renta
- No. SNAT-2003-2424

Entrevistas

Castillo, Luis. Gerente y economista, Tax & Legal Services, Price Waterhouse Coopers, 8 de junio del 2004.

Lamas, Jorge. Tributarista y profesor, Universidad del Pacífico, 25 de mayo del 2004.

Noriega, Pilar. *Senior accountant*, Berlitz del Perú S. A. C., 4 de junio del 2004.

Novoa, Gerardo. Socio y abogado, área tributaria, Estudio Grau Abogados, 3 de junio del 2004.

Röder, Rudolf M. Socio y abogado, Tax & Legal Services, Price Waterhouse Coopers, 11 de junio del 2004.

Artículos en páginas web

Bettinger Barrios, Herbert. «Precios de transferencia en materia tributaria», en: <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/337/6.pdf>. Consulta: 19 de junio del 2004.

«Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales», en: <http://www.dian.gov.co>. Consulta: 31 de mayo del 2004.

Kojanovich, Marta. «Precios de transferencia», en: <http://www.iefpa.org.ar>. Consulta: 24 de mayo del 2004.

«Precios de transferencia», en: <http://www.preciosdetransferencia.com.mx/downloads/tps.pdf>. Consulta: 19 de junio del 2004.

Rodríguez Coffigny, Víctor; Senia Rodríguez Rodríguez; y José Sarmiento Santana. «Contabilidad por la responsabilidad y precios de transferencia. Su apli-

cación en el perfeccionamiento empresarial cubano», en: http://www.usc.es/econo/RGE/Vol%2011_1/Castelan/Contabilidad%20por%20la%20responsabilidad%20y%20precios....pdf.

Rosa Pando, Viviana. «Fiscalidad internacional: los precios de transferencia», en: http://www.iefpa.org.ar/criterios_digital/monografias/rando.pdf. Consulta: 5 de mayo del 2004.

«Servicio de administración tributaria», en: <http://www.sat.gob.mx/nuevo.html>. Consulta: 31 de mayo del 2004.

«Servicio integrado de administración aduanera y tributaria», en: <http://www.seniat.gov.ve>. Consulta: 31 de mayo del 2004.

Anexo 1

MODIFICACIONES EN EL CÓDIGO TRIBUTARIO RESPECTO A PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Infracciones y sanciones relacionadas con precios de transferencia en el Código Tributario peruano*		
Artículo	Infracción	Sanción
Artículo 175, numeral 7	No contar con la documentación e información que respalde el cálculo de precios de transferencia, traducida en idioma castellano, y que sea exigida por las leyes, reglamentos o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT.	2 UIT (S/.6,400)
Artículo 175, numeral 8	No contar con el estudio técnico de precios de transferencia exigido por las leyes, reglamento o por Resolución de Superintendencia de la SUNAT.	30 UIT (S/.96,000)
Artículo 175, numeral 9	No conservar la documentación e información que respalde el cálculo de precios de transferencia.	30 UIT (S/.96,000)
Artículo 177, numeral 25	No presentar el estudio técnico de precios de transferencia.	15 UIT (S/.48,000)
Artículo 178, numeral 1	No incluir en las declaraciones ingresos, rentas, actos gravados, etc	50% del tributo omitido o del crédito o saldo indebido

* Solo las introducidas por el Decreto Legislativo No. 953.

Fuente: elaboración propia.

Otras modificaciones en el Código Tributario peruano respecto a precios de transferencia*

Artículo	Precisión respecto al tema
Artículo 23	Forma de acreditar la representación para acceder a información de terceros independientes utilizados como comparables en virtud de las normas de precios de transferencia.
Artículo 62, numeral 18	Facultad de la SUNAT para exigir que el deudor tributario designe representantes (hasta 2) para evaluación de precios de transferencia. Estos tendrán acceso, con limitaciones, a la información de terceros.
Artículo 85, inciso d) y artículo 87, numeral 2	Excepción de la reserva tributaria (obligación de la SUNAT) por el motivo descrito en el punto anterior. Asimismo, se establece la obligación de los administrados de guardar absoluta reserva de la información.
Artículo 92, inciso q)	Derecho a designar representantes (hasta 2) durante la fiscalización para acceder a la información de terceros independientes utilizada como comparables.
Artículo 125	Plazo de 45 días para ofrecer pruebas respecto a precios de transferencia (procedimiento contencioso).
Artículo 141	Presentación de carta fianza por 9 meses para la presentación de medios probatorios extemporáneos.
Artículo 142 y artículo 144	Plazo de 9 meses para resolver la reclamación, transcurrido el cual se genera la resolución derogatoria.
Artículo 146	Plazo de 30 días para presentar recurso de apelación y presentación de carta fianza por 9 meses.
Artículo 150	Plazo de 9 meses para resolver el recurso de apelación.
Artículo 179-A	Régimen de incentivos relacionado con precios de transferencia (infracción descrita en el art. 178, num. 1).

* Excepto las infracciones y sanciones.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2

COMPARACIÓN DE LOS RÉGIMENES PERUANOS DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Concepto	Régimen hasta 2003	Régimen vigente 2004
Ámbito de aplicación	Transacciones entre empresas vinculadas económicamente y las que se realicen desde, hacia o a través de países, o territorios de baja o nula imposición.	Transacciones internacionales con partes vinculadas, transacciones nacionales entre vinculadas (cuando al menos una de las partes sea un sujeto inafecto al impuesto a la renta, salvo el sector público nacional; pertenezca a regímenes diferenciales del IR; tenga un Convenio de Estabilidad Tributaria; o haya obtenido pérdidas en los últimos seis ejercicios gravables), todas las transacciones entre vinculadas cuando la valoración acordada resulte en un menor pago de impuesto a la renta del que hubiere resultado por la aplicación de precios de transferencia y las transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países, o territorios de baja o nula imposición.
Criterio de vinculación	La vinculación es solo de tipo económico, establecida en el art. 24 del reglamento.	La vinculación no se restringe al campo económico.
Aplicable a otros impuestos	IGV ^{1/}	IGV e ISC ^{1/}
Ajustes	Unilateral, solo surte efecto para el sujeto implicado.	Bilateral, si las partes están constituidas o domiciliadas en el Perú o una de las partes esté domiciliada en un país que mantiene un Convenio internacional para evitar la doble imposición ^{2/} .
Análisis de comparabilidad	Define el concepto de transacciones comparables	Define con más detalle el concepto de transacciones comparables y permite el uso de comparables extranjeros.

Concepto	Régimen hasta 2003	Régimen vigente 2004
Métodos permitidos	Todos los permitidos por la OCDE, menos el método residual de partición de utilidades y el método de margen neto transaccional. Sin embargo, permitía el uso de otros métodos.	Todos los permitidos por la OCDE.
Acuerdos anticipados de precios	Permitido, pero no entró en vigor por la ausencia de reglamento.	Permitido, pero solo para empresas con operaciones internacionales.
Obligaciones formales	Obligatorio, solo mantener documentación sustentatoria.	Obligatorio, mantener y presentar declaración jurada anual informativa, y mantener estudio técnico y documentación sustentatoria. Posible exoneración de estas obligaciones a algunos contribuyentes ³ .
Presunción de intereses y valores de intercambio	No precisaba si los artículos 26 y 64 de la LIR se aplicaban a los sujetos afectos a este régimen.	Se precisaba que los artículos 26 y 64 de la LIR no se aplicaban a los sujetos afectos a este régimen.
Infracciones y sanciones	No contemplaba.	Contempla un régimen de infracciones y sanciones propio.
Fuente supletoria	No contemplaba.	Directrices de la OCDE.

¹ Excepto para la determinación del saldo a favor materia de devolución o compensación tanto para el IGV como para el IES.

² Para este último caso, se dispone que el ajuste se realice si es que el convenio lo permite, la SUNAT lo acepta y, luego, el contribuyente presenta una declaración rectificatoria.

