



Contabilidad y negocios

Revista del Departamento Académico
de Ciencias Administrativas

año 1, número 1
julio 2006



FONDO
EDITORIAL

EDITORIAL	3
ACTUALIDAD CONTABLE	
Hacia una necesaria explicación de la Normatividad Contable en el Perú. "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados?" José A. Miranda Chávez	4
El Estado de Flujos de Efectivo y una administración eficiente del efectivo Oscar Díaz Becerra	8
TRIBUTACIÓN	
Implicancias tributarias de las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría en relación con las Rentas de Tercera Categoría de las empresas Nelson Santos Guardamino	16
BANCA Y FINANZAS	
Sistema Bancario en el Perú: una aproximación a la Banca Múltiple Agustín Villanueva Gonzales	20
Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas Juan Bertolotto Yecguanchuy	27
CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL	
Historia de la Contabilidad Pública en el Perú Yorllelina Márquez Farfán	32
ESTRATEGIA EMPRESARIAL	
Cadena de Valor y Configuraciones de Valor Carlos Díaz Villavicencio	36
La Matriz de Ansoff, ¿sigue vigente cuarenta años después? Jorge I. Martínez Lobatón	41

Contabilidad y negocios nace de la iniciativa de los docentes del Departamento Académico de Ciencias Administrativas, como una revista cuyo objetivo es promover y difundir la producción de artículos sobre temas de actualidad de las disciplinas de Administración y Contabilidad, y que pretende posicionarse como una publicación de alto nivel académico, tanto para la comunidad universitaria como para el mundo empresarial.

Los artículos seleccionados por el Comité Editorial para ser incluidos en esta primera edición, ponen en relieve el interés y el compromiso de los docentes por mantener la vigencia y elevar el nivel de las líneas de investigación del Departamento Académico de Ciencias Administrativas, cumpliendo con la misión que la investigación sea una fuente generadora de conocimiento.

El contenido de este primer número ha sido agrupado en cinco secciones, las mismas que han surgido en función de los temas tratados por los autores en sus respectivos artículos. Es así que la primera sección, *Actualidad Contable*, incluye dos artículos relacionados con las líneas de investigación sobre Normatividad Contable y sobre Estados Financieros y Toma de Decisiones.

La segunda sección, denominada *Tributación*, presenta un texto que enfoca el tema de las implicancias tributarias del Impuesto a la Renta en las empresas y que es de mucha utilidad por la permanente vigencia que mantiene el tema abordado.

Por su parte, la tercera sección, *Banca y Finanzas* incluye un primer artículo que pretende mostrar el análisis de la relevancia que tiene la Banca Múltiple para el sistema económico peruano. En el segundo artículo de esta sección se analiza uno de los instrumentos de financiamiento utilizados en nuestro medio para la inversión en activos fijos: el arrendamiento financiero.

La cuarta sección, *Contabilidad Gubernamental*, incluye una investigación importante sobre la historia de la Contabilidad Pública en el Perú, resaltando el hecho de que la contabilidad ha estado presente en nuestro medio desde la época de los Incas y la forma en que ésta evolucionó durante el transcurso del tiempo.

La quinta sección, *Estrategia Empresarial*, presenta dos artículos vinculados a la vigencia de herramientas analíticas muy usadas en el análisis estratégico: la Cadena de Valor y la Matriz de Ansoff.

A nombre del Comité Editorial, expreso nuestro agradecimiento a todos aquellos que, de una u otra manera, han contribuido a lograr que este proyecto sea una realidad y que permita crear un espacio de discusión y de intercambio de ideas entre profesionales y estudiantes de las especialidades de Administración y Contabilidad.

El Director

Hacia una necesaria explicación de la Normatividad Contable en el Perú. ¿Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados?

José A. Miranda Chávez

Profesor a tiempo parcial por asignaturas del Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

En la actualidad está vigente el Artículo 223° de la Nueva Ley General de Sociedades, Ley 26887, en cuyo tenor se hace referencia a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. También está vigente el Artículo 2° del Reglamento de la Información Financiera, emitido por la CONASEV, titulado, precisamente, "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados" (PCGA).

No obstante ser indicaciones de carácter legal y normativo, no se ha explicado el porqué del término PCGA. De igual modo, se cuestiona si constituyen "principios", su carácter de "generalmente aceptados" y hasta su alcance.

A este escenario han venido a sumarse las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) que, lejos de aclarar el alcance y la naturaleza de los llamados PCGA, refuerza la confusión.

1. Introducción

En el ámbito contable - desde el estudiante hasta el Contador Público - es muy conocido el término "**Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados**", pero hasta ahora nadie ha explicado con meridiana claridad el porqué de esta expresión. ¿Por qué "**principios**"? ¿Por qué "**generalmente aceptados**"? ¿Quién los enunció? ¿Quiénes lo aceptaron? Este término se repite sin ningún claro co-

nocimiento de su origen, su naturaleza ni su significado.

Si a esto le agregamos que en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) se sigue haciendo referencia a los PCGA (en el Reglamento de Información Financiera se dice que "... **los PCGA están contenidos en las NIC...**") dándolos por sobreentendidos, cuando en realidad no se comprenden, se genera un vacío y gran confusión en su denominación.

Como mencioné anteriormente, todos hablan de su importancia y de su imperioso conocimiento, como si fuera el único basamento de la Contabilidad, pero no hay una explicación sobre el particular que permita delimitar el ámbito o alcance dentro de la doctrina y el Derecho Contable.

2. Naturaleza de los términos

Me refiero a los términos utilizados en la glosa general: "**Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados**". Si uno lee los diversos libros vinculados a la Contabilidad y la Auditoría, encontrará diferentes expresiones; es decir, no todos emplean, por ejemplo, el término "**principios de contabilidad**". Incluso no hay coincidencia entre la cantidad de estos "principios" -lo que genera mayor confusión-; cada quien hace su propia clasificación

y cada quien trata de interpretar a su modo o defender a su estilo el término “**principio**” apelando a un sinnúmero de argumentos -muchos de ellos sin sentido-. En consecuencia, encontramos autores que manifiestan que existen 3, 5, 12, 14 o 15 principios, clasificados de diferente manera.

Por ejemplo, Menéndez Aniceto¹ se refiere a **CONVENCIONES, DOCTRINAS Y PRINCIPIOS**, cada uno de ellos con su propia clasificación y conceptualización. Así, dentro de las convenciones comprende tres tipos: **entidad, valuación y periodo contable**. Cuando se refiere a las doctrinas -que también define- engloba la **exposición, la importancia, el conservatismo y la consistencia**. Y lo que llama principios, los clasifica como de **carácter general, de balance general y de estado de pérdidas y ganancias**.

Por su parte, Gerardo Guajardo² se refiere y utiliza las denominaciones “**guías amplias de acción**” y “**reglas particulares**”. Resulta interesante la acotación que hace el autor al respecto, cuando expresa que los PCGA “...tienen validez espacial y temporal restringidas, ya que están hechos para un ambiente socio-económico delimitado”. Y agrega que “...los PCGA de un país no necesariamente deben coincidir en otro país, a menos que la realidad socio-económica sea similar”. Este hecho me parece sumamente interesante y lo retomaré cuando ofrezca mi apreciación personal sobre el tema.

Continuando con el autor, expresa que los PCGA están estructurados en conceptos básicos alrededor de tres áreas: principios que tratan de identificar y delimitar al ente económico o negocio del cual se trate de informar; principios que definen la base para cuantificar las operaciones del negocio; y principios que hacen referencia a la presentación de la información financiera. En el primer grupo incluye los conceptos de **entidad, realización y pe-**

riodo contable. En el segundo, detalla las nociones de **valor histórico original, negocio en marcha y dualidad económica**. En el último grupo, habla de **revelación suficiente, importancia relativa y consistencia**.

Otro autor, Torres Tovar³, manifiesta que la información financiera debe presentar dos aspectos comunes: **utilidad y confiabilidad**, para lo cual sería invariable obedecer ciertos principios denominados PCGA. Así, el especialista enumera nueve principios: **entidad, periodo contable, valor histórico, dualidad económica, realización, revelación suficiente, negocio en marcha, importancia relativa y consistencia**.

Aunque podría citar a muchos otros autores que hacen referencia a los PCGA, ello obedecería a otro documento más amplio de carácter investigativo. Sin embargo, las citas anteriores bastan para ilustrar el abanico de expresiones, clasificaciones y conceptos referidos a los PCGA.

Finalmente, con referencia al ámbito peruano, encontramos en el Plan Contable General que se aprobó mediante D.L. 20172 del 17 de octubre de 1973, donde, de manera oficial en el Título III, se hace referencia a los PCGA y se enumeran 14 principios: **equidad, ente, moneda de común denominador, valuación al costo, devengado realización, uniformidad, exposición, partida doble, bienes económicos, empresa en marcha, periodo, objetividad, prudencia y significancia o importancia relativa**⁴.

3. Aspecto legal

Indudablemente en nuestro país el aspecto legal prevalece o tiene primacía sobre los aspectos técnicos o de doctrina contable. La primera y princi-

¹ Menéndez, Aniceto. “Contabilidad Superior”. Minerva Books Ltd. New York. 1966. Pag.17-22.

² Guajardo Cantú, Gerardo. “Contabilidad Financiera”. MacGregor-Hill. México. 1992. Cap. 3.

³ Torres Tovar, Juan. “Contabilidad”. Editorial Diana: México 1976.

⁴ Plan Contable General. Ministerio de Economía y Finanzas. Tomo I. 1973.

pal acepción la encontramos en el artículo 233° de la Nueva Ley General de Sociedades, titulado “Presentación y Preparación de Estados Financieros”, donde se establece que “los estados financieros se preparan y se presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con **principios de contabilidad generalmente aceptados** en el país”⁵.

Otra anotación de carácter normativo la encontramos en el Reglamento de Información Financiera -documento emitido por la CONASEV- en el capítulo I (Marco Conceptual para la Preparación de los Estados Financieros) y en el artículo 2°, titulado, precisamente, **Principios de contabilidad generalmente aceptados**, que sostiene que “los estados financieros deben ser preparados y presentados de acuerdo con los **principios de contabilidad generalmente aceptados**, normas contables establecidas por los órganos de supervisión y control, y las normas del presente Reglamento. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados **están contenidos** en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) **oficializadas y vigentes en el Perú** y comprenden, también, los pronunciamientos técnicos emitidos por la profesión contable en el Perú...”⁶.

Añade, además, que “en aquellas circunstancias que determinados procedimientos operativos contables no estén específicamente normados en alguna de las NIC (...) se puede apoyar en procedimientos similares o específicos considerados en los **Principios de Contabilidad aplicados en los Estados Unidos de Norteamérica...**”

Aunque el contenido del artículo 223° (LGS) es vinculante con el artículo 2° del Reglamento (CONASEV), observamos que en el segundo párrafo del artículo 2° del Reglamento se agrega otro aspecto adicional a los PCGA, cuando señala que **los PCGA están contenidos en las NIC**. Entonces, ya no se

refiere a 2, 5 o 14 principios, ni menos a alguna clasificación de algún autor específico, sino señala taxativamente a las NIC y pronunciamientos técnicos contables como referentes a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Curiosamente, cuando uno lee el contenido de algunas NIC, en ellas se hace referencia a los PCGA, manteniendo la confusión.

4. Una apreciación

Confieso que nunca antes había estudiado, con cierto grado de interés, el tema de los PCGA. Prácticamente me había sumado al grupo común de dar por entendido ese concepto y, por lo tanto, también he repetido muchas veces dicha expresión, pero sin tener, realmente, un cabal significado de los mismos. Con este primer apunte pretendo, a futuro, realizar una investigación que ofrezca una necesaria explicación y, sobre todo, precisión de la normatividad contable en el Perú.

Cuando dejé de repetir el término PCGA sin ninguna explicación, empecé a reflexionar y a cuestionar el porqué de los PCGA. ¿Por qué tratar de defender lo indefendible? ¿Por qué tratar de explicar o justificar innecesariamente? ¿Por qué asumir una defensa sin sentido ni convencimiento? En este entendido, lo primero que me propuse averiguar es quién o qué institución planteó la denominación de “**principios**”, y cuando se habla de “**generalmente aceptados**”, quién o quiénes los aceptan o aceptaron. La verdad es que no encontré ninguna respuesta sobre el particular.

Lo más claro que he encontrado está en un libro que, precisamente, se titula “Inventario de los Principios de Contabilidad”, del autor Paul Grady⁷ traducido al español en 1971 y publicado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, un trabajo sumamente interesante de investigación contable, muy venido a menos en la actualidad.

⁵ Nueva Ley General de Sociedades. Ley No 26887 – 1998.

⁶ Reglamento de Información Financiera. CONASEV. Resolución No 103 – 99 – EF/94.10

⁷ Grady, Paul. “Inventario de los principios de contabilidad”. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. 1978.

Incluso podría aseverar que no existe investigación contable alguna, tanto a nivel académico como de instituciones gremiales o privadas.

Leyendo este trabajo de investigación encuentro que en el Capítulo 3 (“Significado y resumen de los PCGA”) se hace una reseña muy importante sobre el asunto. Y resulta que el término **PRINCIPIO** no es otra cosa que una confusión en la traducción (del inglés al castellano) con otros términos de significación similar que allí mismo se explican, tales como **PRÁCTICAS**, **PAUTAS**, etc. pero no expresamente referidos como **PRINCIPIOS**.

Lo más importante es rescatar el origen de la terminología, como muy bien anotaba Guajardo Cantu al expresar que “...los PCGA en un país no necesariamente deben coincidir en otros países a menos que la realidad socio-económica sea similar...”, con lo que resulta que el origen está en la realidad de los Estados Unidos de Norteamérica, un conjunto de Estados Federales con autonomía administrativa, una realidad, por cierto, muy diferente de la nuestra, cuyos departamentos o regiones carecen de autonomía.

La situación que voy a comentar sucedió precisamente en los EE.UU. y data de entre 1932 y 1934. En ese entonces, la Bolsa de Valores de Nueva York solicita a las empresas que cotizaban en Bolsa, mayor claridad en sus informaciones financieras. Para tal fin, envía una correspondencia a un Comité del Instituto de Contadores Públicos para que respondieran a ciertas interrogantes que planteaba la Bolsa, con el fin de lograr cierta uniformidad en los informes financieros y, en consecuencia, poder facilitar su lectura e interpretación.

Se dice que nueve firmas de contadores participaron, alcanzando sus comentarios y dando respuesta a las preguntas formuladas, y es en ese contexto

donde surge el acuerdo común entre las firmas de contadores para informar a la Bolsa en una especie de consenso **aceptado** entre ellos y el resto de firmas, para que en los informes emitidos a la Bolsa se tomen en cuenta ciertas **pautas o normas** a las que los inversionistas pudieran darle un fin utilitario.

Esto resulta sumamente importante, pues no se conoce el momento y por obra de quién se logra construir e institucionalizar y, por ende, generalizar, la expresión **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS**. Siendo un acuerdo entre firmas de contadores ante el requerimiento expreso de una entidad y en el contexto de una realidad socio-económica particular, se trató y se logró generalizar el término saliendo de los ámbitos de una necesidad institucional hacia el ámbito nacional e internacional, generando la confusión existente, desde mi particular punto de vista.

