



ALTERNATIVA FINANCIERA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS
Y FINANCIERAS

Nº 3 AÑO 2006

3

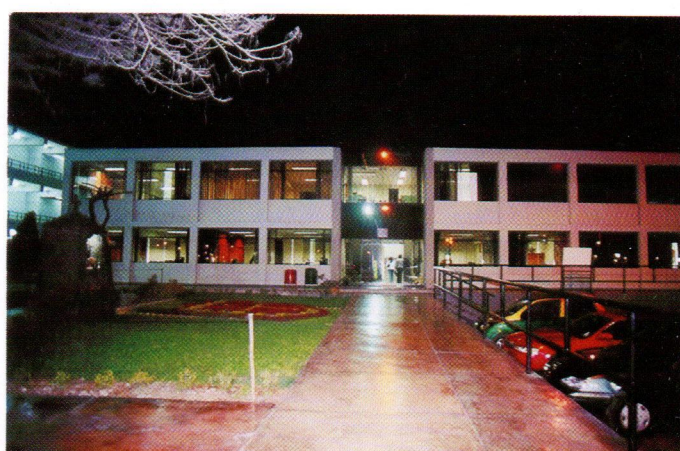
VOLUMEN



- **Administración**
¿Por qué necesitan las empresas un Cuadro de Mando Integral?
- **Auditoría**
Normativa técnica para el desarrollo de la auditoría gubernamental
- **Contabilidad**
La Contabilidad en el antiguo Perú
- **Costos**
Los Costos estratégicos en la competitividad empresarial.
- **Economía**
La economía y la sociedad
- **Educación**
El costo - beneficio de la educación superior
- **Finanzas**
Refinanciaciones bancarias y concursales.
- **Informática**
¿Tienes acceso a información? Explótala.
- **Tributación**
Inversión extranjera directa dividendos e imposición tributaria
- **Régimen laboral**
Estudio analítico de la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa
- **Miscelánea**



Facultad de Ciencias Contables Económicas y Financieras



Universidad de San Martín de Porres.
Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. Perú.

REVISTA ALTERNATIVA FINANCIERA
Edición N° 3 Lima 2006
162 pp.

UNIVERSIDADES / PUBLICACIONES / CONTABILIDAD /
ECONOMÍA / FINANZAS

Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras.
Av. Las Calandrias s/n, Santa Anita
Teléfonos: 362-0290 / 362-3835 / 362-7605 / 362-0064
anexo 3167 Fax: 362-0146
© Universidad de San Martín de Porres

e-mail: fcce@usmp.edu.pe
Web Site: www.usmp.edu.pe
Depósito Legal N° 2004-6372

Impresión
Grafimag S.R.L.
Jr. Ica 713 - Telefax: 424-7431
e-mail: grafimag@amauta.rcp.net.pe

Vol. III N° 3 - 2006

EDITORIAL

El contenido del presente anuario de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras nos lleva a meditar sobre diversas situaciones por las que atraviesa nuestra institucionalidad.

*En la actualidad, escuchamos repetidas veces la frase "estamos viviendo en crisis" y se menciona principalmente la crisis financiera; pero realmente, si ésta se resolviera, quedarían resueltos los problemas del mundo. Por supuesto que vivimos un momento bastante difícil en cuestión financiera, pero realmente no es esta la raíz del problema, por lo tanto tenemos que buscar otros problemas que hemos ocasionado con este caminar. Nos encontramos con una **gran crisis de valores** que como consecuencia ha ido arrastrando a la humanidad a hechos injustificables. Ahora bien ¿qué podemos hacer cada uno de nosotros como individuos para salir de esta crisis?*

Una solución es la educación, ya que como profesores hemos adquirido un gran compromiso, pues tenemos la maravillosa tarea de formar a los próximos profesionales de este país, que se dedicarán a la actividad liberal o empresarial.

Esta es nuestra tarea esencial, la de formar hombres con principios y valores, hombres íntegros; no es vano que admiremos la creatividad, la energía, el amor que le ponemos a cada uno de nuestros actos, pero también hay otros valores muy importantes como la bondad, la lealtad, la vocación por la verdad, la integridad, es por ello que apostamos por la formación de un individuo completa y totalizante.

Al profesional no sólo es indispensable capacitarlo, sino despertar en él la motivación de un verdadero generador de empleo y riqueza para todos y se entiende despertar porque esta se encuentra en cada uno de nosotros. ¿Cómo poder abrir esta puerta en cada uno de los profesionales egresados de nuestra Facultad? Enseñando que existen objetivos a cumplir y que estos no son únicamente los del aspecto laboral, sino que es necesario identificar cuáles son los objetivos propios de cada uno. Esto quiere decir que tenemos que elaborar un proyecto de vida personal y dar a conocer a los profesionales, que cada uno tiene una visión que cumplir; una misión a realizar.

De lo que se trata por lo tanto, es de que hay que ser conscientes que cualquier paradigma muta con el tiempo y es cambiante, y que por ello no se debe aceptar criterios de valoración que no los podamos reconocer como válidos. Hay que saber que necesitamos una brújula para conducir ese barco que llevamos dentro de nosotros.

¡Cuanto puede hacerse por los valores y por mejorar nuestro mundo!

Dr. DOMINGO FÉLIX SÁENZ YAYA

Decano

Alternativa Financiera es una revista académica publicada anualmente. Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción parcial o total de sus informaciones siempre y cuando se mencione la fuente.



Universidad de San Martín de Porres

Autoridades Universitarias

Rector(e)
Ing. Raúl Bao García

Vicerrector
Ing. Raúl Bao García

Autoridades de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras

Decano
Dr. Domingo Félix Sáenz Yaya

Director de la Escuela Profesional de Economía
Dr. Carlos Adrianzen Cabrera

Director de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas
Dr. Juan Alva Gómez

Jefe del Departamento Académico de Economía
Dr. Luis Ludeña Saldaña

Jefe del Departamento Académico de Finanzas y Contabilidad
Dr. Enrique Loo Ayne

Secretario de Facultad
Dr. Augusto H. Blanco Falcón

Jefa de la Sección Postgrado
Dra. Yolanda Salinas Guerrero

Director del Instituto de Investigación
Mg. Víctor Loret de Mola Cobarrubias

Jefe de la Oficina de Grados y Títulos
Mg. Sebastián Ferri Márquez

Jefe de la Oficina de Extensión y Proyección Universitaria
Dr. Hernán Garrido Lecca Montañez

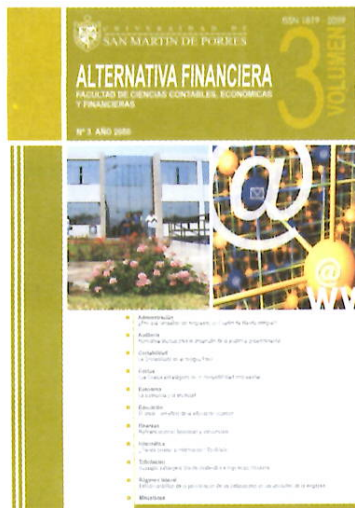
Jefa de la Oficina de Registros Académicos
Sra. Belinda Quicaño Macedo

Jefa de la Oficina de Bienestar Universitario
Lic. María Pizarro Dioses

Jefe de la Oficina de Administración
Dr. Luis Flores Barros

Comité Editorial

Dr. Domingo Félix Sáenz Yaya
Dr. Juan Alva Gómez
Mg. Sebastián Ferri Márquez
Mg. Víctor Loret de Mola Cobarrubias
Director de la Revista
Mg. Sebastián G. Ferri Márquez



Contenido

Administración

¿Por qué necesitan las empresas un Cuadro de Mando Integral? 7

Dra. Yolanda Salinas Guerrero

Normativa técnica para el desarrollo de la auditoría gubernamental 12

Mg. José L. Álvarez Aguilar

Las normas de calidad en el trabajo de auditoría 21

CPC. José Andrés Bardales Sánchez

Auditoría de la formación en la empresa 26

Mg. Elsa Esther Choy Zevallos

Auditoría integral, apreciaciones generales 29

Mg. Carlos Vega Radiles

Contabilidad

La Contabilidad en el antiguo Perú 35

Mg. Rossana Gainsborg Zapata

Contabilidad contemporánea 40

Emilia L. Lévano Guillén

Normas internacionales de información financiera 46

CPC. Alex F. Vega Franco

Costos

Los costos estratégicos en la competitividad empresarial. 59

Dr. Raúl A. Arrarte Mera

Economía

La economía y la sociedad 63

Dr. Luis Ludeña Saldaña

Organizaciones sociales, sus principales demandas y los programas alimentarios 67

Mg. Víctor Vásquez Villanueva

Políticas, mitos y pobreza 80

Dr. Carlos M. Adrianzen Cabrera

¿Qué pasa con el crecimiento económico en el Perú? 83

Dr. Econ. Carlos Alfredo Castillo Albañil

Educación

El Costo - Beneficio de la educación superior 85

Mg. Elsa Choy Zevallos

Aplicación de la prueba estadística de Ji-cuadrado en el desarrollo de tesis 88

Ing. Wilder Flores Díaz

Finanzas

Refinanciaciones bancarias y concursales 92
Dr. Félix Víctor Rivas Gómez

Situación financiera y capital de trabajo. 98
CPC. Alejandro Ferrer Quea

Ministerio de la micro y pequeña empresa 109
MYPES
Mg. Jorge Balbín Cóndor

Análisis estratégico de los estados financieros 113
empresariales
Dr. Raúl A. Arrarte Mera

Análisis sectorial 118
CPC. Humberto Sánchez R.

"El Ombudsman bancario", defensor del cliente financiero 124
Dr. Víctor Rivas Gómez

Informática

¿Tienes acceso a información? Explótala 133
CPC. Raúl Mendoza Pérez

Tributación

Inversión extranjera directa dividendos e imposición 136
tributaria
Dr. Raúl A. Arrarte Mera

Régimen Laboral

Estudio analítico de la participación de los trabajadores en 142
las utilidades de la empresa
Dr. Juan F. Peñaloza Salas

Miscelánea

La doctrina de los ciclos 149
Dr. Luis Bortesi Longhi

Timidez 155

Reflexiones: No estás deprimido, estás distraído 156

El billete de \$ 500.00 pesos 158

El triple filtro 160

Lección del fuego 161

¿Por qué necesitan las empresas un Cuadro de Mando Integral?

* Por: Dra. Yolanda Salinas Guerrero

Las mediciones son importantes "Si no puedes medirlo, no puedes gestionarlo". El sistema de medición de una organización afecta muchísimo el comportamiento de la gente, tanto del interior como el exterior de la organización. Si las empresas han de sobrevivir y prosperar en la competencia de la era de la información, han de utilizar sistemas de medición y de gestión, derivados de sus estrategias y capacidades. Desgraciadamente, muchas organizaciones adoptan estrategias con respecto a las relaciones con los clientes, las competencias centrales y las capacidades organizativas, mientras que motivan y miden la actuación sólo con indicadores financieros. El Cuadro de Mando Integral conserva la medición financiera como un resumen crítico de la actuación gerencial, pero realza un conjunto de mediciones más generales e integradas, que vinculan al cliente actual, los procesos internos, los empleados y de la actuación de los sistemas con el éxito financiero a largo plazo.

Los indicadores financieros

Históricamente, el sistema de mediciones de las empresas ha sido financiero. De hecho, la contabilidad ha sido denominada el "lenguaje de los negocios". Se conoce la existencia de registros contables de transacciones financieras que datan de hace miles de años, cuando fueron utilizados por los egipcios, los fenicios y los sumerios para facilitar las transacciones comerciales. Unos cuantos siglos más tarde, durante la era de la exploración, las actividades de las empresas de comercio global



fueron medidas y vigiladas por los libros de contabilidad por partida doble. Durante el siglo XIX, la Revolución Industrial engendró gigantescas empresas textiles, ferroviarias, de acero, de máquina-herramientas y de venta al detalle. Las innovaciones en la medición de la actuación financiera de estas organizaciones, jugaron un papel vital en un floreciente crecimiento. Y las innovaciones financieras, como la medición de los rendimientos sobre la inversión (ROI) y los presupuestos de caja y de explotación, fueron críticas para el gran éxito de la empresa de principios del siglo XX como Dupont y General Motors. La tendencia, posterior a la Segunda Guerra Mundial, de diversificar las empresas creó una demanda intracorporativa, así como informes y evaluación de la actuación de las unidades de negocio, una práctica utilizada ampliamente por empresas diversificadas como General Electric y así se hizo famosa, si no célebre, por los rigurosos informes y controles financieros de Harold Geneed en IT&T.

Ahora, cuando nos hallamos en el siglo XXI, la dimensión financiera de la actuación de la unidad de negocio ha sido altamente desarrollada. Sin embargo, muchos comentaristas han criticado el amplio, e incluso exclusivo, uso de las mediciones financieras de los negocios. En el fondo, un énfasis excesivo en la consecución y mantenimiento de resultados financieros a corto plazo. Puede hacer que las empresas inviertan excesivamente a corto plazo, y demasiado poco en la creación de valor a largo plazo, especialmente por lo que respecta a los activos intangibles e intelectuales que genera un crecimiento futuro.

Veamos un ejemplo concreto. La FMC Corporation a lo largo de los años 70 y 80 produjo una de las mejores actuaciones financieras entre todas las grandes corporaciones norteamericanas. Sin embargo, en 1992 un nuevo equipo de gestión realizó una revisión estratégica para determinar la mejor evolución futura para aumentar al máximo el valor de los accionistas.

La revisión sacó la conclusión de que, a pesar de que seguía siendo necesaria una excelente actuación de funcionamiento a corto plazo, la empresa debía lanzar una nueva estrategia de crecimiento. Larry Brady, presidente de FMC, recordaba:

“Siendo una empresa altamente diversificada, (...) la medida de los rendimientos sobre el capital empleado (ROCE) era especialmente importante para nosotros. Al llegar a fin de año recompensábamos a los gerentes de división que alcanzaban una actuación financiera prevista. Habíamos dirigido la empresa así durante los 20 años anteriores y habíamos tenido éxito. Pero cada vez era menos claro de donde vendría el crecimiento futuro y hacía dónde debía mirar la empresa para conseguir entrar con éxito en áreas nuevas. Nos habíamos convertido en una empresa con un alto rendimiento sobre las inversiones, pero teníamos menos potencial de crecimiento futuro. Tampoco estaba claro en nuestros informes financieros, la clase de progresos que estábamos haciendo a la hora de poner en práctica iniciativas a largo plazo.”

Es inevitable que, a medida que se presiona a los directivos para que alcancen unos objetivos financieros a cortos plazos, consistentes y excelentes, se hagan trueques que limiten la búsqueda de inversiones en oportunidades de crecimiento. Y aún peor, la presión para conseguir una actuación financiera a corto plazo puede hacer que la empresa reduzca sus gastos en el desarrollo de nuevos productos, la mejora de procesos, el desarrollo de los recursos humanos, tecnología de la información, bases de datos y sistemas; así como en clientes y desarrollo de mercado. A corto plazo, el modelo de contabilidad financiera informa que estos recortes en los gastos son aumentos en los beneficios, incluso cuando las reducciones han canibalizado la existencia de activos de una empresa y su capacidad de creación de un valor económico futuro. Por otra parte, una empresa

podría incrementar al máximo los resultados financieros a corto plazo, explotando a los clientes a través de unos precios altos o un menor servicio. A corto plazo, estas acciones realzan la rentabilidad, pero la falta de lealtad y satisfacción del cliente dejará a la empresa altamente vulnerable ante las incursiones de la competencia.

Aquí tenemos otro ejemplo. Hasta mediados de los años 70, Xerox había disfrutado de un virtual monopolio en las fotocopiadoras de papel normal. Xerox no vendía sus máquinas; las alquilaba y percibía unos ingresos por cada copia que se hacía en esas máquinas. Las ventas y los beneficios procedentes del alquiler de máquinas y de artículos como papel y toner eran grandes y crecientes. Pero los clientes, aparte de la preocupación por el alto costo de las copias, para lo que no había ninguna alternativa disponible, estaban contrariados por la alta tasa de averías y mal funcionamiento de esas máquinas tan caras. En lugar de volver a diseñar las máquinas para que se averiaran con menor frecuencia, los ejecutivos de Xerox vieron una oportunidad de incrementar aún más sus resultados financieros.

Permitieron la compra directa de sus máquinas y luego establecieron una amplia fuerza de servicio técnico, como un centro de beneficios separados, para reparar las máquinas averiadas en el domicilio de los clientes. A consecuencia de la demanda de estos servicios, esta división se convirtió pronto en unos contribuyentes sustancial al crecimiento de los beneficios de Xerox. Además como no podía hacerse nada mientras se esperaba a que llegara el técnico de averías, las empresas compraban máquinas adicionales y por lo tanto las ventas y los beneficios crecieron aún más. Así pues, todos los indicadores financieros - crecimiento de ventas y beneficio, rendimiento sobre las inversiones-señalaban la existencia de una estrategia de mucho éxito.

Pero los clientes seguían enfadándose día a día. Ellos no querían que su proveedor fuera excelente en tener una soberbia fuerza de servicio a domicilio. Lo que ellos querían eran unas máquinas rentables que no se averiaran. Cuando los competidores japoneses y estadounidenses fueron capaces de ofrecer máquinas que producían copias de una calidad parecida o aún mejor, que no se averiaban y que tenían un precio menor, fueron acogidos con los brazos abiertos por los insatisfechos y desleales clientes de Xerox.

Xerox, una de las empresas norteamericanas de más éxito entre 1955 y 1975, casi quebró. Solo con un nuevo director general, que sentía pasión por la calidad y el servicio al cliente y que la comunicó a toda la organización, pudo hacer que la empresa diera un giro notable durante los años 80.

Las medidas financieras son inadecuadas para guiar y evaluar las trayectorias de la organización a través de los entornos competitivos. Les faltan indicadores que reflejen gran parte del valor que ha sido creado o destruido por la acciones de los directivos durante el período contable más reciente. Los indicadores financieros nos dicen algo, pero no todo, sobre la historia de las acciones pasadas y no consiguen proporcionar una guía adecuada para las acciones que hay que realizar hoy en día después, para crear un valor financiero futuro.

El cuadro de mando integral

El Cuadro de Mando Integral proporciona a los ejecutivos un amplio marco que traduce la visión y estrategia de una empresa, en un conjunto coherente de indicadores de actuación. Muchas empresas han adoptado declaraciones de misión, para comunicar valores y creencias fundamentales a todos los empleados. La declaración de misión trata de creencias fundamentales e identifica mercados objetivos y productos fundamentales. Por ejemplo:

- © Ser la empresa de más éxito en el negocio de las líneas aéreas.
- © Ser la mejor institución financiera en los mercados que hemos seleccionado.

Las declaraciones de misión deben proporcionar inspiración. Deben proporcionar energía y motivación a la organización. Pero las declaraciones de misiones inspiradoras y los eslóganes no son suficientes. Tal y como Peter Senge observó: “Muchos líderes tienen visiones personales que nunca se traducen en visiones compartidas que galvanicen a una organización. Hemos estado careciendo de una disciplina para traducir la visión individual en una visión compartida”.

Como ejemplo concreto, Norman Chambers, el director general de Rockwater, una empresa de construcciones submarinas, dirigió un esfuerzo de dos meses de duración, entre ejecutivos de alta dirección y jefes de Proyectos, a fin de desarrollar una declaración detallada de misión. Muy poco después de haber distribuido esta declaración de misión, Chambers recibió una llamada telefónica de un jefe de proyecto que se encontraba en una plataforma de perforación en medio del mar del norte. “Norm, quiero que sepas que yo creo en la declaración de misión. Quiero actuar de acuerdo con la declaración de misión. Estoy aquí con un cliente. ¿Qué es lo que se supone que tengo que hacer? ¿Cómo debería comportarme cada día, durante toda la vida de este proyecto, para cumplir con nuestra declaración de misión?” Chambers se dio cuenta que existía un gran vacío entre la declaración de misión y las acciones diarias de los empleados.

El cuadro de Mando Integral transforma la misión y la estrategia en objetivos e indicadores organizados en cuatro perspectivas diferentes: finanzas, clientes, procesos internos y formación de crecimiento. El Cuadro de Mando proporciona un marco, una

estructura y un lenguaje para comunicar la misión y la estrategia; utiliza las mediciones para informar a los empleados sobre los causantes del éxito actual y futuro.

Al articular los resultados que la organización desea y los inductores de esos resultados, los altos ejecutivos esperan canalizar las energías, las capacidades y el conocimiento concreto de todo el personal de la organización hacia la consecución de los objetivos a largo plazo.

Mucha gente piensa que los indicadores son una herramienta para controlar el comportamiento y para evaluar la actuación pasada. Tal como comentamos en el capítulo 1, las medidas del Cuadro de Mando Integral deben utilizarse de una forma distinta: para articular y comunicar la estrategia empresarial, para comunicar la estrategia del negocio y para coordinar y alinear las iniciativas individuales, de la organización y multi-departamentales, a fin de conseguir un objetivo común. Utilizado de esta forma, el Cuadro de Mando no se esfuerza por hacer que los individuos y las unidades de la organización sigan un plan preestablecido, el objetivo tradicional del sistema de control. El Cuadro de Mando Integral debe ser utilizado como un sistema de comunicación, de información y de formación, y no como un sistema de control.