³ Está en duda si el estudio técnico se presenta a la SUNAT.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3

COMPARACIÓN DE LA LEGISLACIÓN LATINOAMERICANA ANALIZADA

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
Sujetos a la determinación de precios de transferencia	Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas cuando la valoración acordada entre las partes hubiera determinado un menor pago del impuesto a la renta del que hubiera resultado por la aplicación de las normas de precios de transferencia. Sin embargo, aun cuando la transacción no hubiera resultado en un menor pago del IR, cuando los contribuyentes celebren transacciones internacionales con partes vinculadas y, en caso de transacciones nacionales, entre vinculadas, y cuando al menos una de las partes sea un sujeto inafecto al impuesto a la renta, salvo el sector público nacional; pertenezca a regímenes diferenciales del IR; tenga un convenio de estabilidad tributaria; o haya obtenido pérdidas en los últimos seis ejercicios gravables.	Las transacciones entre un establecimiento con personas o entidades vinculadas constituidas, domiciliadas o ubicadas en el exterior.	Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas en el exterior.	Los contribuyentes del impuesto sobre la renta que celebren operaciones con vinculados económicos o relacionadas.	Los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.	Los contribuyentes que celebren operaciones con partes vinculadas. Art. 112 LISR
	Art. 32 inc. a) LIR	Art. 14 LIG	Art. 38 LSIR	Art. 260-1 ET	Art. 215 LISR	Art. 112 LISR

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
Principio de libre concurrencia o <i>arm's length</i>	Se considera el valor de mercado para transacciones entre partes vinculadas, los precios y monto de las contraprestaciones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables en condiciones iguales o similares.	Considerando para esas operaciones como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes.	Los precios que la agencia o sucursal cobre a su casa matriz o a otra agencia o empresa relacionada de la casa matriz no se ajusten a los valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes. Igual norma se aplicará respecto a precios pagados o adeudados por bienes o servicios provistos por la casa matriz, sus agencias o empresas relacionadas; cuando dichos precios no se ajusten a los precios normales de mercado entre partes no relacionadas, la administración tributaria podrá impugnarlos.	Considerando para esas operaciones los precios y márgenes de utilidad que se hubieran utilizado en operaciones comparables con o entre partes independientes.	Considerando para esas operaciones los precios y montos de compensaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.	Considerando para esas operaciones los precios y montos de contraprestaciones que hubieran utilizado con o entre partes independientes en operaciones comparables.
	Art. 32, num. 4 LIR	Art. 14 LIG	Art. 38 LSIR	Art. 260-1 ET	Art. 215 LISR	Art. 112 LISR

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
Concepto de partes vinculadas	Se considera que dos o más personas son partes vinculadas cuando una de ellas participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando la misma persona o grupo de personas participa directa o indirectamente en la dirección, control o capital de dichas personas. También operará la vinculación cuando la transacción sea realizada utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas.	La vinculación quedará configurada cuando las partes estén sujetas de manera directa o indirecta a la dirección o control de las mismas personas físicas o jurídicas o estas, sea por su participación en el capital, su grado de acreencias, sus influencias funcionales o de cualquier otra índole, contractuales o no, tengan poder de decisión para orientar o definir la o las actividades de las mencionadas sociedades, establecimientos u otro tipo de entidades	Cuando una empresa constituida en el extranjero participe directa o indirectamente, en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile, o viceversa, o cuando las mismas personas participan directa o indirectamente en la dirección, control o capital de una empresa establecida en Chile y en una empresa establecida en el extranjero. Asimismo, se presumirá que existe dicha relación con respecto a empresas que pacten contratos de exclusividad, acuerdos de actuación conjunta, tratamientos preferenciales, dependencia financiera o económica, o depósitos de confianza.	Una sociedad será subordinada o controlada cuando su poder de decisión se encuentre sometido a la voluntad de otra u otras personas que serán su matriz o controlante, bien sea directamente, caso en el cual aquella se denominará filiar, o con el concurso o por intermedio de las subordinadas de la matriz, en cuyo caso se llamará subsidiaria.	Se considera que dos o más personas son partes relacionadas cuando una participa de manera directa o indirecta en la administración, control o capital de la otra, o cuando una persona o grupo de personas participa directa o indirectamente en la administración, control o capital de dichas personas.	La empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas
	Art. 32-A, inc. b) LIR	El adicionado después del art. 15 LIG	Art. 38 LISR	Art. 260 CC	Art. 215 LISR	Art. 117 LISR

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
Definición de operaciones comparables	Si se cumple al menos una de las dos condiciones siguientes: 1. ninguna de las diferencias, si es que existen, entre las transacciones comparadas o entre las empresas que llevan a cabo esas transacciones comparadas afectarán materialmente el precio, monto de compensaciones o margen de utilidad; o 2. pueden efectuarse ajustes razonables para eliminar los efectos de dichas diferencias.	Serán consideradas comparables aquellas transacciones analizadas entre las que no existan diferencias que afecten el precio, el margen de ganancias o el monto de la contraprestación a que se refieren los métodos establecidos en dicho artículo y cuando, en su caso, tales diferencias se eliminen en virtud de ajustes que permitan un grado sustancial de comparabilidad.	A pesar de que se define expresamente a las operaciones comparables, las metodologías implícitamente se aplican de forma adecuada.	Cuando no existen diferencias entre las características económicas relevantes de estas y las del contribuyente que afecten de manera significativa el precio o margen de utilidad o, si existen dichas diferencias, su efecto se puede eliminar mediante ajustes técnicos económicos razonables.	Cuando no existan diferencias entre estas y las del contribuyente que afecten significativamente el precio o monto de la contraprestación o el margen de utilidad y, cuando existan dichas diferencias, estas se eliminen mediante ajustes razonables.	Si se cumple al menos una de las siguientes dos condiciones: 1. ninguna de las diferencias, si es que existen, entre las transacciones comparadas o entre las empresas que llevan a cabo esas transacciones comparadas afectarán materialmente el precio o el margen en el mercado libre; o 2. pueden efectuarse ajustes razonablemente exactos para eliminar los efectos materiales de dichas diferencias.
	Art. 32-A, inc. d) LIR	El segundo adicionado después del art. 21 RIG		Art. 260-3 ET	Art. 215 LISR	Art. 122 LISR

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
Criterio de aplicabilidad de las metodologías	Los precios de transferencia serán determinados conforme a cualquiera de los siguientes métodos, para cuyo efecto deberá considerarse el que resulte más apropiado para reflejar la realidad económica de la operación.	La utilización de los métodos que resulten más apropiados de acuerdo con el tipo de operación realizada.	-	Se podrá determinar por la aplicación de cualquiera de los siguientes métodos, para lo cual deberá tenerse en cuenta cuál resulta más apropiado de acuerdo con las características de las transacciones analizadas.	Se podrá aplicar cualquiera de los siguientes métodos.	El contribuyente deberá considerar el método del precio comparable no controlado como primera opción, con el fin de determinar el precio o monto de las contraprestaciones
	Art. 32-A, inc. e) LIR	Art. 15 LIG		Art. 260-2 ET	Art. 216 LISR	Art. 142 LISR
Metodologías para la determinación de precios de transferencias permitidos	Precio comparable no controlado	Precio comparable entre partes independientes	Precio comparable no controlado	Precio comparable no controlado	Precio comparable no controlado	Precio comparable no controlado
	Precio de reventa	Precio de reventa entre partes independientes	Precio de reventa	Precio de reventa	Precio de reventa	Precio de reventa
	Costo incrementado	Costo más beneficios	Costo incrementado	Costo adicionado	Costo adicionado	Costo adicionado
	Partición de utilidades	División de ganancias	-	Partición de utilidades	Partición de utilidades	División de beneficios

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
	Residual de partición de utilidades	-	-	Residual de partición de utilidades	Residual de partición de utilidades	-
	Margen neto transaccional	Margen neto de la transacción	-	Márgenes transaccionales de utilidad de operación	Márgenes transaccionales de utilidad de operación	Margen neto transaccional
	Art. 32-A, inc. e), num. 1-6 LIR	El primer adicionado después del art. 21 RIG	Art. 38 LSIR	Art. 260-2 ET	Art. 216 LISR	Art. 136-141 LISR
Supuestos con relación a paraísos fiscales	Se considera valor de mercado para transacciones que se realicen desde, hacia o a través de países, o territorios de baja o nula imposición, los precios y monto de las contraprestaciones que hubieran sido acordados con o entre partes independientes en transacciones comparables, en condiciones iguales o similares.	Las transacciones que establecimientos domiciliados o ubicados en el país o sociedades comprendidas realicen con personas físicas o jurídicas domiciliadas o ubicadas en los países de baja o nula tributación no serán consideradas ajustadas a las	Lo expuesto en el artículo también procede cuando las operaciones se hagan con empresas que se encuentren constituidas en un país o territorio considerado como paraíso fiscal o de régimen fiscal preferencial nocivo por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.	Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes o domiciliados en Colombia y residentes o domiciliados en países o jurisdicciones de menor imposición en materia de impuesto sobre la renta son operaciones entre vinculados económicos o	Salvo prueba en contrario, se presume que las operaciones entre residentes en México y sociedades o entidades ubicadas o residentes en territorios con regímenes fiscales preferentes son operaciones entre partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan	Salvo prueba en contrario, se presume que serán vinculadas las operaciones entre personas naturales o jurídicas residentes o domiciliadas en la República Bolivariana de Venezuela y las personas naturales, jurídicas o entidades ubicadas o domiciliadas en jurisdicciones de

Tema	Perú	Argentina	Chile	Colombia	México	Venezuela
		prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes.		partes relacionadas en las que los precios y montos de las contraprestaciones no se pactan conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.	conforme a los que hubieran utilizado partes independientes en operaciones comparables.	baja imposición fiscal.
	Art. 32, num. 4 LIR	Art. 15 LIG	Art. 38 LSIR	Art. 260-6 ET	Art. 215 LISR	Art. 119 LISR

Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO VIII

LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA 4: IMPACTO EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA PERUANA

Sandra Okuyama
Diana Padilla

INTRODUCCIÓN

A partir del año 2005, entraron en vigencia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), también conocidas como las IFRS¹, para las empresas pertenecientes a la Unión Europea. A raíz de este nuevo requerimiento, las empresas han tenido que reformular políticas y procedimientos con el fin de asegurar el cumplimiento de las NIIF. En el caso de las empresas aseguradoras, el esfuerzo ha sido mayor debido a la NIIF 4 – contratos de seguro. Esta norma es de carácter transitorio y fue emitida con el propósito de llenar un vacío en las normas contables.