5. Palabra final

Considero que debe modificarse el artículo 233° de la nueva Ley General de Sociedades y el artículo 2° del Reglamento de Información Financiera de la CONASEV, en el sentido de **abolir el término de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados**, porque no tiene sentido repetir definiciones de ciertos términos en forma aislada. Hagamos referencia directamente a las **NORMAS** (internacionales de contabilidad o de información financiera) en tanto hayan mejores pronunciamientos.

Debemos potenciar la **investigación contable** en nuestro medio para revisar la normatividad contable y generar normas acordes con nuestra propia realidad socio-económica y construir, en algún momento, el **DERECHO CONTABLE**. ■

El Estado de Flujos de Efectivo y una administración eficiente del efectivo

Óscar Díaz Becerra

Profesor auxiliar a tiempo completo del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Es difícil concebir una organización en la cual el efectivo no represente un papel importante y vital para poder efectuar sus operaciones y que éstas se realicen de manera fluida y constante, contribuyendo a la maximización de las utilidades y, por ende, de la riqueza de los propietarios.

Horngrén (2000) define el ciclo operativo como “el periodo en el que se utiliza el efectivo para comprar bienes y servicios, que a su vez se venden a los clientes, los cuales pagan sus compras en efectivo”¹. La carencia de un nivel adecuado de efectivo o la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para la obtención del mismo, puede traer como consecuencia una interrupción en el ciclo operativo. Por otro lado, el mantener un nivel de efectivo elevado, muy por encima de lo requerido para cumplir con el ciclo operativo, también puede tener consecuencias negativas en los resultados de la organización, debido a que, quizás, no se está siendo eficiente en el uso de los recursos administrados.

Los encargados de la administración de las organizaciones, independientemente de ser entidades con fines de lucro o sin fines de lucro, requieren contar con información que permita analizar e identificar el origen y el destino de los flujos de efectivo que

se han empleado en las transacciones o hechos económicos de dicha organización. Al contar con esta información, podrán evaluar la gestión y la capacidad de la empresa en la generación de liquidez y conseguirán indicadores adicionales sobre el nivel de solvencia que respalda a la empresa.

El Estado Financiero que proporciona esta información es el Estado de Flujos de Efectivo, el cual, de ser elaborado adecuadamente y según lo que establece la normatividad correspondiente, servirá de herramienta eficaz en la administración del efectivo. La Norma Internacional de Contabilidad, NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo, establece que, cuando se le usa conjuntamente con el resto de estados financieros, provee información que permite a los usuarios evaluar los cambios en el patrimonio neto de la empresa, su estructura financiera (incluyendo liquidez y solvencia) y su capacidad para influir en los montos y oportunidad de los flujos de efectivo para adaptarse a circunstancias y oportunidades cambiantes²

Ante la gran importancia del efectivo, no debe sorprendernos que el Estado de Flujos de Efectivo se haya convertido en uno de los más importantes Estados Financieros³. El presente artículo tiene como objetivo inducir al lector al entendimiento del Es-

¹ Horngrén, Charles T. “Introducción a la Contabilidad Financiera”. Pearson Educación, México, 2000. Pág. 43.

² Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú, Junta de Decanos. Normas Internacionales de Contabilidad. 2° edición ampliada, Lima, junio 2004.

³ Horngrén, Charles. Op. Cit., Pág. 296.

tado de Flujos de Efectivo, conocer la forma en que debe ser presentado, los beneficios de la información que proporciona y los problemas más comunes que se presentan en nuestro medio, tanto para su elaboración como para su interpretación.

Antecedentes

La Opinión APB N° 19 del Consejo de Principios de Contabilidad de los Estados Unidos (*Accounting Principles Board*), de octubre de 1963, estableció la presentación del Estado de Cambios en la Situación Financiera, también conocido como Estado de Origen y Aplicación de Fondos, el mismo que proporcionaba información sobre los activos más líquidos y los pasivos circulantes⁴ de una organización. Los problemas de comparabilidad y la variedad de modelos de presentación, llevaron a que se reformulara la presentación de este estado. Es así que, en el año 1988, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad Financiera (*Financial Accounting Standards Board*) publica la Declaración FASB N° 95, regulando la presentación del Estado de Flujos de Efectivo, en reemplazo del Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Ese mismo año se lleva a cabo el XI Congreso de Contadores Públicos del Perú, en el cual, mediante la publicación de la Resolución N° 52, se encarga al Colegio de Contadores Públicos de Lima el estudio de la Declaración FASB N° 95 sobre el Estado de Flujos de Efectivo⁵. El 4 de setiembre de 1991 se publica el pronunciamiento CPC N° 4, Estado de Flujos de Efectivo, estableciendo que debe presentarse en forma optativa por el año 1991 y que, a partir del ejercicio 1992, deberá presentarse en forma obligatoria en nuestro país.

En la actualidad, la norma vigente que regula la presentación de este estado financiero es la NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo y en nuestro país se

viene aplicando de manera obligatoria desde el año 1998, de acuerdo a lo establecido en la Ley General de Sociedades.⁶

Definiciones

El Estado de Flujos de Efectivo es aquel Estado Financiero que proporciona información útil que permite evaluar la capacidad de la organización para generar efectivo y equivalente de efectivo. De tal forma, esta información, previamente clasificada en actividades de operación, inversión y financiamiento, permite analizar y planificar el uso y la administración del efectivo.

Para el mejor entendimiento y análisis del Estado de Flujos de Efectivo, es necesario revisar preliminarmente algunos conceptos, los mismos que se describen a continuación:

a) Efectivo

Es la partida del Balance General que incluye el dinero en efectivo, tanto billetes como monedas, y los depósitos a la vista que las empresas mantienen en el sistema financiero.

b) Equivalentes de efectivo

Se incluye en este rubro las inversiones calificadas como de corto plazo y que son consideradas altamente líquidas; es decir, que se pueden convertir en efectivo con facilidad (en importes conocidos) y, por otro lado, que no se encuentran expuestas a riesgos de cambios significativos en su valor.

c) Flujos de efectivo

Son los cobros o entradas y los pagos o salidas que se realizan en las transacciones de una empresa, empleando para ello el efectivo y/o el equivalente de efectivo.

⁴ Son las obligaciones que tienen vencimiento no mayor a un año, contados a partir de la fecha del balance general.

⁵ Instituto de Investigaciones de Ciencias Contables y Financieras. CPC 4 Estado de Flujos de Efectivo. Colegio de Contadores Públicos de Lima, setiembre 1991. Lima, pag. 10.

⁶ Ley N° 26887 Ley General de Sociedades. Entrelíneas S.R.L., Lima, 1997. Pág. 59.

Presentación

Para Horngren, el efectivo es administrado por dos áreas: la administración de operaciones y la administración financiera. La primera se encarga de las actividades más comunes de la organización y que, a su vez, tienen un efecto sobre el resultado del ejercicio, mientras que la segunda tiene como función obtener el efectivo, lo que se considera como actividad de financiamiento y, por otro lado, se encarga de utilizar el efectivo, lo que se considera como actividades de inversión⁷.

La NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo dispone que la forma de presentación del estado debe incluir la clasificación de los flujos de efectivo considerando las siguientes actividades:

a) Actividades de operación

Comprende las entradas y salidas de efectivo que provienen, generalmente, de la principal fuente generadora de ingresos de la organización y que, por lo general, han tenido un efecto en la determinación del resultado del ejercicio, ya sea utilidad o pérdida.

b) Actividades de inversión

Se consideran como actividades de inversión, los flujos de efectivo relacionados con el otorgamiento y el cobro de préstamos, compra o venta de inversiones permanentes y compra o venta de activos de planta (activo fijo).

c) Actividades de financiamiento

Dentro de estas actividades se incluye los flujos de efectivo relacionados con las actividades para obtener y pagar recursos, provenientes tanto de los propietarios del negocio como de terceros.

Métodos de presentación

De acuerdo a lo establecido en la NIC 7, el Estado de Flujos de Efectivo se puede presentar aplicando dos métodos: el directo y el indirecto. La diferencia entre los dos métodos está, básicamente, en la forma de presentar los flujos de efectivo provenientes de las actividades de operación, mientras que los flujos relacionados con las actividades de inversión y financiamiento tienen la misma estructura de presentación bajo ambos métodos.

La NIC 7 recomienda la aplicación del método directo, debido a que éste brinda información que puede ser útil para realizar una estimación de los flujos de caja futuros, lo cual no se puede realizar mediante la aplicación del método indirecto.

Para una mejor comprensión y comparación de los dos métodos, analizaremos los ejemplos N° 1 y N° 2, los cuales muestran los flujos de efectivo provenientes de las tres actividades antes descritas, y donde se puede observar claramente la diferencia en la presentación de los flujos de efectivo relacionados con las actividades de operación, cuando se presentan bajo ambos métodos.

Ejemplo N° 1: Método Directo

Empresa ABC S.A.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Del 1 de enero al 31 de diciembre de 200X

Expresado en Nuevos Soles

Actividades de operación

Cobranzas por:

Venta de bienes o servicios	926,510
Intereses y dividendos recibidos	23,287
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	11,400

Menos pagos por:

Proveedores de bienes y servicios	(512,389)
-----------------------------------	-----------

⁷ Horngren, Charles. Op. Cit., pág. 397.

Remuneraciones y beneficios sociales	(68,244)
Tributos	(73,926)
Intereses y rendimientos	(12,673)
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	(2,415)
Aumento del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de operación	291,550
Actividades de inversión	
Cobranzas por:	
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo	2,475
Menos pagos por:	
Compra de valores e inversiones permanentes	(74,186)
Compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(28,433)
Disminución del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de inversión	(100,144)
Actividades de financiamiento	
Cobranzas por:	
Aumento de préstamos bancarios	210,000
Emisión de acciones o nuevos aportes	100,000
Menos pagos por:	
Amortización o pago de préstamos bancarios	(318,432)
Dividendos	(125,000)
Disminución del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de financiamiento	(133,432)
Aumento del efectivo y equivalente de efectivo	57,974
Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al inicio del ejercicio	12,510
Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al final del ejercicio	70,484

En este primer ejemplo, al efectuar un análisis general, se observa que los flujos netos de efectivo provienen principalmente de las actividades de operación, los cuales ascienden a S/. 291,550 y que han sido destinados a cubrir las actividades de inversión por S/. 100,144 neto (adquisición de inversiones permanentes e inmuebles, maquinaria y equipo) y, por otro lado, para cumplir con el pago del financiamiento neto obtenido por S/. 133,432; generándose a su vez un incremento de los saldos de efectivo por un importe de S/. 57,974 (aumento del efectivo por actividades de operación menos disminución del efectivo por actividades de inversión y financiamiento).

Un análisis más específico nos lleva a observar que en las actividades de operación, el efectivo tiene como origen, básicamente, las cobranzas por ventas, y que el destino de esos flujos está dirigido, principalmente, al pago de proveedores, remuneraciones y tributos, generando al final un saldo neto positivo. Este último punto es muy importante si consideramos que una empresa requiere generar los flujos de efectivo mediante sus actividades de operación pues, de lo contrario, requerirá buscar cómo financiar el déficit que se genere.

Analizando las actividades de inversión, se puede deducir que la empresa ha optado por invertir en activos de largo plazo, como son las inversiones permanentes y los inmuebles, maquinaria y equipos, con los cuales espera lograr beneficios económicos futuros. Si bien las actividades de financiamiento tienen un flujo neto negativo, es importante analizar que la empresa ha sido capaz de obtener financiamiento en el periodo correspondiente (S/. 210,000 por préstamos bancarios y S/. 100,000 por nuevos aportes de propietarios); a su vez, ha tenido la capacidad de generar efectivo para cumplir con el pago o amortización de préstamos bancarios (por S/. 318,432, importe mayor a los préstamos obtenidos en el periodo) y, por otro lado, ha cumplido con pagar a los propietarios el rendimiento esperado por su inversión (pago de dividendos).

Finalmente, podemos observar que el saldo de efectivo al final del ejercicio ha aumentado, aun después de cubrir positivamente las actividades de operación, cumplir con el pago o amortización del financiamiento obtenido, el pago del rendimiento a los propietarios del negocio y realizar actividades de inversión.

Ejemplo N° 2: Método Indirecto

Empresa ABC S.A.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 200X
Expresado en Nuevos Soles

Utilidad neta del ejercicio	88,235
Más:	
Ajustes a la utilidad neta del ejercicio	
Provisión de cuentas de cobranza dudosa	5,965
Depreciación del ejercicio	48,438
Provisiones diversas	13,968
Menos:	
Ajustes a la utilidad del ejercicio	
Utilidad en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	(8,836)
Utilidad en venta de valores e inversiones permanentes	(12,425)
Cargos y abonos por cambios netos en los activos y pasivos	
Aumento de cuentas por cobrar comerciales	(62,379)
Aumento de otras cuentas por cobrar	(7,880)
Disminución de existencias	45,333
Aumento de cuentas por pagar comerciales	112,811
Aumento de otras cuentas por pagar	68,320
Aumento del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de operación	291,550

Actividades de inversión

Cobranzas por:

Venta de inmuebles, maquinaria y equipo 2,475

Menos pagos por:

Compra de valores e inversiones permanentes (74,186)

Compra de inmuebles, maquinaria y equipo (28,433)

Disminución del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de inversión

(100,144)

Actividades de financiamiento

Cobranzas por:

Aumento de préstamos bancarios 210,000

Emisión de acciones o nuevos aportes 100,000

Menos pagos por:

Amortización o pago de préstamos bancarios (318,432)

Dividendos (125,000)

Disminución del efectivo y equivalente de efectivo provenientes de actividades de financiamiento

(133,432)

Aumento del efectivo y equivalente de efectivo

57,974

Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al inicio del ejercicio

12,510

Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al final del ejercicio

70,484

Bajo el Método Indirecto, las actividades de inversión y financiamiento mantienen la misma estructura de presentación que en el Método Directo, por lo cual, en este segundo ejemplo, analizaremos la forma de presentar las actividades de operación bajo el Método Indirecto.

La presentación se inicia partiendo del resultado del ejercicio (utilidad o pérdida), el cual debe ser

⁸ Denominación empleada según lo establecido por el Plan Contable General Revisado, se debe tener en cuenta que esta partida no constituye una provisión sino una cuenta de valuación.

ajustado, primero, por aquellas partidas que han afectado dicho resultado, pero que no implicaron un flujo de efectivo (ni entrada, ni salida). En el ejemplo N° 2 se puede observar que al resultado del ejercicio (en este caso utilidad) se le suma la provisión de cuentas de cobranza dudosa⁸, la depreciación del ejercicio y las provisiones diversas y, por otro lado, se le resta la utilidad obtenida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo, así como la obtenida en la venta de valores e inversiones permanentes. El motivo para realizar estos ajustes se explica por el hecho que representan transacciones que están relacionadas con una situación de devengo⁹ y que representaron flujos de efectivo en un periodo anterior o representarán un flujo de efectivo en un periodo siguiente, y no en el periodo correspondiente para el cual se presenta el Estado de Flujos de Efectivo.