Las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando permiten un equilibrio entre los objetivos a corto y largo plazo, entre los resultados deseados y los inductores de actuación de esos resultados y entre las medidas objetivas, más duras, y las más suaves y subjetivas. Aunque la multiplicidad de indicadores en un Cuadro de Mando Integral, aparentemente puede confundir aquellos que están contruidos adecuadamente, como veremos, contienen una unidad de propósito, ya que todas las medidas están dirigidas hacia la consecución de una estrategia integrada.

Las perspectivas financieras

El CMI retiene la perspectiva financiera, ya que los indicadores financieros son valiosos para resumir las consecuencias económicas, fácilmente mensurables, de acciones que ya se han realizado. Las medidas de actuación financiera indican si la estrategia de una empresa, su puesta en práctica y ejecución, están contribuyendo a la mejora del mínimo aceptable. Los objetivos financieros acostumbran a relacionarse con la rentabilidad, medida, por ejemplo, por los ingresos de explotación, los rendimientos del capital empleado, o más recientemente por el añadido económico. Otros objetivos financieros pueden ser el rápido crecimiento de las ventas o la generación de cash flow.

La perspectiva del cliente

En la perspectiva del cliente del Cuadro de Mando Integral, los directivos identifican los segmentos de clientes y de mercado, en los que competirá la unidad de negocio y las medidas de la actuación de la unidad de negocio en esos segmentos seleccionados. Esta perspectiva acostumbra a incluir varias medidas fundamentales o genéricas de los resultados satisfactorios, que resultan de una estrategia bien formulada y bien implantada. Los indicadores fundamentales incluyen la satisfacción del cliente, la retención de clientes. La adquisición de nuevos clientes, la rentabilidad del cliente y la cuota de mercado en los segmentos seleccionados. Pero la perspectiva del cliente debe incluir también indicadores del valor añadido que la empresa aporta a los clientes de segmentos específicos. Los inductores de segmentos específicos de los clientes fundamentales representan esos factores que son críticos para que los clientes cambien o sigan siendo fieles a sus proveedores. Por ejemplo, los clientes pueden valorar unos plazos de tiempos de espera cortos y una entrega puntual. O una corriente constante de productos y servicios

innovadores. O un proveedor que sea capaz de anticiparse a sus necesidades emergentes de desarrollar nuevos productos y enfoques para satisfacer esas necesidades. La perspectiva del cliente permite a los directivos de unidades de negocio articular la estrategia de cliente basada en el mercado, que proporcionará unos rendimientos financieros futuros de categoría superior.

La perspectiva del proceso interno

En la perspectiva del proceso interno, los ejecutivos identifican los procesos críticos internos en los que la organización debe ser excelente. Estos procesos permiten a la unidad de negocio:

- Entregar las propuestas de valor que atraerán y retendrán a los clientes de los segmentos de mercado seleccionados, y
- Satisfacer las expectativas de excelentes rendimientos financieros de los accionistas

Las medidas de los procesos internos se centran en los procesos internos que tendrán el mayor impacto en la satisfacción del cliente y en la consecución de los objetivos financieros de una organización.

La perspectiva de los procesos internos revela dos diferencias fundamentales entre el enfoque tradicional y el del CMI a la medición de la actuación. Los enfoques tradicionales intentan vigilar y mejorar los procesos existentes. Pueden ir más allá de las medidas financieras de la actuación, incorporando medidas de calidad y basadas en el tiempo. Pero siguen concentrándose en la mejora de los procesos existentes. Sin embargo, el enfoque de CMI acostumbra identificar unos procesos totalmente nuevos, en los que la organización deberá ser excelente para satisfacer los objetivos financieros y del cliente. Por ejemplo, una empresa puede darse cuenta de que debe desarrollar un proceso para

anticiparse a las necesidades de los clientes o una para entregar nuevos servicios que el cliente seleccionado valora. Los objetivos del CMI de los procesos internos realzarán algunos procesos, varios de los cuales puede que en la actualidad no se estén llevando a cabo, y que son más críticos para que la estrategia de una organización tenga éxito.

La segunda novedad del enfoque CMI es incorporar procesos innovadores a la perspectiva del proceso interno. Los sistemas tradicionales de medición de la actuación se centran en los procesos de entrega de los productos y servicios de hoy a los clientes de hoy. Intentan controlar y mejorar las operaciones existentes que representan la onda corta de la creación de valor. Esta onda corta de creación de valor empieza con la recepción de un pedido procedente de un cliente ya existente, que solicita un producto (o servicio) ya existente, ya existente, y termina con la entrega del producto al cliente. La organización crea valor al producir, entregar y servir este producto al cliente a un coste inferior al precio que recibe.

Pero los inductores del éxito financiero a largo plazo pueden exigir que una organización cree unos productos y servicios completamente nuevos, que satisfagan las necesidades emergentes de los clientes actuales y futuros. El proceso de innovación, la onda larga -o ciclo- de la creación de valores, para muchas empresas, un inductor más poderoso de la actuación financiera futura que el ciclo a corto plazo. La habilidad de muchas empresas en gestionar con éxito un proceso de muchos años de desarrollo de producto, o desarrollar una capacidad para alcanzar unas categorías de clientes completamente nuevos, puede ser más importante para la actuación económica futura que el gestionar las operaciones ya existentes de una forma eficiente, consistente y sensible.

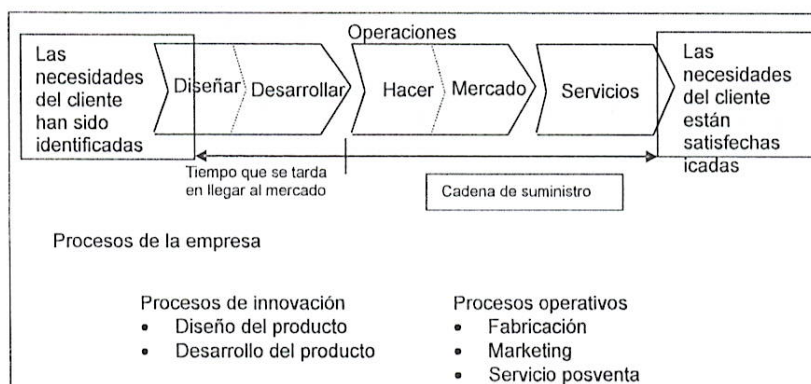
Sin embargo, los directivos no han de

elegir entre estos dos procesos internos vitales. La perspectiva del proceso interno del Cuadro de Mando Integral incorpora objetivos y medidas para el ciclo de operaciones de onda corta.

La perspectiva de formación y crecimiento

La cuarta perspectiva de Cuadro de Mando Integral, la formación o aprendizaje y el crecimiento, identifica la infraestructura que la empresa debe construir para crear un mejor crecimiento a largo plazo. Las perspectivas del cliente y del proceso interno identifican los factores más críticos para el éxito actual y futuro. Es poco probable que las empresas sean capaces de alcanzar sus objetivos a largo plazo para los procesos internos y de clientes utilizando las tecnologías y capacidades. Además, la intensa competencia global exige que las empresas mejoren, continuamente, sus capacidades para entregar valor a sus clientes y accionistas.

La formación y el crecimiento de una organización proceden de tres fuentes principales: las personas, los sistemas y los procedimientos de la organización. Los objetivos financieros, de clientes de procesos internos de Cuadro de Mando Integral, revelarán grandes vacíos entre las capacidades existentes de las personas, los sistemas y los procedimientos; al mismo tiempo, mostrarán que será necesario para alcanzar una actuación que represente un gran adelanto. Para llenar estos vacíos, los negocios tendrán que invertir en la recualificación de empleados, potenciar los sistemas, y tecnología de la información y coordinar los procedimientos y rutinas de la organización. Estos objetivos están articulados en la perspectiva de crecimiento y formación del Cuadro de Mando Integral. Al igual que con la perspectiva del cliente, las medidas basadas en los empleados, incluyen una mezcla de indicadores de resultados genéricos -satisfacción, retención, entrenamiento y habilidades de los empleados-



junto con los inductores específicos de estas medidas genéricas, como unos índices detallados y concretos para el negocio involucrado de las habilidades concretas que se requieren para el nuevo entorno competitivo. Las capacidades de los sistemas de información pueden medirse a través de la disponibilidad en tiempo real, de la información fiable e importante sobre los clientes y los procesos internos, que se facilita a los empleados que se encuentran en primera línea de la toma de decisiones y de actuación. Los procedimientos de la organización pueden examinar la coherencia de los incentivos a empleados con los factores de éxito general de la organización y con las tasas de mejora, medida en los procesos críticos internos y basados en los clientes. Resumiendo, el Cuadro de Mando Integral traduce la visión y la estrategia en objetivos e indicadores; a través de un conjunto equilibrado de perspectivas. El Cuadro de Mando incluye indicadores

de los resultados deseados, así como los procesos que impulsarán los resultados deseados para el futuro.

La vinculación de los indicadores múltiples del Cuadro de Mando para formar una sola estrategia

Puede que muchas empresas ya estén utilizando una mezcla de medidas financieras y no financieras, incluso en revisiones de alta dirección y para comunicar con el consejo de administración. Especialmente en los últimos años, el enfoque renovado sobre los clientes y la calidad del proceso ha hecho que muchas organizaciones sigan la pista y comuniquen medidas sobre la satisfacción y quejas de los clientes, los defectos del proceso y los productos, y fechas de entrega no cumplidas. En Francia, las empresas han desarrollado y utilizado durante más de dos décadas el Tableau di Bord, un Cuadro de Mando de indicadores clave del éxito de las organizaciones.

El Tableau di Bord ha sido diseñado para ayudar a los empleados a "pilotar" la organización gracias a la identificación de factores clave del éxito, especialmente aquellos que pueden medirse como las variables físicas. Un Cuadro de Mando, de indicadores financieros y no financieros ¿proporciona un "Cuadro de Mando Integral?"

Nuestra experiencia es que los mejores Cuadros de Mando Integrales son algo más que una colección de indicadores críticos o factores clave del éxito. Las múltiples medidas que se encuentran en un Cuadro de Mando Integral adecuadamente construido, deben formar una serie de objetivos y medidas vinculadas, que son a la vez consistentes y mutuamente reforzantes. La metáfora que podemos utilizar es la de un simulador de vuelo, no la de un tablero de indicadores. Al igual que un simulador de vuelo, el Cuadro de Mando ha de incorporar el complicado conjunto de relaciones causa-efecto entre las variables críticas, incluyendo los adelantos, los retrasos los bucles de feedback que describen la trayectoria y el plan de vuelo de la estrategia. Los vínculos deben incorporar tanto las relaciones de causa efecto como mezclas de las medidas de los resultados y los inductores de la actuación.

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

"Hay dos clases de personas: las que hacen el trabajo y las que se adjudican el mérito. Trate de estar en el primer grupo. Hay menos competencia."

Indira Gandhi

Normativa técnica para el desarrollo de la auditoría gubernamental

* Por: Mg. C.P.C. José L. Álvarez Aguilar

La constitucionalidad del Control Gubernamental se expresa en la Constitución de la República del Perú (1933) que en su artículo 10° dice lo siguiente:

“Un Departamento especial, cuyo funcionamiento estará sujeto a la Ley, controlará la ejecución del Presupuesto General de la República y la gestión de las entidades que recauden o administren rentas o bienes del Estado. El Jefe de este Departamento será nombrado por el Presidente de la República con acuerdo del Consejo de Ministros. La Ley señalará sus atribuciones”.

Sin embargo es recién a partir de la promulgación de la Ley N° 14816 Ley Orgánica del Presupuesto Funcional de la República del 16 de enero de 1964 que en su Capítulo IX se refiere a la Contraloría General de la República y en su artículo 67 señala que la Contraloría General de la República creada por la Ley N° 6784 de 28 de febrero de 1930 como repartición administrativa del Ministerio de Hacienda y Comercio, con las

atribuciones que esta Ley Orgánica le confiere se transforma en el organismo especial a que nos referimos en el párrafo anterior. Como tal, controla la ejecución presupuestal y la gestión de las entidades que recaudan o administran rentas o bienes del Estado. Además, le entrega como función la elaboración y publicación de la Cuenta General de la República.

Asimismo, en dicho dispositivo legal se otorga autonomía a la Contraloría General, con independencia administrativa y funcional, también se menciona que es la autoridad superior de control presupuestario y patrimonial del Sector Público Nacional sin perjuicio de la máxima facultad fiscalizadora del Congreso.

Creada la Contraloría General de la República y señaladas sus funciones es en el año 1971, un 16 de noviembre se promulga el Decreto Ley N° 19039, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control, la misma que reconoce a la Contraloría General de la República como la máxima institución fiscalizadora del Estado, con autonomía administrativa y funcional y cuyo campo de acción recae en los ámbitos financieros y administrativos. Dicha norma legal, establece los tipos de control: previo a cargo de la administración y posterior externo por intermedio de la Contraloría General, precisando igualmente que en las entidades del Sector Público, el control posterior interno será efectuado por Unidades de Auditoría

Interna, hoy conocidas como Órganos de Control Institucional, dependientes en ese momento de los titulares de las entidades en lo administrativo y de la Contraloría General en los aspectos funcionales.

La Constitución de 1979, otorga en su Art. 146 rango constitucional a la Contraloría General, así como al Sistema Nacional de Control, asignándole a la primera la calidad de Organismo Autónomo y Central del Sistema, y encargándole la supervigilancia de la ejecución de los presupuestos del Sector Público, de las operaciones de la deuda pública y de la gestión y utilización de bienes y recursos públicos.

La Constitución Política promulgada en 1993, señala que la Contraloría General de la República es el órgano superior del Sistema Nacional de Control. Supervisa la legalidad de la ejecución del Presupuesto del Estado, de las operaciones de la deuda pública y de los actos de las instituciones sujetas a control.

En similitud con la Constitución de

1979 señala que el Contralor General es designado por el Congreso, a propuesta del Poder Ejecutivo, por siete (07) años. Puede ser removido por el Congreso por falta grave.

Los artículos referentes al Sistema Nacional de Control y Contraloría General de la República son los siguientes:

El artículo 81° señala que



la Cuenta General de la República, acompañada del informe de auditoría de la Contraloría General, es remitida por el Presidente de la República al Congreso en un plazo que vence el 15 de noviembre del año siguiente al de ejecución del presupuesto.

Como se puede apreciar, se señala claramente que el informe de la Contraloría General de la República, sobre la Cuenta General es el resultado de una auditoría y no como lo señalaba anteriormente la Constitución Política del Perú de 1979 (art. 200), que se refería solo a un informe.

El artículo 82° señala que la Contraloría General de la República es una entidad descentralizada de Derecho Público que goza de autonomía conforme a su ley orgánica. Es el órgano superior del Sistema Nacional de Control. Supervisa la legalidad de la ejecución del Presupuesto del Estado, de las operaciones de la deuda pública y de los actos de las instituciones sujetas a control.

El Contralor General es designado por el Congreso a propuesta del Poder Ejecutivo por siete años. Puede ser removido por el Congreso por falta grave.

En este artículo debemos resaltar que al hablar de la supervisión de los actos de las instituciones, estamos hablando de la Auditoría de Gestión, es decir de eficiencia, eficacia y economía, incluyendo la transparencia que debe tener todo acto del Estado.

Además debemos indicar que la Contraloría General de la República, como órgano superior del Sistema Nacional de Control es quien dicta la normativa que regula su funcionamiento.

El artículo 170° nos dice que la ley asigna los fondos destinados a satisfacer los requerimientos logísticos de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. Tales fondos deben

ser dedicados exclusivamente a fines institucionales, bajo el control de la autoridad señalada por la ley.

El artículo 199° señala que las Regiones y las municipalidades rinden cuenta de la ejecución de su presupuesto a la Contraloría General de la República. Son fiscalizadas de acuerdo a ley.

Auditoría gubernamental

Teniendo como base que la Auditoría es un examen general, estudio, o investigación dirigida por un Contador Público, cuya naturaleza objetiva, independiente y financiera de las operaciones de una entidad nos lleva a conclusiones específicas sobre la confiabilidad de lo examinado, podemos dar una definición de auditoría gubernamental.

Ahora bien, podríamos decir que la Auditoría Gubernamental es un examen general de documentos, registros, informes, sistemas de control, sistemas contables, procedimientos financieros y otras evidencias, para cumplir con determinados propósitos:

- Servir como un medio de control para evitar o descubrir la pérdida de fondos públicos, ya sea por ineficiencia o fraude;
- Determinar la propiedad, legalidad y exactitud numérica de las transacciones financieras de la entidad Gubernamental;
- Determinar que todas las transacciones financieras han sido debidamente registradas;
- Sugerir ciertas mejoras para una administración efectiva, luego de determinar si son adecuados los registros, documentos, procedimientos contables y controles internos;
- Determinar si la gestión de los funcionarios encargados de la administración de los recursos

financieros de una entidad gubernamental, son correctos:

- Determinar si los estados financieros han sido formulados en base a las cuentas contables, presentando razonablemente la posición y los resultados de las operaciones financieras de la entidad gubernamental, de conformidad con los principios de contabilidad y aplicados sobre bases uniformes con los del año anterior.
- Establecer las responsabilidades penales, civiles y administrativas.

Una vez aclarado el concepto de auditoría gubernamental, podemos observar el amplio campo de acción que posee, lo mismo que la gran importancia otorgada al aspecto legal.

Otra definición de auditoría gubernamental es la siguiente:

Es el examen objetivo, sistemático y profesional de las operaciones financieras y/o administrativas, efectuado con posterioridad a su ejecución en las entidades sujetas al Sistema Nacional de Control, elaborando el correspondiente informe. Se debe aplicar las técnicas, métodos y procedimientos establecidos por la profesión del Contador Público.

En tal sentido, comprueba si las operaciones administrativas y financieras se han enmarcado dentro de las normas legales en vigencia en una correcta gestión y utilización de los recursos públicos dentro de los objetivos y planes de la entidad.

Finalidades de la auditoría gubernamental

La auditoría gubernamental tiene como finalidad, efectuar exámenes independientes sobre la manera en que las entidades públicas y sus funcionarios descargan sus responsabilidades financieras y administrativas. Tales responsabilidades incluyen una administración prudente y control

directo del patrimonio y fondos públicos, y su utilización efectiva, eficiente y económica destinada solamente para programas, actividades o proyectos autorizados que permitan alcanzar las metas propuestas por las entidades.

En ese aspecto existe una norma técnica de control interno para el sector público, denominada Responsabilidad (Accountability), que se refiere a cómo los titulares, funcionarios y servidores deben rendir cuenta ante las autoridades competentes y ante el público por los fondos o bienes del Estado a su cargo y/o por una misión u objetivo encomendado.

Objetivos de la auditoría gubernamental

Dentro de los objetivos de la auditoría gubernamental podemos citar los siguientes:

1. Es necesario tener presente que la auditoría gubernamental va para promover mejoras y reformas constructivas en las operaciones financieras gubernamentales.
2. Evaluar la correcta utilización de los recursos públicos, verificando el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias.
3. Determinar las responsabilidades administrativas y fiscales u otras irregularidades que se puedan encontrar, aportando la evidencia suficiente para así poder servir la base de los juicios ya sean estos administrativos, civiles o penales.
4. Determinar si todas las rentas e ingresos obtenidos de las operaciones públicas han sido cobrados y adecuadamente contabilizados.
5. Determinar el grado en que se han alcanzado los objetivos previstos y los resultados obtenidos en relación a los recursos asignados y al cumplimiento de los planes y

programas aprobados por la entidad bajo examen.

6. También tiene como objetivo ver si los programas, actividades y proyectos han sido llevados a cabo y si los gastos han sido efectuados de manera transparente, efectiva, eficiente y económica de acuerdo con las leyes y reglamentos vigentes, poniendo énfasis en la verificación del cumplimiento de la Ley del Presupuesto correspondiente al año del ejercicio por auditarse.
7. Determinar si el sistema financiero cumple con los principios, normas, métodos y requisitos prescritos; normas sobre control tanto interno como externo, contabilidad, presupuestos, activos fijos, etc.
8. Dictaminar sobre si los estados financieros examinados presenta razonablemente la situación financiera y resultados de operaciones.
9. Comprobar si las operaciones administrativas y financieras se han efectuado de conformidad con los dispositivos legales en vigencia.
10. Determinar si las áreas funcionales de la entidad vienen operando con eficiencia, efectividad, economía y transparencia y si cumplen con la normativa emanada de los sistemas administrativos (personal, contabilidad, presupuesto, abastecimiento, tesorería, etc.).
11. Verificar el cumplimiento de las metas programadas, como consecuencia de una correcta gestión y utilización de los recursos públicos dentro de los objetivos y planes de la entidad.
12. Determinar el grado de confiabilidad de los controles internos a efectos de determinar la naturaleza, extensión y alcance de los

procedimientos de auditoría y recomendar mejoras para fortalecer el sistema de control interno de la entidad bajo examen.

13. Revelar las desviaciones y/o anomalías suscitadas en la gestión administrativa y financiera de la entidad, a efectos de que se adopten las medidas correctivas pertinentes y/o se apliquen las sanciones correspondientes.

Para que el Sistema Nacional de Control pueda cumplir con sus fines y objetivos entre otras normas la Contraloría General como ente normativo del Sistema, ha emitido las Normas de Auditoría Gubernamental en la que se señala entre otros aspectos importantes lo siguiente:

El Sistema Nacional de Control - SNC, tiene por objetivo la evaluación periódica de los resultados de la gestión pública, dentro de criterios de economía, eficiencia, eficacia y transparencia; y del ejercicio de las funciones de los servidores y funcionarios públicos; en relación al cumplimiento de la normativa y de los objetivos y metas propuestos, a fin de formular recomendaciones que permitan contribuir al desarrollo de la Administración Gubernamental.