A pesar de que las empresas que deben utilizar esta norma no se rigen directamente por ella, sino por las dictadas por la Superintendencia de Banca y Seguros, esta última fundamenta sus disposiciones sobre la base de normas internacionales como la mencionada anteriormente.

¹ IFRS: *International Financial Reporting Standards*.

ANTECEDENTES

En 1997, se inició el proyecto para la creación de una norma enfocada en el tratamiento contable de los contratos de seguro, precedida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC).

En 1999, se emitió y sometió a comentario un documento de temas por discutir conocido como el «Borrador No. 5» («Exposure Draft No. 5»), sobre el cual se recibieron 138 comentarios. Estos fueron revisados y sirvieron como base para la emisión de un borrador de pronunciamiento de principios.

En un comienzo se determinó que para el año 2003 estaría concluida la norma. Sin embargo, la complejidad del tema obligó al IASC a separar su emisión en dos fases. La primera de ellas fue emitida el 31 de marzo del 2004, la cual entró en vigencia, al igual que las otras NIIF, a partir del año 2005. Por otro lado, se estima que las propuestas contenidas en la segunda fase serán emitidas en el 2007 y aplicables a partir del 2009.

Dada la naturaleza transitoria de la primera fase, se han propuesto mejoras en las prácticas contables actuales con una visión de corto plazo. Es decir, los cambios son limitados, ya que permiten a las empresas de seguros continuar con sus actuales prácticas para la contabilización de los contratos de seguro. A pesar de que los cambios no son sustanciales, se espera un impacto significativo en la industria aseguradora. Entre las principales modificaciones planteadas por la fase I de la NIIF 4 están la nueva definición de lo que constituye un contrato de seguro, requerimientos adicionales de revelaciones y algunas modificaciones requeridas por las actuales prácticas contables.

Por su lado, la fase II, también conocida como la fase final, introducirá cambios significativos para la valoración de los contratos de seguro. Se prevé un enfoque en el valor razonable como método de valoración.

Sin embargo, esta etapa no será posible sin haber despejado previamente las dudas conceptuales y prácticas relacionadas con la contabilización de dichos contratos.

EL CONSEJO NORMATIVO DE CONTABILIDAD Y LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS

De acuerdo con el artículo 223 de la Ley General de Sociedades, es obligatorio elaborar los estados financieros de conformidad con las normas legales y los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú. Los principios de contabilidad en el Perú comprenden sustancialmente a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) oficializadas a través de resoluciones emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad. A la fecha, el Consejo Normativo de Contabilidad ha aprobado la aplicación de las NIC de la 1 a la 41 y los pronunciamientos del 1 al 35 del Comité de Interpretaciones (SIC). Por lo tanto, le compete al Consejo la evaluación y aprobación de normas como las NIIF.

Por su parte, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) es una institución autónoma cuyo objeto es proteger los intereses del público en el ámbito del sistema financiero y asegurador. Entre sus facultades se encuentra la de dictar las normas necesarias para el ejercicio de las operaciones financieras y de seguros. Con relación a ello, la SBS ha establecido una serie de requerimientos, los cuales están contenidos en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley No. 26702).

PROPUESTAS Y OPINIONES DE LA PRIMERA FASE DE LA NIIF 4

Para el desarrollo del presente tema, se estudió la NIIF 4 con el fin de identificar las principales propuestas que plantea. Asimismo, se reali-

zaron tres entrevistas a quienes representan a las diferentes partes involucradas: Pedro Contreras (Ernst & Young), Mirla Barreto (SBS) y Ernesto Bazán (Fitch Ratings).

Definición de contratos de seguro

«Un contrato en virtud del cual una parte (el asegurador) asume un riesgo de seguro significativo de otra parte (el asegurado) aceptando compensarle si un determinado acontecimiento futuro incierto (el evento asegurado) afecta negativamente al asegurado.»²

La NIIF 4 incluye una nueva definición de contratos de seguro, la cual resulta de eliminar ciertos conceptos que también se conocían como contratos de seguro. Esto se debe a que, actualmente, muchas de las definiciones pueden aceptar a los instrumentos financieros como tales. Por ello, la definición de la NIIF 4 de contratos de seguro excluye a los instrumentos financieros, de tal manera que sean considerados como contratos de inversión y sean puntos por tratar en las NIC 39.

Para entender claramente lo que constituye un contrato de seguro, la NIIF 4 establece diferencias entre riesgo de seguro y riesgo financiero. Para ello, se considera riesgo de seguro al riesgo en que se incurre solo si un evento asegurado puede causar al asegurador el pago de beneficios adicionales en cualquier situación en la que no se cuente con un contrato de por medio.

En la práctica, las empresas necesitarán comparar los flujos de caja de la ocurrencia de un evento asegurado contra todos los demás eventos. Si el flujo de caja del evento asegurado es significativamente mayor que los otros, se comprueba la existencia de un riesgo de seguro.

² International Accounting Standards Board. IFRS 4 – Insurance Contracts, anexo B, <http://www.iasb.org>.

Estos cambios en la definición de contratos de seguro son importantes, ya que se enfocan más en la sustancia de las transacciones económicas que en la forma legal; y, de esta manera, ayudan a estandarizar el tratamiento de los contratos de seguro de todas las industrias.

Exclusiones

La NIIF 4 excluye, en forma explícita, una serie de ítems que pueden cumplir con la definición contenida en la norma. Según el International Accounting Standards Board (IASB), algunas de estas exclusiones estarán consideradas en la segunda fase de la NIIF 4.

La primera exclusión se refiere a las *garantías financieras y seguros contra riesgo crediticio*. Este tipo de contratos requiere la realización de ciertos pagos para reembolsar una pérdida si el deudor no cumple con las obligaciones determinadas en los términos originales o modificados de un instrumento de deuda. Si esto resulta en una transferencia de riesgo significativo, entonces, se puede afirmar que el contrato cumple con la definición de un contrato de seguro. De lo contrario, se puede afirmar que el contrato se encuentra bajo las disposiciones de la NIC 39.

La *garantía de productos* cumple con la definición de un contrato de seguro si es que una entidad la emite a nombre de otro o si es que es emitida por la misma parte, la cual puede ser el manufacturero, mayorista o comerciante. El último tipo de garantía es excluido del alcance de la NIIF 4 ya que, a pesar de generar una exposición económica similar a las garantías emitidas por terceros, se considera que está estrechamente relacionado con la venta de productos. De esta manera, se afirma que estas garantías están contenidas dentro de la NIC 37 (provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes) y los ingresos percibidos por dichas garantías, en la NIC 18 (ingresos).

La *contabilidad de asegurados* también se encuentra excluida de la NIIF 4, ya que el IASB no lo considera como un tema de alta prioridad para la fase transitoria. En este aspecto, se espera que la fase II de la NIIF 4 trate sobre la contabilidad de los contratos de seguro para la parte asegurada.

Finalmente, los *contratos de servicios prepagados* también se encuentran fuera del alcance de la norma, pues, de acuerdo con los comentarios recibidos con respecto al «Borrador No. 5», el costo puede ser difícil de determinar. Un ejemplo de ello es cuando el proveedor se compromete a reparar determinado equipo si es que presenta algún problema. Según esto, se realiza un pago fijo a pesar de la existencia de un grado de incertidumbre de que el equipo efectivamente se descomponga. De esta manera, el proveedor compensa al dueño con una retribución en efectivo.