El segundo grupo de ajustes que se realiza al resultado del ejercicio lo constituyen los cargos y abonos por cambios netos en los activos y pasivos, tal como se muestra en el ejemplo, aumento en las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, disminución en el rubro de existencias y el aumento en las cuentas por pagar comerciales y las otras cuentas por pagar. El motivo por el cual se realizan estos ajustes se puede entender claramente si se explica con el incremento de las cuentas por cobrar comerciales, en cuyo caso, este incremento es restado a la utilidad del ejercicio, ya que representa el monto de las ventas (incluido en el estado de ganancias y pérdidas) que aún no han sido cobradas y, por lo tanto, no se han convertido en un flujo de efectivo.

Partidas extraordinarias, intereses y dividendos

La NIC 7 establece tratamientos específicos o particulares para determinadas partidas o flujos de efectivo, los cuales permiten una mayor transparencia en la presentación del Estado de Flujos de Efectivo, las mismas que se explican a continuación:

a) Cuando se generan flujos de efectivo que están relacionados con partidas extraordinarias, éstos deberán presentarse como actividades de operación, inversión o financiamiento y revelarse de manera separada. Esto permitirá que los usuarios de los Estados Financieros puedan tener un mayor entendimiento sobre el origen y el efecto que estas partidas pueden originar en la generación de los flujos de caja presentes y futuros.

b) Los intereses pagados y los intereses y dividendos percibidos pueden ser clasificados como flujos de efectivo relacionados con las actividades de operación, debido a que forman parte de la determinación de la utilidad o pérdida neta del ejercicio. En cualquier caso, estas partidas deben ser reveladas de manera separada y deben presentarse uniformemente de un ejercicio a otro, al margen del tipo de actividad que se adoptó para su clasificación.

c) Los dividendos pagados, al estar relacionados con la necesidad de obtener recursos financieros (aportes de los propietarios), pueden clasificarse como flujos de efectivo provenientes de las actividades de financiamiento.

Dificultades en la elaboración del Estado de Flujos de Efectivo

Para que el Estado de Flujos de Efectivo y la información que éste proporciona sean de una real utilidad para los usuarios de los Estados Financieros, es necesario que éste sea elaborado de manera confiable y de acuerdo a lo establecido en la normatividad correspondiente. En caso contrario, sólo servirá para cumplir con la presentación exigida por algún requerimiento oficial.

A continuación se describen algunos aspectos importantes que deben ser tomados en cuenta al mo-

⁹ De acuerdo a este Postulado, los efectos de las transacciones y otros hechos se deben reconocer cuando ocurren, independientemente de si se cobra o paga dinero, debiendo efectuarse el registro contable en los periodos con los cuales se relacionan.

mento de elaborar el Estado de Flujos de Efectivo y que pueden contribuir a aliviar el grado de dificultad que suele presentarse entre las personas responsables de su preparación, así como mejorar su presentación:

a) La identificación de los flujos de efectivo proviene, principalmente, del sistema contable de la empresa. Por ello, es conveniente que dicho sistema esté diseñado y estructurado de manera tal que la identificación de las transacciones que tienen una relación con la generación y uso de efectivo, se pueda efectuar de manera directa, sin tener que remontarse a un análisis de todas las transacciones del periodo por el cual se está elaborando los Estados Financieros.

Una alternativa ante la ausencia de un sistema contable, tal como se ha descrito en el párrafo anterior, es la utilización de la denominada Hoja de Trabajo, con la cual, mediante la inclusión de algunos ajustes y/o eliminaciones de ciertas partidas, se logra obtener una clasificación del origen y aplicación de los flujos de efectivo y su posterior identificación según la actividad con la cual está relacionado.

b) La clasificación de actividades -como de operación, inversión o financiamiento-, así como su origen y aplicación, debe efectuarse de manera comprensible y transparente, estableciendo parámetros uniformes de un periodo a otro, los mismos que deben ser incluidos en las políticas y prácticas contables de la empresa. Una vez cumplido este aspecto, se debe difundir adecuada y oportunamente entre los responsables de su elaboración y entre los usuarios respectivos.

c) Debe existir una correcta capacitación y un real entendimiento respecto de la normatividad contable vigente para la elaboración del Estado de Flujos de Efectivo, que debe llegar, incluso, a la convicción que dicho estado es

de suma importancia para el proceso de toma de decisiones, por lo cual debe ser elaborado de manera responsable y presentado oportunamente.

d) Se puede presentar la disyuntiva sobre cuál de los dos métodos seleccionar para su presentación. Si bien la NIC 7 recomienda la aplicación del Método Directo, tal como se describió en los métodos de presentación, sería de mucha utilidad para los responsables de su preparación elaborar el estado bajo ambos métodos, lo que les puede servir como un punto de control para verificar su correcta elaboración, en vista que al emplear ambos métodos se debe llegar a los mismos resultados (ver ejemplos N° 1 y N° 2).

e) El Estado de Flujos de Efectivo debe ser analizado en conjunto con los otros Estados Financieros y sus Notas y no en forma aislada. Esto facilitará su comprensión y, por lo tanto, proporcionará mayor nivel de información para la toma de decisiones.

f) Al presentar los flujos de efectivo, en cualquiera de sus actividades, se debe evitar presentar los flujos netos (salvo en los casos que la norma lo señale explícitamente), ya que de hacerlo, no se contribuye en la estimación de los flujos de caja futuros.

Conclusión

El proceso de toma de decisiones tiene como un elemento importante la Información Financiera proporcionada por el Sistema Contable de una empresa. Si hablamos específicamente de las decisiones de financiamiento de los recursos o de la inversión de los excedentes de efectivo, será necesario conocer cómo la organización obtiene el efectivo y cuál es el destino que le asigna. Para ello es necesario contar con información relevante, comprensible y oportuna, que sirva de herramienta para proyectar adecuadamente el origen y el destino de

los flujos de efectivo, de tal forma que se pueda realizar una administración eficiente del efectivo. La responsabilidad de elaborar y utilizar adecuadamente el Estado de Flujos de Efectivo, compete tanto a los Contadores como a la Gerencia, que es

la encargada de la obtención y el uso de fondos para la realización óptima de las operaciones de la empresa, por lo cual es muy importante su difusión y utilización en el proceso de toma de decisiones. ■

Implicancias tributarias de las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría en relación con las Rentas de Tercera Categoría de las empresas

Nelson Santos Guardamino

Profesor asociado a tiempo completo del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

1. En principio, de acuerdo al artículo 57° del TEXTO ÚNICO ORDENADO (TUO) de la Ley del Impuesto a la Renta, según el Decreto Supremo N°054-99-EF publicado el 14 de abril de 1999 (vigente hasta el año 2004) las Rentas de Tercera Categoría se consideran producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen. Las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría se imputarán al ejercicio gravable en que se perciban. Esta norma ha sido ratificada por el nuevo TUO según el Decreto Supremo N°179-2004-EF publicado el 8 de diciembre de 2004, vigente en la actualidad.

2. El inciso v) del artículo 37° del TUO, incorporado por el artículo 6° de la Ley N°27356 publicada el 18 de octubre de 2000 y que rige a partir del ejercicio gravable 2001, establece que “los gastos o costos que constituyan para su perceptor Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría podrán deducirse en el ejercicio gravable a que correspondan cuando hayan sido pagados dentro del plazo establecido para la presentación de la Declaración Jurada correspondiente a dicho ejercicio.”

3. El inciso q) del artículo 21° del Reglamento del Impuesto a la Renta, sustituido por el artículo 11 del Decreto Supremo N°017-2003-EF publicado el 13 de febrero de 2003, indica que “la condición establecida en el inciso v) del artículo 37° de la Ley para que proceda la deducción del gasto o costo correspondiente a las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría, no será de aplicación cuando la

empresa hubiera cumplido con efectuar la retención y pago a que se refiere el segundo párrafo del artículo 71° de la Ley”. Es decir, la retención y el pago del impuesto legitiman el gasto.

4. El segundo párrafo del artículo 71° de la Ley, incorporado por el artículo 11° de la Ley N°27356, determina que “tratándose de personas jurídicas u otros perceptores de Rentas de Tercera Categoría, la obligación de retener el impuesto correspondiente a las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría, siempre que sean deducibles para efecto de la determinación de su renta neta, surgirá en el mes de su devengo, debiendo abonarse dentro de los plazos establecidos en el Código Tributario para las obligaciones de carácter mensual.”

5. El artículo 72° del TUO indica que la retención del impuesto correspondiente con carácter de pago a cuenta (15 por ciento sobre la renta neta) del Impuesto a las Rentas de Segunda Categoría (intereses por colocación de capitales, regalías, rentas vitalicias, rentas o ganancias de capital provenientes de Fondos Mutuos de Inversión en Valores, etc.), deben efectuarse cuando se abonen dichas rentas.

6. El artículo 74° del TUO establece que las personas, empresas y entidades obligadas a llevar contabilidad según ley, deberán retener con carácter de pago a cuenta (10 por ciento de la renta

bruta) del Impuesto a las Rentas de Cuarta Categoría (ejercicio individual independiente de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio y director de empresas) cuando se abonen o acrediten dichas rentas.

7. El artículo 75° del TUO especifica que las personas naturales y jurídicas o entidades públicas o privadas que paguen Rentas de Quinta Categoría (trabajo personal presentado en relación de dependencia tales como sueldo, salarios, gratificaciones, vacaciones, bonificaciones, participación en las utilidades, comisiones, etc.), deberán retener el impuesto mensualmente sobre las remuneraciones que abonen a sus servidores.

8. Por lo expuesto en los cuatro últimos párrafos anteriores, se puede apreciar que existe una clara contradicción entre el segundo párrafo del artículo 71° (obligación de retener el impuesto en el mes de su devengo) y los artículos 72° (Segunda Categoría); artículo 74° (Cuarta Categoría) y artículo 75° (Quinta Categoría) que indican la forma y la oportunidad de la retención del impuesto cuando se abonen o acrediten, respectivamente. Cabe mencionar que la retención sólo es posible físicamente al momento del pago de la renta, toda vez que es factible descontar la retención de la renta misma. En todo caso, en mi opinión, las normas especiales de los artículos 72°, 74° y 75° deben primar tributariamente sobre el segundo párrafo del artículo 71°, que es una norma de carácter general.

9. La Administración Tributaria, para aceptar el gasto o costo en las empresas (por ejemplo, del ejercicio gravable 2004) verifica que las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría hayan sido pagadas hasta la fecha de la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta de Tercera Categoría (abril de 2005). Caso contrario, el gasto o costo no es aceptado tributariamente en el ejercicio gravable 2004 y tendrá que pagar 30 por ciento de Impuesto a la Renta. Si el pago de dichas rentas se realiza después de la presentación

de la Declaración Jurada Anual, el gasto o costo será aceptado en el ejercicio gravable 2005. Alternativamente, la Administración Tributaria verifica que las retenciones del Impuesto de las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categoría se hayan efectuado en el mes de su devengo.

Ejemplo:

Una empresa contrata individualmente a un profesional independiente para realizar un examen médico a todos sus trabajadores. El contrato y el servicio de Cuarta Categoría se realizan en el mes de diciembre de 2004. Los honorarios profesionales pactados ascienden a un monto de S/. 80,000. El pago se efectuará en dos partes: 40% (S/. 32,000) en diciembre de 2004 y el 60% restante (S/. 48,000) en mayo de 2005. Habiendo realizado y devengado el servicio de cuarta categoría en el mes de diciembre de 2004, la Administración Tributaria considera que la empresa debe retener S/. 8,000 (10% de S/. 80,000) en diciembre de 2004 y pagar al Fisco el total en el mes de enero de 2005. Por el pago de S/. 32,000 realizado en diciembre de 2004 no habría ningún problema porque es posible retener y descontar S/. 3,200 (10% de S/. 32,000). El problema se plantea con el pago de S/. 48,000 que se realizará en mayo de 2005, fecha en la cual se debería retener y descontar S/. 4,800 (10% de S/. 48,000). Sin embargo, para la Administración, el devengo se ha producido en diciembre de 2004 y, por lo tanto, procede la retención del impuesto. En dicho caso, la empresa tendría que recurrir a la caja empresarial y pagar, en enero de 2005, S/. 4,800 (10% de S/. 48,000). Luego, en mayo de 2005 recuperaría los S/. 4,800 al pagar y descontar al profesional médico. En otras palabras, la empresa estaría financiando el pago adelantado del impuesto desde enero hasta mayo de 2005. De lo contrario, la Administración Tributaria cobraría la multa (50% del tributo no retenido) por no efectuar las retenciones establecidas por ley (artículo 177°, numeral 13 del Código Tributario) y los intereses moratorios de la multa (artículo 181° del Código Tributario). Con relación al Impuesto a la Renta de Tercera Categoría de la empresa, el gasto de S/.

48,000 no sería aceptado en el ejercicio 2004 por no haberse pagado hasta la presentación de la Declaración Jurada Anual (abril de 2005), salvo que se cumpla con efectuar la retención de S/. 4,800 en diciembre de 2004 y se pague al Fisco en enero de 2005.

Lo expuesto en los rubros anteriores es aplicable para los ejercicios gravables de 2001 a 2005, no prescritos tributariamente y sujetos a fiscalización de la Administración Tributaria.

10. Caso especial: participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.

a) El inciso c) de artículo 34° del TUO establece que constituyen Rentas de Quinta Categoría las participaciones de los trabajadores en las utilidades anuales de las empresas.

En consecuencia, es aplicable los comentarios indicados en los rubros 1, 2, 3, 4, 7 y 8 anteriores.

b) El artículo 6° del Decreto Legislativo N° 892 que rige desde el ejercicio gravable 1997 hasta la fecha, establece que “la participación que corresponde a los trabajadores será distribuida dentro de los treinta (30) días naturales siguientes al vencimiento del plazo señalado por las disposiciones legales, para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta”.

c) Es evidente que existe una clara contradicción entre el segundo párrafo del artículo 71° del TUO (obligación de retener el Impuesto de Quinta Categoría en el mes de su devengo) y el artículo 75° del TUO, que indica que la retención del Impuesto de Quinta Categoría debe efectuarse cuando se abonen o acrediten dichas rentas, y el artículo 6° del Decreto Legislativo N° 892 (distribución dentro de los treinta días siguientes de pre-

sentada la Declaración Jurada Anual).

d) La octava disposición transitoria y final del Decreto Legislativo N° 945 publicado el 23 de diciembre de 2003 indica que la declaración de las retenciones que correspondan a la participación de los trabajadores en las utilidades de los ejercicios 2001 y 2002 que se hubieren efectuado considerando el periodo establecido por el Decreto Legislativo N° 892 (30 días siguientes de presentada la Declaración Jurada Anual) no genera intereses ni sanciones y no es necesaria la presentación de declaraciones rectificatorias. También se extinguen cualquier interés y sanción relacionados con el gasto no deducible.

e) El artículo 42° del Decreto Legislativo N° 945 publicado el 23 de diciembre de 2003, incorpora un tercer párrafo al artículo 71° del TUO y determina, por excepción, que la retención del Impuesto por las Rentas de Quinta Categoría que correspondan a la participación de los trabajadores en las utilidades será efectuada en el plazo establecido para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta del ejercicio al que corresponden las utilidades a distribuir. Esta norma es de aplicación para los ejercicios gravables 2004 y 2005.

f) La segunda disposición final del Decreto Supremo N° 134-2004-EF del 5 de octubre de 2004 precisa que lo previsto en el tercer párrafo del artículo 71° de la Ley, mencionado en el rubro e) anterior, es de aplicación respecto de la participación de los trabajadores en las utilidades del ejercicio gravable 2003.