La Contraloría General de la República como órgano rector del Sistema, dotado de autonomía técnica, funcional, administrativa y financiera, determina las funciones de los órganos del Sistema y de su propia estructura organizativa, y emite las normas técnicas especializadas.

Las Normas de Auditoría Gubernamental son de cumplimiento obligatorio, bajo responsabilidad, por los auditores de la Contraloría General de la República, de los Órganos de Auditoría Interna de las entidades sujetas al Sistema y de las Sociedades de Auditoría designadas por el organismo superior de control. Asimismo, son de observancia, por los profesionales y/o especialistas de otras disciplinas que participen en el

proceso de la auditoría gubernamental.

Las Normas de Auditoría Gubernamental - NAGU, constituyen un medio técnico para fortalecer y uniformar el ejercicio profesional del auditor gubernamental y permiten la evaluación del desarrollo y resultados de su trabajo, promoviendo el grado de economía, eficiencia y eficacia en la gestión de la entidad auditada.

El Control Gubernamental se ejecuta mediante:

Auditorías

La auditoría gubernamental, cuyo tipo se define por sus objetivos, se clasifica en auditoría financiera y auditoría de gestión.

Examen especial

Se denomina examen especial a la auditoría que puede comprender o combinar la auditoría financiera - de un alcance menor al requerido para la emisión de un dictamen de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptada- con la auditoría de gestión -destinada, sea en forma genérica o específica, a la verificación del manejo de los recursos presupuestarios de un período dado -, así como al cumplimiento de los dispositivos legales aplicables.

Normas de auditoría gubernamental

Las Normas de Auditoría Gubernamental se presentan clasificadas en cuatro grupos:

NAGU. 1. Normas generales

Las normas que conforman este grupo se relacionan con las cualidades y calificaciones del auditor y la calidad de su trabajo.

NAGU. 1.10 Entrenamiento técnico y capacidad profesional El auditor gubernamental debe

poseer un adecuado entrenamiento técnico, la experiencia y competencia profesional necesarios para la ejecución de su trabajo.

NAGU. 1.20 Independencia

El auditor debe adoptar una actitud de independencia de criterio respecto de la entidad examinada y se mantendrá libre de cualquier situación que pudiera señalarse como incompatible con su integridad y objetividad.

NAGU. 1.30 Cuidado y esmero profesional

El auditor debe actuar con el debido cuidado profesional a efectos de cumplir con las normas de auditoría durante la ejecución de su trabajo y en la elaboración del informe.

NAGU. 1.40 Confidencialidad

El auditor gubernamental debe mantener absoluta reserva respecto a la información que conozca en el transcurso de su trabajo.

NAGU. 1.50 Participación de profesionales y/o especialistas

Integrarán el equipo de auditoría, en calidad de apoyo, los profesionales y/o especialistas que ejercen sus actividades en campos diferentes a la auditoría gubernamental, cuando sus servicios se consideren necesarios para el desarrollo del examen. De ser pertinente, los resultados de sus labores se incluirán en el Informe o como anexos al mismo.

NAGU. 1.60 Control de calidad

Los Órganos que conforman del Sistema Nacional de Control y las Sociedades de Auditoría designadas, que ejecuten Auditoría Gubernamental de acuerdo con estas normas deben establecer y mantener un adecuado sistema de control de calidad que permita ofrecer seguridad razonable que la Auditoría se ejecuta en concordancia con las Normas de Auditoría Gubernamental, el Manual

de Auditoría Gubernamental y las Guías de Auditoría.

NAGU. 2. Normas relativas a la planificación de la auditoría gubernamental

Este grupo de normas tiene por objeto establecer los criterios técnicos generales que permitan una apropiada planificación de la auditoría en entidades sujetas al Sistema Nacional de Control, a fin de alcanzar los objetivos propuestos.

NAGU. 2.10 Planificación general

La Contraloría General de la República y los Organos de Auditoría Interna conformantes del Sistema Nacional de Control, planificarán sus actividades de auditoría a través de sus Planes Anuales, aplicando criterios de materialidad, economía, objetividad y oportunidad, y evaluarán periódicamente la ejecución de sus planes.

NAGU. 2.20 Planeamiento de la auditoría

El trabajo del auditor debe ser adecuadamente planeado a fin de asegurar la realización de una auditoría de calidad, debe estar basado en el conocimiento de las actividades que ejecuta la entidad a examinar, así como el análisis del entorno en que se desarrolla, el tipo de auditoría a efectuarse y las disposiciones legales vigentes y aplicables.

NAGU. 2.30. Programas de auditoría

Para cada auditoría gubernamental se prepararán programas específicos que incluyan objetivos, procedimientos que deben aplicarse, naturaleza, alcance y oportunidad de su ejecución, así como el personal encargado de su desarrollo.

NAGU. 2.40 Archivo permanente

Para cada entidad sujeta a control se debe implantar, organizar y mantener

actualizado el archivo permanente.

Excepción: El cumplimiento de esta norma no es de aplicación a las Sociedades de Auditoría debido a que sus exámenes, se supeditan a la designación de la Contraloría General, debiendo limitarse a mantener el archivo correspondiente a las auditorías que hayan realizado en armonía con la normativa vigente.

NAGU. 3. Normas relativas a la ejecución de la auditoría gubernamental

Este grupo está integrado esencialmente por normas utilizadas en la realización de la auditoría, tienen el propósito que las pruebas y demás procedimientos que se seleccionen, según el criterio profesional del auditor, sean apropiados en las circunstancias para cumplir los objetivos de cada auditoría.

NAGU 3.10 Evaluación de la estructura del control interno

Se debe efectuar un apropiada evaluación de la estructura del control interno de la entidad a examinar, a efecto de formarse una opinión sobre la efectividad de los controles internos implementados y determinar el riesgo de control, así como identificar las áreas críticas; e informar al titular de la entidad de las debilidades detectadas recomendando las medidas que correspondan para el mejoramiento de las actividades institucionales.

NAGU.3.20 Evaluación del cumplimiento de disposiciones legales y reglamentarias

En la ejecución de la auditoría gubernamental debe evaluarse el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes y aplicables cuando sea necesario para los objetivos de la auditoría.

NAGU. 3.30 Supervisión del trabajo de auditoría

El trabajo de auditoría debe ser

apropiadamente supervisado durante todo el proceso para asegurar el logro de los objetivos propuestos y mejorar la calidad del Informe de Auditoría.

NAGU. 3.40 Evidencia suficiente, competente y relevante

El auditor debe obtener evidencia suficiente, competente y relevante mediante la aplicación de pruebas de control y procedimientos sustantivos que le permitan fundamentar razonablemente los juicios y conclusiones que formule respecto al organismo, programa, actividad o función que sea objeto de la auditoría.

NAGU. 3.50 Papeles de trabajo

El auditor gubernamental debe organizar un registro completo y detallado de la labor efectuada y las conclusiones alcanzadas, en forma de papeles de trabajo.

NAGU. 3.60 Comunicación de hallazgos

Durante el proceso de la auditoría, en la entidad examinada, se deben comunicar oportunamente los hallazgos a las personas comprometidas en los mismos, a fin que, en un plazo fijado, presenten sus aclaraciones o comentarios sustentados documentadamente, para su debida evaluación y consideración en el Informe correspondiente.

NAGU 3.70 Carta de representación

El auditor debe obtener una carta de representación del titular y/o del nivel gerencial competente de la entidad auditada.

La carta de representación es el documento por el cual el titular y/o nivel gerencial competente de la entidad auditada reconoce haber puesto a disposición del auditor la información requerida, así como cualquier hecho significativo ocurrido durante el período bajo examen y hasta la fecha de terminación del

trabajo de campo.

Si el titular y/o niveles gerenciales se rehusaran a proporcionar al auditor el citado requerimiento, dicha situación se revelará en el informe de auditoría.

NAGU. 4. Normas relativas al informe de auditoría gubernamental

Este grupo de normas establecen los criterios técnicos para el contenido, elaboración y presentación del Informe de Auditoría Gubernamental relacionado con la auditoría de gestión y exámenes especiales. Las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas - NAGA y las Normas Internacionales de Auditoría - NIA, que rigen a la profesión contable en el país, son aplicables a todos los aspectos de contenido, elaboración y presentación del Informe de Auditoría Financiera Gubernamental.

NAGU 4.10 Elaboración del informe

Como producto final del trabajo de campo, la comisión auditora procederá a la elaboración del informe correspondiente, considerando las características y estructura señaladas en las Normas de Auditoría Gubernamental.

NAGU. 4.20 Oportunidad del informe

La Comisión Auditora deberá adecuarse a los plazos estipulados en el programa correspondiente, a fin de que el Informe pueda emitirse en el tiempo previsto, permitiendo que la información en él revelada sea utilizada oportunamente por el Titular de la Entidad y/o autoridades de los niveles apropiados del Estado.

NAGU. 4.30 Características del informe

Los Informes que se emitan deben caracterizarse por su alta calidad, para lo cual se deberá tener especial cuidado en la redacción, así como en

la concisión, exactitud y objetividad al exponer los hechos.

NAGU. 4.40 Contenido del informe

El contenido del informe expondrá ordenada y apropiadamente los resultados de la acción de control, señalando que se realizó de acuerdo a las Normas de Auditoría Gubernamental y mostrando los beneficios que reportará a la entidad.

Esta norma tiene por finalidad regular el contenido del informe de la acción de control, trátese ésta de una auditoría financiera (informe largo), Auditoría de gestión o Examen Especial según sea el caso, con el objeto de asegurar que su denominación, estructura y el desarrollo de sus resultados guarden la debida uniformidad, ordenamiento, consistencia y calidad, para fines de su máxima utilidad por la entidad examinada.

Denominación

El informe será denominado teniendo en consideración, la naturaleza o tipo de la acción de control practicada, con indicación de los datos correspondientes a su numeración e incluyendo adicionalmente un título, el cual deberá ser breve, específico y redactado en tono constructivo, si fuere pertinente. En ningún caso, incluirá información confidencial o nombres de personas.

Estructura

El informe debe presentar la siguiente estructura:

I. INTRODUCCIÓN

Comprenderá la información general concerniente a la acción de control y a la entidad examinada, desarrollando los aspectos siguientes:

1. Origen del examen
2. Naturaleza y objetivos del examen
3. Alcance del examen

4. Antecedentes y base legal de la entidad
5. Comunicación de hallazgos
6. Memorandum de control interno
7. Otros aspectos de importancia

- a. El reconocimiento de las dificultades o limitaciones, de carácter excepcional, en las que se desarrolló la gestión realizada por los responsables de la entidad o área examinada
- b. El reconocimiento de logros significativos alcanzados durante la gestión examinada,
- c. La adopción de correctivos por la propia administración, durante la ejecución de la acción de control, que haya permitido superar hechos observables,
- d. Informar de aquellos asuntos importantes que requieran un trabajo adicional, siempre que no se encuentren directamente comprendidos en los objetivos de la acción de control,
- e. Eventos posteriores a la ejecución del trabajo de campo que hayan sido de conocimiento de la Comisión Auditora y que afecten o modifiquen el funcionamiento de la entidad o de las áreas examinadas.

II. OBSERVACIONES

Las observaciones, para su mejor comprensión, se presentarán de manera ordenada, sistemática, lógica y numerada correlativamente, evitando el uso de calificativos innecesarios. Con tal propósito, dicha presentación considerará en su desarrollo expositivo los atributos siguientes:

1. Sumilla
Es el título o encabezamiento que identifica el asunto materia de la observación.
2. Elementos de la observación.
Son los atributos propios de toda observación:
 - a) Condición: Es el hecho o situación deficiente detecta-

da, cuyo nivel o curso de desviación debe ser evidenciado.

- b) Criterio: Es la norma, disposición o parámetro de medición aplicable al hecho o situación observada.
 - c) Efecto: Es la consecuencia real o potencial, cuantitativa o cualitativa, ocasionada por el hecho o situación observada.
 - d) Causa: Es la razón o motivo que dio lugar al hecho o situación observada.
3. Comentarios y/o aclaraciones del personal comprendido en las observaciones.
 4. Evaluación de los comentarios y/o aclaraciones presentados.

III. CONCLUSIONES

Son los juicios de carácter profesional, basados en las observaciones establecidas, que se formulan como consecuencia del examen practicado a la entidad auditada.

IV. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones constituyen las medidas específicas y posibles que, con el propósito de mostrar los beneficios que reportará la acción de control, se sugieren a la Administración de la entidad, para promover la superación de las causas y las deficiencias evidenciadas durante el examen. Estarán dirigidas al titular o en su caso a los funcionarios que tengan competencia para disponer su aplicación.

V. ANEXOS

FIRMA

NAGU 4.50 Informe especial

Cuando en la ejecución de la acción de control se evidencien indicios razonables de la comisión de delito, la comisión auditora, en cautela de los intereses del Estado, sin perjuicio de la continuidad de la respectiva acción

de control, y previa evaluación de las aclaraciones y comentarios a que se refiere la NAGU 3.60, emitirá con la celeridad del caso, un Informe Especial con el debido sustento técnico y legal. Igualmente dicho Informe será emitido para fines de la acción civil respectiva, si se evidencia la existencia de perjuicio económico, siempre que se sustente que el mismo no sea susceptible de recupero por la entidad auditada en la vía administrativa.

Denominación

El Informe será denominado "Informe Especial", con indicación de los datos correspondientes a su numeración e incluyendo adicionalmente un título, el cual deberá ser breve, específico y estar referido a la materia abordada en el informe. En ningún caso, incluirá información confidencial o nombres de personas.

I. INTRODUCCIÓN

Origen, motivo y alcance de la acción de control, con indicación del oficio de acreditación o, en su caso, de la Resolución de Contraloría de designación, entidad, período, áreas y ámbito geográfico materia de examen, haciendo referencia a las disposiciones que sustentan la emisión del Informe Especial (Ley del Sistema Nacional de Control y NAGU 4.50), así como a su carácter de prueba preconstituída para el inicio de acciones legales.

II. FUNDAMENTOS DE HECHO

Breve sumilla y relato ordenado y objetivo de los hechos y circunstancias que constituyen indicios de la comisión de delito o de responsabilidad civil, en su caso, con indicación de los atributos: condición, criterio, efecto y causa, cuando esta última sea determinable, incluyéndose las aclaraciones o comentarios que hubieren presentado las personas compren-

didadas, así como el resultado de la evaluación de los mismos; salvo los casos de excepción previstos en la NAGU 3.60, debiendo incidirse en la materialidad y/o importancia relativa, así como el carácter doloso de su comisión, de ser el caso.

En casos de responsabilidad penal, los hechos serán necesariamente revelados en términos de indicios. Tratándose de responsabilidad civil, el perjuicio económico deberá ser cuantificado, señalándose que el mismo no es materialmente posible de recupero por la entidad en la vía administrativa.

III. FUNDAMENTOS DE DERECHO

Análisis del tipo de responsabilidad que se determina, sustentando la tipificación y/o elementos antijurídicos de los hechos materia de la presunta responsabilidad penal y/o responsabilidad civil incurrida, con indicación de los artículos pertinentes del Código Penal y/o Civil u otra normativa adicional considerada, según corresponda, por cada uno de los hechos, con la respectiva exposición de los fundamentos jurídicos aplicables. De haber sido identificado, se señalará el plazo de prescripción para el inicio de la acción penal o civil.

IV. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPES EN LOS HECHOS

Individualización de las personas que prestan o prestaron servicio en la entidad, con participación y/o competencia funcional en cada uno de los hechos calificados como indicios en los casos de responsabilidad penal, o constitutivos del perjuicio económico determinado en los casos de responsabilidad civil. Incluye, asimismo, a los terceros identificados que hayan participado en dichos hechos.

Se indicará los nombres y apellidos completos, documento de identidad, el cargo o función desempeñada, el área y/o dependencia de actuación, así como el período o fechas de ésta.

V. PRUEBAS

Identificación de las pruebas en forma ordenada y detallada por cada hecho, refiriendo el anexo correspondiente en que se adjuntan, debidamente autenticadas en su caso.

Adicionalmente, de ser pertinente, se incluirá el informe técnico de los profesionales especializados que hubieren participado en apoyo a la comisión auditora, el cual deberá ser elaborado con observancia de las formalidades exigibles para cada profesión (Ej. tasación, informe de ingeniería, informe bromatológico, etc.).

VI. RECOMENDACIÓN

Este rubro consigna la recomendación para que se interponga la acción legal respectiva, según el tipo de responsabilidad determinada, penal o civil, la cual deberá estar dirigida a los funcionarios que, en razón a su cargo o función, serán responsables de la correspondiente autorización e implementación para su ejecución.

VII. ANEXOS

Contienen las pruebas que sustentan los hechos que son materia del Informe Especial. Necesariamente deben ser precedidos de una relación que indique su numeración y asunto a que se refiere cada anexo, guardando un debido ordenamiento concatenado a la exposición de los hechos contenidos en el Informe.

En tales casos, se deberá incluir como Anexo N° 01, la nómina de

las personas identificadas como partícipes en los hechos revelados, con indicación de su cargo, documento de identidad, período de desempeño de la función y domicilio.

NIVELES DE APROBACIÓN DEL INFORME ESPECIAL

1. El informe especial formulado por la Comisión Auditora de la Contraloría General de la República será suscrito por el auditor y/o abogado interviniente(s), el Jefe de Comisión, el Supervisor y los niveles gerenciales competentes.

2. El informe especial formulado por el Órgano de Auditoría Interna del Sistema Nacional de Control, será suscrito por el auditor y/o abogado, Jefe de Comisión y Supervisor interviniente(s), según sea el caso, así como por el Titular del respectivo Órgano.

Cuando por razones de capacidad operativa, alguna de dichas funciones haya recaído en una misma persona, se referirá el cargo de mayor nivel de responsabilidad.

3. Tratándose de Sociedades de Auditoría designadas o autorizadas por la Contraloría General de la República, el informe especial que pudiera formularse será suscrito por el abogado y socio participante.

NAGU 4.60 Seguimiento de recomendaciones de auditorías anteriores,

Los órganos que conforman el Sistema Nacional de Control deben efectuar el seguimiento a la implementación de las recomendaciones planteadas en los informes de

auditorías anteriores, con la finalidad de determinar si se emprendieron acciones correctivas por parte de los funcionarios responsables de las organizaciones auditadas.

Para efecto del seguimiento, las recomendaciones se reportarán según los siguientes estados de implementación:

Pendiente

Cuando el titular aún no ha designado a los responsables de aplicar las recomendaciones o habiéndolos designado, éstos no han iniciado las acciones de implementación efectivas.

En proceso

Cuando el titular ha designado a los funcionarios responsables de la aplicación y éstos han iniciado las acciones de implementación correspondientes.

Superada

Cuando se haya aplicado las medidas sugeridas en las recomendaciones, corrigiendo así la desviación detectada y desapareciendo la causa que motivó la observación. Para calificar como superada, en el seguimiento de las recomendaciones, el auditor debe poner más atención en que las deficiencias evidenciadas hayan sido corregidas.

CONCLUSIONES

Al finalizar los comentarios sobre la normativa técnica que rige entre otras el desarrollo del proceso de la auditoría gubernamental, se puede señalar las conclusiones siguientes:

1.- Que la Constitución Política señala claramente que la Contraloría General debe emitir un Informe de Auditoría sobre la Cuenta General de la República.

2.- Que la Auditoría Gubernamental sirve como un medio de control para evitar o descubrir la pérdida de fondos públicos. También sirve para determinar la legalidad de las transacciones financieras y establecer las responsabilidades penales, civiles y administrativas. Debe estar dirigida a promover mejoras y reformas constructivas. Suministra al Congreso Nacional, estados financieros interpretados por una autoridad independiente a la entidad pública auditada.

3.- Que el Sistema Nacional de Control dispone de tres elementos fundamentales para asegurar su funcionamiento. Los organismos que lo conforman, la normatividad legal y los medios técnicos para su realización, que son los que utiliza la profesión del Contador Público en las Auditorías que realiza.

4.- Que las acciones de control se ejecutan en 2 formas, las auditorías y los exámenes especiales (auditorías limitadas), pero que en todas ellas se aplican básicamente las normas, técnicas, métodos y procedimientos que la profesión de Contador Público utiliza en sus exámenes profesionales.

5.- Que por ser el accionar del Estado muy variado y de servicio a la comunidad, los equipos de auditoría gubernamental, requieren de la presencia de otros profesionales o especialistas, es decir, estos equipos deben ser multiprofesionales, pero deben estar dirigidos por un Contador Público Colegiado.

6.- Que de acuerdo a las disposiciones dictadas por la Contraloría General ningún informe debe ser emitido sino se ha otorgado el derecho de defensa a los funciona-

“Sólo por hoy, elige pensar y sentir lo mejor de la vida, notarás la diferencia, y tus cercanos también”.

rios de la entidad examinada, es decir sino efectuaron sus descargos sobre los hechos narrados como futuras observaciones para el informe.

Según la NAGU 3.60, el cumplimiento de la comunicación de las observaciones debe constar en la Introducción del Informe y según la NAGU 4.40 en las Observaciones se indicarán en forma resumida el descargo o respuestas de los funcionarios.