Provisiones

Provisiones por catástrofes

La norma prohíbe la creación de provisiones para reclamos aún no existentes a la fecha del reporte de los estados financieros, tales como las provisiones por catástrofes y las reservas por ecualización. Las principales razones para ello son:

- Según el marco conceptual de las Normas Internacionales de Contabilidad, las provisiones no son consideradas como pasivos porque no representan una posible obligación que el asegurador deba cumplir al final del período del contrato, ya que dichos contratos no existen.
- Aunque la norma exija una desagregación de primas por catástrofes, ella no será considerada como un pasivo (provisión), sino como patrimonio.

- Es difícil establecer un método de medición de las provisiones porque, al ser hechos inusuales, no se puede determinar una provisión sobre hechos pasados para estimar los futuros.
- Reconocer esas provisiones no permite al asegurador identificar el impacto de catástrofes pasadas y no ayuda a estimar las futuras.

Sin embargo, algunas jurisdicciones requieren y permiten la creación de provisiones por catástrofes, la misma que es incrementada año a año con las primas obtenidas. Por otro lado, también son permitidas en varios países las provisiones por equalizaciones para cubrir fluctuaciones de gastos por reclamos por los contratos de seguro. Este término de equalización se refiere a la considerable fluctuación que pueda darse respecto al nivel de reclamos esperado por la empresa aseguradora.

En el caso peruano, la eliminación de las provisiones por catástrofes ha sido objeto de las principales críticas de la primera fase de la NIIF 4. Según las entrevistas realizadas, las partes coinciden en que se deberían mantener dichas provisiones en el pasivo de las empresas, debido a las características intrínsecas del negocio de seguro. Es decir, las aseguradoras, al asumir un riesgo de seguro real y significativo, necesitan mecanismos de cobertura ante la alta probabilidad de ocurrencia de siniestros catastróficos en el ambiente peruano. Por lo tanto, si se prohíbe el reconocimiento de las provisiones por catástrofes, aumentaría la volatilidad y, por ende, el riesgo de las empresas de seguro.

El efecto en los resultados financieros de las empresas aseguradoras sería significativo si se prohíben las provisiones por catástrofe. Esto se debe a que las principales aseguradoras peruanas tienen provisiones que exceden los S/.3 millones. En este sentido, durante el año 2003, El Pacífico Peruano-Suiza constituyó S/.5,5 millones; Rímac Interna-

cional, S/.27,7 millones; La Positiva, S/.3,1 millones; y Royal & SunAlliance – Seguros Fénix, S/.6,9 millones. Ante esta medida, el efecto financiero y tributario sería material.

Adicionalmente, según las disposiciones de la SBS, toda empresa aseguradora debe respaldar en todo momento el íntegro de su patrimonio mínimo de solvencia, fondo de garantía y reservas técnicas, las cuales incluyen las provisiones por catástrofes con determinados activos, considerando los límites establecidos para cada uno. El incumplimiento de ello por tres meses consecutivos ubica a la empresa en un régimen de vigilancia. De esta manera, la eliminación de las provisiones incrementaría el riesgo de incumplimiento con este requerimiento.

Sin embargo, desde el punto de vista del comité, no existen fuertes razones que vayan en contra de esta prohibición, por lo cual resulta difícil que este tema sea rectificado en la fase II. Cabe resaltar que la norma prohíbe el reconocimiento de las provisiones como un pasivo, pero no como la desagregación de un componente del patrimonio. En este sentido, la posición de la SBS tiende a reconocer dichas provisiones como un requerimiento patrimonial extracontable.

Provisiones por ecuilización

La norma prohíbe el reconocimiento de las provisiones por ecuilización, las cuales se constituyen con el fin de cubrir considerables fluctuaciones con relación al nivel de reclamos esperado por los contratos de seguro.

La eliminación de las provisiones de ecuilización no tiene ningún efecto en el ámbito peruano, debido a que las empresas aseguradoras no realizan ese tipo de reservas.

Pruebas de idoneidad

La NIIF 4 obliga a las empresas a realizar una prueba de idoneidad de sus pasivos de seguro, con lo cual se busca crear un mecanismo donde todas las empresas que están bajo el alcance de la norma reconozcan toda pérdida material.

La prueba de idoneidad consiste, según lo indica el párrafo 15 de la NIIF 4, en que

todo asegurador debe probar, en cada fecha de reporte, si los pasivos reconocidos son adecuados, utilizando estimaciones de los flujos de caja futuros bajo sus contratos de seguro. Si la prueba indica que el monto de los pasivos de seguro (sin incluir los costos diferidos de adquisición y activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios) no es adecuado, la diferencia debe reconocerse en el estado de resultados.

Si actualmente una empresa realiza pruebas de idoneidad que cumplen con los requerimientos mínimos³, entonces, la NIIF 4 no la obliga a cambiar sus actuales prácticas. En el caso contrario, las empresas deberán aplicar el método planteado por el IASB para probar sus pasivos de seguro. Esta prueba debe realizarse en el nivel de portafolio de contratos que están sujetos a un riesgo similar y son manejados como un portafolio⁴. Así, para la primera fase de la norma, el IASB consideró adecuado utilizar el método de medición planteado por la NIC 37 y

³ Los requerimientos mínimos indicados en el párrafo 16 de la NIIF 4 son los siguientes:

- La prueba debe considerar todos los flujos de caja contractuales y aquellos relacionados, tales como costos por reclamos de manipuleo, como también los flujos de caja resultantes de opciones y garantías integradas.
- Si la prueba muestra que el pasivo es inadecuado, la diferencia total se reconoce en el estado de resultados.

⁴ Se consideró apropiado el análisis en el nivel de portafolio, ya que el IASB considera que el costo de evaluar en forma individual excede a los beneficios derivados del mismo.

compararlo con los pasivos de seguro. Si hay una diferencia, esta debe reconocerse en el estado de resultados.

Existe una falta de detalle en el método establecido para la prueba de idoneidad de pasivos. El IASB omitió esto intencionalmente, pues proponer un tratamiento detallado no formaba parte de los objetivos planteados en la primera fase de la norma.

Reconocimiento de pasivos y compensación

La NIIF 4 obliga a las empresas aseguradoras a mantener sus pasivos de seguro en el balance general hasta el momento en el cual el contrato se cancele o expire.

En las empresas aseguradoras, existen dos tipos de enfoques que se deben aplicar en la contabilización de los contratos de seguro. El primero es el de *diferimiento y asociación*. Este enfoque identifica los costos de los contratos de seguro mediante los ingresos adquiridos por las primas. Además, considera la amortización y el diferimiento de los costos de adquisición de las pólizas, el diferimiento de las primas, y la utilización de las reservas para catástrofes y ecualización cuando sea necesario para la empresa (Castillo 2004).

El segundo enfoque es el de *activos y pasivos*, el mismo que es apoyado por el IASB, el cual consiste en que la empresa aseguradora identifique y mida directamente los derechos y obligaciones provenientes de los contratos de seguro. Es decir, se sostiene que el pasivo debe estar representado por la cantidad de exposición del asegurador derivado del contrato, y no por un diferimiento de la prima (ibíd.).

En el Perú se aplica el método de diferimiento y asociación, el cual se encuentra estipulado por el Plan de Cuentas en el título «Correspondencia de ingresos, costos y gastos».

Optar por cambios en políticas contables

Según la NIC 8 (utilidad o pérdida neta, errores sustanciales y cambios en las políticas contables), no está permitido realizar cambios en las políticas contables, a menos que sea requerido por una NIIF o resulte en información más relevante. En este sentido, en el párrafo 22 de la NIIF 4 se afirma que

un asegurador puede cambiar sus políticas contables para contratos de seguro si el cambio resulta que la información financiera sea más relevante y no menos confiable o más confiable y no menos relevante para las necesidades de los usuarios para el proceso de toma de decisiones económicas.

Para la segunda fase de la NIIF 4, se espera que el IASB ofrezca criterios para juzgar aquellos cambios que impliquen información más relevante y confiable. En todo caso, los cambios deben juzgarse bajo los criterios de la NIC 8. Sin embargo, en los párrafos 24 a 30 de la NIIF 4, se establecen criterios específicos para los siguientes temas:

- Tasas de interés actuales
- Continuación de prácticas existentes
- Prudencia
- Márgenes futuros sobre inversiones
- Contabilidad de sombra

Tasas de interés actuales

Aunque no está obligado, el asegurador puede cambiar sus políticas contables relacionadas con los pasivos designados de seguros y reflejar las tasas de interés de mercado. De esta manera, el párrafo 24 de la NIIF 4 permite aplicar diferentes políticas contables a pasivos similares, lo cual entra en desacuerdo con la NIC 8.