Como se puede apreciar, el legislador consciente de las discrepancias entre el Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 892 que mencionamos anteriormente, ha conciliado y solucionado en parte la problemática

de la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa en relación a la retención del Impuesto a la Renta de Quinta Categoría por los años no prescritos tributariamente (2001 al 2005).

11. Cambios en el Impuesto a la Renta para el ejercicio gravable 2006.

El artículo 7° de la Ley N° 28655 publicada el 29 de diciembre de 2005 sustituye al segundo párrafo del artículo 71° del TUO, estableciendo que tratándose de personas jurídicas, la obligación de retener el impuesto correspondiente afectará sólo a las “rentas de obligaciones al portador”, siempre que sean deducibles para efecto de la determinación de su renta neta, y surgirá en el mes de su devengo.

De esta manera, se elimina a partir del 1 de enero de 2006 la obligación de retener el impuesto correspondiente a las Rentas de Segunda, Cuarta y Quinta Categorías en el mes de su devengo. Con-

sidero positiva esta eliminación, toda vez que se obligaba a la empresa a una retención sin existir un pago al perceptor de la renta, lo cual era injusto. Cabe mencionar, además, que el legislador implícitamente está reconociendo las contradicciones expuestas de las normas que se están derogando a partir del 1 de enero de 2006.

Sin embargo, el problema tributario existe para los ejercicios gravables de 2001 al 2005 no prescritos y sujetos a fiscalización de la Autoridad Tributaria.

Hubiese sido deseable que se hubiera considerado una norma transitoria en la Ley N° 28655, extinguiendo los intereses moratorios y las sanciones que se hubieran producido en los ejercicios gravables de 2001 a 2005, tal como se legisló en la octava disposición transitoria y final del Decreto Legislativo N° 945 publicado el 23 de diciembre de 2003 para el caso de la “participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas”, que se menciona en el inciso d) del rubro 10 anterior.



Sistema Bancario en el Perú: una aproximación a la Banca Múltiple

Agustín Villanueva Gonzales

Profesor a tiempo parcial por asignaturas del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

“El sistema bancario puede ser comparado con el cerebro de la economía. Asigna el capital escaso entre usos alternativos intentando orientarlo hacia donde sea más efectivo; en otras palabras, hacia donde genere los mayores rendimientos. El sistema financiero también vigila los fondos para asegurarse que son empleados en la forma comprometida...”¹

De acuerdo a la definición establecida por la ley, “una empresa bancaria es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero o su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.”².

Esta definición resalta una característica básica propia del sistema bancario: la intermediación; es decir, recibir fondos bajo la denominación de depósitos (v.gr. ahorros, vista, plazo) con el compromiso de retribuir con un pago al agente económico que entrega estos fondos (tasa de interés pasiva) y trasladarlos a terceros bajo la denominación de colocaciones (créditos), con la expectativa de recibir un pago por parte del agente económico que recibe los fondos (tasa de interés activa).

1. Indicadores de la Banca Múltiple

Al revisar algunas cuentas de los estados financieros y otros indicadores de la Banca Múltiple, se puede apreciar que en los últimos cuatro años, ésta ha registrado un crecimiento sostenido y un proceso de fortalecimiento que puede ser explicado por el ciclo de expansión que atraviesan la economía del país y la economía internacional.

- a. Balance General: en el cuadro N° 1 se comparan los saldos de las cuentas del Balance General del año 2005 versus los de 2001. Se observa un crecimiento uniforme de aproximadamente 20% en las principales cuentas: Créditos Netos, Depósitos, Total Activo y Total Pasivo.

Cuadro No. 1

Banca Múltiple Cuentas - Balance General	31-12-2001	31-12-2005	Variación %
Créditos Netos	31.807	39.036	22,7%
Depósitos	43.990	52.917	20,3%
Total Activo	61.812	75.453	22,1%
Total Pasivo	55.700	68.236	22,5%
Total Patrimonio	6.112	7.217	18,1%

Cifras expresadas en millones de soles
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

¹ Stiglitz, Joseph: “El malestar en la globalización”, Santillana Ediciones generales, Madrid, España, 2003.

² Ley General del Sistema Financiero 26702, diciembre de 1996.

- b. Estado de Ganancias y Pérdidas: en el cuadro N° 2 se comparan los saldos de las cuentas del Estado de Ganancias y Pérdidas del año 2005 versus los de 2001. Se puede apreciar variaciones significativas en algunas cuentas.

- Los Ingresos Financieros casi se han mantenido constantes y los Gastos Financieros se han reducido en 40%.

El Margen Financiero se ha incrementado en 61% y la Utilidad Neta se ha incrementado en 443%.

Cuadro No. 2

Banca Múltiple Cuentas - Estado de Ganancias y Pérdidas	31-12-2001	31-12-2005	Variación %
Ingresos Financieros	6.058	6.117	1,0%
Gastos Financieros	2.898	1.734	-40,2%
Margen Financiero Neto	2.413	3.893	61,3%
Utilidad Neta	273	1.483	443,2%

Cifras expresadas en millones de soles

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

- c. Indicadores diversos: en el cuadro N° 3 se comparan algunos indicadores del año 2005 versus los de 2001, sobre los cuales se puede comentar lo siguiente:

- El indicador de la Cartera Atrasada [(Créditos Vencidos + Créditos en Cobranza Judicial) / Créditos Directos] muestra una mejora notable en la calidad de la cartera; es decir, una reducción importante en la morosidad.

- Los ratios de rentabilidad Utilidad Neta/Patrimonio y Utilidad Neta/Activo permiten apreciar una recuperación notable de los márgenes obtenidos por el sector.

Cuadro No. 3

Banca Múltiple Indicadores diversos	31-12-2001	31-12-2005
Cartera Atrasada / Créditos Directos	9,0%	2,1%
Utilidad Neta / Patrimonio	4,5%	20,5%
Utilidad Neta / Activo	0,4%	2,0%
No. de Oficinas (*)	822	841

(*) Nota: No. de oficinas en el año 2005 al 30-set

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

2. Cartera de Créditos

En la formación de la Cartera de Créditos de la Banca Múltiple se consideran cuatro categorías o segmentos de créditos: comerciales, de consumo, a microempresas e hipotecarios. Los Créditos Comerciales corresponden a aquellos otorgados a empresas medianas y grandes (segmento corporativo).

En el cuadro N° 4 se comparan los saldos de la Cartera de Créditos de la Banca Múltiple al 31 de diciembre de 2005 versus los saldos al 31 de diciembre de 2001. Se observa una reducción del segmento de Créditos Comerciales de 6.9%, en tanto que el total de créditos muestra un crecimiento de 14%.

Cuadro No. 4

Banca Múltiple	31-12-2001	31-12-2005	Variación %
Comerciales	28.985	26.971	-6,9%
Consumo	3.199	6.274	96,1%
Microempresas	930	2.173	133,7%
Hipotecarios	3.576	6.471	81,0%
Total Créditos	36.690	41.889	14,2%

Cifras expresadas en millones de soles

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

En los Gráficos 1 y 2 se puede observar que, al 31 de diciembre de 2001, los Créditos Comerciales representaban el 79% de la Cartera de Créditos Directos y al 31 de diciembre de 2005 representaban el 64% de la Cartera de Créditos Directos. Esta re-

ducción en la participación de los Créditos Comerciales se explica por el crecimiento de otras categorías como son: Créditos de Consumo, Créditos a Microempresas y Créditos Hipotecarios. Si bien la tendencia indica una reducción de la participación de los Créditos Comerciales sobre la Cartera de Créditos, el valor registrado al 31 de diciembre de 2005 indica que todavía se mantiene el predominio de las colocaciones para el segmento corporativo.

Gráfico N° 1
Banca Múltiple - Cartera de Créditos - Dic. 2001
Fuente: SBS - Elaboración propia

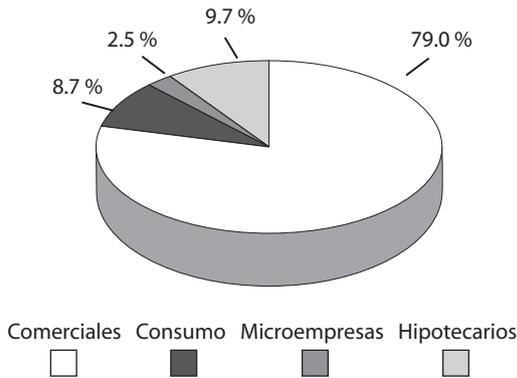
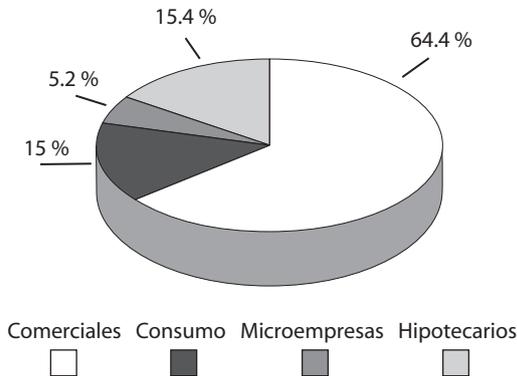


Gráfico N° 2
Banca Múltiple - Cartera de Créditos - Dic. 2005
Fuente: SBS - Elaboración propia



3. Otros intermediarios financieros

Existen otras instituciones financieras intermedias que se han venido incorporando al mercado como nuevas opciones para segmentos que tradicionalmente tenían un acceso al crédito muy limitado. Estas instituciones son: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), y EDPYME (Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa). El total de Créditos Directos colocados por estas instituciones representan aproximadamente el 9% del total de Créditos Directos otorgados por la Banca Múltiple.

Como se puede ver en el cuadro N° 5, el segmento de negocios más importante para la cartera de estas instituciones es el segmento de microempresas.

Cuadro No. 5

	A	B	C	D
CMAC	593.391	2.839	49,91%	18,70%
CRAC	94.456	535	47,66%	17,76%
EDPYME	172.331	536	76,68%	8,02%
Total	860.178	3.910		

A: Número de deudores

B: Créditos directos (millones de soles)

C: Créditos microempresas / total créditos

D: Créditos comerciales / total créditos

Datos al 31 de diciembre 2005

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

Dado el potencial mostrado por el segmento de microempresas, algunas instituciones de la Banca Múltiple, como, por ejemplo, el Banco de Crédito, el Banco Wiese Sudameris, MiBanco y el Banco del Trabajo, vienen desarrollando nuevas estrategias e incrementando el volumen de negocios con este segmento.

4. Banca Múltiple: Análisis del Sector

A continuación se presenta el análisis de algunas características asociadas a la Banca Múltiple.

4.1 Concentración

“Si la participación de mercado de las cuatro empresas más grandes excede el 60%, esto se considera como indicador de un mercado que está altamente concentrado y que, al ser dominado por unas pocas empresas, coincide con la definición de oligopolio”³.

La Banca Múltiple está formada por doce instituciones financieras intermediarias. A continuación se muestra la participación de mercado de estas instituciones en Créditos Directos (cuadro N° 6) y en Depósitos Totales (cuadro N° 7).

Cuadro No. 6

	Créditos Directos (en millones de soles) Al 31 de diciembre de 2005	Monto	Participación %	Porcentaje Acumulado
1	B. de Crédito del Perú (*)	13.424	32,05%	32,05%
2	B. Continental	9.607	22,93%	54,98%
3	B. Wiese Sudameris	6.235	14,88%	69,87%
4	Interbank	4.154	9,92%	79,78%
5	Citibank	1.690	4,03%	83,82%
6	B. Interamericano de Finanzas	1.660	3,96%	87,78%
7	B. Sudamericano (*)	1.593	3,80%	91,58%
8	B. Financiero	1.307	3,12%	94,70%
9	B. del Trabajo	1.079	2,58%	97,28%
10	Mibanco	709	1,69%	98,97%
11	B. de Comercio	426	1,02%	99,99%
12	BNP Paribas Andes	4	0,01%	100,00%
	Total	41.888	100,00%	

(*) Nota: no se consideran sucursales en el exterior
Fuente: SBS

Cuadro No. 7

	Depósitos Totales (en millones de soles) Al 31 de diciembre de 2005	Monto	Participación %	Porcentaje Acumulado
1	B. de Crédito del Perú (*)	18.179	34,35%	34,35%
2	B. Continental	14.520	27,44%	61,79%
3	B. Wiese Sudameris	8.393	15,86%	77,66%
4	Interbank	4.521	8,54%	86,20%
5	B. Interamericano de Finanzas	1.682	3,18%	89,38%
6	B. Sudamericano (*)	1.321	2,50%	91,87%
7	B. Financiero	1.225	2,31%	94,19%
8	Citibank	1.194	2,26%	96,45%
9	B. del Trabajo	815	1,54%	97,99%
10	Mibanco	537	1,01%	99,00%
11	B. de Comercio	493	0,93%	99,93%
12	BNP Paribas Andes	36	0,07%	100,00%
	Total	52.916	100%	

(*) Nota: no se consideran sucursales en el exterior
Se consideran: Obligaciones con el público y Depósitos del Sistema Financiero
Fuente: SBS

³ Parkin, Michael y Esquivel, Gerardo: “Microeconomía”, Pearson Educación, México, 2001

Las cuatro instituciones con mayor participación en el mercado -Banco de Crédito, BBVA Banco Continental, Banco Wiese Sudameris e Interbank- representan el 80% de los Créditos Directos, el 86% de los Depósitos y el 83% del Total de Activos de la Banca Múltiple. Estos niveles de participación de mercado plantean un nivel de concentración relevante para el sector.

La característica de la concentración también se puede observar en el negocio bancario a nivel mundial. Según la revista *The Banker*, los 25 bancos más grandes a nivel mundial representan el 39% del total de activos de la lista de los 1,000 bancos más grandes del mundo⁴.

4.2 Bancarización o profundidad

“La crisis del capitalismo, fuera de los países avanzados, no se debe a que la globalización internacional esté fracasando sino a que los países en vías de desarrollo... no han podido ‘globalizar’ el capital en su territorio. La mayor parte de las personas en estos países ve al capitalismo como un club privado, un sistema discriminatorio que sólo beneficia a Occidente y a las élites que viven dentro de las campanas de vidrio instaladas en los países pobres.”⁵

La bancarización o profundidad del sistema bancario se entiende como la relevancia que tiene la intermediación financiera con respecto al valor de los bienes y servicios producidos por la economía de un país. Este indicador puede ser calculado dividiendo el valor del total de Créditos Directos del sistema bancario entre el valor del Producto Interno Bruto (PIB).