BIBLIOGRAFÍA

- | | |
|---|--|
| 1.- AUDITORÍA GUBERNAMENTAL PARA EL FUTURO
ESTRELLA, Edison E.
Auspicio AID – 1993 | 3.- SEPARATAS AUDITORÍA DE GESTIÓN
Contraloría General de la República - 1997
Lima - Perú |
| 2.- LEY ORGÁNICA DEL PRESUPUESTO FUNCIONAL DE LA REPÚBLICA N° 14816.
Ministerio de Hacienda y Comercio - 1967
Lima - Perú.. | 4.- NORMAS DE AUDITORÍA GUBERNAMENTAL
NAGU - R.C. N° 162-95-CG y modificatorias
El Peruano - 26.09.95
Lima - Perú |

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

“Sólo por hoy, decide alimentar los pensamientos de perdón en vez de envenenarte con rabia”

“Temía al cambio hasta que encontré que en él estaban mis tesoros del futuro”

“Sólo por hoy, elige pensar y sentir lo mejor de la vida, notarás la diferencia, y tus cercanos también”.

Las normas de calidad en el trabajo de auditoría

* Por: CPC. José Andrés Bardales Sánchez

RESUMEN

La constante evolución en la función de la auditoría no se ha detenido, por el contrario van aumentando sus atribuciones y responsabilidades por lo cual, la calidad es imprescindible, ya que ofrece la seguridad razonable que el equipo de auditoría brinda la capacidad para efectuar de manera eficiente sus funciones y alcanzar un alto nivel de credibilidad y confianza ante los clientes y la sociedad.

Según el diccionario de la Lengua Española, define a la calidad como “el conjunto de cualidades que constituyen la manera de ser de una persona o cosa”; proviene del latín “qualitas”; si aplicamos esta palabra a los bienes o servicios entonces se debe adicionar un adjetivo (buena, regular, mala, aceptable, pésima, etc.) para su correcta interpretación.

Si consideramos el criterio de calidad total, se define como “la satisfacción del cliente”, lo cual aporta el rol que le corresponde al consumidor pues los productos no deberían realizarse según su propio diseño que le corresponde, sino también deben lograr la satisfacción del cliente en cuanto al precio, disponibilidad, uso, presentación, servicio post-venta, etc.

La calidad en el trabajo de auditoría se basa en la solidez y puntualidad con la que se lleva a cabo, para lo cual quienes desarrollen estas labores, deben cumplir con las normas que le corresponden de esa forma podrán demostrar y tener la certeza que su aplicación y resultados no son consecuencia de situaciones coyunturales, sino por el contrario responden a un marco de actos claramente definidos y sustentados en principios de comprobada eficacia.

Es conveniente tener presente lo que se establece en la norma internacional

ISO 9004-2: Administración de la Calidad y Elementos del Sistema de Calidad, parte 2: Directrices para Servicios, que son de aplicación a las Organizaciones de Servicios especialmente aquellas que realizan labores de apoyo, asesoría y consultoría como el caso de la auditoría.

Esta norma se puede aplicar para el desarrollo de un sistema de calidad para un nuevo servicio y también es aplicable para el sistema de calidad en un servicio ya existente, es decir los conceptos, principios y elementos del sistema de calidad que se indican son posibles a cualquier forma de servicios o combinado con la fabricación de un producto.

NORMALIZACIÓN

Desde el punto de vista empresarial, para que algo sea normal es necesario fijar previamente un patrón de referencia a lo cual se le llama “NORMA”; la normalización es la actividad que pretende establecer un

proceso por el cual se unifican criterios en relación a la producción de bienes o servicios y hace posible usar un lenguaje común en una determinada actividad; resultado de ello surge la norma que es el documento mediante el cual los productores y los consumidores concuerdan con las características que debe reunir los bienes o servicios.

Mediante la normalización se pretende unificar criterios respecto a la producción de bienes y servicios lo cual permite el uso de un lenguaje común en esas actividades; existen normas internacionales vinculadas con la calidad siendo la Organización Internacional de Normalización (ISO) las que generalmente son tomadas como referencia y que podemos mencionar algunas que guardan relación con la profesión del auditor:

ISO 8402

Administración de la calidad y aseguramiento de la calidad; vocabulario



ISO 9001

Sistemas de calidad: modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, desarrollo, producción, instalación y servicio.

ISO 9002

Sistemas de calidad: Modelo para el aseguramiento de la calidad en producción instalación y servicio.

ISO 9003

Sistemas de calidad: Modelo para el aseguramiento de la calidad en inspección y pruebas finales.

ISO 9004/1

Administración de la calidad y elementos del sistema de calidad. Parte 1: Directrices.

ISO 10011/1

Directrices para auditar sistemas de calidad. Parte 1: Auditorías.

ISO 10011/2

Criterios de calificación para auditores de sistemas de calidad.

ISO 10011/3

Directrices para auditar sistemas de calidad. Parte 2: Administración de programa de auditorías

ISO 10012/1

Requisitos de aseguramiento de la calidad para equipos de medición.

Beneficios de la normalización

Son diversos los beneficios obtenidos cuando se toman en cuenta las normas de calidad, así por ejemplo:

- Simplificar los procesos productivos.
- Producir bienes y servicios con mayor economía.
- La seguridad, la protección de la vida y del medio ambiente.
- Proteger los intereses de la empresa y del usuario.
- Eliminar barreras comerciales equilibrando el nivel de competencia.

- Mejorar la calidad de los bienes y servicios ofrecidos.
- Incrementan el rendimiento y la gestión de la administración.
- Precisan las funciones y responsabilidades del personal.
- Los consumidores realizan comparaciones más rápidas para decidir su opción de compra.

Terminología aplicable

Para la correcta comprensión de estas normas, se hace necesario que se comprenda el significado de algunos conceptos:

Organización:

Corporación, firma, compañía o institución pública o privada que tiene funciones y administración propia.

Proveedor:

Organización que suministra bienes o servicios a un cliente.

Cliente:

Comprador, receptor de un bien o un servicio.

Servicio:

Resultado que se genera por actividades de interrelación entre el proveedor y el cliente, así como por las acciones del proveedor para satisfacer las necesidades del cliente.

Prestación del servicio:

Actividades que efectúa el proveedor para proporcionar el servicio.

Política de calidad:

Son directivas generales de una organización relacionados a la calidad.

Administración de la calidad:

Conjunto de actividades que realiza la administración para implementar y controlar la calidad.

Sistema de calidad:

Es la estructura conformada por recursos, procedimientos y responsa-

bilidades para la administración de la calidad.

Los servicios según las normas de calidad

Para la prestación del servicio se necesita definir los requisitos necesarios así como los elementos que afectan directamente el desempeño del servicio los cuales deben evaluarse por la entidad prestadora según normas de aceptación definidas. Una característica del servicio puede ser cualitativa o cuantitativa, dependiendo de la forma que es evaluada y según quien realice la evaluación: el cliente o la prestadora del servicio, ejemplo: instalaciones, recursos materiales, recursos humanos, confiabilidad, e actitud, duración, cortesía, costo, oportunidad, utilidad, etc.

Generalmente, controlar el servicio que se realiza así como las características de su prestación se logran mediante la supervisión y control del proceso necesario para tal fin; porque es posible aplicar las medidas correctivas a tiempo lo cual tiene más efecto que si esperamos finalizar el proceso para su evaluación de parte de quien produce o de quien compra el servicio.

Criterios aplicables en un sistema de calidad

Se debe tener presente que el factor central de un sistema de calidad es el cliente y se logra su satisfacción cuando existe la apropiada relación entre la responsabilidad de la dirección, el personal, los recursos materiales y la estructura del sistema de calidad, lo cual permite hacer las cosas bien a la primera; y en el caso de no lograrlo, establecer un sistema de medidas correctivas que eviten la repetición de las fallas.

Hay que considerar que el desarrollo de una política de calidad debe estar de acuerdo a las condiciones siguientes:

"Sólo por hoy, expresa gratitud en vez de juicios o críticas"

- El tipo de servicio que se debe brindar.
- El prestigio de quien ofrece el servicio.
- El rol del personal y las funciones que le competen en forma individual o en equipo.

Para esto, es conveniente que la dirección haga lo necesario para que la política de calidad sea entendida implantada y mantenida por todos los que participan en ella.

Objetivos en la calidad de la auditoría

Una política de calidad, hace necesario la identificación de las metas a lograr:

- Satisfacción del cliente y público en general, según las normas profesionales y éticas.
- Mantener y mejorar el servicio proporcionado.
- La eficiencia al proporcionar el servicio.
- El costo para su realización.

Para esto, la dirección de la organización debe precisar los objetivos de calidad respecto a definir con claridad las necesidades del cliente, acciones y controles para evitar la insatisfacción de los clientes así como obtener el costo apropiado según las características del servicio que se brinda. De igual forma, se tiene que lograr el compromiso de todo el personal que participa en la prestación del servicio para obtener la calidad; revisar permanentemente los requisitos y logros obtenidos así como prever eventos adversos que podrían afectar a la organización o al servicio que proporciona.

La autoridad y la responsabilidad

Resulta conveniente que la responsabilidad general y específica se hayan definido con precisión para todo el personal que participan en la calidad del servicio; esta responsabilidad debe estar de acuerdo con los niveles de jerarquía correspondiente,

entendiendo que comprende todas las funciones porque el servicio ofertado requiere de la interacción armoniosa de todo el personal.

Revisión del sistema de calidad

Es conveniente y necesario poner en práctica revisiones de carácter formal, periódicamente, del sistema de calidad para determinar la bondad de los procedimientos utilizados, la adecuación permanente, la eficiencia de su implementación y el logro de los objetivos establecidos.

Se debe tener presente que estas revisiones consisten en evaluaciones completas y bien estructuradas que involucren todas las fuentes relevantes de información como por ejemplo: nuevos procedimientos tecnológicos, modernos conceptos de calidad, estrategias de mercado, condiciones sociales, etc.

Las observaciones, conclusiones y recomendaciones que se obtienen en la revisión deben ser documentadas para su posterior análisis y lograr las medidas correctivas necesarias para formular un programa de mejoramiento de la calidad del servicio.

Los recursos humanos

Sabemos que en toda organización, el personal representa el componente de mayor importancia, más todavía cuando sus actividades desarrolladas son los servicios; en este ámbito, el desempeño y el comportamiento guardan relación directa con el servicio.

Para lograr lo mejor, en el uso de los recursos humanos, se debería considerar poner en práctica criterios como:

- Seleccionar al personal de acuerdo a las necesidades propias de las especificaciones del trabajo a realizar.
- Proporcionar el ambiente laboral apropiado que permita la excelencia y las relaciones de trabajo

seguras.

- Implementar un sistema estimulante de ascensos y desarrollo como persona y como profesional.
- Propulsar el mayor desempeño de cada miembro desarrollando metodologías creativas, innovadoras, que permitan oportunidades de crecimiento.
- Lograr que el personal sienta que tiene un compromiso y un rol importante respecto a la calidad del servicio que se brinda al cliente en todos sus aspectos.
- Cerciorarse que todo, el personal haya comprendido cómo y en que nivel las labores, los objetivos y los tiempos que se piensan lograr determinan la calidad del servicio.
- Establecer compensaciones adecuadas que garanticen el reconocimiento y retribución de los logros obtenidos.
- Determinar procedimientos para evaluar periódicamente los factores que motivan al personal a brindar un servicio de calidad.
- Crear mecanismo para permitir la constante actualización de los conocimientos y habilidades del personal.

Comunicación e integración

Es de suma importancia que el personal que labora en una organización que presta servicios, debe tener el conocimiento, la capacidad y la habilidad para comunicarse y formar grupos de trabajo dentro de la organización y/o con el cliente.

Estos requisitos son de prioridad en aquellos que tienen trato directo con el cliente, lo cual permite proporcionar un servicio oportuno y permanente; porque permite la participación y cooperación en la solución de problemas.

La permanente comunicación e integración, en una organización que ofrece servicios, es demostración de una forma de administrarse así que el sistema apropiado que se utiliza para ello, es una herramienta esencial porque permite conocer e informarse

respecto a:

- Documentación de trabajo: reportes, instrucciones, evaluaciones, etc.
- Reuniones para evaluar e intercambiar información.
- Sistemas o instrumentos tecnológicos para: conservar, utilizar y protección de la información.

Recursos materiales

Para la correcta y apropiada prestación del servicio ofrecido, es necesario considerar la utilización de:

- Instalaciones y equipos adecuados
- Documentos y formatos de carácter técnico-normativo
- Transporte y almacenamiento para las necesidades operativas
- Sistemas de cómputo y soporte técnico
- Diseños y materiales para la evaluación de la calidad.

Capacidad y desarrollo personal y profesional

Sabemos que el conocimiento, las técnicas y los procedimientos están en constante cambio, por lo cual, la educación y capacitación de manera consciente, garantiza el desarrollo personal y profesional; para lograrlo se debe incluir:

- El programa correspondiente a tomar conciencia respecto a la calidad; este podría comprender cursos de capacitación y entrenamiento para el personal nuevo y cursos de actualización para el personal con antigüedad.
- La capacitación a los responsables en el control y evaluación de la calidad del servicio proporcionado.
- Establecer mecanismos que permitan la verificación que el personal recibe la capacitación adecuada.
- Promover y supervisar la capacitación específica al personal que interviene en el control, recolección de datos, análisis de datos,

acciones, medidas correctivas y mejoramiento de los equipos y métodos de comunicación.

La estructura del sistema de calidad

Toda organización que ofrece sus servicios, debe implementar, mantener y actualizar un sistema de calidad en donde sus componentes se encuentren estructurados de tal forma que permitan un control de todos los procesos operacionales así como aplicar medidas preventivas que eviten o solucionen los problemas que afectan la calidad del servicio.

Existen procedimientos que permiten mejorar el servicio y la percepción de la calidad del servicio como por ejemplo: la evaluación que realiza el prestador del servicio, la evaluación efectuada por el cliente que recibe el servicio; para lograr esta propuesta debe documentarse los elementos, los requisitos y las normas que corresponden al sistema de calidad; considerando:

- Existencia de un manual de calidad, el cual describe el sistema de calidad, que debe mostrar: las políticas, los objetivos, la estructura de la organización, las prácticas de calidad de la organización, estructura del sistema de calidad, distribución de la documentación, responsabilidades y otros componentes.
- Contar con un plan de calidad en el cual se detalla las prácticas de calidad, los recursos necesarios y las secuencias correspondientes a las operaciones de cada tipo de servicio.
- Describir los procedimientos que son necesario para que se logre satisfacer las necesidades del cliente, estos procedimientos deben ser redactados de tal forma que sean comprensibles por el personal que los utiliza.
- Registrar la calidad; es decir recopilar la información para que sea posible conocer y evaluar detalles como: el grado de

cumplimiento de los objetivos de calidad, la capacidad del personal, el nivel de competitividad, el nivel de satisfacción del cliente, los resultados del sistema de calidad, las mejora y/o medidas correctivas implementadas, etc. toda esta información debe ser mantenida bajo protección contra daños, pérdidas, uso indebido asegurando su confiabilidad y confidencialidad.

- Es importante que cada cierto tiempo se lleven a cabo auditorías de calidad interna para verificar la eficacia y la conformidad; estas auditorías deben ser planificadas, ejecutadas y controladas por personal independiente según procedimientos establecidos.

La relación con los clientes

Se debe tener presente, que es necesario propiciar una buena relación entre los clientes y el personal de la organización con la finalidad de que la calidad del servicio brindado se percibido lo mejor posible; en vista que el personal que tiene contacto directo con las clientes provee un amplia información, resulta muy conveniente evaluar los procedimientos utilizados en forma tal que permita promover y afianzar el acercamiento y la confianza del cliente.

La relación con los clientes, implica el proceso de comunicación es decir deberá escucharlos así como mantenerlos informados, se podrá ponerlos en conocimientos respecto a:

- La conformidad del diseño según los requisitos del cliente.
- La conformidad del servicio con las prestaciones especificadas y pactadas por el cliente.
- Establecer la comunicación permanente para la atención de las dudas, aclaraciones o interpretaciones.
- Determinar el costo del servicio.
- Poner en conocimiento de los clientes las posibilidades de surgir problemas, cuales son las consecuencias y la solución apropiada.

Operatividad del sistema de calidad

Los componentes relacionados a las operaciones y la calidad se encuentran involucrados en los aspectos de: mercadotecnia, el diseño y la prestación del servicio.

Respecto al proceso de mercadotecnia, se debe considerar la calidad correspondiente a la investigación y análisis de mercado la cual se basa en determinar y promover la necesidad de un servicio; es conveniente por eso tener en cuenta algunos factores como:

- Determinar las necesidades y expectativas del cliente en relación al servicio que se oferta.
- Los servicios derivados o complementarios que se obtienen.
- La competencia existente y la que esta surgiendo.
- Estudio y análisis de normas aplicables de orden diverso.
- Visitar las áreas de la organización para verificar la capacidad de cumplir las exigencias de la calidad del servicio.
- Análisis de nuevos procedimientos y tecnologías aplicables.

Quien espera proveer servicios está obligado con el cliente a ofrecer garantías, las cuales estarán documentadas antes de su presentación y una vez que se ha decidido el ofertar servicios, se formulará una propuesta definida que haya considerado los resultados de la investigación y análisis del mercado; es conveniente que al anunciar un servicio se especifique considerando la percepción y la expectativa del cliente en relación a la calidad, es por ello que también hay que evaluar los riesgos de responsabilidades de tipo legal, ofrecer beneficios exagerados, compromisos financieros, etc.

El proceso del diseño debe mostrar las especificaciones del servicio ofrecido, los métodos, los diagramas de flujo así como los controles de calidad necesarios.

Debe estar definida la responsabilidad en el diseño del servicio y comprobar que las personas que participan en su elaboración comprendan que el éxito depende de su labor.

Para el apropiado criterio del diseño se debe tener en cuenta:

- Planear, preparar y controlar los requisitos del servicio.
- Prever posibles riesgos, defectos y correcciones.
- Supervisión y control en cada fase.
- Actualización de las especificaciones en cada proceso de acuerdo a condiciones que surgen durante el desarrollo.
- Considerar posibles variaciones en la demanda del servicio.
- Desarrollar planes de contingencia.

Las especificaciones del servicio se tienen que preparar con indicaciones que permitan la comprensión relacionada a saber qué tipo de servicio se brindará, por lo cual se debe incluir: descripción de sus características, las normas de aceptación, los recursos materiales necesarios, la cantidad y capacidad del personal, los equipos e instalaciones a utilizar, la necesidad de posibles especialistas o expertos, la seguridad y el ambiente de control necesario.

En lo que corresponde al proceso de la prestación del servicio puede ser realizado en etapas, identificando las actividades y procedimientos necesarios, como por ejemplo: proporcionar toda la información relativa a los servicios que se ofrecen, recepción de la petición del cliente, determinar todos los requerimientos para la prestación del servicio y la cobranza correspondiente al servicio otorgado.

Al terminar cada etapa debe llevarse a cabo una revisión de los resultados obtenidos para tener la certeza que se está logrando lo siguiente:

- Satisfacer al cliente, cubriendo sus necesidades
- Cumplir con los requisitos según las especificaciones

- Controlar los procesos del servicio, garantizando la calidad.

Cuando existen servicios nuevos o modificados, los procesos deben ser sometidos a validación para verificar que están desarrollados correctamente y cumplen con las exigencias requeridas tanto, del cliente como del proveedor del servicio. La prestación del servicio debe ser sometido a evaluación desde dos puntos de vista:

- Evaluación del proveedor del servicio; para lo cual aplicará la medición y verificación de las operaciones y medir el nivel de satisfacción del cliente; además debe realizar una autoevaluación del personal que ha participado.
- Evaluación del cliente; para tener mayor certeza en relación a la calidad del servicio, pues la reacción del cliente sobre la opción de continuar, o no, requiriendo los servicios puede representar el grado de calidad otorgado.

Las medidas correctivas

Si detectamos, identificamos y reportamos en su debida oportunidad la inconformidad del proceso o del servicio, entonces, se debe tomar una acción inmediata para solucionarla y también otra acción mediata para implementar medidas correctivas de mayor duración y evitar que se presente nuevamente todo esto, implica la necesidad de implementar procedimientos para mantener y vigilar el sistema utilizado en la prestación del servicio; es por ello que una evaluación permanente de las operaciones permite no sólo identificar inconformidades, sino también las bondades del proceso o servicio realizado lo cual permite recopilar la información necesaria para ir efectuando en forma constante las mejoras en la calidad del servicio prestado; de esa forma se obtiene la satisfacción tanto del cliente, al recibir el servicio que el desea, así como del proveedor del servicio, al saber que ha cumplido con las expectativas de quien a solicitado su capacidad y experiencia como profesional.

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

Auditoría de la formación en la empresa

* Por: Mg. Elsa Esther Choy Zevallos



La educación, más que información, debe ser formación. Sabato, Ernesto

INTRODUCCIÓN

La "Auditoría de la formación en la empresa" está relacionada con temas como Recursos Humanos, Gestión del Desempeño, entre otros. En nuestro país, este tipo de auditoría especializada no es frecuente, pero sí se dicta como asignatura de conformidad con el plan de estudios de las Escuelas de Post Grado de algunas Universidades.

La Auditoría de Formación, constituye una herramienta de evaluación que parte de los principios básicos de la auditoría, adaptándolos a las necesidades concretas de la formación en la Empresa, según señala la autora Teresa Alonso.

La auditoría ha de partir del conocimiento profundo y análisis general de la formación en la empresa y de todo lo que esta implica, desarrollando especialmente la etapa de planificación dada la gran importancia que ésta tiene para los procesos de auditoría.

El propósito central de toda acción formativa en la empresa es facilitar a los trabajadores la adquisición de los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para realizar correctamente su tarea, prepararlos para ser transferidos o promocionados a otros puestos de trabajo, y ayudarlos a adecuarse al grupo de trabajo, departamento y empresa en la que trabajan.