Continuación de prácticas existentes

La NIIF 4 permite continuar aplicando las siguientes prácticas, pero prohíbe su introducción:

- *Medir los pasivos de seguro sobre una base no descontada.* Según el IASB, descontar los pasivos de seguro resulta en información financiera más relevante y confiable. Sin embargo, al no especificar el método para dicho descuento, el IASB no obligará a las empresas a realizar esto en la primera fase de la norma.
- *Medir los derechos contractuales de futuros honorarios de manejo de inversiones a un monto que excede su valor razonable.* Ciertos contratos le da el derecho al asegurador de recibir un honorario de manejo de inversiones en forma periódica. Si este honorario está en concordancia con el mercado, el valor razonable del derecho contractual debe ser aproximadamente igual a lo que le costaría a un asegurador adquirir un derecho contractual similar.
- *Utilizar políticas contables no uniformes para los contratos de seguro de subsidiarias.* La NIIF 4 comprende que muchas empresas aseguradoras utilizan políticas contables no uniformes, debido a las diferencias en las exigencias locales de sus subsidiarias. A pesar de que ello genera información financiera menos confiable y relevante, el IASB ha permitido continuar con dicha práctica durante la primera fase de la norma.

Prudencia

El asegurador no necesita cambiar sus políticas contables para contratos de seguro con el fin de eliminar una excesiva prudencia. Sin embargo, la norma prohíbe introducir una prudencia adicional si se tiene un nivel óptimo del mismo. Con respecto a esto, el IASB considera la prueba de idoneidad de pasivos de seguro como el método que determina el nivel óptimo de prudencia.

Márgenes futuros sobre inversiones

El IASB asume que introducir una política contable que refleja los futuros márgenes de inversión en la medición de los contratos de seguro genera información financiera menos confiable y relevante. En este contexto, se presentan dos prácticas que incorporan los márgenes futuros sobre inversiones en la medición de pasivos de seguro:

- Utilizar una tasa de descuento que refleja la tasa de retorno de los activos del asegurador.
- Proyectar los retornos de dichos activos a una tasa de retorno estimada, descontarlos a una tasa diferente e incluirlos en el resultado de la medición de pasivos de seguros.

Según el IASB, los flujos de caja futuros derivados de un activo no son relevantes para la medición de un pasivo⁵. Sin embargo, muchas empresas de seguro utilizan prácticas de medición de pasivos que incorporan el retorno de los activos como tasa de descuento, ya que estos, finalmente, garantizan los pasivos. De esta manera, aquellas empresas que poseen esta práctica pueden continuar haciéndolo, mas no introducirla.

Asimismo, existe un método indirecto para la medición de pasivos de seguro que consiste en descontar todos los flujos de caja que provienen del valor en libros de los contratos de seguro y los activos que los garantizan. De esta manera, se mide el valor neto de los contratos y activos que los garantizan. El IASB prohibió la introducción de esta práctica, debido a que no hay una apropiada regulación y porque refleja los márgenes futuros sobre activos en la medición de los pasivos.

⁵ El IASB considera los siguientes casos como excepciones:

- Flujos de caja derivados del pasivo
- Características crediticias del pasivo

Contabilidad de sombra

Según el párrafo 30 de la NIIF 4,

un asegurador puede, pero no está obligado a cambiar sus políticas contables con el fin de que ganancias o pérdidas reconocidas pero no realizadas sobre un activo afecte [sic] de la misma manera una ganancia o pérdida realizada. El ajuste relacionado al pasivo de seguros debe ser reconocido en el patrimonio si y sólo si las ganancias o pérdidas no realizadas son reconocidas directamente en el patrimonio.

Otros requerimientos

Derivados incorporados

La norma requiere que las empresas separen los derivados incorporados del contrato de seguro que los contiene. De ese modo, se deben contabilizar al valor razonable e incluir sus variaciones en el estado de resultados.

Sin embargo, la norma brinda una excepción para hacer la separación si es difícil reconocer el valor de cada parte por separado. Esta dificultad puede darse por requerir costos en rediseñar el sistema para que realice dichas desagregaciones. Además, puede darse el caso de que los dos componentes estén relacionados de tal manera que la suma de sus valores razonables sea diferente del valor razonable del contrato integrado. Para el IASB, la mejor medición del derivado es al valor razonable, ya que es el único método que provee una confiable y exacta exposición en los estados financieros.

Componente de depósito

Muchos contratos de seguro contienen como parte del mismo un significativo componente de depósito. En realidad, todos los contratos de

seguro poseen un componente de depósito intrínseco antes de que empiece a correr el período de cobertura.

La NIIF 4 requiere que una empresa aseguradora desagregue estos componentes solo si puede realizar una distinción confiable. Si no es así, la empresa no debe separarlos. Si la separación puede darse, el componente de depósito deberá ser contabilizado según la NIC 39 y amortizado al costo o valor razonable.

La separación no puede ser obligatoria debido a que se tendría que incurrir en costos para cambiar los sistemas de reconocimiento de las aseguradoras. Además, estos componentes están estrechamente relacionados, lo que muestra que no habría mayor efecto si se mantienen juntos o separados.

De esta forma, a pesar de que la fase I indica la separación explicada, el IASB ha determinado que este tema será tratado nuevamente en la fase II. Por eso, en esta fase se establece que una empresa tiene la libertad de elegir la manera de contabilizar estos componentes, mediante la cual incurra en menores recursos, y no se le restringe a un solo procedimiento.

Revelaciones

La NIIF 4 obliga a las empresas de seguro revelar determinada información con el fin de presentar la suficiente información cualitativa y cuantitativa para los usuarios de los estados financieros. El primer requerimiento de la norma con relación a las revelaciones obliga a las empresas a identificar y explicar aquellos montos reconocidos en los estados financieros que se derivan de los contratos de seguro. Algunas revelaciones relacionadas con esto son:

- Las políticas contables aplicadas para los contratos de seguro, activos, pasivos, ingresos y gastos relacionados con los mismos

- Los activos, pasivos, ingresos y gastos reconocidos como consecuencia de los contratos de seguro (si es aplicable, debe revelar lo referente a los reaseguros)⁶
- El proceso seguido para la determinación de los supuestos que tienen un efecto significativo en la medición de los montos reconocidos en el punto anterior

Finalmente, la empresa de seguros debe revelar información que permita entender el monto, oportunidad e incertidumbre de futuros flujos de caja de los contratos de seguro. De esta manera, algunas revelaciones que debe presentar son:

- Políticas para el manejo de riesgo
- Términos y condiciones de los contratos de seguro que tienen un efecto significativo en el monto, oportunidad e incertidumbre de los flujos de caja futuros

CONCLUSIONES

- El pronunciamiento del IASB acerca de una norma para contratos de seguro trajo consigo una serie de cambios y propuestas. Sin embargo, se ha generado una gran expectativa por lo que se pueda plasmar en el informe de la segunda fase de la NIIF 4.
- Se ha identificado la existencia de diferencias entre las disposiciones de la SBS y el IASB. Las principales diferencias son la consideración de provisiones por catástrofes y el método de reconocimien-

⁶ En cuanto a los contratos de reaseguros, la empresa deberá reconocer:

- Ganancias y/o pérdidas por compra de reaseguros reconocidos en el estado de resultados
- La amortización del período y los montos pendientes de amortizar al principio y fin del período se deben revelar si se difieren y amortizan las ganancias y/o pérdidas por compra de reaseguros.

to de pasivo de seguro. Adicionalmente, la NIIF 4 considera prácticas que no son aplicables a las empresas peruanas como, por ejemplo, la eliminación de las provisiones por ecualización y las pruebas de idoneidad de los pasivos.

- La NIIF 4 propone diversos requerimientos para la presentación y revelación de los estados financieros. De esta manera, se asegura que las empresas muestren la información completa, relevante y confiable, al mismo tiempo que uniformiza la presentación y facilita la comparabilidad entre la información financiera de diversas empresas del mismo rubro.
- La NIIF 4 incorpora una mejor definición de los contratos, debido a que discrimina lo que es o no un contrato de seguro. De esta manera, esclarece el panorama para que las compañías de seguros apliquen las normas y prácticas contables correspondientes a cada tipo de contrato que tengan. Además, por mucho tiempo, las empresas de seguros no estuvieron consideradas, como ahora, en las NIC, por lo que esta nueva norma les da una guía, y lo necesario para presentar y revelar su información financiera.
- La NIIF 4 prohíbe toda práctica que aumente el nivel de prudencia de las compañías de seguros. Sin embargo, el comité está viendo a las aseguradoras como una empresa regular y no como un tipo de empresa que en su giro de negocio está asumir una gran cantidad de riesgo. Por el mismo hecho de cubrir a las personas por posibles eventos, está justificado el querer ser más prudentes. Por ello, a nuestro parecer, prácticas como las provisiones por catástrofes se deberían de mantener.
- Al eliminar las provisiones por catástrofes, se iría en contra de los intereses del público ya que, ante la ocurrencia de un siniestro, las aseguradoras no serían capaces de cumplir con sus obligaciones.