Los créditos totales correspondientes al Sistema Bancario en el Perú representan el 22% del PIB aproximadamente, siendo el promedio en América

Latina de 25% y el del grupo de países más desarrollados (G-7) igual a 80%⁶.

De otro lado, para evaluar la profundidad del sistema bancario también hay que tomar en cuenta el tema relacionado con los costos de transacción. Una institución financiera va a incurrir en costos administrativos relativamente bajos cuando coloca un crédito a un cliente del segmento corporativo. Si el mismo importe que entrega a este cliente corporativo lo subdivide y lo otorga a varios clientes pertenecientes a los segmentos de pequeñas empresas o de créditos de consumo, la institución financiera debe incurrir en mayores costos administrativos.

En el cuadro N° 8 se comparan el número total de deudores de la Banca Múltiple al 31 de diciembre de 2005 versus el número de deudores al 31 de diciembre de 2000. Se observa un crecimiento significativo de 91% en el número de deudores. Sin embargo, si se tiene en cuenta otras variables como, por ejemplo, la Población Económicamente Activa del Perú, que supera los 12 millones de personas, se puede afirmar que el acceso al crédito en el Perú es un proceso complejo y que existe la necesidad de incorporar una mayor cantidad de clientes nuevos al sistema.

Cuadro No. 8

Banca Múltiple	31-dic-2000	31-dic-2005	Variación %
Número total de deudores	1.192.469	2.277.725	91,0%

Cifras expresadas en millones de soles
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) - Elaboración propia

Según Procapitales, de un universo de 2´500,000 de contribuyentes registrados y activos en la Sunat, un pequeño grupo de 261 contribuyentes explican el 55% de la recaudación⁷. Este tema debe ser con-

⁴ The banker, July, 2005, The top one thousand world banks.

⁵ De Soto, Hernando: "El misterio del capital", Empresa Editora El Comercio, Lima, 2000.

⁶ BID: Progreso Económico y Social de América Latina, Informe 2005.

⁷ Semanario Procapitales No. 68; octubre 2003.

siderado cuando se trata de explicar la característica de la profundidad del sistema bancario.

4.3 Riesgo

“Una crisis puede desencadenar un círculo vicioso por el cual los bancos recortan su financiamiento, lo que lleva a las empresas a recortar su actividad, lo que a su vez reduce la producción y las rentas.”⁸

De acuerdo a estadísticas del Banco Mundial, en el año 2004, el PIB del Perú representó el 0.16% del PIB mundial. Para el año 2004 y para el período enero a junio de 2005, el rubro de productos mineros representó el 54% del total de exportaciones peruanas. Así, la economía peruana es una economía pequeña, dependiente de los precios de los *commodities*, los cuales se fijan en los mercados internacionales. Adicionalmente, el Perú forma parte de una región caracterizada por el desarrollo de procesos políticos con horizontes de tiempo bastante cortos. Los fundamentos explicados están asociados a los niveles de riesgo de mercado del país.

Según un estudio de Grade “el tamaño del sector informal en el Perú se ha calculado dentro de un rango que varía entre el 40 y 60% del PBI”¹¹. Este hecho eleva el nivel de dificultad para realizar una evaluación crediticia estándar. La informalidad de los negocios se asocia directamente al riesgo de crédito. Ambos, el riesgo de mercado y el riesgo de crédito, tienen un impacto negativo sobre el acceso al crédito y los niveles de las tasas de interés.

4.4 Tasas de interés

En los siguientes cuadros se presentan datos relacionados con el *spread* absoluto de las tasas de interés promedio (Tasa de Interés Activa - Tasa de Interés Pasiva), en moneda nacional (cuadro N° 9) y en moneda extranjera (cuadro N° 10).

Cuadro No. 9

Tasas de Interés en Moneda Nacional	dic-02	dic-05
Tasa Activa Promedio Anual (TAMN)	20,70%	23,60%
Tasa Pasiva Promedio Anual (TIPMN)	3,60%	2,60%
Spread Absoluto	17,10%	21,00%

Fuente: BCRP - Elaboración propia

Cuadro No. 10

Tasas de Interés - Moneda Extranjera	dic-02	dic-05
Tasa Activa Promedio Anual (TAMEX)	10,20%	10,40%
Tasa Pasiva Promedio Anual (TIPMEX)	1,30%	1,80%
Spread Absoluto	8,90%	8,60%

Fuente: BCRP - Elaboración propia

4.5 Presencia de la Banca Extranjera

Durante los últimos años, las cuatro principales instituciones del sistema han registrado cambios en su composición accionaria:

- a) Banco de Crédito: es una subsidiaria del holding Credicorp Ltd., que tiene una participación de 96.2% en el capital del banco. Las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en conjunto cuentan con una participación de 40% en el capital de Credicorp.
- b) BBVA Banco Continental: en 1995 se realiza la privatización del banco. Hoy es una subsidiaria del holding Continental S.A, que tiene una participación de 92% en el capital del banco. El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de España y el grupo Brescia tienen una participación de 50% cada uno en el capital del holding Continental.
- c) Banco Wiese Sudameris: el año 1999 el Grupo Wiese vende su participación a Banca Intesa de Italia. En diciembre de 2005 el Scotia Bank, banco canadiense, anuncia la adquisición del 82% del capital del banco.

⁸ Stiglitz, Joseph; op. cit.

⁹ World Bank Group; Data & Statistics; Total GDP 2004.

¹⁰ ProInversión: Fundamentos de la economía peruana.

¹¹ Grade: “Evasión tributaria e informalidad en el Perú”; 2004.

- d) Banco Interbank: en 1994 se realiza la privatización del banco. Hoy es una subsidiaria del holding IFH Perú Ltd., que tiene una participación de 83% en el capital del banco. Aquí destaca la participación del grupo Rodríguez-Pastor.

La Banca Múltiple está formada por doce instituciones, en ocho de las cuales la banca extranjera cuenta con una participación relevante: BBVA Banco Continental, Banco Wiese Sudameris, Banco Interamericano de Finanzas (BIF), Banco Sudamericano, Citibank, BNP Paribas, Banco Financiero y Banco del Trabajo. Al 31 de diciembre de 2005, estas ocho instituciones explican el 55% del Total de Créditos Directos y el 55% del Total de Depósitos de la Banca Múltiple.

5. Reflexiones finales

La Banca Múltiple es un sector muy relevante para el sistema económico, y de su estabilidad y solidez dependen variables económicas como la producción, el empleo y el nivel de precios.

Este sector ha superado con éxito la crisis financiera internacional ocurrida entre 1998 y 2001. A la fecha se ha consolidado como un negocio sólido, rentable y con un nivel de supervisión reconocido internacionalmente. La participación mayoritaria de la banca extranjera en el sector confirma que el negocio es atractivo. Asimismo, los fundamentos económicos del país permiten pronosticar una performance positiva del sector durante el año 2006.

Temas como incrementar la competencia y la bancarización, o reducir el nivel del *spread* financiero, constituyen retos complejos para las propias instituciones financieras, pero también para los grupos de interés relacionados: el Estado, los sectores no bancarizados, las organizaciones y los foros especializados, etc.

Se requiere un trabajo conjunto y complementario entre la Banca Múltiple y el Estado, para diseñar planes y estrategias que contribuyan a lograr nuevos y mayores avances en temas críticos para el país como son: la inclusión en el sistema financiero de mayores segmentos de la población, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. ■

Arrendamiento financiero: ventajas y desventajas

Juan Bertolotto Yecguanchuy

Profesor a tiempo parcial por asignaturas del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Introducción

Desde hace más de veinte años, el Arrendamiento o *Leasing* Financiero ha sido uno de los instrumentos más utilizados en el Perú para la financiación de inversiones en activos fijos. El principal argumento en favor de su utilización, aunque no el único, ha sido que el *leasing* financiero otorga la posibilidad de obtener beneficios tributarios. Sin embargo, a lo largo de los años, los alcances de este instrumento y sus tratamientos contable y tributario han evolucionado y, en consecuencia, se han ido entremezclando una serie de considerandos a favor y en contra de su uso.

La carencia de literatura especializada en este tema ha generado la coexistencia de mitos y verdades respecto del arrendamiento financiero y de la conveniencia de su utilización. Este artículo intenta mostrar, de manera objetiva, cuáles son las ventajas y desventajas de incluir al *leasing* financiero (que de aquí en adelante se denominará simplemente *leasing*) dentro de la estructura de financiamiento de una empresa en el Perú.

Breve reseña histórica

El *leasing* apareció en los Estados Unidos como respuesta a la necesidad de financiamiento derivada de la expansión económica en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Así, en 1950 surgió la *United States Leasing Corporation* con un capital

inicial de US\$ 20 mil. Paulatinamente fueron incorporándose al mercado empresas similares hasta que en 1963 el *Comptroller of the Currency* autorizó a los bancos norteamericanos a trabajar con este instrumento financiero.

Es en la década de los sesenta que el *leasing* consolida su expansión en el mundo, llegando al Perú a través de los bancos de accionariado norteamericano que operaban en el país en aquellos años. Sin embargo, la falta de un marco legal para el *leasing* ocasionó que solamente se realizaran algunas pocas operaciones cuyos antecedentes se han perdido en el tiempo.

El nacimiento formal del *leasing* en el Perú se dio en octubre de 1979 con la dación del Decreto Ley N° 22738, aunque restringiendo su utilización sólo a las empresas financieras. Posteriormente, en junio de 1981, el Decreto Legislativo N° 212 normó el tratamiento tributario y amplió su ámbito a empresas especializadas que se constituyeran con tal fin. En julio de 1984 se promulgó el Decreto Legislativo N° 299 (vigente hasta la fecha), el que, al autorizar a los bancos a efectuar operaciones de *leasing*, otorgó realmente el marco legal que posibilitó el despegue del *leasing* en el mercado financiero peruano.

Este Decreto Legislativo N° 299 ha sido objeto de varias modificaciones en sus aspectos tributarios, algunas de las cuales lo han distorsionado, mientras

que otras le han restituido su significado original. En la actualidad están vigentes las modificaciones incorporadas mediante dos dispositivos: la Ley N° 27394 promulgada en diciembre de 2000, y el Decreto Legislativo N° 915 promulgado en abril de 2001.

Modalidades del *leasing*

Para fines prácticos se suelen identificar tres modalidades de *leasing*, atendiendo al rol que desempeña cada una de las partes intervinientes:

Leasing Directo. Aquí intervienen tres agentes claramente diferenciados entre sí: el arrendador (banco, empresa financiera o empresa especializada); el arrendatario (persona natural o jurídica que requiere un activo fijo); y el proveedor de los bienes de activo fijo. La gran mayoría de las operaciones de *leasing* se contratan bajo esta modalidad.

Lease Back o Retroarrendamiento. Aquí el arrendatario (persona natural o jurídica) hace también las veces de proveedor de los bienes. Esto significa que realizará una venta de activos al arrendador para, simultáneamente, contratar con éste un *leasing*. Bajo esta modalidad se consigue financiar capital de trabajo estructural o reponer capital de trabajo.

Leasing Arrendador-Proveedor. Mediante esta modalidad el arrendador es también el proveedor de los bienes, y ha sido muy utilizada por bancos, financieras y empresas especializadas para recolocar activos fijos adjudicados provenientes de colocaciones impagas.

¿Cómo se define el *leasing* en el Perú?

La importancia de tener clara esta definición resi-

de en que permite entender el *leasing* en sus tres facetas: legal, contable y tributaria. La definición legal del *leasing* la encontramos en el DL 299: “*Considérase Arrendamiento Financiero el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.*”¹

Esta definición no deja dudas sobre que, legalmente, el *leasing* es considerado un arrendamiento mercantil. El elemento distintivo respecto de un arrendamiento común viene dado por la opción de compra que posee la arrendataria por un valor pactado.

Desde una perspectiva contable, el *leasing* en el Perú se rige por la NIC 17, vigente mediante resolución del Consejo Normativo de Contabilidad, según la cual es un mecanismo de financiación a largo plazo que permite al arrendatario la adquisición de un activo fijo.

Bajo una óptica tributaria, el *leasing* en el Perú tiene un tratamiento dual. Puede ser visto como un contrato de arrendamiento mercantil y/o como un mecanismo de financiación a largo plazo, dependiendo de si el marco tributario aplicable sea el del DL N° 299 y/o el de la Ley N° 27394 complementada con el DL N° 915. Esta dualidad tributaria es la que motiva, precisamente, la existencia de algunos mitos respecto del *leasing*.

Características principales de un *leasing*

Las características comunes a toda operación de *leasing* emanan del DL N° 299, siendo en síntesis las siguientes:

- Los bienes deben ser tangibles e identificados.

¹ Decreto Legislativo 299 – Artículo 1°.

- El arrendatario designa al proveedor y especifica las características de los bienes.
- Arrendatario y arrendador negocian los términos del contrato que dará forma al *leasing*: monto, plazo, cuotas, opción de compra, garantías, etc.
- El proveedor transfiere la propiedad de los bienes al arrendador o ejecuta la fabricación de los bienes por instrucciones del arrendador.
- Los riesgos inherentes a los bienes (obsolescencia, mal funcionamiento o similares) son asumidos por el arrendatario.
- El arrendatario tiene opción de compra sobre los bienes durante toda la vigencia del contrato de *leasing*. Esta opción de compra surte efecto al final del plazo del contrato de *leasing*, previo cumplimiento de todas las obligaciones pactadas.
- El contrato de *leasing* se formaliza mediante Escritura Pública.
- Los bienes obligatoriamente deben contar con pólizas de seguros contra los riesgos pertinentes.

Mitos y verdades del *leasing*

Para el arrendatario

- *Es un instrumento financiero de mediano y largo plazo que posibilita la adquisición de bienes de activo fijo con un desembolso inicial pequeño.* Esto es completamente cierto y desvirtúa un argumento que durante años se utilizó para publicitar las operaciones de *leasing*, que era el de ser una financiación por el 100% del precio de los bienes. El cofinanciamiento entre arrendador y arrendatario, vía una cuota inicial, es típico de la inmensa mayoría de operaciones de *leasing*.
- *En cuanto al costo financiero, el leasing tiene una tasa de interés implícita que es negativa.* Éste es el mito más difundido respecto del *leasing* y el más carente de sentido. Se llega a esta falacia cuando

se calcula la Tasa Interna de Retorno del *leasing* comparando las cuotas de arrendamiento frente al precio de adquisición de los bienes, incluido el IGV. Esto es un grave error pues se pasa por alto que el IGV no debe ser tomado en cuenta, ya que bajo la alternativa de un préstamo el arrendatario lo recuperaría como crédito fiscal. El costo de la financiación se refiere solamente al Valor de Venta y no al Precio de Venta de los bienes.