Un concepto más amplio sobre los objetivos ha sido desarrollado por el autor Castillejo, J. L. en su obra formación laboral perspectiva pedagógica y empresarial, Valencia 1988, p.12, donde señala que el propósito de la formación de la empresa se debe a tres objetivos:

Habilitar de forma progresiva para realizar tareas de mayor preparación y responsabilidad.

Actualizar conocimientos y habilidades que permitan afrontar los avances producidos en el entorno laboral (Tecnología, cambios de procedimientos, etc)

Hacer de la formación una fuente de satisfacción profesional y de mejora personal, a la vez que se cubre las necesidades de puestos de trabajo.

En síntesis, formación en la empresa

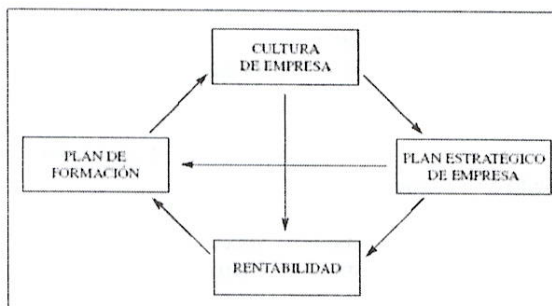
se entiende como un proceso amplio de enriquecimiento de la persona orientado a la mejora de su tarea laboral.

Es importante mencionar la diferencia que existe entre «formación en la empresa» del amplio término «educación», por el hecho de que la primera se vincula directamente al mundo laboral, mientras que la segunda se refiere al desarrollo del individuo en sentido global, sin ninguna relación específica con el trabajo.

CULTURA DE EMPRESA Y FORMACIÓN

La cultura de empresa y la formación se hallan en interrelación constante; entre ellas se da una mutua dependencia debido principalmente a su coincidencia de objeto: el factor humano. La cultura es generada y mantenida por el factor humano de la empresa, y la formación va dirigida también a dicho factor; por ello, las acciones de una afectan a la otra directamente, y viceversa.

Además, ambas se interrelacionan con la estrategia de empresa. Las relaciones entre cultura, plan estratégico y formación, está representado en el siguiente esquema:



Relaciones entre Plan Estratégico de Empresa, Cultura y Formación.

FORMACIÓN DE LA EMPRESA

EDWARDS & Other. Manpower Planning, Wiley & Son, London 1983, p 103., señala "La formación de los trabajadores ocupados con el fin de capacitarlos para ejercer correctamente la labor exigida por su puesto de trabajo, es lo que se conoce como formación en la empresa"



AUDITORÍA DE LA FORMACIÓN EN LA EMPRESA

Después de establecer que el objetivo principal de la Formación en la Empresa es la optimización y mejora cualitativa del capital humano de la compañía y su contribución efectiva a la consecución de objetivos estratégico, un importante reto que se le plantea al departamento encargado de la formación, consiste en la necesidad de encontrar la manera de mostrar y demostrar la calidad de su desempeño ante el resto de departamentos y muy especialmente ante la dirección, de tal forma que le permita justificar y defender su presupuesto anual.

La ejecución de las partidas presupuestales referidas a cursos de capacitación y formación para los trabajadores de las empresas, serán evaluadas con la finalidad de determinar la calidad del servicio ofrecido por el departamento responsable de la ejecución formativa.

Asimismo, para el desarrollo de la evaluación se deberá tener en cuenta las condiciones y características específicas de la organización en la que se aplica, tales como: tamaño, sector de actividad, grado de implantación de la formación, objetivos estratégicos, entre otros.

El procedimiento seguido en la Auditoría de Formación se estructura en las siguientes fases:

Definición de los objetivos y/o estándares de calidad del departamen-

to a cargo de la formación, a partir de los objetivos estratégicos de la empresa.

Recojo de información significativa que permita conocer la situación actual real de la actividad del departamento. Para lo cual se utilizan todo tipo de herramientas para recoger datos, como: cuestionario, entrevista, observación, documentación interna de la compañía: índices de siniestralidad, absentismo, número de quejas, etc.

Comparación entre la situación actual y la deseable, para la definición de puntos fuertes y aspectos susceptibles de mejora en el área de formación.

Identificación y justificación en un **informe auditor** de las dificultades encontradas, causas de las no conformidades y consecuencias de las mismas para la compañía. Todo ello, con el objeto de emitir **recomendaciones y propuestas de mejora** que permitan superar la distancia existente entre el desempeño actual y el deseable.

Los **niveles de evaluación** que es posible desarrollar por medio de la Auditoría de Formación son:

Nivel 1: Evaluación del nivel de satisfacción de los asistentes

Nivel 2: Evaluación del aprendizaje Efectivo

Nivel 3: Evaluación de la aplicación al puesto

Nivel 4: Evaluación del impacto de la formación en el conjunto de la organización

La selección de un nivel supone siempre la aplicación de los niveles anteriores. Normalmente, las empresas llevan a cabo únicamente el

primer nivel de evaluación, limitando el análisis y conocimiento de los resultados de la formación, ya que no es posible conocer su efectividad, como hasta qué punto se ha producido una transferencia de lo aprendido al puesto de trabajo, ni de si este aprendizaje se ha traducido en un desempeño más eficaz de los trabajadores, o de si finalmente la formación ha contribuido a la consecución de los objetivos estratégicos de la compañía. Información esta última, que se obtendría por medio del nivel 4 : Evaluación del Impacto de la Formación.

A partir de los elementos que se consideren más relevantes para la organización, se definen las **áreas principales a evaluar**: pedagógico, legal, económico, entre otras. El propósito es conocer su grado de eficacia y ajuste a los objetivos fijados, tales como: calidad pedagógica, eficiencia económica, impacto en el clima de la organización, etc.

La Auditoría de Formación, como herramienta de evaluación integral de la formación en la empresa, permite alcanzar los siguientes objetivos estratégicos:

- Conocer la calidad y el nivel de desempeño del departamento a cargo de la formación
- Fundamentar de manera más objetiva la toma de decisiones
- Constituir un elemento de marketing sobre la eficacia del departamento ante el resto
- Medir la inversión en formación

Como se observa, es relevante el rol que cumplen los departamentos de Recursos Humanos en la formación continua, por tanto es necesario incorporar herramientas y técnicas que permitan evaluar y demostrar la eficiencia y contribución de la función de formación como elemento estratégico para alcanzar los objetivos trazados por la organización.

"Sólo por hoy, expresa y disfruta tu calidez en vez de irradiar dureza"

CONCLUSIONES

1. La gestión eficiente del área responsable de recursos humanos y formación representa un factor determinante para el cumplimiento de los objetivos de toda organización.
2. Desarrollar actitudes así como destrezas (aptitudes) y el crecimiento personal profesional, en los empleados y ejecutivos permite que desempeñen su trabajo con mayor eficiencia y calidad.
3. La capacitación es una inversión para la organización, pues los resultados que se obtienen de ella no sólo benefician al empleado, sino que contribuyen al logro de los objetivos empresariales.
4. La auditoría de la formación en la empresa se encargará de evaluar y dar a conocer la calidad de servicio del departamento encargado de la formación de los trabajadores, y con ello contribuir a la mejora de la Formación Continua.

FUENTES

BIBLIOGRÁFICAS

TERESA ALONSO, La Auditoría de la Formación en la Empresa
PILAR PINEDA, La Formación en la Empresa, Barcelona

HEMEROGRÁFICAS

CASTILLEJO, J. L.-SARRAMONA, J.-VÁZQUEZ, G.: «Pedagogía Laboral»
Revista Española de Pedagogía, n° 46, p. 422, 1989.

ELECTRÓNICAS

talonso@grupoestudios.com

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

“Sólo por hoy, haz tus deberes con el entusiasmo y alegría de un ser libre y no con los lamentos y quejas de un esclavo”

Auditoría integral, apreciaciones generales

* Por: Mg. Carlos Vega Radiles

1. INTRODUCCIÓN

El incremento de las relaciones entre países, originado por los tratados de libre comercio, permiten que los mercados se expandan a nivel internacional, estimulando así la competitividad entre las empresas por ofrecer bienes y servicios de mejor calidad, volviendo día con día más difíciles las responsabilidades de los dirigentes de las empresas, requiriendo estos últimos, información objetiva y completa que le ayude en la toma de decisiones.

Las nuevas tecnologías empresariales y las corrientes de la reingeniería y calidad total, han motivado a que la Auditoría incursione en nuevos enfoques logrando esto con la Auditoría Integral, la cual es utilizada como una herramienta que enfrenta las innovaciones gerenciales y administrativas garantizando la detección de desviaciones o deficiencias de la gestión administrativa referentes a la eficiencia en el uso de los recursos y logros de objetivos, así como la eficacia en los resultados, la economía en términos de proporcionalidad y su relación costo-beneficio.

En el presente trabajo, se le proporciona información a fin de conocer sobre la Auditoría Integral.

En primer lugar, se parte de las definiciones y conceptos de la Auditoría Integral, los principios generales que la rigen, luego las normativas sobre las cuales se desarrolla. Además se realiza una diferenciación con la Auditoría de Estados Financieros.

Objetivos

Objetivo general:

- Evaluar los sistemas de control, implantados por la Gerencia General que le permitan medir el rendimiento económico y los recursos financieros de la empresa.

Objetivos específicos:

- Conocer la normativa que regula a la Auditoría Integral.
- Analizar el ambiente de aplicación de la Auditoría Integral.
- Verificar a través de la utilización de un conjunto estructurado de proceso tomando como objetivo la evaluación sistemática y permanente del ente económico para una aseveración verificable.

2. DEFINICIONES Y OBJETIVOS

Es el proceso de obtener y evaluar objetivamente, en un período determinado, evidencia relativa a la información financiera, al comportamiento económico y al manejo de una

entidad con la finalidad de informar sobre el grado de correspondencia entre aquellos y los criterios o indicadores establecidos o los comportamientos generalizados.

La Auditoría Integral implica la ejecución de un trabajo con el trabajo o enfoque, por analogía de las revisiones financieras, de cumplimiento, control interno y de gestión, sistema y medio ambiente con los siguientes objetivos:

- Determinar, si los estados financieros se presentan de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
- Determinar, si el ente ha cumplido, en el desarrollo de sus operaciones con las disposiciones legales que le sean aplicables, sus reglamentos, los estatutos y las decisiones de los órganos de dirección y administración.
- Evaluar la estructura del control interno del ente con el alcance necesario para dictaminar sobre el mismo.



- Evaluar el grado de eficiencia en el logro de los objetivos previstos por el ente y el grado de eficiencia y eficacia con que se han manejado los recursos disponibles.
- Evaluar los mecanismos, operaciones, procedimientos, derechos a usuarios, responsabilidad, facultades y aplicaciones específicas de control relacionadas con operaciones en computadora.
- Evaluar el impacto medioambiental producido de manera directa o indirecta por empresas que presentan un perfil ambiental diferente, condicionado por los riesgos aparentes asociados con sus procesos y productos; la edad, historia y estado de una planta, el marco jurídico en el cual opera.

3. PRINCIPIOS GENERALES DE AUDITORIA INTEGRAL

Independencia: Determina que en todas las tareas relacionadas con la actividad, los miembros del equipo de auditores, deberán estar libres de toda clase de impedimentos personales profesionales o económicos, que puedan limitar su autonomía, interferir su labor o su juicio profesional.

Objetividad: Establece que en todas las labores desarrolladas incluyen en forma primordial la obtención de evidencia, así como lo atinente a la formulación y emisión del juicio profesional por parte del auditor, se deberá observar una actitud imparcial sustentada en la realidad y en la conciencia profesional.

Permanencia: Determina que la labor debe ser tal la continuación que permita una supervisión constante sobre las operaciones en todas sus etapas desde su nacimiento hasta su culminación, ejerciendo un control previo o exente, concomitante y posterior por ello incluye la inspección y contratación del proceso generador de actividades.

Certificación: Este principio indica que por residir la responsabilidad exclusivamente en cabeza de contadores públicos, los informes y

documentos suscritos por el auditor tienen la calidad de certeza es decir, tienen el sello de la fe pública, de la refrenda de los hechos y de la atestación. Se entiende como fe pública el asentamiento o aceptación de lo dicho por aquellos que tienen una investidura para atestar, cuyas manifestaciones son revestidas de verdad y certeza.

Integridad: Determina que las tareas deben cubrir en forma integral todas las operaciones, áreas, bienes, funciones y demás aspectos consustancialmente económico, incluido su entorno. Esta contempla, al ente económico como un todo compuesto por sus bienes, recursos, operaciones, resultados, etc.

Planeamiento: Se debe definir los objetivos de la Auditoría, el alcance y metodología dirigida a conseguir esos logros.

Supervisión: El personal debe ser adecuadamente supervisado para determinar si se están alcanzando los objetivos de la auditoría y obtener evidencia suficiente, competente y relevante, permitiendo una base razonable para las opiniones del auditor.

Oportunidad: Determina que la labor debe ser eficiente en términos de evitar el daño, por lo que la inspección y verificación /deben ser ulteriores al acaecimiento de hechos no concordantes con los parámetros preestablecidos o se encuentren desviados de los objetivos de la organización; que en caso de llevarse a cabo implicarían un costo en términos logísticos o de valor dinerario para la entidad.

Forma: Los informes deben ser presentados por escrito para comunicar los resultados de auditoría, y ser revisados en borrador por los funcionarios responsables de la dirección de la empresa.

Cumplimiento de las Normas de Profesión: Determina que las labores desarrolladas deben realizarse con respecto de las normas y postulados aplicables en cada caso a la práctica contable, en especial, aquellas relacionadas con las normas de otras auditorías especiales aplicables en cada caso.

4. NORMATIVA.

Procedimientos.

Para que el ejercicio de la Auditoría

Integral se desarrolle en un ambiente controlado, es importante conducirla dentro de un concepto de normas que provean una estructura, como la posibilidad de pronosticar los resultados.

La aplicación de normas ayudará a desarrollar una auditoría de alta calidad respondiendo a la necesidad de completar tareas difíciles en forma oportuna, evitando formar juicios prematuros basados en información incompleta por la falta de tiempo, asimismo, establecen orden y disciplina, produciendo auditorías efectivas, garantizando la veracidad de los hallazgos y el soporte adecuado para las recomendaciones, consecuentemente habrá una mayor aceptación por parte de la gerencia.

Otro beneficio importante de las normas es que se logra una mayor uniformidad en la terminología utilizada para describir auditorías más amplias que las financieras. Tales auditorías se han descrito como auditorías de operaciones administrativas, de desempeño, y con otra variedad de nombres. La terminología ha sido confusa debido a que no existen definiciones generalmente aceptadas.

Debido a la reciente aplicación de la auditoría integral en el sector privado de países desarrollados como, Estados Unidos, Inglaterra, Gales y Canadá, no existen aún normas autorizadas que la regulen. Sin embargo, como su origen se encuentra en la Auditoría Gubernamental, se pueden considerar aplicables, al menos en parte, las normas emitidas por la GAO, para la Auditoría de organizaciones del gobierno, programas, actividades y funciones.

El Instituto Norteamericano de Contadores Públicos (AICPA), nombró un comité formado por siete miembros el cual realizó un amplio estudio del papel y de las responsabilidades del auditor independiente que había un vacío entre el desempeño de los Auditores Independientes y las necesidades y expectativas de los usuarios de Estados Financieros Auditados.

Por tal circunstancia, el AICPA le ha dado seguimiento a las normas GAO, revisándolas y emitiendo informes con los comentarios correspondientes a fin de darle el apoyo necesario para que puedan ser desarrolladas en el sector privado. En 1973, emitió su primer informe declarando que estaba de acuerdo con la filosofía y objetivos presentados por la GAO, considerándola como parte de la evolución y crecimiento de la disciplina de Auditoría.

Entre algunos de los informes emitidos por el AICPA, que forman parte de los lineamientos adicionales para la ejecución de la Auditoría Integral, están:

- Lineamientos para la participación de contadores públicos en tareas de Auditoría Gubernamental a fin de evaluar la economía, eficiencia y resultados de programas.
- Tareas de Auditoría Operacional.

Este último fue preparado con la idea de definir actividades de Auditoría Integral, efectuado por contadores públicos para proveer información sobre las mismas y señalar diferencias con otros tipos de Auditoría.

Los lineamientos emitidos por el AICPA y las normas de la GAO, guían la Auditoría Integral, pero no contienen todo ni son definitivas, por lo que se siguen desarrollando prácticas y procedimientos en las unidades de auditoría interna, para asegurar la consistencia y calidad de la labor que llevan a cabo.

Las normas de la GAO se dividen en dos áreas principales:

1. Auditoría financiera
2. Auditoría operativa.

Las dos deberán observar la aplicación de las normas generales relacionadas a la capacidad profesional del personal, la independencia de la organización de auditoría y de su personal, el debido cuidado profesional con que debe practicarse la auditoría y prepararse los informes respectivos, y la aplicación de controles de calidad.

Otro tipo de normas son las específicas a cada tipo de auditoría, que incluyen normas para el trabajo de campo y para la presentación del informe.

Las normas para ejecución del trabajo establecen que este debe ser adecuadamente planeado para obtener evidencia relevante, competente y suficiente a fin de alcanzar los objetivos de la auditoría, incluyendo no sólo la naturaleza de los procedimientos del auditor, si no también su extensión.

Las normas para la presentación del informe hacen énfasis, que este debe ser preparado por escrito para comunicar los resultados de cada auditoría, reduciendo así el riesgo de que sean mal interpretados y facilitando el seguimiento para determinar si se han adoptado las medidas correctivas apropiadas.

A continuación se presenta un resumen de las principales normas generales y específicas gubernamentales que la Auditoría Integral aplica en su desarrollo, incluyendo las modificaciones de la revisión de 1994.

Normas generales:

- Capacidad Profesional: El personal designado deberá poseer la capacidad profesional necesaria para realizar las tareas que se requieren. Busca garantizar que los auditores mantengan su capacidad profesional y cumplan con los siguientes requisitos: Conocimiento de métodos y técnicas, de los organismos, programas y funciones, habilidad para comunicarse con claridad y eficacia y la pericia necesaria para desarrollar el trabajo encomendado.
- Independencia: La organización de auditoría y cada uno de los auditores deben estar libres de impedimentos que comprometan su independencia y además, mantener una actitud y apariencia de ésta.
- Debido cuidado profesional: Debe tenerse el debido cuidado profesio-

nal al ejecutar la auditoría y preparar los informes correspondientes.

- Control de Calidad: Establece que las organizaciones de auditoría deben tener una propiedad o sistema interno de control de calidad y participar en un programa de revisión externa del mismo, para asegurar de que se cumple con las normas de auditoría y que se han establecido políticas y procedimientos de auditoría adecuados.

Normas para el trabajo:

- Planeamiento: Se debe definir los objetivos de la auditoría, el alcance y metodología dirigida a conseguir esos logros.
- Supervisión: El personal debe ser adecuadamente supervisado para determinar si se están alcanzando los objetivos de auditoría y obtener evidencia suficiente, competente y relevante, permitiendo una base razonable para las opiniones del auditor.
- Disposiciones legales y regulaciones: El auditor debe estar alerta a situaciones de posibles fraudes, abusos o actos ilegales, por lo que debe diseñar la auditoría de tal manera que proporcione una seguridad razonable sobre el cumplimiento de disposiciones legales.

Normas para la presentación de informes:

- Forma: Los informes deben ser preparados por escrito para comunicar los resultados de auditoría, y ser revisados en borrador por los funcionarios responsables de la dirección de la empresa.
- Oportunidad: Los informes deben ser preparados lo más pronto posible a fin de ser utilizados oportunamente.
- Presentación del informe: Los datos en forma exacta y razonable describirán los hallazgos de manera convincente, clara, sencilla, concisa y completa.
- Contenido del informe: Se deben

incluir los objetivos de la auditoría, alcance y metodología para comprender su propósito.

Informes

Con base en el resultado de su examen evidencia y, de acuerdo con las funciones realizadas, Auditoría Integral otorga los siguientes informes o documentos expresados a través de medios comunicables, en los cuales se explica en formas detallada la labor desempeñada, así como los resultados obtenidos. Dichos informes contienen el dictamen correspondiente.

Se entiende por dictamen, el concepto u opinión emitido por el auditor con base en un juicio profesional idóneo.

Los informes de Auditoría Integral en su configuración permiten juzgar la calidad y cantidad de la evidencia. Es por ello, que en la Auditoría Integral no se deben entregar informes de tipo estándar o uniforme, ya que este modelo puede distorsionar o disminuir el grado de información que se consigna.

En la Auditoría Integral se deben preparar por lo menos los siguientes informes o documentos suscritos contentivos de la opinión profesional:

Un informe anual con el dictamen respectivo, el cual, incluye la opinión sobre la totalidad del ente económico, partiendo de los estados financieros de cierre de ejercicio preparados por la administración, con una explicación detallada de la labor desempeñada. Dicho informe por lo tanto contendrá al menos las siguientes manifestaciones por parte del auditor:

a. Sobre los estados financieros

- Si el examen se realizó con sujeción a las normas generales de Auditoría Integral y a las normas que rigen la profesión contable.
- Si el examen realizado tuvo o no, limitaciones en el alcance o en la práctica de las pruebas.
- Si los estados financieros presentan de manera fidedigna la situación financiera de la

entidad y los resultados de las operaciones durante el respectivo período y su integridad.