Por ello, se considera necesario que para la segunda fase el IASB tenga como objetivo la protección de los asegurados.

- La metodología con respecto a las pruebas de idoneidad es confusa, ya que la norma no especifica cuál seguir. Se ha podido apreciar que la NIIF 4 solo trata en términos generales la prueba a la que los pasivos de seguro deben someterse, mas no la metodología exacta que se debe seguir. Bajo este escenario, se espera que la segunda fase contenga algún pronunciamiento del IASB con respecto a dicho tema.
- La NIIF 4, al permitir a las empresas continuar con sus políticas contables y no introducir nuevas, les está dejando una «puerta abierta». De esta manera, permite a las empresas tomarse el tiempo necesario para adecuar sus políticas y procedimientos a las exigencias de la norma. Sin embargo, las empresas no deberían de ignorarlas, ya que la aplicación de dichas propuestas será obligatoria a partir de la publicación de la fase final.
- Según las opiniones recogidas, las partes involucradas sienten que el resultado de la NIIF 4 no ha sido el esperado. Existe un sentimiento generalizado de decepción ante las medidas propuestas. Se afirma que el proyecto no ha sido evaluado con el tiempo adecuado ni con las opiniones de las partes involucradas. Esto es consecuencia de que el IASB ha pasado por alto, por ejemplo, las comunicaciones de la asociación internacional de reguladoras de seguro.

BIBLIOGRAFÍA

- Castillo, Héctor (2004). «Una norma internacional de contabilidad para las compañías de seguro», en: <http://www.kpmg.com.pa/other/castillo.pdf>.
- Ernst & Young (2004). «International Financial Reporting Standards (IFRS) Training – Insurance». María M. Torres-Jorda, octubre.
- . «IASB IFRS 4 and IAS 39 – Insurance and Investment Contracts – Assessing the Implications of Phase I for Insurers».
- Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2002). «Prefacio a los pronunciamientos sobre Normas Internacionales de Contabilidad», en: *Normas Internacionales de Contabilidad*. Vols. I y II. Lima.
- Fitch Ratings (2004). «Mind the GAAP: Fitch's View on Insurance IFRS», en: <http://iasplus.deloitte.es/central.asp?capitulo=02&id=515>. Mayo.
- International Accounting Standards Board. «IFRS 4, Basis for Conclusions», en: <http://www.iasb.org>.
- . «IFRS 4, Insurance Contracts», en: <http://www.iasb.org>.
- KPMG (2004). «Normas Internacionales de Contabilidad». Agosto.
- . «Norma internacional de información financiera para seguros – estados financieros uniformes antes de 2009». Joaquín Kolschbach.
- Price Waterhouse Coopers (2003). «Insurance Contracts Phase I: A Bridge to an Uncertain Future». Agosto.
- (2004). «The Future of Insurance Reporting – for Now». Abril.
- Superintendencia de Banca y Seguros. «Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros», en: <http://www.sbs.gob.pe>.
- . «Marco contable conceptual», en: <http://www.sbs.gob.pe>.

CAPÍTULO IX

PROPUESTA DE UNA METODOLOGÍA UNIFORME PARA LA ELABORACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO A VALORES CONSTANTES

Belén Bailetti
Mariella Gonzales

INTRODUCCIÓN

El estado de flujos de efectivo ha entrado en vigencia hace más de una década en el país; sin embargo, las empresas aún se encuentran en un proceso de aprendizaje, donde deben formular, presentar y otorgarle un valor en su gestión a este estado financiero. Dado que no existe una normatividad con respecto a la metodología que se debe utilizar para ajustarlo a valores constantes, las empresas no poseen un método uniforme, por lo que existen diferencias en cuanto a la presentación del efecto del resultado por exposición a la inflación. Esta situación ha originado que existan diversas metodologías para la elaboración y presentación del estado de flujos de efectivo (Llontop 2003), por lo que la comparación de la información financiera presentada por las distintas empresas muestra distorsiones. Por ello, es necesario proponer una metodología única que permita la comparación de la información financiera de las distintas empresas y se adecue mejor a la realidad del país.

En los últimos años, los índices de inflación no han sido considerables, por lo que el 18 de mayo del 2004 se promulgó una resolución que suspende el ajuste integral de los estados financieros por inflación a partir del año 2005. Sin embargo, en el caso de que el país vuelva a

una economía hiperinflacionaria, se deberá aplicar nuevamente el ajuste. Por otro lado, no se debe descartar la posibilidad de que se reestablezca nuevamente el ajuste ante índices inflacionarios considerables (sin necesariamente encontrarse ante una hiperinflación).

METODOLOGÍAS PARA LA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

En la investigación realizada a las cuatro principales empresas auditoras del país, se detectaron tres metodologías diferentes, las cuales han sido aplicadas a un ejercicio práctico para analizar las ventajas y desventajas en su aplicación. Las principales diferencias obtenidas de la investigación realizada se resumen en el cuadro que se muestra a continuación:

Partida	Metodología 1	Metodología 2	Metodología 3
Cobranza a clientes	No se incluye el IGV correspondiente a las ventas del período, por lo cual la partida se presenta neta del impuesto.	No se incluye el IGV correspondiente a las ventas del período, por lo cual la partida se presenta neta del impuesto.	Se incluye el IGV correspondiente a las ventas del período.
	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	Se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.
Pago a proveedores	No se incluye el IGV correspondiente a las compras del período, por lo cual la partida se presenta neta del impuesto.	No se incluye el IGV correspondiente a las compras del período, por lo cual la partida se presenta neta del impuesto.	Se incluye el IGV correspondiente a las compras del período.
	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	Se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.

Partida	Metodología 1	Metodología 2	Metodología 3
Pago de tributos	No se muestra en una partida separada el pago correspondiente al IGV de las compras y ventas del período, ya que la cobranza a clientes y el pago a proveedores se encuentra neto de IGV.	No se muestra en una partida separada el pago correspondiente al IGV de las compras y ventas del período, ya que la cobranza a clientes y el pago a proveedores se encuentra neto de IGV.	Se muestra de manera separada el efectivo correspondiente al pago del IGV de las compras y ventas del período.
Resultado por exposición a la inflación («Otros» según metodología 3) dentro de las actividades de operación	Se incluye el REI mostrado en el estado de ganancias y pérdidas.	No se incluye el REI dentro de las actividades de operación. Se incluye al final del flujo bajo el nombre de REI de efectivo y equivalentes de efectivo, el cual incluye en el REI mostrado en el estado de ganancias y pérdidas el REI correspondiente a las partidas monetarias corrientes.	Se incluye el REI mostrado en el estado de ganancias y pérdidas, incluyendo el REI de caja generado por las partidas monetarias no corrientes.
Aumento de deuda a largo plazo	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	No se incluye el efecto del REI que afecta a la partida.	Se incluye el efecto del REI que afecta a la partida. El monto correspondiente se elimina de la conciliación de la utilidad neta con el efectivo proveniente de las actividades de operación.
Conciliación de la utilidad neta con el efectivo generado por las actividades de operación	No se incluye el REI para efectos de la conciliación.	Se incluye el REI del efectivo y equivalentes de efectivo.	Se elimina el REI de caja correspondiente a las partidas monetarias no corrientes.