- *Se obtienen beneficios tributarios, tales como diferimiento de impuestos, mediante una depreciación acelerada de los bienes.* Esto es una media verdad porque la depreciación acelerada para fines tributarios es posible solamente si el contrato de *leasing* se rige por la Ley N° 27394 y el DL N° 915, sujeto a algunas condiciones:
 - a) Que el plazo del contrato sea como mínimo de dos años para bienes muebles y de cinco años para bienes inmuebles.
 - b) Que los bienes arrendados estén destinados a la obtención de rentas gravadas.
- *Permite programar el pago de las obligaciones según el flujo de caja del arrendatario.* Éste es un gran mito porque la misma posibilidad existe en cualquier otro mecanismo de financiación distinto del *leasing*.

- *Generalmente el proceso de aprobación del arrendador es más rápido que en un préstamo.* Esto es una verdad a medias pues resulta cierta en el caso que el arrendador sea una empresa especializada, pero no hay ninguna evidencia de que suceda lo mismo cuando el arrendador es un banco.

Para el arrendador

- *Reduce el riesgo crediticio, pues la condición de propietario de los bienes es más sólida que la de acreedor hipotecario o prendario.* Esto es cierto, por lo que el *leasing* debería tener un costo financiero, antes de impuestos, inferior al de un préstamo, para compensar el menor riesgo crediticio.

- *Genera valor en la medida en que se tenga una rápida recuperación del crédito fiscal.* Esto es verdad puesto que en la mayoría de casos el arrendador recupera el IGV pagado en la compra de los bienes con una velocidad mayor que la que ha estimado al momento de calcular la rentabilidad de la operación de *leasing*.

- *Facilita el calce de activos y pasivos mediante la emisión de Bonos de Arrendamiento Financiero.* También es cierto puesto que los Bonos de Arrendamiento Financiero históricamente han estado entre los instrumentos más demandados en el mercado de capitales.

La propiedad en el *leasing*

La manera más eficaz de no errar en la comprensión del *leasing* bajo sus facetas legal, contable y tributaria, es manejando correctamente el concepto de la “propiedad” de los bienes. Es decir, respondiendo correctamente a la siguiente pregunta: *¿Quién es el propietario o dueño de los bienes arrendados?* La respuesta tiene, también, tres perspectivas:

1. **Legal**, según la cual el propietario de los bienes siempre es el arrendador. Esto queda muy claro desde el momento en que es él quien adquiere los bienes del proveedor y, por ende, la factura o documento de transferencia de propiedad es emitida a nombre del arrendador en todos los casos. Para aquellos bienes que requieren inscripción en Registros Públicos, tales como inmuebles o vehículos, evidentemente la inscripción de los mismos es registrada a nombre del arrendador.

2. **Contable**, según la cual la propiedad de los bienes siempre recae en el arrendatario. Este punto es coherente con las estipulaciones de la NIC 17 que considera al *leasing* como un mecanismo de financiación. Esto significa que el arrendatario depreciará con-

tablemente los bienes arrendados siguiendo los criterios habituales para la depreciación contable de sus bienes propios.

3. **Tributaria**, según la cual la propiedad de los bienes recae en el arrendador si el contrato de *leasing* se rige tributariamente por el DL N° 299, o recae la propiedad en el arrendatario si el contrato de *leasing* se rige por la Ley N° 27394 y DL N° 915. Esto implica que la depreciación tributaria será efectuada por el arrendador y/o por el arrendatario, según corresponda.

Debe tenerse presente que todos los contratos de *leasing* celebrados a partir del 1 de enero de 2001 se rigen por la Ley N° 27394 y el DL N° 915, con la sola excepción de aquellos arrendatarios que cuenten con convenios de estabilidad tributaria celebrados antes del 1 de enero de 2001. En ese caso, el marco aplicable es el del DL N° 299.

El Impuesto a la Renta en el *leasing* – DL N° 299

- El *leasing* es una operación mercantil de cesión en uso de determinados bienes considerados activos fijos.

- El arrendador es propietario de los bienes arrendados. Por la cesión en uso de los mismos percibe cuotas periódicas de arrendamiento. Dichas cuotas son consideradas ingreso gravado del período donde se devenguen.

- El arrendador tiene derecho a depreciar los bienes de su propiedad en forma acelerada durante el plazo del contrato de *leasing*. Hay un plazo mínimo de 36 meses para depreciarlos tributariamente.

- En la contabilidad tributaria del arrendador, los bienes arrendados figuran bajo el rubro “Activo Fijo *Leasing*” y “Activo Fijo *Leasing* per contra”.

- En la contabilidad tributaria del arrendatario figuran como cuentas de orden las cuotas de *leasing* no devengadas. Las cuotas devengadas se registran

como Gasto Operativo del período donde se devenguen.

El Impuesto a la Renta en el *leasing* – Ley N° 27394 y DL N° 915

- El *leasing* es una operación financiera para la adquisición de bienes de activo fijo.
- El arrendatario es propietario de los bienes arrendados. La obligación financiera que ha contraído ante el arrendador le genera Gastos Financieros (intereses) que son deducibles tributariamente en el período que se devenguen.
- El arrendatario deprecia los bienes según las normas de Impuesto a la Renta o, alternativamente, en forma acelerada en el plazo del contrato, siempre que el contrato sea por un plazo mínimo de dos años (bienes muebles) o de cinco años (bienes inmuebles).
- El arrendador percibe intereses por la financiación otorgada al arrendatario. Éstos constituyen ingreso gravado en el período que se devenguen.

- En la contabilidad tributaria del arrendatario, los bienes son registrados como Activo Fijo *Leasing* y están sujetos a depreciación. La obligación financiera ante el arrendador es una deuda con costo financiero.

- En la contabilidad tributaria del arrendador, el contrato de *leasing* es una colocación que genera ingresos financieros.

El IGV en el *leasing*

- El tratamiento del IGV es homogéneo para todos los contratos de *leasing*, ya sea que se rijan por el DL 299 y/o por la Ley 27394 - DL 915.
- El IGV pagado por el arrendador para la adquisición de los bienes constituye crédito fiscal para el arrendador.
- Las cuotas de arrendamiento están gravadas con IGV. La opción de compra, excepto en el *leasing* de inmuebles, también está gravada con el IGV. Este IGV es considerado crédito fiscal para el arrendatario, siempre que los bienes sean usados para producir la renta o mantener su fuente. ■

Historia de la Contabilidad Pública en el Perú

Yorllelina Márquez Farfán

Profesora a tiempo parcial por asignaturas del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Para referirnos a la contabilidad en el Perú hay que remontarnos a la Cultura Inca, muy adelantada en los procedimientos de cultivo de tierras y en su organización política.

El Inca era el soberano, habitaba en el Cusco y vivía rodeado por sus parientes, generales, mujeres, quipucamayocs y su escolta. Se sabe por la historia que la yupana era el ábaco que utilizaron los quipucamayocs o contadores del Imperio Incaico. Estudiosos como Guamán Poma de Ayala (siglo XVI) la describen como de superficie rectangular, con cuatro filas y cinco columnas. Cada una de estas últimas representaba un orden determinado en el sistema de numeración decimal: unidades de primer orden, decenas, centenas, unidades de millar y decenas de millar. La yupana permitió comprender el valor posicional de las cifras que representan los números menores que cien, en base diez y descubrir las técnicas operativas de la adición y la sustracción de números menores de cien.

De otro lado, encontramos los quipus, palabra quechua que significa "nudo". De origen preincaico, fue perfeccionado por los Incas, quienes lo vincularon a la contabilidad de los tributos, los usaban de base para la representación de hechos litúrgicos o cronológicos, cumplían la función de almanaques y se utilizaban, en su mayor parte, para fines contables. El quipu consistía de una cuerda gruesa y horizontal de la que colgaban otras delgadas y verticales, que presentaban nudos de diferentes clases y colores. Las cuerdas eran de algodón, a las que se les insertaba mechones de lana y hebras de cabellos humanos. Los quipus eran de diferentes tamaños,

llegando a medir hasta 1.65 metros de ancho por 67 cm. de largo.

Los quipus eran celosamente conservados para mantener en memoria las operaciones efectuadas, con lo que constituían herramientas estadísticas de gran valor relativas a todo lo que ocurría en el Imperio, como la evaluación de las cosechas, el número de animales cazados, el censo de la población, el registro civil, la fijación de la base imponible y los inventarios de los recursos materiales y humanos.

Los quipus eran descifrados por los quipucamayocs, que eran formados en escuelas especiales. La figura del quipucamayoc o contador era la de un funcionario que, por sus conocimientos, alcanzaba la más alta jerarquía entre los oficios existentes. En cada ciudad y aldea había quipucamayos (guardianes de los nudos) que, además de confeccionar los quipus e interpretar su significado, brindaban al gobierno las informaciones solicitadas. Cada año inventariaban los productos cosechados en la región y enviaban los respectivos quipus a manera de registros, a la administración central, la cual disponía, en consecuencia, de información estadística semejante a la que encierran nuestros archivos estatales contemporáneos.

Al efectuarse los cálculos con la yupana, el resultado era trasladado, con igual procedimiento de notación vertical, al quipu, cuya función era –posiblemente– reunir y perpetuar una cantidad mayor de datos de contabilidad. En el aspecto numeral, el quipu era casi fiel reproducción de la yupana.

En 1529, durante la conquista del Imperio Incaico, los reyes de España nombraron a un contador de apellido Antonio Navarro, para controlar las nuevas tierras de las que se asían. Ese mismo año, además, se nombró a un tesorero de la provincia de Tumbes, llamado Alonso Riquelme.

En 1532, cuando los españoles desembarcaron en Tumbes y empezaban a entrar al Perú, Atahualpa prometió ofrecer los tesoros de nuestro país (oro y plata) a Francisco Pizarro. Pese a ello, con engaños, fue ejecutado.

Al sistema de contabilidad en la época colonial no se le dio importancia, a pesar de que en el año 1533, a través de comunicaciones escritas entre Hernando Pizarro y su hermano, Francisco, comentaban sobre el control que se efectuaba del ingreso y la salida de los productos almacenados por el conquistado Imperio, registrándose dicho movimiento en unos hilos de colores (los quipus) y verificando la exactitud de los montos distribuidos, así como el saldo existente.

Los ambiciosos españoles, liderados por Francisco Pizarro, procedieron a la repartición de todos los tesoros del Imperio que fenecía. La contabilización total de los tesoros y la repartición posterior ascendió a 1'326,539 pesos oro, equivalente a 3 millones de libras esterlinas, y, en plata, a 51,610 marcos. En la repartición, al Rey de España, Carlos V, se le adjudicaría la quinta parte del total del tesoro, mientras que a Francisco Pizarro le corresponderían 57,222 pesos de oro y 2,350 marcos de plata, más la gran silla de oro macizo de Atahualpa por un valor de 25,000 pesos de oro. Recibieron su parte, además, Hernando Pizarro, Hernando de Soto, los soldados de infantería y de caballería, la Iglesia de San Francisco de Cajamarca, los soldados de Diego de Almagro y colonos de San Miguel de Piura.

La conquista del Imperio fue un largo proceso de lucha entre los conquistadores y sus aliados nativos, que se prolongó por más de 40 años. En 1542, el Rey de España, Carlos V, aprobó las Nuevas Le-

yes de Indias, compuestas de 30 ordenanzas a ser adaptadas en las tierras conquistadas. El Perú fue repartido en Intendencias como las de Trujillo, Tarma, Lima, Huancavelica, Huamanga, Cusco, Arequipa y Puno.

Los intendentes recaudaban los ingresos fiscales y efectuaban los pagos autorizados; los ingresos y gastos eran registrados por el contador en un libro general de cuentas. Las recaudaciones se depositaban en las Cajas Reales, que eran de responsabilidad de tres oficiales: el contador, el tesorero y el factor. El primero realizaba las cuentas y emitía los libramientos u ordenes de pago, el segundo recibía las recaudaciones y realizaba los pagos, mientras que el tercero custodiaba los bienes reales.

En 1605 se creó el Tribunal de Contaduría Mayor de Cuentas para súper vigilar el manejo de los fondos fiscales. Las principales fuentes de ingreso de la Hacienda Pública Colonial, para la Metrópoli, fueron: los quintos, que provenían de la recaudación de los tesoros del Imperio; el diezmo, recaudado a favor de la Iglesia; el almojarifazgo, un impuesto aduanero; la venta de empleos y títulos; el impuesto de avería –a las mercaderías– para cubrir gastos de defensa de los piratas; y la alcabala, para cubrir los gastos de la Armada del Sur.

En la etapa de Emancipación, los libertadores Don José de San Martín y Don Simón Bolívar, mediante dispositivos legales, contribuyeron al ordenamiento económico, financiero y contable, ante la escandalosa dilapidación de los fondos públicos. En consecuencia, se crean instituciones fiscalizadoras de las actividades privadas, motivando la necesidad de controles y registros de contabilidad, así como de profesionales encargados de dicha función.

En la etapa de la República (hasta 1970), después de la proclamación de la Independencia del Perú (28/07/1821) se crearon los ministerios de Hacienda, Guerra y Marina, y Relaciones Exteriores.

En la Constitución del año 1823, los artículos 152º

y 153° se refieren a la organización fiscal. Se crea una Contaduría que desarrollaría funciones de “examinarse, glosarse y fenecerse las cuentas de todos los productos o inversiones de la Hacienda”. También se dispuso la creación de una Tesorería General compuesta de un contador y un tesorero.

Como puede observarse, la importancia de la contabilidad ha estado presente en todas las etapas de la historia peruana.

En los contadores de la administración de las áreas fiscales dependía, en gran parte, el control y ordenamiento de los tributos que se iban a recaudar en la Hacienda Pública y los que servirían para mantener el orden interno y administrativo, y facilitar la finalización de la guerra por la independencia nacional.

En 1825, Simón Bolívar –que estaba en el Perú– había encomendado a los subprefectos el cobro de los tributos. Ellos, sin embargo, no acataron la orden, al no rendir cuentas en su debida oportunidad o, en muchos casos, no cobrar el tributo. Posteriormente, se decretaron normas de carácter disciplinario –con destitución– para contrarrestar esta situación de incumplimiento en perjuicio del Estado.

Entre los años 1920 y 1930, el gobierno peruano contrató a la Misión Americana de Economía, para que estudiara, reformara y reorganizara los sistemas presupuestarios, fiscalizador y pagador. Recomendaron centralizar el control de la actividad económica de la Nación en la Contraloría General, de la que debía depender el Tribunal Mayor de Cuentas.

En 1930, durante el gobierno de Augusto B. Leguía, con la Ley N° 6784 se creó, al interior del Ministerio de Hacienda y Comercio, la Contraloría General de la República, integrada por la direcciones de Tesoro Público, Crédito Público y Contabilidad Pública. Sus funciones serían fiscalizar el gasto público, llevar la contabilidad de la Nación, preparar la

cuenta general de la República e inspeccionar las dependencias del gobierno.