- Si el sistema de información contable se lleva de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y las normas legales sobre la materia.
- Si la sociedad cumple oportunamente sus obligaciones con terceros, en especial aquellas de contenido patrimonial.
- Si los análisis financieros que realiza la administración son confiables y la aplicación y uso de los estados financieros en la toma de decisiones.
- Si los resultados financieros corresponden a procesos decisionales idóneos.
- Si no se ha manipulado el sistema de información contable y si el mismo ha sido inspeccionado de manera integral; las reservas o salvedades sobre la fidelidad de los estados financieros si las hubiere, las que deben ser expresadas en forma clara, completa y detallada.

b. Sobre el desempeño y la gestión de los administradores

- Si los administradores han cumplido integralmente con las obligaciones que les competen, en especial con aquellas de contenido patrimonial y, con las recomendaciones de la Auditoría Integral
- Si la gestión administrativa ha sido eficiente, eficaz y económica en los términos del ramo o industria al cual pertenece el ente económico y, su correspondiente evaluación.
- Si el control interno ha sido implantado, operado y desarrollado por la administración en forma eficiente, así mismo un concepto sobre si el mismo es adecuado y un estudio sobre la efectividad.
- Si las operaciones sociales aprobadas por los administradores y sus actuaciones, se han

desarrollado con respeto de las normas legales y estatutarias, así como de las órdenes e instrucciones impartidas por los órganos sociales, sus cuerpos delegatarios de funciones y las estructuras de regulación aplicables al ente económico.

- Si los informes de los administradores se ajustan al desarrollo de las operaciones sociales concuerdan con los estados financieros y, reflejan el resultado de la gestión.
- Si tuvo limitaciones o restricciones por parte de la administración para la obtención de sus informaciones o para el desempeño de sus funciones.
- Si el proyecto de distribución de las utilidades repartibles presentado por los administradores es confiable e íntegro y, si tales utilidades son el resultado de una gestión eficiente.
- Si la situación patrimonial del ente permite la continuidad de la compañía como empresa en marcha.
- Si los procesos decisionales corresponden al tipo de ente económico y si estos son adecuados conforme las afirmaciones explícitas e implícitas contenidas en los estados financieros, las observaciones, reservas o salvedades si las hubiere, las que deben ser expresadas en forma clara, completa y detallada.

c. Sobre el control organizacional

- Si el control interno existe y si este es adecuado en los términos y características de la organización del ente económico objeto de Auditoría Integral. Así mismo, un análisis sobre su efectividad y sobre sus fortalezas y deficiencias.

d. Sobre los procesos operacionales

- Si cada operación, actividad y proceso que se realiza al interior del ente económico, tiene establecido un procedimiento

Elementos	Auditoría de Estados Financieros	Auditoría Integral
Propósito	Emitir opinión sobre la razonabilidad de las cifras de los Estados financieros tomados en conjunto.	Evaluar y comprobar el logro de operaciones económicas, eficientes y efectivas en una empresa, examinando sus controles internos de apoyo y las bases de datos. Además probar el sistema de medición de la Gerencia.
Finalidad	Dar seguridad a los usuarios externos sobre la objetividad de la información financiera.	Ayudar a la más alta autoridad de una empresa o a la dirección de un ente a mejorar las operaciones y actividades en término de eficiencia en el uso de los recursos y el logro de objetivos operativos mediante la proposición de alternativas de solución.
Alcance	Actividades financieras y económicas, así como la función de control en el área financiera.	La organización total de la empresa, o solo algunas de sus reparticiones y operaciones enfocando su evaluación al sistema de control gerencial, comprende al ente económico incluido en el entorno que lo rodea.
Elementos	Auditoría de Estados Financieros	Auditoría Integral
Enfoque	Persigue la correcta determinación del Balance General y Estado de Resultados.	Persigue la obtención de eficiencia, economía y eficacia de los recursos materiales y humanos que posee la entidad.
Aporte en solución de problemas	No es responsable de proponer soluciones	Si es responsable de buscar alternativas de solución a los problemas.
Procedimientos	Planeación anticipada de las pruebas a realizarse de acuerdo a la actividad económica de la empresa que permita obtener una opinión sobre la razonabilidad de los Estados Financieros.	Planeación estratégica del trabajo que permita una labor integral, oportuna y permanente de las operaciones del ente auditado.
Labor de seguimiento a problemas	No existe responsabilidad.	Es responsable de dar seguimiento a cada problema surgido.
Informe a emitir	Dictamen sobre la razonabilidad de los Estados financieros de acuerdo a Normas y procedimientos de Auditoría Generalmente Aceptados	Informe con opinión de los resultados del área, actividad u operación auditada tendiente a formular recomendaciones para lograr los objetivos propuestos.
Objeto de examen	Estados Financieros, registros contables y documentos anexos.	Actividades, operaciones, programas o toda la organización en sí, además de elementos indicadores y normas de rendimiento medibles.

“Es sencillo ser cálido y gentil cuando todos a tu alrededor lo son. Sin embargo que tan consciente eres de la importancia de crear estos momentos”

secuencial acorde con los objetivos trazados.

- e. Sobre el cumplimiento de la regulación y legislación por parte del ente, con énfasis en los aspectos relacionados con el Estado, con la comunidad y con los trabajadores.
- f. Sobre el entorno que rodea al ente económico, sus amenazas y riesgos. En especial si el ente económico se encuentra estructurado para afrontar la competencia, aprovechar las oportunidades de negocios, neutralizar los riesgos y adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado.
- g. Sobre los demás hallazgos obtenidos que deban revelarse, así como la forma en que se llevaron a cabo las funciones desarrolladas por la Auditoría Integral.

Igualmente la Auditoría Integral producirá informes parciales o intermedios, los cuales deben tratar los temas de mayor importancia a juicio del auditor, así como su opinión en relación con los estados financieros de cortes intermedios.

Informes eventuales oportunos, sobre los errores, irregularidades o actos desviados o improcedentes que no obstante haber sido puestos en conocimiento de los administradores no hubiesen sido corregidos en un tiempo prudencial. Así mismo, informes sobre la inobservancia de sus recomendaciones por parte de la administración.

Diferencias entre auditoría integral y auditoría de estados financieros

5. Conclusiones

- La información proporcionada a través de este documento, darán las bases al auditor para conocer los principios y procedimientos aplicados a una organización.
- La ejecución de la Auditoría Integral en una empresa puede ser realizada por un auditor, con la asesoría de profesionales en otras disciplinas si fuere necesario, como ingenieros, abogados, etc.
- La Auditoría Integral, para su desarrollo, exige del auditor interno un cambio de actitud,

caracterizado por la adquisición de nuevas capacidades y habilidades, así como un amplio conocimiento de las operaciones de la empresa y de las variables internas y externas que la afectan.

6. Bibliografía

- MIGUEL H. BRAVO CERVANTES
AUDITORÍA INTEGRAL
Editora "FECAT"
Impreso en el Perú - 2003
- YANEL BLANCO LUNA
NORMAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA AUDITORÍA INTEGRAL
ECOE Ediciones, Primera Edición
Bogotá - 2003
- Información obtenida vía Internet sobre el tema

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

*"No es común que los líderes encaren
acciones audaces sin saber cómo es la red
de apoyo potencial que los circunda."*

"La competencia no debería ser por una mayor participación de mercado, sino para expandir el mercado"

La Contabilidad en el antiguo Perú

* Mg. Rossana Gainsborg Zapata.

Los Incas no tenían escritura. No obstante en el Cusco sabían por ejemplo exactamente la cantidad, la edad y el sexo de los habitantes en las diferentes provincias. Datos estadísticos importantes se registraban con cordones de nudos que llamaban quipus. Su secreto hasta ahora no está solucionado completamente pero muchas preguntas ya están contestadas.

En el Imperio Incaico, del siglo XIII al XVI, los "quipus" eran utilizados en las dependencias administrativas para llevar la contabilidad en los almacenes mediante un complicado sistema decimal y de jerarquía de cordeles.

1. ¿Qué eran los Quipus?

Los quipus eran cuerdas anuladas de uno o varios colores que servían para guardar información. Se les identifica mayormente como un sistema de contabilidad, aunque servía también como un recurso nemotécnico que permitía recordar hechos acontecidos. Los quipus fueron conocidos por los cronistas quienes hablaron detenidamente de ellos y emplearon la información que contenían, interpretada y proporcionada por los quipucamayoc especializados en su manejo. Algunos llegaban a medir 15 metros y generalmente uno sirve como "cinturón" para agrupar a los demás.

2. ¿De qué consta un quipu?

El quipu consta de una cuerda principal sin nudos de la cual se desprenden otras generalmente anudadas y de diversos colores, formas y tamaños. Puede haber cuerdas sin nudos como también cuerdas que no se desprenden de la

principal sino de la secundaria.

Los especialistas contemporáneos piensan que los colores y quizás la forma de trenzado de las cuerdas indican los objetos, mientras que los nudos harían referencia a las cantidades, incluyendo el número cero. Entre los quipus conocidos hay una gran variedad de tamaño y complejidad pues van desde las muy simples hasta los que tienen más cuerdas.

Se sabe que cada quipu está hecho por un cordón principal en que se anudaba más cordones de diferentes tamaños y colores.

Las informaciones se pueden "leer" según los nudos y los colores y tamaños de los cordones. Los Incas conocían el sistema decimal, la disposición de los nudos determinaba su valor en el conjunto de este sistema.

3. ¿Para qué eran utilizados los quipus?

Los quipus fueron utilizados por el estado inca para una mejor organización de la producción. Es muy probable que todos los depósitos estatales hayan tenido sus quipucamayoc para que llevaran la cuenta de los ingresos y egresos de los alimentos y de los objetos manufacturados. Los registros anulados en los quipus eran llevados al Cusco junto con grandes de los depósitos regionales.

Hay teorías de que los quipus no solamente sirvieron para registrar datos estadísticos sino también otras informaciones como por ejemplo datos históricos. Pero no se ha podido comprobar o "leer" esta "escritura de nudos" hasta ahora.

4. ¿Quiénes eran los quipucamayoc?

A los quipucamayoc se les identificaba principalmente como contadores. También se ocuparon de mantener el registro de los acontecimientos y de preparar cantares históricos para ocasiones ceremoniales y momentos especiales como la iniciación de los jóvenes de la clase alta.

A cambio de sus servicios se les abastecía de comida y vestido y hasta se les daba mujeres y criados. Tenían



la obligación de transmitir sus conocimientos a los que hubieron sido seleccionados, asegurando de esta manera su continuidad. El aprendizaje de los quipucamayoc era largo y laborioso pues debían aprender el sistema de colores, cuerdas y nudos empleados en su actividad además

familiarmente con los registros pasados.

El principal elemento que demostró la supervivencia del sistema incaico hasta la época contemporánea es el material utilizado en su confección.

Los Incas aparte de los quipus utilizaron Tocapus para registrar datos históricos. Se encontraron Tocapus en tejidos, sobre vasos (también para ceremonias rituales) y tallados en madera. No se sabe mucho sobre su significación, hasta hoy día no podían estar descifrados. Solamente pocos Tocapus han sido conservados, sobre todo en tejidos.

Quipus encontrados

Existen referencias de que se han encontrado quipus en algunos poblados de Lima. Un estudioso reveló que estuvo en el 2003 encontró un quipu gigantesco en perfecto estado en el poblado de San Cristóbal de Rapaz que está ubicado a 4.120 metros sobre el nivel del mar, en la provincia de Oyón, en el departamento de Lima, a un día de viaje desde la ciudad capital del mismo nombre.

Los "quipus" encontrados están elaborados en lana de camélidos, pero también llevan materiales de origen industrial, motivo por el cual concluye que se siguieron modificando hasta bien entrado el siglo XIX e incluso hasta el XX.



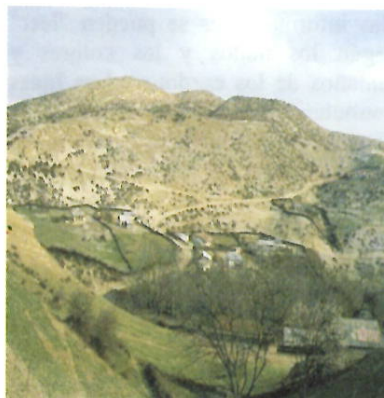
"Comprueba que el arte de los 'quipus' no murió durante la Colonia (siglos XVI al XIX), como comúnmente se opina, sino que duró hasta tiempos modernos".

A diferencia de los incaicos, los de Rapaz llevan colgadas borlas, pedazos de piel, mechones de cabello y figuritas, que obedecen a una tipología.

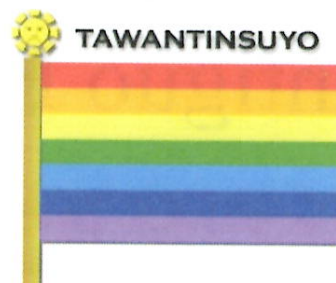
No obstante, la interpretación de ese saber andino, reflejado en signos estandarizados, ha sido olvidada por la población de Rapaz, que supera escasamente los 500 habitantes.

La ética y moral incaica

La bandera del Tawantinsuyo simboliza y armoniza los principios morales del Imperio Incaico: "AMA SUA, (no seas ladrón), AMA LLULLA (no seas mentiroso), AMA QELLA (no seas ocioso)".



Para nuestras tres queridas frases, la búsqueda en fuentes documentales de todo tipo se hace referencia a crónicas, documentos judiciales, notariales, diarios, memorias, relaciones, instrucciones y cualquier papel que haya sido escrito entre los siglos XVI y XVIII y se haya conservado en las tantas bibliotecas de todo el mundo, nos lleva a la conclusión de que **NO HABÍA** un mandato del inca de dicha naturaleza. La ética incaica condensada en esas tres frases, se conoce a partir de 1878, situación ilustrada por Carlos Aranibar.



Aquí la referencia:

Fue Cantú el inventor de la manida fórmula de las tres prohibiciones andinas "no robar, no mentir, no ser ocioso". Este tema fue absolutamente desconocido por toda la crónica colonial. Pasada en 1878 al idioma quechua por un fantaseador de calibre del cusqueño Pacheco Zegarra, se alzó la frase desde entonces al rango espurio de socorrida clave social y resumen apodíctico de la moral incaica: ama sua, ama llulla, ama kella."

Según Diccionario Quechua – castellano el significado de estas palabras son:

- Ama.- No, prohibido
 - Amaña, ya no, basta
 - Amaraq, todavía no, espera, detente
- Sua.- Ladrón.
 - Sinonimos, arpero, suakuq, apakuq, makisapa
- Llulla.- mentira, mentiroso
 - Jatun Llulla, gran mentiroso
 - Cosa engañosa, vana, aparente, falsa.
 - Llulla jellja escritura falsa
- Kella.- haragán, ocioso

En consecuencia la traducción literal de estas palabras son las siguientes:

- Ama Sua.- No seas ladrón
- Ama Llulla.- No seas mentiroso
- Ama Kella.- No seas ocioso.

La evolución

La razón de nuestra vida (*Kausay*) en este mundo visible y objetivo es la EVOLUCIÓN (*Wiñay*), sin la cual nuestra vida no tendría sentido desde el punto de vista de la Cosmovisión Andina. Esta evolución es integral, es en todos los planos de la existencia. Si bien las cuatro extremidades nos permiten el trabajo físico, la práctica de las cuatro normas o **PRINCIPIOS INKAS** nos permiten elevarnos de la condición inferior o animal, nos permiten evolucionar para la reintegración con la Vibración Universal del *Pachakamaq*. Estos cuatro PRINCIPIOS INKAS que fueron transmitidos oralmente son: **AMA KELLA** (sé laborioso), **AMA SUWA** (sé honesto), **AMA LLULLA** (sé veraz) y **AMA HAP'A** (sé fiel y leal). Estas expresiones también se utilizaron en el saludo andino de segundo nivel.

La representación del Cuaternario en el cosmos está dado por la Cruz del Sur. En la naturaleza, por los cuatro Suyos del *Tawantinsuyö*; en la familia, por el cumplimiento de las normas de conducta; y en la persona, por las cuatro extremidades. Simbólicamente se representa por la **CHAKANA**.

Por tanto, siendo la ética un conjunto de normas que nos vienen del interior, en el incanato estaba representado por la **CHAKANA**: Simboliza el SERVICIO, que era la práctica completa de las 4 normas éticas muy marcadas que también estaban catalogadas como normas morales, que permiten sin limitación alguna se realice el servicio impersonal a todos los seres vivos.

1. **AMA KELLA** = ocioso, inactivo, vago, perezoso, vagabundo, indolente, lánguido, innecesario, sobrante, superfluo, taimado.

2. **AMA SUWA** = ladrón, expoliador, chorizo, despojador, ratero, cuatrero, caco, saqueador, timador, maleante.

3. **AMA LLULLA** = mentiroso, engañador, embustero, falaz, patrañero, tramposo, falsario, embarrador, ilusionista, estafador.

4. **AMA AWQA** = enemigo, hipócrita, farsante, hostil.

La chakana

EL INTIWATANA: Simboliza la DESICIÓN, que es personal e independiente de todo, es la LUZ que siempre ilumina en presencia de las dificultades o dudas, sea cual fuere. Es necesario desarrollar el discernimiento.

EL INKA PUNKÖ: Simboliza el APRENDER Y PRACTICARLA los nuevos conocimientos, es decir saber y dominarla. Para cruzar esta puerta antes debe haber existido una decisión firme de vencer los obstáculos.

EL QORI INTI: Simboliza la COMPRENSIÓN a sus semejantes, en lo físico, psíquico y mental superior. Lo que le identifica es, cuando acude en ayuda de su semejante en los tres planos. Es la primera materialización de la Unidad.

EL UNANCHA: Simboliza el haber alcanzado el dominio sobre sus pasiones, sentimientos, apegos, emociones, deficiencias físicas y psíquicas, así como haber desarrollado las facultades superiores a la par de un Gobernante o *Inka*. Es Gobernarse a así mismo y gobernar a la naturaleza viviendo según las normas. Le caracteriza la **PUREZA y la VERDAD**.

Los símbolos andinos indican una vida bien organizada al servicio de otros, y no de uno mismo ni sus intereses particulares. Es la **UNIDAD**.

Estos principios básicos morales del Imperio Incaico fueron utilizados en diversos aspectos, como por ejemplo:

1. LASOCIEDAD INCA

La sociedad Inca se caracterizaba por marcadas jerarquías, que colocaban en la cabeza el poder absoluto del Inca; seguido por la nobleza, también llamada *orejones*, título que les fue adjudicado por los españoles, dada la deformación de sus lóbulos, originada por llevar pesados ornamentos que los diferenciaban de los demás.

Siguiendo la escala social del imperio, estaban los *runas* o *mitimaes*, considerados como gente vulgar, es decir, eran el común de los habitantes del imperio, quienes también tenían tareas obligatorias en las *mitas*. Finalmente, estaban los *yanaconas* o *yanakunas*, que eran los sirvientes de la casa.

Sabemos que el pueblo inca fue estrictamente conquistador. Sus conquistados resultaron unificados no solo bajo una autoridad, sino en una cultura, que dio un cuerpo religioso y conceptual cuya expresión fue la introducción de ritos y costumbres propias del imperio Inca. Para ello, utilizaron diversos mecanismos para conciliar la disparidad cultural. El primero fue la implantación del *Runa Simi* o *Quechua* como el idioma oficial a lo largo del territorio.

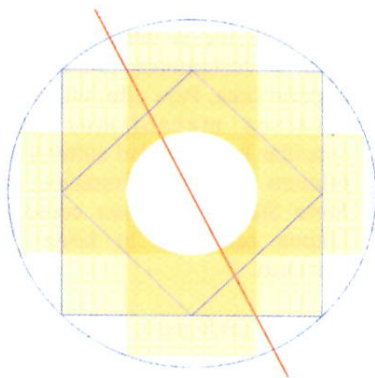
Como segundo paso, establecieron una organización social basada en principios morales de obediencia y modelación de la convivencia. Estos tres principios, que resumían cómo debía vivir un habitante del imperio, fueron las leyes básicas del Tahuantinsuyo *Ama Súa* (no seas ladrón), *Ama Llulla* (no seas mentiroso) y *Ama Kella* (no seas perezoso).

Nadie puede discutir la espectacular organización inca, no solo por el manejo del inmenso territorio, sino además por el éxito de la

conducta paternalista de la nobleza inca. Pese a que la autoridad en el imperio era unipersonal, es decir, comparable a una monarquía europea de aquellas épocas, la población del imperio nunca pasó hambrunas ni privaciones.

Este equilibrio social actualmente es conceptuado por los estudiosos extranjeros básicamente desde dos enfoques: a partir de un entendimiento de clases o castas sociales a la usanza del medioevo europeo, se lo entiende como un sistema esclavizado o como social-imperialista estudiado a partir de los *runas*, es decir, desde el entendimiento de las estructuras sociales que impusieron.

Por lo mencionado, el **Tahuantinsuyo** merece un título especial entre las sociedades de mayor desarrollo, considerando tanto sus actividades productivas y artísticas, como su planificación social y política, además de su concepción religiosa que propugnaba un equilibrio pleno entre las actividades del ser humano y la naturaleza o el medio ambiente. Y,



finalmente, por su sapiencia en incorporar a su cultura y conocimientos todo aquello que era sobresaliente en sus conquistados.