Como se puede observar en el análisis comparativo, las metodologías presentan diferencias importantes en cuanto al cálculo de diversas partidas del estado de flujos de efectivo, lo cual impide realizar un análisis comparativo adecuado de la información financiera presentada por las distintas empresas. Adicionalmente, las metodologías analizadas, de manera independiente, proveen diferentes escenarios para reflejar la realidad de la empresa. Por ello, se presenta a continuación la metodología propuesta en la presente investigación. Se presenta el estado de flujos de efectivo resultante para cada una de las tres metodologías:

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2003

	Met. 1	Met. 2	Met. 3
	S/.	S/.	S/.
Flujo de efectivo de actividades de operación			
Cobranza a clientes	208.885	206.853	254.485
Pagos a proveedores	(65.840)	(63.655)	(82.940)
Pagos de remuneraciones	(16.216)	(16.192)	(16.216)
Pago de tributos	-	-	(28.500)
Pago de intereses	(4.050)	(4.048)	(4.050)
Resultado por exposición a la inflación	(1.029)	-	(1.304)
Efectivo generado por las actividades de operación	121.750	122.958	121.475
Flujo de efectivo de actividades de inversión			
Pago por compra de inversiones en valores	(151.200)	(151.200)	(151.200)
Pago por compra de activo fijo	(10.170)	(10.170)	(10.170)
Venta de activo fijo	15.120	15.120	15.120
Efectivo usado en las actividades de inversión	(146.250)	(146.250)	(146.250)
Flujo de efectivo de actividades de financiación			
Aumento de deuda a largo plazo	25.000	25.000	25.275
Efectivo generado por las actividades de financiación	25.000	25.000	25.275

Aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	500	1.708	500
Saldo al inicio del año de efectivo y equivalentes de efectivo	51.000	51.000	51.000
REI de efectivo y equivalentes de efectivo	-	(1.208)	-
Saldo al fin del año de efectivo y equivalentes de efectivo	51.500	51.500	51.500
Conciliación del resultado del año con el efectivo generado por las actividades de operación	Met. 1 S/.	Met. 2 S/.	Met. 3 S/.
Utilidad neta del año	82.173	82.173	82.173
Más (menos) ajustes que no requirieron (generaron) efectivo en el año:			
Depreciación	25.437	25.437	25.437
Provisión de cobranza dudosa	5.000	5.000	5.000
Ingreso por venta de activo fijo	(5.040)	(5.040)	(5.040)
	107.570	107.570	107.570
REI de efectivo y equivalentes de efectivo	-	1.208	-
REI de pasivos no corrientes	-	-	(275)
Cambios netos en activos y pasivos			
Disminución (aumento) de:			
Cuentas por cobrar	(34.400)	(34.400)	(34.400)
Existencias	20.480	20.480	20.480
Aumento (disminución) de:			
Cuentas por pagar comerciales	25.600	25.600	25.600
Remuneraciones por pagar	2.000	2.000	2.000
Intereses por pagar	500	500	500
Efectivo generado por las actividades de operación	121.750	122.958	121.475

METODOLOGÍA PROPUESTA

Luego de la presentación de las tres distintas metodologías detectadas en la presente investigación, se procederá a la propuesta de la metodología que presente menos distorsiones a la información financiera de la empresa, es decir, la metodología que refleje de mejor manera lo que realmente ocurrió en la misma. Para ello, se ha decidido realizar una combinación de las tres metodologías antes analizadas.

Cálculo de las partidas que conforman el estado de flujos de efectivo

Cobranza a clientes

Se calcula la cobranza utilizando datos históricos:

Saldo inicial de clientes (histórico)	60.000
Menos: eliminación de la provisión por cuentas de cobranza dudosa	(5.000)
Más: ventas del período (históricas)	240.000
Menos: saldo final de clientes	(90.600)
Más: IGV correspondiente a las ventas	45.600
Cobranza a clientes (histórica)	250.000

Se calcula la cobranza utilizando valores constantes. El REI de caja es el monto faltante para poder obtener la cobranza ajustada por el factor promedio, utilizando las variaciones de los saldos y las partidas del estado de ganancias y pérdidas a valores constantes.

Saldo inicial de clientes (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	61.200
Menos: Eliminación de la provisión por cuentas de cobranza dudosa	(5.000)
Más: ventas del período (ajustadas al 31 de diciembre del 2003)	243.285
Menos: saldo final de clientes (al 31 de diciembre del 2003)	(90.600)
Más: impuesto general a las ventas	45.600
REI de caja	(1.485)
Cobranza a clientes	253.000

Pago a proveedores

Se calcula el pago utilizando datos históricos:

Saldo final de proveedores	102.100
Menos: compras del período (históricas)	(90.000)
Menos: saldo inicial de proveedores (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	(75.000)
Menos: impuesto general a las ventas	(17.100)
Pago a proveedores (histórico)	(80.000)

Se calcula el pago utilizando valores constantes. El REI de caja es el monto faltante para poder obtener la cobranza ajustada por el factor promedio, utilizando las variaciones de los saldos y las partidas del estado de ganancias y pérdidas a valores constantes.

Saldo inicial de existencias (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	40.800
Menos: costo de ventas (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	(111.920)
Menos: saldo final de existencias	(20.320)
Saldo final de proveedores	102.100
Menos: saldo inicial de proveedores (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	(76.500)
Menos: IGV correspondiente a las ventas	(17.100)
REI de caja	1.980
Pago a proveedores	(80.960)

Pagos de remuneraciones

Se calcula el pago utilizando datos históricos:

Saldo final de remuneraciones por pagar	2.000
Menos: saldo inicial de remuneraciones por pagar (histórico)	

Menos: gastos de personal (históricos)	(18.000)
---	----------

Pagos de remuneraciones	(16.000)
--------------------------------	-----------------

Se calcula el pago utilizando valores constantes. El REI de caja es el monto faltante para poder obtener la cobranza ajustada por el factor promedio, utilizando las variaciones de los saldos y las partidas del estado de ganancias y pérdidas a valores constantes.

Saldo final de remuneraciones por pagar	2.000
--	-------

Menos: saldo inicial de remuneraciones por pagar (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	-
--	---

Menos: gastos de personal (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	(18.216)
---	----------

REI de caja	24
-------------	----

Pagos de remuneraciones	(16.192)
--------------------------------	-----------------

Pago de intereses

Se calcula el pago utilizando datos históricos:

Saldo final de intereses por pagar	-
------------------------------------	---

Menos: saldo inicial de intereses por pagar (histórico)	(500)
--	-------

Menos: gastos financieros (históricos)	4.500
---	-------

Pago de intereses	4.000
--------------------------	--------------

Se calcula el pago utilizando valores constantes. El REI de caja es el monto faltante para poder obtener la cobranza ajustada por el factor promedio, utilizando las variaciones de los saldos y las partidas del estado de ganancias y pérdidas a valores constantes.

Saldo final de intereses por pagar (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	500
---	-----

Menos: saldo inicial de Intereses por pagar	-
---	---

Menos: gastos financieros (ajustados al 31 de diciembre del 2003)	(4.550)
--	---------

REI de caja	2
-------------	---

Pago de intereses	(4.048)
--------------------------	----------------

Pago de tributos

Se calcula el pago utilizando datos históricos:

Saldo final de tributos por pagar	-
-----------------------------------	---

Menos: IGV por ventas	(45.600)
-----------------------	----------

Más: IGV por compras	17.100
----------------------	--------

Menos: saldo inicial de tributos por pagar (histórico)	-
---	---

Pago de tributos	(28.500)
-------------------------	-----------------

Posteriormente, se calcula el pago a valores constantes multiplicando el pago por el factor promedio del año. El REI de caja es el monto faltante para poder obtener la cobranza ajustada por el factor promedio, utilizando las variaciones de los saldos y las partidas del estado de ganancias y pérdidas a valores constantes.

Saldo final de tributos por pagar	-
-----------------------------------	---

Menos: IGV por ventas	(45.600)
-----------------------	----------

Más: IGV por compras	17.100
----------------------	--------

Menos: saldo inicial de tributos por pagar (al 31 de diciembre del 2003)	-
---	---

REI de caja	(342)
-------------	-------

Pago de tributos	(28.842)
-------------------------	-----------------

Pago por compra de inversiones en valores

Saldo inicial de inversiones en valores (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	-
--	---

Menos: saldo final de inversiones en valores (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	(151.200)
--	-----------

Pago por compra de inversiones en valores	(151.200)
--	------------------

Venta de activo fijo

Ingreso por venta de activo fijo (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	5.040
Costo neto de enajenación de activo fijo (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	10.080
Venta de activo fijo	15.120

Compra de activo fijo

Saldo inicial de inmuebles, maquinaria y equipo (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	255.000
Menos: saldo final de inmuebles, maquinaria y equipo	(245.010)
Menos: eliminación del costo de la máquina vendida (ajustado al 31 de diciembre del 2003)	(20.160)
Compra de activo fijo	(10.170)

Aumento de deuda a largo plazo

Al igual que las partidas monetarias corrientes, se debe reconocer un REI de caja por el aumento de la deuda a largo plazo. Para ello, se debe calcular la cobranza utilizando datos históricos:

Saldo final de deuda a largo plazo	25.000
Menos: saldo inicial de deuda a largo plazo (histórico)	-
Aumento de deuda a largo plazo	25.000

Luego, se debe proceder a multiplicar la cobranza histórica por el factor promedio del año. Dado que en este caso específico solo ha habido un préstamo, el cual fue adquirido en el mes de abril, se utilizará el factor de dicho mes. En la realidad, las empresas adquieren más de un préstamo al año, por lo que deben utilizar el factor promedio para efectos de simplicidad.