En 1942, se creó el Primer Colegio de Contadores Públicos del Perú. Con la Ley N° 24680 del 4 de junio de 1987 se creó el Sistema Nacional de Contabilidad, como ente normativo para los sectores público y privado, que, además, llevara la Cuenta General de la República, evaluara la aplicación de las normas de contabilidad, y proporcionara información contable y financiera de los organismos del Estado. Hasta fines del año 2005, 2,348 entes presentaron rendiciones de cuentas para la Cuenta General de la República por el año 2004: 28 entidades del gobierno central, 78 instituciones públicas, 1837 municipios, 101 sociedades de beneficencia públicas, 26 gobiernos regionales, 34 universidades públicas (incluyéndose a la Asamblea Nacional de Rectores), 4 organismos que, por sus leyes de creación, difieren de la entidades anteriores, 176 empresas operativas y 64 empresas en liquidación y no operativas.

Hasta mediados del año 2003, el Sistema Nacional de Contabilidad (SNC) estaba integrado por la Contaduría Pública de la Nación (órgano rector del SNC), el Consejo Normativo de Contabilidad, los organismos públicos y los organismos del sector no público, constituidos por personas naturales y jurídicas dedicadas a actividades económicas y financieras. Entre sus funciones estaba emitir la normatividad contable y elaborar la Cuenta General de la República.

El 27 de noviembre de 2003 entró en vigencia la Ley N° 28112 “Ley Marco del Sistema de Administración Financiera del Sector Público” que reúne a los órganos rectores del Sistema Nacional de Tesorería, Sistema Nacional de Presupuesto, Sistema Nacional de Endeudamiento y Sistema Nacional de Contabilidad, ubicándose dentro del Ministerio de Economía y Finanzas como órganos rectores del sistema de administración financiera. Esta ley se aprobó con la finalidad de modernizar la administración financiera del sector público, lograr una

gestión integral y eficiente de los procesos vinculados con la captación y utilización de los fondos públicos y, por ende, del registro y la presentación de la información que contribuirá al cumplimiento de los deberes y funciones del Estado, representados en la responsabilidad y transparencia fiscal y en la búsqueda de la estabilidad macroeconómica.

La Ley N° 28112 también señala que el registro de la información es único y de uso obligatorio para todas las entidades del sector público a nivel nacional, regional y local, y se efectúa a través del Sistema Integrado de Administración Financiera del Sector Público, administrado por el Ministerio de Economía y Finanzas. El SIAF-SP constituye el medio oficial para el registro, el procesamiento y la generación de información relacionada con la administración financiera del sector público, cuyo funcionamiento y operatividad se desarrolló en el marco de la normatividad aprobada por los órganos rectores.

Como se puede apreciar de lo expuesto, siempre se ha controlado variadas formas de recaudación de los recursos públicos y el destino del gasto presupuestado, se ha emitido normas para la fiscalización, se ha velado por el control de los fondos públicos a través de la contabilidad y del órgano de control o Contraloría General de la República, y se

ha dictado normas para la rendición de cuentas. La contabilización ha estado presente con diferentes denominaciones en las distintas épocas de la historia, ya sea a través de un medio auxiliar importantísimo como el quipu o de registros contables, ya sean manuales o computarizados.

Lo importante de esta historia es que los hechos que han transcurrido partiendo de un método arcaico, han permitido dar testimonio de la inteligencia humana, que ha servido para reconstruir un eslabón en la historia de las cifras y de los sistemas de numeración que, junto a la escritura, han completado la formación de un vasto sistema de información amplio y confiable puesto a disposición del Estado, para la toma de decisiones y para el uso de los usuarios y de la ciudadanía en general. ■

BIBLIOGRAFÍA

1. Castañeda Quispe, Alberto. "La Contabilidad para el Desarrollo". Impresión Perú Graph. Editores S.A: Junio 1988
2. Ley No. 24680 Ley del Sistema Nacional de Contabilidad, 1987.
3. Ley No. 28112 Ley del Sistema de Administración Financiera del Sector Público, año 2003.

Cadena de Valor y Configuraciones de Valor

Carlos Emilio Díaz Villavicencio

Profesor a tiempo completo del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Introducción

La Cadena de Valor es la herramienta analítica más utilizada para examinar el posicionamiento estratégico de una empresa, de cara a lograr una ventaja competitiva sostenible. Su versión más difundida es la introducida por Michael Porter en 1985 en su libro *Ventaja Competitiva*¹. Aún con el advenimiento de la denominada "nueva economía"², quedó claro que en ambientes de negocios mucho más competitivos e inciertos, con una dimensión global cada vez más pronunciada, la Cadena de Valor se convertía en el hilo conductor para entender los movimientos de una empresa en el sistema de valor general, enfatizando los vínculos entre sus actividades, así como las interrelaciones con las cadenas de valor de otras empresas.

Desde luego, la utilización de la Cadena de Valor no ha estado libre de críticas, siendo las dos siguientes las más importantes. La primera crítica se refiere a la poca disponibilidad de información contable y financiera para construirla. La respuesta a esta crítica señala que, aun sin contar con toda la información requerida, la Cadena de Valor es útil pues busca comparar el desempeño de las actividades clave, no de todas³.

La segunda crítica está referida al hecho que las categorías de la Cadena de Valor se adecuan de mejor manera a explicar la situación de empresas manufactureras. Las empresas de servicios, que desarrollan sus actividades en un amplio espectro, que va desde los servicios de salud y las escuelas hasta los intermediarios financieros y las empresas de telecomunicaciones, no verían reflejada su dinámica de valor utilizando esta técnica. Esta apreciación, que viene de atrás, es en la actualidad particularmente relevante por el hecho que dos de las tendencias que modelan la nueva economía, la presencia generalizada de redes y la creciente importancia del conocimiento, traen consigo maneras de entregar valor al cliente que tornan esta crítica particularmente relevante. ¿Existen propuestas de solución? La respuesta es afirmativa y se presenta a continuación la desarrollada por Stabell y Fjeldstad (1998), en adelante S&F, que destaca por su solidez teórica.

Configuraciones de valor

S&F señalan que el hecho que la Cadena de Valor no refleje la lógica de creación de valor de las empresas de servicios, reside en que no es el único modelo para identificar dicha lógica. Desde su perspectiva, existen tres modelos o **configuracio-**

¹ Porter, Michael (1985), "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance". Free Press, New York.

² Caracterizada a grandes rasgos, según Magretta (2000) por la interacción de tres tendencias: la globalización económica, la presencia generalizada de redes y la creciente importancia del conocimiento.

³ Ver Ghemawat, Pankaj (2000), "La Estrategia en el panorama del negocio". Pearson Educación, México.

nes de valor: la Cadena de Valor (*Chain Value*), el Taller de Valor (*Shop Value*) y la Red de Valor (*Value Network*).

¿Por qué tres configuraciones? S&F plantean sus tres modelos sobre la base de la clasificación de las tecnologías de trabajo realizada por Thompson⁴, ampliamente citada en la literatura sobre organizaciones y diseño organizacional. Estas tecnologías son las tres siguientes:

- **Eslabonamiento largo.** Caracterizado por la presencia de interdependencias en serie, secuenciales, que transforman *inputs* (materias primas y factores de producción) en *outputs* (bienes). Corresponde a la industria manufacturera e incluye tanto los procesos continuos como los de ensamblaje. La Cadena de Valor se sustenta en esta tecnología.
- **Intensiva.** Orientada a resolver de manera única el problema de un cliente. La selección, combinación y el orden de aplicación de recursos, es decir su "intensidad", varían de acuerdo a los requerimientos específicos del problema, con la presencia de interacciones entre las distintas fases de solución. La denominación Taller de Valor, que se sustenta en esta tecnología, alude a que el proceso de creación de valor se configura de la misma manera en que en un taller de reparación de automóviles se atiende el requerimiento de un cliente.
- **Mediadora.** Vincula clientes que son o desean ser interdependientes. Estos clientes (múltiples) están distribuidos temporal y espacialmente, siendo atendidos de manera bastante estandarizada por una empresa que les provee el servicio de red. La empresa no es la red. Dos ejemplos típicos corresponderían a los bancos comerciales (*retail*) y em-

presas de telefonía. Sobre esta tecnología se sustenta la Red de Valor.

La Tabla 1 resume las características más importantes de estas tres configuraciones de valor. Conviene notar que en todas, las actividades (genéricas) de apoyo son las mismas. La distinción entre las configuraciones surge en las actividades primarias y en el carácter de sus interacciones. No se menciona el margen, el otro componente de la Cadena de Valor.

Tabla 1:
Características clave de las configuraciones de valor

	Cadena de Valor	Taller de Valor	Red de Valor
Lógica de creación de valor	Transformar <i>inputs</i> en bienes	Resolver problemas únicos de los clientes	Vincular clientes
Entregables	Productos	Soluciones (ideas)	Conexiones
Actividades primarias genéricas	<ul style="list-style-type: none"> • Logística entrada • Operaciones • Logística salida • Marketing • Servicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y adquisición del problema • Solución • Elección • Ejecución • Control/evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de red y administración de contratos • Provisión servicios • Infraestructura de operación de la red
Actividades de apoyo genéricas	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura gerencial • Recursos humanos • Desarrollo tecnológico • Abastecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura gerencial • Recursos humanos • Desarrollo tecnológico • Abastecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura gerencial • Recursos humanos • Desarrollo tecnológico • Abastecimiento
Interdependencia entre actividades	Secuencial	Interactiva	Sincrónica
Tecnología primaria	Eslabonamiento largo	Intensiva	Mediación
Ejemplos	Empresas manufactureras y minoristas (<i>retail</i>)	Servicios profesionales, cuidado de salud, educación	Aerolíneas, correo, bancos, telefonía, <i>e-commerce</i> .

Fuente: adaptado de Stabell y Fjeldstad (1998) y Harris y Burgman (2005)

⁴ Thompson, James (1993), "Organizaciones en Acción". McGraw-Hill Interamericana S.A., Bogotá, 1993.

Esta clasificación ofrece respuestas tanto a las empresas de la economía tradicional, como a las de la nueva economía. Respecto de la nueva economía, el Taller de Valor permite recoger la lógica de valor de las empresas intensivas en capital intelectual⁵, y la Red de Valor refleja la lógica de valor de las empresas vinculadas a Internet⁶.

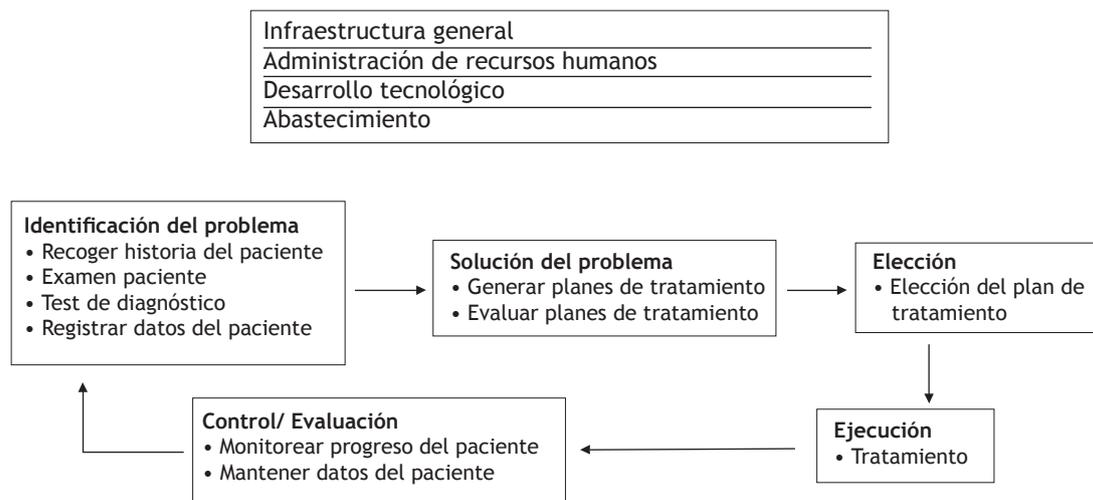
S&F proponen para el **Taller de Valor** las cinco actividades primarias genéricas siguientes:

- **Identificación y adquisición del problema.** Son actividades relacionadas con la formulación del problema a ser resuelto, de manera conjunta con el cliente, determinando la perspectiva general para resolverlo.
- **Solución del problema.** Son actividades dirigidas a generar y evaluar posibles alternativas de enmienda.

- **Elección.** Son actividades relacionadas con la selección entre las posibles soluciones planteadas.
- **Ejecución.** Son actividades orientadas a comunicar, organizar e implementar la solución elegida.
- **Control y evaluación.** Son actividades relacionadas con la medición y la evaluación sobre en qué medida la ejecución resuelve el problema identificado.

El diagrama genérico correspondiente al Taller de Valor se muestra en el Gráfico 1, ejemplificado con la atención en una consulta general en un hospital general. Conviene anotar que es un caso simple, pues luego de la fase de control, por ejemplo, podría ser remitido a otro especialista, ampliando el proceso.

Gráfico 1:
Diagrama del Taller de Valor para un hospital general



Fuente: adaptado de Stabell y Fjeldstad (1998)

⁵ Ver, por ejemplo, el artículo de Norman T. Sheehan "Why old tools won't work in the "new" knowledge economy", Journal of Business Strategy, Vol. 26 N°4 2005 pp. 53-60.

⁶ Ver Afuah y Tucci (2003).

Para la Red de Valor S&F proponen las tres actividades genéricas siguientes:

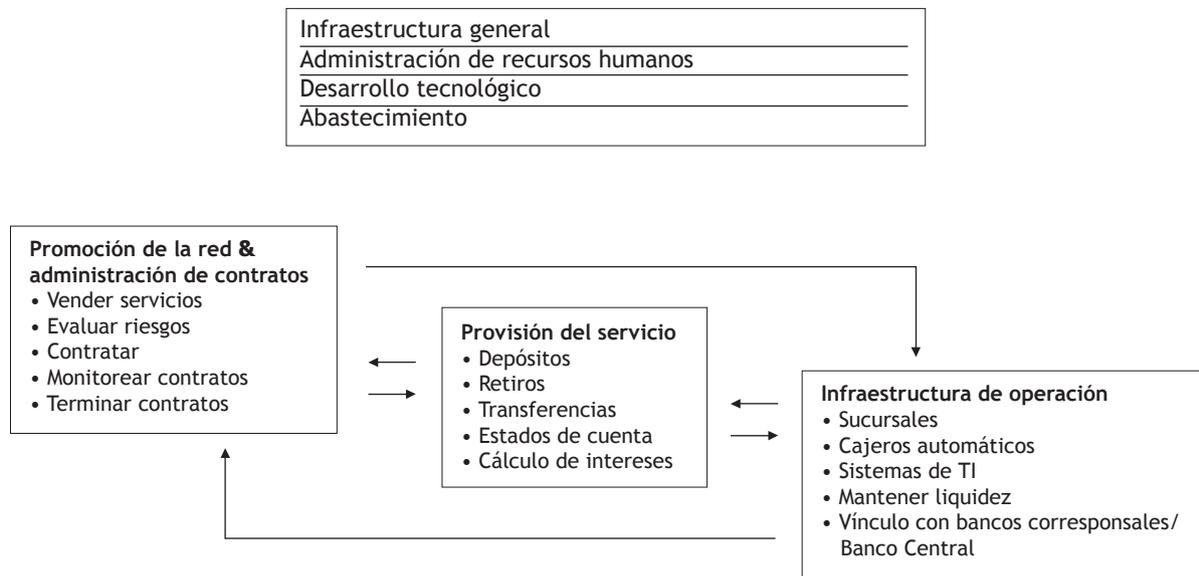
- **Promoción de la red y administración de contratos.** Son actividades relacionadas con la invitación a potenciales clientes a integrarse a la red y su selección; así como el inicio, la administración y el término de los contratos respectivos.
- **Provisión del servicio.** Son actividades asociadas con establecer, mantener y terminar

las conexiones entre los clientes, incluyendo el pago respectivo.