2. SISTEMA JURÍDICO

Respecto a la esfera jurídica, hay muy poco escrito referente a la mujer y al hombre inca, pero por lo que se puede observar, en todos los ámbitos: religión, sociedad, etc., eran muy severas las leyes para toda la población; así pues, se

estructuraban unos instrumentos de justicia expeditivos y muy rigurosos; hay tres expresiones que pueden relatar las directrices para el pueblo:

Existieron delitos políticos, delitos contra la administración y delitos contra el derecho privado. Los delitos contra el derecho privado, eran quizá los más significativos, puesto que rompían el orden social: asesinato, robo, adulterio, violación, coito con las Vírgenes del Sol, sodomía, bestialismo, desertión, indisciplina, defraudación de fondos públicos. Todos estos casos eran castigados con la pena de muerte. Existían también los castigos corporales, la privación de la libertad, penas contra la honra y penas de sanción de multa. Sólo a título de información, el adulterio femenino estaba igualado al asesinato, es decir, se penalizaba con la muerte.

Por otra parte, la violación, si bien era sancionada con la muerte tenía un grado de atenuación si la víctima conseguía encontrar marido. En las leyes de ordenanzas, por ejemplo, mandaban que labrasen primero las tierras de las viudas. El Foro ABRIL "ABRIL, Anotaciones de Pensamientos y crítica", dice: *"El gran Imperio de los Incas, bastante desarrollado en comparación con los pueblos que tiranizaba, que estaba regido por un socialismo imperial donde el ambiente social era de un orden implacable y donde la religiosidad se manifestaba a través de sacrificios humanos y la antropofagia (?), producía una felicidad negativa a los incas y daba lugar a un imperio con pies de barro. La llegada de los españoles cambió todo"*.

Grandezas en la infraestructura. Educación. "ama kella"

Durante los años de paz que siguieron a sus hazañas, Pachacútec Inca Yupanqui se dedicó a administrar con eficacia sus dominios. En realidad,

rehizo todo, considerándosele como el más grande estadista del antiguo mundo americano. Embelleció el Cusco, principalmente el Coricancha, que quedó enchapado con láminas de oro y piedras preciosas.

Hizo ampliar los caminos reales y mandó hacer palacios, templos del sol, tambos reales para alojamiento de los nobles y el abastecimiento de su ejército y pueblos necesitados.

Creó varios *"yachayhuasis"* y aumentó el número de amautas para la educación de la nobleza. Generalizó el uso del quechua como lengua oficial.

Reglamentó que el trabajo sea obligatorio, para lo que creó fuentes de trabajo en todo el imperio. Tantas cosas había que hacer en las ciudades y campos, que niños, adultos, viejos e inválidos también tenían ocupación. Jueces especiales perseguían la holgazanería y sancionaban a los culpables.

Sin embargo, tres días al mes estaban dedicados al descanso colectivo y a las fiestas. Durante esas fiestas, se dispuso que se realicen los *"catu"* o ferias de productos por *guamanis* o provincias, para que los artesanos y campesinos pudieran intercambiar lo que producían.

Conclusiones

- Los incas tuvieron mucha creatividad y valor para realizar sus diversos trabajos. Su ingenio se convierte en un arma muy valiosa. Queda demostrado que los peruanos somos gente con una increíble imaginación.
- Con dicha demostración, el Perú se convierte una vez más en un país lleno de misterios, además de ser un país riquísimo ante los ojos del mundo. No sólo contamos con diversos recursos turísticos, sino con una historia infinita que refleja la autonomía de nuestro pueblo y de su gente.

- Los principios descritos en el trabajo, nos dan la capacidad para saber que sin la práctica de dichos principios, nuestro futuro trabajo en el ambiente turístico no servirá de nada. Debemos tomar en cuenta que una buena educación es la columna que sostendrá nuestro éxito en el mañana.
- Para poder ser buenos líderes en nuestra empresa debemos tomar en

cuenta dichos códigos. De esa manera podremos guiar a nuestros subordinados. Podremos tener mayor competitividad en el mercado.

- Por último, concluimos, en que es necesario tener en nosotros los principios Incas para ser personas que somos ahora. Sin dichas leyes, nuestros talentos y habilidades no valdrán nada ante nadie.

Bibliografía

1. ABDON YARANGA VALDERRAMA Pág. N° 07 al 23 FONDO CULTURAL ECONOMIA . AÑO 1989.
2. DICCIONARIO QUECHUA. AÑO 1989.
3. www.monografias.com
4. www.google.com
5. ENCICLOPEDIA UNIVERSAL

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP

“Cuando uno está a punto de tomar una decisión rápida sobre un tema importante, debe tener presente los principios que defiende, porque la tentación de violar los compromisos más básicos suele ser grande bajo la presión del momento.”

Michael Useem

“Cuando expresas tu calidez te conviertes en un imán que atrae, que invita, que siembra paz y esperanza en un mundo por lo general duro”

Contabilidad contemporánea

* Emilia L. Lévano Guillén

La contabilidad en el mundo contemporáneo, el control patrimonial, que es el objeto de la contabilidad sirve de base para que los agentes económicos, tales como los inversionistas, empresarios, accionistas, entidades financieras, gobiernos, etc. tomen decisiones acertadas en sus operaciones y las previsiones para su planeamiento estratégico.

A partir de la creación de la base legal contable y el crecimiento del sector industrial y comercial y la implementación de los nuevos mecanismos que se han implementado por el sistema denominado globalización, donde se permite la libre apertura de mercado.

Los cambios de paradigmas en las sociedades han inducido a la utilización de nuevos conceptos, tal es el caso de cuadro de mando, tablero de comando, como originalmente se conoce "El capital intelectual"

El valor total de la empresa se resume como: la combinación de rentabilidad y riesgo y asumiendo una función armónica entre el manejo de los recursos financieros y su costo de capital, las decisiones de proyectos de inversión y, el diseño de una óptima política de dividendos que satisfaga las exigencias de los accionistas comunes y permita el crecimiento de la organización.

La Contabilidad y sus resultados económicos financieros, expresados en dos estados conocidos como: ganancias y pérdidas y balance general, hoy día no muestran la verdadera situación aquella que

referenciamos como capital intelectual y generación de valor.

La Contabilidad histórica y el consecuente ajuste por inflación, conforman el inicio de las transacciones que una empresa necesita llevar a cabo para derivar en un resultado como el expresado, el denominado Ganancias y Pérdidas y Balance General

Un intento de análisis del contenido de la Contabilidad de la empresa, tal como tradicionalmente fue objeto de estudio, nos lleva a considerar su aplicación a los distintos tipos de unidades económicas de producción, tanto desde el punto de vista de la titularidad jurídica de las mismas, como en orden a su objeto social. El primero definiría la denominada Contabilidad subjetiva y el segundo la Contabilidad objetiva, ambas enmarcadas en el subproceso inductivo del proceso metodológico contable.

Por otra parte, ya que la Contabilidad debe suministrar información económico-financiera que se corresponda con la imagen veraz de la

empresa, se hace necesario constatar el grado de adecuación al respecto de los diversos estados contables empresariales, comprobando su adaptación a los principios de Contabilidad generalmente aceptados, así como la correcta aplicación de las normas de índole técnico formal y económico contable, lo que constituye objeto de especial atención por parte de la Verificación, Revisión o Auditoría Contable, dentro del subproceso intermedio.

La medición del rendimiento organizativo es uno de los retos más críticos a los que se enfrentan las empresas, ya que puede tener un papel clave en aspectos como el desarrollo de planes estratégicos, la evaluación del logro de los objetivos de la empresa, o los incentivos de los directivos, entre otros

Durante mucho tiempo los modelos de medición del rendimiento se han venido centrando únicamente en los resultados financieros. Pocos académicos y profesionales cuestionaban estas medidas de carácter exclusivamente financiero, hasta que la fuerza competitiva de las empresas

americanas declinó a principios de los 80 (Johnson y Kaplan 1988). Las nuevas circunstancias obligaban, como afirma Kaplan (1983), "a pasar del énfasis en el corto plazo de las medidas financieras al del largo plazo con las no financieras". Por ello, de acuerdo con Kaplan (1984), el ámbito de la contabilidad de gestión no sólo ha de contemplar medidas de carácter financiero, sino también medidas de carácter no financiero, ya que los objetivos financieros



probablemente no serán los indicadores más importantes a corto plazo del éxito a largo plazo.

Las razones para la introducción de los sistemas de costos ABC son:

1. Responder con mucha mayor eficiencia a los programas de reducción de costos, por la gran relación conceptual que tiene con los fundamentos del análisis de la cadena de valor y de la reingeniería de procesos.
2. Se adaptan perfectamente a las nuevas formas de producción: Just in Time, Células de fabricación CIM (Computer Integrated Manufacturing).
3. Se concentran en los costos totales, haciendo particular énfasis en los llamados indirectos. Estos últimos han tomado una gran importancia relativa ante los avances tecnológicos, que han hecho reducir la importancia de la mano de obra directa, tradicional base de asignación de los costos indirectos. Adicionalmente la mayor trascendencia de las actividades del saber y los servicios ante las de hacer y mover (para decirlo en palabra de Druker) han transformado ciertos costos que antes se clasificaban como discrecionales (investigación, desarrollo, marketing, etc) en necesarios.

Debemos hacer notar que los llamados costos indirectos, lo son a los productos y por lo tanto su asignación al mismo hace perder su pista con mucha facilidad. Esos mismos costos, analizados desde el punto de vista de las actividades se transforman en costos directos a las mismas y por lo tanto perfectamente evaluables en la contribución que realizan.

Las prácticas de implantación de estos sistemas de costos ABC, en general se basan en la identificación de los recursos principales (tecnología, salarios, materiales, etc.), la definición correcta de las actividades

(vender, montar, procesar, etc), su agrupación y análisis y el establecimiento de los respectivos "direccionadores de costos" (Cost drivers) de los recursos que les asigne a las actividades y de allí a los productos, servicio o cualquier otro elemento que se defina como controlable.

El conocimiento contable ha tenido su evolución desde hace mucho años atrás, y eso debido al auge y empeño que han tenido todos sus propulsores y estudiosos de esta fructífera rama dentro de las ciencias contables como lo es la Contaduría Pública. Cuando investigamos la evolución de la Contaduría encontramos que sus primeros pasos se encuentra enmarcado dentro de los principios empíricos, esto no quiere decir que la contabilidad llevada al ojo por ciento, sino que, a pesar de que parecía de poca importancia social, empezó a tomarse en serio debido a que servía como especie de recordatorio para aquellas personas que necesitaban memorizar transacciones en el presente, pasado y futuro.

El arte se hace presente y algunos matices de ciencia, pero, por un porcentaje muy inferior y no se le da la importancia adecuada por estar vinculada a la parte empírica y manejada por personas con bajo nivel académico según los sabios o estudiosos para ese tiempo.

Se puede afirmar que la contabilidad es aquella ciencia económica de carácter empírico que persigue, mediante una metodología específica y validada, el conocimiento racional y objetivo del presente, pasado y futuro de una parcela de realidad que es la económica, en términos cuantitativos y cualitativos, elaborando una información útil para la toma de decisiones en el orden financiero, provisional y de control.

Todo conocimiento, en este caso de estudio, contable debe tener como principal característica la revisión, así como también, el perfeccionamiento, la investigación y la interpretación.

Los mismos deben estar basados en ramas científicas que permitan aclarar aún más su comportamiento de la contabilidad.

Entre los años 476 a 1453 d.c. comienza la evolución de la partida simple entre los diferentes comerciantes de la época.

Ya en los años 1453 a 1789 nace la imprenta y esta se convirtió en el primer aliado de la contabilidad, donde el Señor Luca Paccioli publica en el año de 1494 su primer tratado de la Contabilidad, en donde nace esa condición básica dentro de la contaduría como lo es la Partida Doble.

Luego entre los años 1519 y 1581 ocurren diferentes nombramientos de personas ligadas directamente con la contabilidad y son estas personas que empiezan a realzar esta profesión. Entre las personalidades más importantes podemos mencionar por ejemplo Alfonso Avila quien fue el primer Contador Oficial de la Ciudad de México así como también el Señor Rodrigo de Albornoz quien fuera nombrado Contador Real de la Nueva España, y así como la primera fundación en la Ciudad de Venecia de la primera agrupación de Contadores.

Son un conjunto de acontecimientos que enmarcaron el rumbo oficial de la Contaduría Pública, y que de alguna forma sirvió de base para la construcción de tan importante profesión que hoy en día es pilar fundamental para las transacciones comerciales de un país.

Prosiguiendo en nuestro paseo por la historia, entre los años 1845 y 1896 ocurrieron varios hechos significativos, entre los que podemos nombrar: el establecimiento de la primera escuela mercantil, así como la fundación de la escuela Especial de Comercio ambas en la Ciudad de México. También en Escocia se crea una sociedad de Contadores y en Inglaterra y Gales se instaura la Escuela Superior de Comercio y

Administración. Un hecho relevante entre estos años fue en el año de 1887 donde en los E.E.U.U., se crea la Asociación Americana de Contadores Públicos pilar fundamental en nuestros días a la hora de revisar cualquier norma o procedimiento la cual no esté enmarcada en nuestras normas Venezolanas de Contaduría Pública.

Entre los años 1904 y 1922 ocurren hechos específicos tales como: la celebración del primer Congreso Internacional de Contadores Públicos, el establecimiento universitario de la carrera de Comercio y el establecimiento de la primera firma de Contadores denominada Price Waterhouse, todo esto por supuesto en la Ciudad de México.

Aparte de que la contabilidad es una ciencia, jurídicamente contabilidad se considera a las anotaciones que el comerciante hace de las operaciones o negocios que efectúa (tanto las comerciales como las actividades), en libros especialmente destinados al efecto, con el objeto de poder conocer mediante los mismos, la situación de su actividad comercial, determinar sus resultados y precisar en cierto modo las causas que así lo determinaron.

Es la contabilidad por tanto, el medio idóneo para que el comerciante se entere de la situación o de acreedor o de deudor que tengan los terceros con relación a su empresa; lo que permite detallar y comprobar los valores que integran su acervo patrimonial, y determinar el resultado de las operaciones en cada uno de los ejercicios económicos, indicando las ganancias obtenidas o las pérdidas sufridas en dichos ejercicios.

Por lo tanto, la contabilidad entendida en esos términos, se constituye en un instrumento de control sobre el desarrollo de la actividad comercial del comerciante tanto en el orden

interno como en el externo, que le posibilita en el momento que así lo considere oportuno, reconstruir sus relaciones celebradas con otros comerciantes o con terceros, y en caso de crisis económica, precisar las causas que la determinaron y establecer un cálculo aproximado sobre la consistencia de su patrimonio.

La avanzada tecnología de la informática constituye un extraordinario medio por medio del cual se puede llevar con mayor exactitud la contabilidad mercantil. Porque mediante la informática se pueden condensar esquemas técnicos de contabilidad que permiten visualizar de manera precisa y detallada las diferentes actividades que realiza el comerciante en sus respectivas áreas comerciales, y denotar de esa manera, una proyección del curso de sus negociaciones bien, en el ámbito interno o externo o con particular referencia ante el Estado en su carácter de contribuyente.

Por estas razones el sistema electrónico a los efectos de la contabilidad del comerciante, debe considerarse, como ya se indicó, un valiosísimo medio técnico mediante el cual los comerciantes, por una parte, y los contadores por la otra, puedan agilizar y visualizar de manera más efectiva y rápida, sus respectivas actividades profesionales; los primeros, teniendo una información inmediata del curso de sus negociaciones, y los segundos, una mejor manera de elaborar sus trabajos, pero que al fin y al cabo, tanto los unos como los otros, deben tener la prudencia necesaria de no darle absoluta credibilidad a esa información, pues la misma está sujeta o expuesta a fallas técnicas o humanas que pueden reflejar una versión diferente a la verdad verdadera, lo que podría originar consecuencias desfavorables por tergiversación de los hechos que compagina la verdadera situación comercial y

patrimonial del comerciante en ejercicio de sus actividades económicas.

La contabilidad internacional aparece como consecuencia del comercio internacional. La práctica de importación y exportación de bienes y servicios se fue ampliando hasta llegar a la inversión directa de otros países extranjeros. Aparece entonces la empresa de clase mundial. Luego se desarrolla el concepto de globalización de la economía, que cambió fundamentalmente la práctica internacional de los negocios.

La contabilidad internacional ha tenido cambios importantes en su desarrollo, debido al enmarcado interés de adoptar estándares internacionales de Contabilidad aplicables en todos los países. El primer gran paso lo ha dado la comunidad europea, quienes han definido el camino a seguir para utilizar los Estándares Internacionales de Contabilidad, mientras que los países subdesarrollados observan con cierta prevención dicha idea.

La evolución de la contabilidad internacional comienza durante la década de los sesenta.

Esta evolución se da debido a la necesidad de comparar la información financiera, ya que las actividades de las empresas multinacionales se expandieron en dos o mas países, así como la internacionalización del mercado de capitales y se incrementaron las inversiones extranjeras

La profesión contable frente a la internacionalización

La profesión contable debe introducir prácticas profesionales que estén acorde con los procesos internacionales que se están dando en estos momentos, ya que la sociedad está ampliando y haciendo más compleja

“Sólo por hoy, escoge disfrutar lo que hay en vez de preocuparte por lo que no hay”

la actividad económica, y el entorno cada día nos exige mas creatividad, innovación e interdisciplinariedad.

Se busca un profesional de la contaduría con la competencia y responsabilidad suficientes para calificar la transparencia de la información para uso de terceros, o de un contador con el interés y la competencia para agregar valor en el desempeño empresarial.

Dentro de este cambio surge un nuevo nombre para el profesional contable, dejando a un lado y con mucho respeto el de "contador público", ya que su significado es muy generalista y dando paso al de contador profesional acreditado, que según su valor agregado será público si los elementos esenciales del contrato de la prestación de servicios son la independencia entre quien presta el servicio y quien lo contrata, la prioridad del interés público sobre el particular, privado si lo hace en este ámbito, el cual no necesita de independencia.

Se hace necesario adoptar un conjunto de estándares de contaduría para establecer las técnicas y las metodologías esenciales reconocidas, aceptadas y aplicadas internacionalmente y que permitan la adquisición de conocimientos, el desarrollo de habilidades y la comprensión de valores profesionales.

El nuevo enfoque de la contabilidad

De la internacionalización de los mercados por ello de forma paralela se ha hecho necesario la adaptación de la contabilidad, para mostrar estados financieros. Son información homogénea, tanto en el punto de emisión (contabilidad) como el de revisión (auditoría), son acordes con la realidad económica mundial que desde mediados del siglo XX se han venido imponiendo "el capitalismo financiero"; esto significa que una empresa puede contar con recursos de diferentes inversores en el mundo, debido a ello se hace necesario hacer

homogénea la información, comprensible por los inversores de diferentes países. Con la nueva filosofía de internacionalizar los capitales, se considera que es la forma de ayudar a los países en desarrollo a subir de estatus, se acaba la concepción que predicaba que el desarrollo para los países pobres se lograría con el otorgamiento de un trato preferencial o programas ayuda externa.

El proceso de estandarización, uno público, sustentado en el desarrollo internacional publico y el segundo de naturaleza privada, emitida por expertos en el área contable. Los primeros pasos en internacionalización de normas de contabilidad se presenta en la UE, donde todos los países miembros se dan a la tarea de homogenizar las legislaciones acorde con los pronunciamientos de las IASC.

Las normas del IASC han ganado progresivamente extensión y profundidad, como consecuencias del continuo proceso de revisión de las mismas, donde intervienen profesionales de diferentes países, con el apoyo de profesionales de otras áreas que asesoran y complementan en aspectos financieros.

La globalización y estandarización contable a nuestro criterio no es más que una estrategia de dominación, sin reversa, sin freno. Es una fuerza de gravedad social y económica. Es un paso inevitable hacia la adopción total de la estandarización contable y pensamiento único de la globalización.

Los fines de la globalización y normalización de toda una práctica contable no son más que los intereses perseguidos por el Capital Financiero teniendo como fin las relaciones de mercado y de poder.

A pesar de que formamos parte de un sistema capitalista global por el libre mercado libre circulación de capitales, en el cual lo inmaterial ejerce el papel dominante ante las demás

sociedades y economías, no podemos cegarnos ante las consecuencias que nos deparan en un futuro el aceptar toda una globalización y estandarización impropias a nuestros beneficios e intereses que persiguen nuestras empresas nuestra economía, además de lo incierto que resultaría sentarnos a la mesa con nuestros socios mundiales y evadir, no aceptar una u otra norma que resulte perjudicial a nuestro país y tan solo adoptar toda una estandarización contable para no perder los lazos de amistad, además de la dependencia, con quienes son hoy autoridad mundial.

El vocablo globalización se ha generalizado a tal extremo, que hoy está presente, se recrea y manipula, en los códigos de lenguaje de las comunidades de especialistas; en la jerga diaria de los hombres de negocios, como simbolismo de una "nueva época"; sirviendo incluso hasta para explicar las más disímiles veleidades de la vida cotidiana.

Esta bien que se quiera abrir paso al nuevo mundo de la información, de la tecnología, del mercado pero no sin estar preparados, no se puede llegar a la cima de una montaña sin antes haberla escalado, (de hecho pensamos que alcanzar la mencionada cima es algo ligeramente utópico ya que probablemente recibiendo un poco de caridad y haciendo buen uso de la escasa autonomía de lo poco que nos quede, conseguiremos si acaso conservarnos en pie para tratar de seguir sobreviviendo así sea en la raíz de la montaña) sin antes contar con todos los elementos, las herramientas, en fin los medios para emprender la extensa y difícil escala; de no ser así seguro caeríamos en el abismo, o siendo muy optimistas sufriríamos incontables e interminables heridas por las ansias de perseverar para llegar a lo alto.