Saldo final de deuda a largo plazo	25.000
Menos: saldo inicial de deuda a largo plazo (reexpresado al 31 de diciembre del 2003)	-
REI de caja	275
Aumento de deuda a largo plazo	25.275

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO RESULTANTE

Estado de flujos de efectivo
por el año terminado el 31 de diciembre del 2003

	2003
	S/.
Flujo de efectivo de actividades de operación	
Cobranza a clientes	253.000
Pagos a proveedores	(80.960)

Pagos de remuneraciones	(16.192)
Pago de intereses	(4.048)
Pago de tributos	(28.842)
Efectivo generado por las actividades de operación	122.958
Flujo de efectivo de actividades de inversión	
Pago por compra de inversiones en valores	(151.200)
Pago por compra de activo fijo	(10.170)
Venta de activo fijo	15.120
Efectivo usado en las actividades de inversión	(146.250)
Flujo de efectivo de actividades de financiación	
Aumento de deuda a largo plazo	25.275
Efectivo generado por las actividades de financiación	25.275
Aumento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	1.983
Saldo al inicio del año de efectivo y equivalentes de efectivo	51.000
REI de efectivo y equivalentes de efectivo	(1.483)¹
Saldo al fin del año de efectivo y equivalentes de efectivo	51.500
Conciliación del resultado del año con el efectivo generado por las actividades de operación	2003 S/.
Utilidad neta del año	82.173

¹ El REI de efectivo y equivalentes de efectivo que se muestra corresponde al REI indicado en el estado de ganancias y pérdidas más el REI derivado del ajuste de las partidas monetarias.

Más (menos) ajustes que no requirieron (generaron) efectivo
en el año:

Depreciación	25.437
Provisión de cobranza dudosa	5.000
Ingreso por venta de activo fijo	(5.040)

107.570

REI de efectivo y equivalentes de efectivo	1.483²
REI de pasivos monetarios no corrientes	(275)³

Cambios netos en activos y pasivos

Disminución (aumento) de:

Cuentas por cobrar	(34.400)
Existencias	20.480

Aumento (disminución) de:

Cuentas por pagar comerciales	25.600
Remuneraciones por pagar	2.000
Intereses por pagar	500

Efectivo generado por las actividades de operación **122.958**

² Se incluye en la conciliación el REI de efectivo y equivalentes de efectivo correspondiente a las partidas monetarias corrientes y no corrientes.

³ Se elimina el REI de efectivo y equivalentes de efectivo correspondiente a las partidas monetarias no corrientes para conciliar la utilidad neta con el efectivo proveniente de las actividades de operación.

CONCLUSIONES

- La metodología propuesta fue elaborada utilizando las tres metodologías, incluyendo en la preparación del estado de flujos de efectivo las ventajas presentadas por cada una de ellas y eliminando las limitaciones detectadas en las mismas. La metodología ha sido propuesta con la finalidad de uniformizar la elaboración y preparación del estado complementario, y encontrar la metodología que permita reflejar de manera más exacta la situación financiera de las empresas.
- El estado de flujos de efectivo debe ser elaborado y presentado de manera similar entre las empresas, sin diferencias que impidan la comparabilidad de la información financiera. Además, al ser una herramienta que brinda información valiosa sobre la situación financiera de las empresas, debe ser analizada conjuntamente con los demás estados financieros para lograr una gestión más eficiente.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) y Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2002). *Normas Internacionales de Contabilidad*. Vol. I. Lima: Federación de Colegios de Contadores del Perú, Junta de Decanos.

Ferrer, Alejandro (2000). *Flujos de efectivo*. Lima: Ferrer Quea E. I. R. L.

Flores, Jaime (2002). *Manual básico para el contador*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E. I. R. L.

— (2003). *Ajuste de los estados financieros, impuesto a la renta*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E. I. R. L.

Artículos

Llontop, Carlos (2003). «Estado de flujo de efectivo a valores constantes: análisis crítico luego de más de una década de su vigencia en el país», en: *El Contador Público*. No. 441, marzo, pp. 6-10.

Vento, Rodolfo (2002). «Análisis crítico a las NIC's relacionadas con la inflación», en: *El Contador Público*. No. 437, noviembre, pp. 18-20.

Entrevistas

Entrevistas con gerentes y socios de las siguientes empresas auditoras: Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG y Price Waterhouse Coopers.

SOBRE LOS EDITORES Y LOS AUTORES

EDITORES

Pedro Franco Concha

Licenciado en Administración y Licenciado en Contabilidad por la Universidad del Pacífico. Master in Business Administration, American University, Washington D.C., Estados Unidos. Magíster en Gestión Ambiental por la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia. Investigador y Consultor.

Actualmente es Decano de la Facultad de Administración y Contabilidad de la Universidad del Pacífico y es responsable del Centro de Contabilidad y Gestión Sostenibles (CCGS) del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Asimismo, tiene a su cargo el desarrollo del área de Responsabilidad Social y Sostenibilidad dentro del Departamento Académico de Contabilidad. Ha sido Jefe del Departamento Académico de Contabilidad y Vicedecano de Administración de la Universidad del Pacífico; y durante casi 20 años ha acumulado experiencia docente en las áreas de Contabilidad Financiera, Pymes y Planes de Negocios.

Miguel Bravo Tantaleán

Licenciado en Administración y Licenciado en Contabilidad por la Universidad del Pacífico. Actualmente se encuentra desarrollando sus estudios de Maestría en Finanzas en la Universidad del Pacífico. Investigador y Consultor. Posee estudios de especialización en Normas Internacionales de Contabilidad.

Actualmente es responsable de las actividades relacionadas con el Vicedecanato de Contabilidad de la Universidad del Pacífico y apoyo al Director del Centro de Consultoría de la Universidad del Pací-

fico. Ha sido coordinador académico del Programa de Administración de Empresas para Jóvenes Empresarios de la Universidad del Pacífico y miembro de la Comisión de Tecnología Educativa de la Universidad del Pacífico. Ha acumulado experiencia docente en las áreas de Contabilidad Financiera, Contabilidad Administrativa y Finanzas.

AUTORES

Belén Bailetti

Egresada de Contabilidad de la Universidad del Pacífico, segundo puesto. Actualmente trabaja en el área de Auditoría en Ernst & Young.

Diana Coronado

Licenciada en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente se desempeña como encargada de Existencias en el área de Contabilidad de Sodimax Perú.

María Fe García

Bachiller en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente labora en el área de Procesos Financieros de Interbank.

Mariella Gonzales

Egresada de Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Actualmente labora en Deloitte & Touche Tohmatsu, en el área de Auditoría.

Eduardo Gutiérrez

Bachiller en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Actualmente se desarrolla profesionalmente en el área de Auditoría Interna de la Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.

Juan Francisco Helguero

Egresado de Administración y Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente, se desempeña como analista de inversiones en el área de Mercado de Capitales del Banco de Crédito del Perú.

Brigite Narciso

Egresada de Contabilidad de la Universidad del Pacífico, primer puesto. Actualmente labora en Cyrano Management, en el área de riesgos.

Sandra Okuyama

Egresada de Contabilidad de la Universidad del Pacífico, primer puesto. Actualmente se desarrolla profesionalmente como Financial Accounting Coordinator de Unilever Andina Perú.

Diana Padilla

Egresada de Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente trabaja en el área de Tax & Legal de Deloitte & Touche Tohmatsu.

Horacio Quiñónez

Egresado de Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente labora en el área de Auditoría de Deloitte & Touche Tohmatsu.

César Ruiz

Bachiller en Administración y Bachiller en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Actualmente se desempeña como analista en el área de Desarrollo de Proyectos de Domus Propiedades, del Grupo Interbank.

Ricardo Tay

Egresado de Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al quinto superior de su promoción. Actualmente, labora en el área de Auditoría de Ernst & Young.

Yin Tay

Bachiller en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Actualmente trabaja en el área de Auditoría de PriceWaterhouseCoopers.

Mariana Tejerina

Bachiller en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al tercio superior de su promoción. Actualmente, trabaja como administradora de la Minera Ancash Cobre.

Lilian Valcárcel

Licenciada en Contabilidad de la Universidad del Pacífico. Pertenece al Tercio Superior de su promoción. Actualmente se desarrolla profesionalmente en el área de Business Risk Services de Ernst & Young.

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE
TAREA ASOCIACIÓN GRÁFICA EDUCATIVA
PASAJE MARÍA AUXILIADORA 156 - BREÑA
Correo e.: tareagrafica@terra.com.pe
TELÉF. 332-3229 FAX: 424-1582
OCTUBRE 2005 LIMA - PERÚ