- **Infraestructura de operación de la Red.** Son actividades orientadas a operar y mantener una infraestructura física y de información, lista para atender a los clientes.

El diagrama genérico correspondiente a la Red de Valor se muestra en el Gráfico 2, ejemplificado con un banco minorista (*retail*).

Gráfico 2:
Diagrama de la Red de Valor para un banco minorista (retail)



Fuente: adaptado de Stabell y Fjeldstad (1998) y Afuah y Tucci (2003)

Evidencia empírica

Harris y Burgman (2005), con información a junio de 2004 de las 500 empresas que figuran en el Índi-

ce Standard & Poors (S&P), reportan los siguientes resultados.

Tabla 2:
Lógicas de valor en el S&P

Lógica de valor predominante	Número de empresas	(%)
• Cadena de Valor	S&P	56.0%
• Tienda de Valor	280	13.6%
• Red de Valor	68	13.6%
• Más de una lógica de valor	68	16.8%
Total	84	100.0%

Fuente: Harris y Burgman (2005)

Se observa que el 56% de las empresas del S&P sigue una lógica de valor “tradicional” vinculada a la Cadena de Valor, mientras que el 44% restante cae bajo una lógica de valor distinta, incluyendo formas híbridas (más de una lógica). Estos hallazgos tienen implicancias significativas para la práctica directiva, señalan Harris y Burgman (2005), pues cada configuración trae consigo modos distintos de generar valor y, por lo tanto, estrategias distintas para maximizarlo.

Comentarios finales

La Cadena de Valor continúa siendo una herramienta analítica útil para examinar la posición competitiva de un negocio, pero no refleja satisfactoriamente la lógica de valor de las empresas

de servicios. En el presente artículo se ha reseñado a grandes rasgos la propuesta de S&F para resolver esta dificultad, incorporando la Cadena de Valor en un marco conceptual más amplio que considere dos configuraciones, el Taller de Valor y la Red de Valor, que sí serían pertinentes para reflejar la manera en que se genera valor en las empresas de servicios. La propuesta destaca por su solidez teórica y, sobre ella, se está realizando trabajo empírico, como corresponde. ■

REFERENCIAS

1. Afuah, Allan y Christopher L. Tucci (2003), “Internet business models and strategies: text and cases”. Segunda edición, McGraw-Hill, Boston.
2. Harris, Jeanne G. y Roland J. Burgman (2005), “Chains, Shops, and Networks: The Logic of Organizational Value”. Accenture, Institute for High Performance Business, Research Report, mayo 2005.
3. Magretta, Joan (2001), “La administración en la nueva economía”. Oxford University Press, México.
4. Stabell, Charles B. y Doystein D. Fjeldstad (1998), “Configuring Value for Competitive Advantage: On chains, Shops, and Networks”, Strategic Management Journal, Vol. 19, pp. 413-437.

La Matriz de Ansoff, ¿sigue vigente cuarenta años después?

Jorge I. Martínez Lobatón

Profesor a tiempo parcial por asignaturas del
Departamento Académico de Ciencias Administrativas.

Existen muchos esquemas que tratan de mostrar las alternativas estratégicas con las que cuentan los empresarios. De estos esquemas, el de Igor Ansoff fue concebido para los Estados Unidos en los años sesenta y tuvo gran aceptación entre la comunidad empresarial y académica. ¿Seguirá vigente cuarenta años después en un país como el nuestro?

El lugar de Ansoff

¿Qué lugar ocupa Ansoff en el universo de la estrategia? Richard Whittington¹ explica que las estrategias se pueden agrupar en cuatro corrientes, dependiendo de los objetivos que se persiguen con su aplicación (utilidades o conjunto de otros resultados) y de los procesos de los cuales surgen (racional o emergente). Así, para Whittington, el enfoque *clásico* considera que la estrategia se planifica de manera racional (“paso a paso”), para luego ser aplicada y alcanzar su objetivo de lograr máximas utilidades. Este enfoque surgió en los años sesenta y tuvo en Igor Ansoff a uno de sus principales teóricos.

Para Mintzberg, Ahlstrand y Lampel² no habría sólo cuatro, sino diez corrientes (o escuelas) de estrategia, agrupadas en cuatro grandes conjuntos. Las Escuelas de *Diseño*, *Planificación* y *Posicionamiento* serían las tres primeras y formarían el grupo de las Escuelas *prescriptivas*, las que no describen sino que indican qué deben hacer los empresarios para diseñar una estrategia. Igor Ansoff fue el autor del

libro que más influyó en la Escuela de la *Planificación*, que pone al estratega como centro del proceso estratégico y le confiere la racionalidad necesaria para planificar y controlar “militarmente” todo ese proceso.

Tanto Whittington como Mintzberg, Ahlstrand y Lampel, al relevar la figura de Ansoff como el precursor de los clásicos, se refieren a su libro *Corporate Strategy*, publicado en inglés en 1965, como el que abre el camino a la postura *clásica* o *de la planificación*. La edición española de esta obra se difundió tardíamente, en 1976, bajo el título de *La Estrategia de la Empresa*³.

Su formación y experiencia

¿Por qué a Ansoff se le incluye dentro de los “parametrados” que, para llegar a obtener la mayor rentabilidad, sugieren elaborar un detallado plan estratégico y operativo? La respuesta posiblemente se encuentre en la formación académica del autor. Estudió Ingeniería General y obtuvo una Maestría en un tema tan alejado de la estrategia como el de la Dinámica de los Cuerpos Rígidos. Posteriormente, obtuvo su doctorado en Matemáticas Aplicadas, con un *major* en la Teoría Matemática de la Elasticidad y la Plasticidad, temas tampoco relacionados con la estrategia, pero que explican su preferencia por las relaciones un tanto lineales y matriciales entre variables.

¹ Whittington, Richard. “¿Qué es estrategia? ¿realmente importa?” Segunda Edición. International Thomson Editores, Madrid, 2002.

² Mintzberg, Henry; Ahlstrand, Bruce y Lampel, Joseph. “Safari a la Estrategia”. Ediciones Gránica, Argentina, 2003.

³ Ansoff, H.Igor. “La Estrategia de la Empresa”. Ediciones Universidad de Navarra, Barcelona, 1976.

Ansoff se fue acercando a la estrategia a través de su experiencia directiva. Según refiere M.A. Gallo en el prólogo de *La Estrategia de la Empresa*, el profesor escribió su primer libro basándose en su experiencia directiva en Rand Corporation y en Lockheed Electronics. Esta vivencia fue importante cuando el autor se propuso escribir mientras se desempeñaba como docente e investigador en la Graduate School of Industrial Administration, del Carnegie Institute of Technology.

Las alternativas estratégicas

¿Cuál es el concepto de negocio de Ansoff? Desde una perspectiva amplia actual, cuando una empresa está planeando su futuro teniendo como objetivo mejorar su rentabilidad, existen tres grandes alternativas: la de “achicarse”, la de mantenerse y la de crecer. En cualquiera de los tres casos se necesita saber: a) dónde se encuentra actualmente la empresa, b) dónde quiere llegar y c) cuál es esa “ruta adecuada” que hará que llegue donde quiere. El planeamiento estratégico, con el énfasis prescriptivo mencionado, pone otras palabras al proceso, que debe constar de un diagnóstico de la situación actual (y aquí el análisis FODA es de gran ayuda), de la fijación de un objetivo (de reducción, consolidación o crecimiento) y del diseño de una estrategia eficiente.

Para Ansoff, el primer paso del proceso significa definir el *concepto del negocio*, para lo cual debe establecer cuáles son sus *productos-mercados*. Es decir, contestar a las preguntas ¿qué productos o servicios ofrece la empresa? y ¿a quiénes se los ofrece? (o ¿quiénes son sus clientes?)

Este simple proceso es adoptado por autores posteriores que tratan el tema estratégico, como Peter Drucker⁴, quien, en su *Manual de Autoevaluación de la Fundación Drucker*, hace las cinco preguntas más importantes que deben formularse en una or-

ganización: ¿cuál es la misión de la organización?, ¿quién es su cliente?, ¿qué valora ese cliente?, ¿cuáles son los resultados esperados? y ¿cuál es el plan para obtener esos resultados? El parecido con los primeros pasos del proceso “clásico” del planeamiento estratégico es evidente.

Lo que trata de encontrar Ansoff es el “vínculo común” que tienen todos los productos y mercados a los que la empresa atiende, para lo cual se le hace un “seguimiento” a través de los productos-mercados que ha ido atendiendo desde su posición original.

Para visualizar mejor este desarrollo, Ansoff introduce el término vector de crecimiento, “que indica la dirección en la que la empresa se mueve respecto de su posición corriente (actual) producto-mercado”.

Dibuja así la tabla de *componentes del vector de crecimiento*, conocida como la “matriz producto-mercado” de Ansoff y que se reproduce a continuación dibujada como apareció originalmente en *La Estrategia de la Empresa*⁵.

Componentes del vector de crecimiento

Producto \ Misión	Actual	Nuevo
Actual	Penetración en el mercado	Desarrollo del producto
Nuevo	Desarrollo del mercado	Diversificación

Ha llegado el momento de retomar la pregunta con la que se inició el presente artículo: ¿será vigente el esquema de Ansoff cuarenta años después y en un país como el nuestro? Cuando un ama de casa compra en Wong y recibe unos cupones para ser canjeados por juegos de cubiertos, vajilla u ollas, lo que la cadena está haciendo es *penetrando en*

⁴ Drucker, Peter. *Manual de Autoevaluación de la Fundación Drucker: guía de trabajo*. Ed. Rev.. Buenos Aires, Ediciones Granica, 1999

⁵ En la tabla se incluye el término “misión”, pero no como lo entendemos ahora sino como sinónimo de mercado

el mercado; está ofreciendo el mismo servicio al mismo cliente, pero lo incentiva a no comprar en otra parte, a que compre todo sólo en un supermercado Wong; está tratando de quitar participación a alguna otra cadena o hasta a una bodega del barrio. Lo mismo puede hacer un gimnasio o una peluquería: dar un incentivo para que el cliente “consume” más de su servicio, otorgando algún tipo de incentivo.

Al fin y al cabo, el cliente ya conoce el producto o servicio, lo compra a esa empresa y está más o menos satisfecho; de lo contrario, no lo estaría comprando. Lo que las empresas se deben preguntar para penetrar es qué hacer para que ese mismo cliente compre más... de lo mismo. La penetración está vigente.

Si Bembo’s quisiera *desarrollar su mercado* en el año 2006, podría abrir una nueva tienda en Lince. No tendría que cambiar ni la carne ni la receta con la que hace sus hamburguesas, porque asumiría que “el gusto” de los consumidores de Lince es el mismo que el de aquellos que asisten a sus otras tiendas.

La ventaja está en que ya se tiene el conocimiento de cómo hacer el producto o cómo brindar el servicio; de lo único que se trata es de ofrecérselo a más personas. Mientras más parecidas sean esas personas a las que actualmente compran el producto o servicio, menos se tendrá que preocupar la empresa por cambiar sus “fórmulas” de producto, de servicio o de atención.

Se trata de una estrategia típica de las empresas de comida rápida, pero también de embotelladoras, bancos, farmacias, cadenas de ferreterías, etc., y también de microempresarios, como los “canillitas” que buscan atender a nuevos clientes en puntos de venta a los que no han llegado hasta ese momento y que convencen a sus parientes de entrar en el negocio de venta de diarios en esos nuevos puntos. El desarrollo del mercado está vigente.

Tal vez la señora que lleva su ropa a la lavandería Martinizing se haya sorprendido cuando el establecimiento le ofreció “renovarle” sus zapatos y carteras, o hacer pequeñas reparaciones en su ropa (levantar bastas o coser botones, por ejemplo). En eso se debe concentrar la empresa cuando *desarrolla su producto*, en ofrecer nuevos productos o servicios a los clientes que atiende actualmente.

Lo que estaría haciendo Martinizing es aprovechando que el cliente ya está en su tienda para venderle más. Es un cliente conocido que sabe que la empresa es de confianza. Lo único que hay que hacer es pensar en qué más se le puede atender, qué más necesita el cliente. Las cadenas de farmacias venden también champú y colonias, las panaderías hace tiempo dejaron de vender sólo pan y pasteles, ofrecen ahora hasta desayunos completos, y algunas de ellas han crecido tanto que sólo una ínfima parte de sus ingresos proviene de la venta de pan. El desarrollo del producto está vigente.

Puede ser que Interbank, básicamente un grupo financiero, tenga la idea de atender a personas que nunca han sido clientes del banco y crear una cadena de cines, como Cine Planet. Tendrá que aprender del negocio, de las películas que quieren ver los clientes, de las comodidades que reclamen, de los servicios adicionales, del precio que les parecería razonable pagar y de los sitios en los que deberían estar los cines. ¿Y cuál sería, entonces, el *vínculo común* entre los negocios en esta cuarta opción? Según Ansoff, una manera de observar el *vínculo común* en estos casos escapa un tanto a las relaciones del producto nuevo con los anteriores, o del mercado nuevo con los anteriores.

El vínculo común sería doble: el de siempre aprovechar las oportunidades únicas que se dan en productos-mercado diferentes, y el de siempre aprovechar la sinergia, esa capacidad de utilizar una competencia destacada que la empresa emplea en un producto-mercado, en lograr el éxito en otro producto-mercado.

Así, tal vez al grupo Interbank se le haya presentado una oportunidad única al descubrir que el mercado de la proyección cinematográfica estaba relativamente desatendido y, además, haya reconocido que tiene una ventaja competitiva al contar con una cultura corporativa fuerte, de mentalidad emprendedora, creatividad y empatía con el cliente, que puede transferir a ese negocio. La diversificación está vigente.

Probablemente no existan ejemplos “puros” de cada una de las cuatro alternativas que plantea Ansoff con su matriz producto-mercado. Tal vez

haya muchos casos en los que han fracasado estas estrategias. Pero, ¿lo que se acaba de exponer está obsoleto? ¿Es que, acaso, no se practica?

Hace más de cuarenta años, cuando no había computadoras personales en las oficinas, cuando el “zapatófono” de Maxwell Smart era pura fantasía, cuando la palabra “chat” no significaba nada para nosotros, Igor Ansoff escribió lo que usted acaba de leer para ser aplicado en los Estados Unidos. Con otras palabras, con otra perspectiva tal vez, pero en esencia es lo que acaba de leer. Y sigue vigente. Y se aplica todos los días en nuestro país. ■