Asimismo se puede asemejar esta gran apertura que nos esta tocando. No podemos pensar en llegar a su cúspide (de hecho jamás llegaremos, mas si nos harán creer que seguimos el camino correcto) sin antes mirar nuestras debilidades, sin antes

determinar que tantas capacidades tiene nuestro país, nuestras empresas por lo general pequeñas para competir, para negociar, para enfrentarse, para tener alternativas en el caso de no alcanzar los objetivos.

Por lo tanto, el proceso de Perfeccionamiento Empresarial está contribuyendo a formar en nuestros empresarios un conjunto de referencias válidas "Paradigmas", los cuales se han formado como consecuencia de poner en práctica un sistema de gestión eficaz. Por tanto aunque los principales teóricos de la Gestión Empresarial no han llegado a un consenso sobre si es la cultura susceptible de ser cambiada o no, pensamos que existen elementos dinámicos, como los valores, que evolucionan en cada estadio de desarrollo.

Pero además la realización de un cambio radical en una empresa es una tarea muy difícil, es la prueba suprema de las aptitudes de sus dirigentes y características tales como intuición, experiencia y actitudes son atributos útiles pero no alcanzarán su máximo desarrollo si no se apoyan en una comprensión cabal de los sutiles mecanismos puestos en juegos en la transformación de un sistema organizacional social.

Los cambios que se vienen produciendo, es el impacto, es el avance científico, tecnológico y si comparamos con la realidad que se vivía en los años veinte, treintava revolución intelectual de comienzos del siglo XX, tuvo 2 efectos:

1. El mundo civilizado
2. La nueva manera de pensar, que permitieron las nuevas disciplinas, que son los paradigmas de pensamiento de la ciencia; estos son:

- a.-El cambio de la parte del todo, enfoque de las partes para comprender
- b.-Entender los procesos, que hacen posible la explicación;
- c.-El explicar el conocimiento.

Las funciones contables internas de los años sesenta y setenta en que se tomaban como base de estudio los costos para la toma de decisiones, han sido cambiadas y en los últimos tiempos, el concepto moderno de performance ha cambiado un tanto el enfoque de los costos, ya que éstos se definen no sólo en términos financieros de utilidades o de resultados sino que tienen una visión holística estructural basada en el cambio estratégico de la calidad total y en la cadena de valor que implica cada etapa del proceso productivo, dentro del cual se evalúa la performance de cada actividad, reforzando aquellas que producen más valor agregado y eliminando aquellas que no lo dan.

Los nuevos cambios en el contexto de la misión de la contabilidad y las nuevas necesidades evolutivas de las empresas implican reorientar la misión contable. Los dos grandes ejes de esta evolución son:

1. Los sistemas de información como base del análisis de las "relaciones causales".
2. La intervención del contador como miembro participante del equipo de gestión y por tanto en la toma de decisiones.

En el caso concreto del Mundo Contemporáneo, la información acerca del manejo y control patrimonial, que es el objeto de la Contabilidad, sirve de base para que los agentes económicos, tales como: inversionistas, empresarios, accionistas, entidades financieras, gobiernos, etc., tomen decisiones acertadas en sus operaciones y tomen las previsio-

nes para su planeamiento estratégico.

Los recursos técnicos que hoy posee la Contabilidad, no son suficientes para responder al reto de la información que nos demanda el mundo contemporáneo, por tanto es necesario replantear los atributos de la información contable con nuevos enfoques teóricos que permitan un desarrollo tecnológico contable y por ende ampliar los enfoques y modelos que permitan una mejor visión y comprensión de los fenómenos patrimoniales surgidos de la globalización de la economía y de la internacionalización del comercio y la industria. Estos nuevos enfoques sólo serán posibles desarrollando la investigación científica y tecnológica de la contabilidad.

BALANCED SCORE CARD

Cuadro de mando

"A partir de los años ochenta, es cuando el cuadro de mando pasa de ser más que un concepto práctico un concepto doctrinal". No obstante no se puede dejar de reconocer que este instrumento práctico de gestión, ha sido ampliamente tratado por los especialistas académicos.

El uso genérico de la expresión tablero de comando, terminó simplificando su análisis, y reduciendo la doctrina originada en el control de gestión a un simple instrumento de aplicación práctica. De esta manera el análisis del concepto original del control de gestión ha quedado reducida a una categoría inferior en la herramienta del tablero de comando.

La metáfora del tablero de comando, donde el tablero de un Ford T con indicadores internos de velocidad y presión de aceite, se lo comparara hoy con el de un Boeing, con una mayor cantidad de indicadores internos pero también externos tales como altura,

"Temía al resentimiento hasta que me dí cuenta que es a mí a quien hace daño"

temperatura, visibilidad. En el tablero de comando de una empresa, además de indicadores internos también existen factores externos tales, como clientes, competencia, proveedores. Pero ambos encierran en su esencia un mismo error, porque tanto un Ford T como un Boeing se mantiene constante, en cambio la empresa es un ente en permanente evolución y cambio y no se puede limitar a un conjunto rígido de indicadores.

El BSC, no escapa a las características generales de autismo mencionado anteriormente, nació originalmente como los mismos autores lo mencionan como un tablero de comando, pero el mismo se fue desarrollando en su propio funcionamiento, hasta comprender un sistema de planificación integral con un alto perfil de evaluación en contraposición con los sistemas de planificación que ponen el acento fundamentalmente en el desarrollo de las actividades donde los indicadores de medición aparecen como una última etapa, no siempre debidamente desarrollada.

El BSC pone el acento en el sentido inverso de los instrumentos de planificación al priorizar los indicadores de control. En general se prioriza la planificación sobre el control. De esta manera se acerca el fiel de la balanza

hacia un grado medio entre ambos conceptos.

Al desarrollar sus instrumentos bajo la perspectiva de un tablero de comando ha quedado encerrado dentro del mismo, sin poder superar esta contradicción. De esta manera, se propone un conjunto de indicadores (según opinión de los autores entre 20 y 25) permanentes y rígidos que le restan flexibilidad y capacidad de adaptación en el análisis de la gestión.

Hoy los indicadores de gestión deben superar esta limitación, su soporte no está dado por un tablero de comando sino por un conjunto de bases de datos adecuadamente integradas que permitan ser abordadas con una metodología de análisis, donde la rigidez esté dada tan sólo en la uniformidad de un lenguaje que represente los distintos tipos de informes, que hacen a la forma de presentación y no al contenido específico fijo y permanente de los mismos.

Para la implementación verdadera de la planeación estratégica y el alcance de objetivos, las entidades deben lograr integrar el presupuesto que permita ubicar los recursos a aquellas actividades y puede así la organización entregar a los sitios estratégicos

los recursos necesarios se da el golpe.

La habilidad de las organizaciones es utilizar la información para competir y aumenta la explotación de los activos intangibles que son elementos decisivos de los procesos y se ponen en su lugar los objetivos, los hombres que hacen que funcione el sistema y se dirige correctamente.

El Tablero de comando mide el desempeño desde 3 perspectivas:

- a) Los clientes
- b) Proceso interno de las actividades
- c) Aprendizaje y crecimiento o desarrollo

La visión estratégica tiene 4 perspectivas:

- Finanzas
- Clientes
- Proceso interno
- Aprendizaje

Esto permite a la entidad seguir los resultados y se monitorean los progresos obtenidos que se fomentan.

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

“Sólo por hoy, reconoce y valora lo que has logrado en vez de lamentarte por tu pasado”

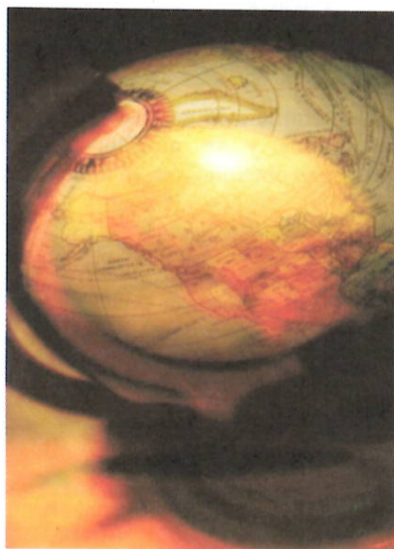
Normas internacionales de información financiera.

* C.P.C. Alex F. Vega Franco

Camino hacia la convergencia mundial de las normas contables

A medida que se integran los mercados de capitales en el mundo, se hace evidente la lógica de un único conjunto de normas contables, lo cual permitirá la comparabilidad de la información financiera.

Las NIIF son cruciales como primer paso hacia la convergencia global de las normas de contabilidad.



A través del tiempo, las reglas mundiales aplicadas a la contabilidad han sufrido diversos cambios en su estructura y en la modalidad de aplicación, situación que obliga a que los profesionales en materia contable estemos preparados para que dichos cambios los adoptemos oportunamente en nuestro quehacer profesional a fin de que generemos información financiera que refleje adecuadamente las operaciones de una entidad económica, con el objeto de facilitar a

los diversos interesados el tomar decisiones económicas acertadas en base a los estados financieros que preparemos.

A continuación detallamos las entidades contables que a través del tiempo dieron origen a las **NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA – NIIF**, vigentes a la fecha.

También consideramos esencial la convergencia de las normas contables a nivel mundial, ya que a medida que se integran los mercados de capitales en el mundo, se hace evidente la lógica de un, único conjunto de normas contables, lo cual permitirá la comparabilidad de la información financiera.

De igual forma precisamos la manera como se está aplicando en nuestro país las NIIF y un enfoque crítico a efectos de que dichas normas sean divulgadas adecuadamente y lleguen a todas las instancias de la profesión contable, lo cual nos hará más competitivos en el actual y difícil mercado laboral. Finalmente, desarrollamos un tópico con las principales NIIF oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad.

EL IASC

IASC son las siglas en inglés del **Internacional Accounting Standards Committee** o también denominado **Comité de Normas Internacionales de Contabilidad**. IASC fue una organización privada, ubicada en Londres, que desarrolló y emitió 41 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), de las cuales a la

fecha 31 de ellas se encuentran vigentes.

El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASC) fue una entidad independiente del sector privado, constituido el 29 de junio de 1973 a través de un acuerdo entre las instituciones profesionales de Contabilidad de los siguientes países: Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, Países Bajos, Reino Unido y los Estados Unidos de América.

Uno de los objetivos primordiales del IASC fue armonizar los principios contables que son utilizados por las empresas y otras entidades para efectos de la preparación y emisión de estados financieros en el mundo.

¿QUÉ SON LAS NICs?

Son pronunciamientos emitidos por el IASC a fin de normas transacciones contables específicas, con características de alta calidad, orientadas a diversos usuarios, cuyo objetivo es reflejar la esencia económica de las operaciones del negocio que permita preparar información contable comparable y fidedigna sobre la situación financiera de cualquier empresa.

¿QUÉ SON LAS SIC?

Los Standing Interpretations Comité (SIC), son pronunciamientos adicionales emitidos para brindar esclarecimiento e interpretación a las NICs, en relación al tratamiento contable de transacciones particulares que han tenido divergencias de opinión en su aplicabilidad.

Hasta la fecha se han emitido 31 SIC, de las cuales 11 de ellas se encuentran vigentes, debido básicamente a que algunas se han incorporado al texto de la NIC original, materia de interpretación o esclarecimiento.

En el año 2002 el SIC cambia su nombre por el de COMITÉ DE INTERPRETACIÓN DE INFORMACIÓN FINANCIERA (CINNIIF o IFRC en inglés), con una obligación no sólo de interpretar las NIC y NIIF existentes, sino también de proporcionar una guía de asuntos no tratados en las normas mencionadas.

EL IASB

En el año 2001, el INTERNACIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB), asume las principales responsabilidades del IASC, en relación con la emisión de las normas de contabilidad de aplicación mundial.

El Directorio del IASB, requiere de cinco miembros con formación de auditores, tres contadores expertos en la elaboración de estados financieros, tres como usuarios de estados financieros, y uno con experiencia en el ámbito académico universitario. Los miembros del IASB, son nombrados por periodos de hasta 05 años, prorrogables una vez.

El IASC emitió 41 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y 33 interpretaciones SIC, de ellas, a la fecha el IASB mantiene en vigencia 31 NIC y 11 interpretaciones SIC.

Actualmente las normas contables emitidas por el IASB, se denominan NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF o IFRS en inglés).

El IASB, en junio del 2003 emitió su primera norma, NIIF 1, denominada "ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NORMAS

INTERNACIONALES PARA LA PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA", a la fecha se han emitido 07 NIIF.

A partir del año 2005, la Normatividad europea exige que los Estados Financieros de los **GRUPOS COTIZADOS** en las bolsas de valores del Viejo Mundo, se preparen de acuerdo a las NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF o IFRS en inglés) adoptadas por la Unión Europea, tal como lo establece el Reglamento N° 1606/2002.

La nomenclatura NIIF, la debemos utilizar para referirnos a las NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD y las interpretaciones emitidas por el SIC y CINNIIF o IFRC vigentes a la fecha.

LAS NIIF EN EL MUNDO

Cabe mencionar que las NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD son de aplicación mundial, pero pese a ello, muchos países no aplican las NIIF, debido a que tienen su propio cuerpo de normas contables locales, tales como: Estados Unidos – EEUU (U.S. GAAP), Japón (Japan GAAP), Australia (Australian GAAP), México (Mexican GAAP), entre otros países.

CONVERGENCIA DE LAS NORMAS CONTABLES

¿Por qué es necesario la CONVERGENCIA de normas contables?

Tal como lo señala el maestro, Dr. Julio Panez Meza, en un evento realizado en la CONASEV, allá por el año 1998, en el cual participó como expositor el secretario, en ese

entonces, del IASC y Presidente del Comité de Normas del Reino Unido, Sir Bryan Casberg, quien refirió algunos ejemplos del porqué era necesario contar con Normas Contables uniformes, comentando al respecto, lo siguiente:

- Que en el año 1994, la Empresa DALONDER BENZ, fabricantes de los famosos autos Mercedes Benz, presentó información financiera a la Bolsa de Valores de Nueva York, preparada de acuerdo a los Principios Contables de Alemania, mostrando una **UTILIDAD** de 615 millones de D.M.; pero la contabilidad preparada según las U.S. GAAP (normas contables de EEUU), informo una **PERDIDA** de 1,839 millones de D.M.
- También refirió, que en el mismo año, la Compañía British Airways reportó **UTILIDADES** por 473 millones de Libras Esterlinas, bajo las Normas Contables Británicas, y que la misma información preparada según las U.S. GAAP de EEUU, dicha compañía dio como resultado una **UTILIDAD** ascendente a 267 millones de Libras Esterlinas.

Como se puede apreciar, se hace necesaria la **CONVERGENCIA** de las normas contables a fin de evitar que se sigan dando estas diferencias, producto de la aplicación de diversas normatividades contables en la preparación de estados financieros, ya que a medida que los mercados de capital del mundo se integran, la lógica de un solo juego de norma contables se hace imperiosa. Un solo juego de normas internacionales optimizará la comparabilidad de la información financiera ya que son esenciales para la integración de los distintos mercados. Los inversores necesitan poder comparar los resultados empresariales entre países.

Al respecto, en febrero del 2006, las dos principales entidades contables del mundo acordaron eliminar para el

2008, algunas de sus mayores diferencias en cuanto a reglas, poniendo a las compañías e inversores de todo el mundo un paso más cerca de emitir información financiera

COMPARABLE.

La Internacional Accounting Standards Board -IASB- de Londres (emisora de las NIIF), como el Financial Accounting Standards Board-FASB- con sede en Norwalk, estado de Connecticut, Estados Unidos (emisora de las U.S GAAP), han coincidido en que empezaran estableciendo un patrón único para fusiones y adquisiciones. El objetivo es eliminar la mayoría de brechas a fin de que las compañías extranjeras que cotizan en mercados estadounidenses no tengan que presentar un juego separado de libros contables e Información Financiera.

Por lo expuesto, se asume que a partir del año 2009 el mundo utilizara normas contables únicas, a efectos de que las empresas elaboren sus Estados Financieros de manera uniforme.

LAS NIIF EN EL PERÚ

Desde la década del 80 el Consejo Normativo de Contabilidad es el ente encargado de oficializar a través de sus Resoluciones, las NIC, NIIF y SIC a ser aplicadas principalmente por los profesionales de contabilidad en nuestro país. Como ya manifestamos, dichas normas han sido elaboradas por el IASB y actualmente por el IASB, es decir, nuestra normatividad contable vigente, adopta los lineamientos aplicados por la Unión Europea.

Ley General de Sociedades

Cabe mencionar que la Ley General de Sociedades -Ley 26887- señala en su artículo 223 que "Los Estados Financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad general-

mente aceptados en el país".

Al respecto, la Resolución N° 13 del Consejo Normativo de Contabilidad (CNC), preciso que los Principios de Contabilidad Generalmente en el Perú son las Normas Internacionales de Contabilidad -NIC-. Sería conveniente que el CNC, actualice la terminología de NIC por las NIIF.

Resolución del CNC N° 34-2005-EF/93.01

El 02-03-2005, se publicó en el diario Oficial El Peruano la Resolución N° 34-2005, la oficialización de algunas Normas Internacionales de Contabilidad, que incluye, entre otros, la modificación de las NIC 1,2,8,10,16,17,21,24,27,28,31,32,33, 36,38,39 y 40 y la aprobación de las primeras cinco NIIF.

La vigencia de las mencionadas normas, es a partir del año 2005 con carácter optativo y obligatorio en el año 2006.

A la fecha, encuentran vigentes en nuestro país 31 NIC, 05 NIIF (Ver detalle en la última página) y 11 SIC

¿Estamos adecuadamente preparados para aplicar la normatividad contable vigente a nivel mundial?

En el Perú, es limitado el estudio, análisis y difusión sobre este tema, tanto en los Colegios Profesionales, Universidades, hasta el mismo Consejo Normativo de Contabilidad. A través de la Contaduría Pública de la Nación, solo recibimos el material traducido al español de las normas aprobadas y/o modificadas por el IASB.

Por ejemplo en España, el INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS, órgano dependiente del Ministerio de Economía, en su afán de analizar, interpretar y difundir convenientemente las Normas Internacionales de Contabilidad, emitidas por el IASB de Londres, de aplicación obligatoria a

partir del año 2005 para las empresas que tengan cotización en bolsas de valores de los países miembros de la Unión Europea, entre ellos, España; estableció convenios de colaboración con Universidades, con el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España (IACJCE), la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) y la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad, entre otros.

Es por ello, que hubiera sido conveniente que la Contaduría Pública de la Nación actúe de similar forma de sus pares españoles, a efectos de establecer tópicos en los cuales podamos estudiar y analizar las normas contables de vigencia mundial, lo cual servirá para que exista una difusión adecuada de estas normas en todas las instancias de la profesión contable, como Universidades, Colegios Profesionales, empresas, etc.

Actualmente son pocas las Universidades que han incorporado en su Plan Curricular un curso sobre este tema tan importante, me complace saber que mi Alma Mater, es una de ellas, lo cual redundará en que los Contadores provenientes de esta casa superior de estudios van salir con una ventaja importante que le permitirá competir auspiciosamente en el actual y cada vez mas difícil mercado laboral.

REQUISITOS DE UNA SÓLIDA INFRAESTRUCTURA PARA LA ADECUADA ELABORACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Compartimos lo mencionado por Sir. David Tweedie, Presidente del IASB, quien en una declaración realizada ante el Comité de Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos del Senado de Estados Unidos en setiembre del 2004, señaló que: "...una sólida estructura de presentación de información financiera debe construirse sobre cuatro pilares:

- 1.-Normas de Contabilidad que sean uniformes, globales, y que estén basadas en principios claros para permitir que los Estados Financieros reflejen objetivamente la realidad económica de cualquier entidad.
- 2.-Prácticas eficaces de gobierno corporativo, incluyendo una obligación de establecer fuertes controles internos que implanten las normas de contabilidad.
- 3.-Prácticas de auditoría que den al mundo exterior la seguridad de que una entidad este reflejando fielmente sus resultados económicos y su situación financiera.
- 4.-Un mecanismo de aplicación o supervisión que garantice que se están cumpliendo los principios establecidos por las normas contables y de auditoría.

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA – NIIF

A continuación presentamos un resumen de las NIIF que son de mayor aplicación en nuestra realidad contable, ya que como sabemos esta normatividad procede y es de uso obligatorio para los países de la Unión Europea.

Es importante considerar que **cuando usemos la nomenclatura NIIF, nos estamos refiriendo a las NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD y las SIC vigentes.**

NIC 1 Presentación de estados financieros (revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2006.

Objetivo

Establecer el marco general para la presentación de estados financieros a fin de que sean comparables, incluyendo directrices para determinar su estructura y los requisitos mínimos sobre su contenido.

Resumen

- Uno de los objetivos claves de los Estados Financieros, radica en que muestran la situación financiera, el desempeño financiero y los flujos de efectivo de una entidad, con el propósito de que los diversos usuarios tomen decisiones económicas acertadas.
- Establece la aplicación de Principios de Contabilidad de Contabilidad Generalmente Aceptados, pilares de la contabilidad, tales como:

EMPRESA EN MARCHA

Los estados financieros se preparan normalmente sobre la base de que la empresa está en funcionamiento y continuará sus actividades de explotación dentro del futuro previsible.

UNIFORMIDAD

La presentación y clasificación de los componentes en los Estados financieros se conservará de un periodo a otro, salvo que, una variación en el esquema de la presentación de los EEFf suministre información mas relevante y confiable, así como tal cambio sea requerido por una NIC.

DEVENGADO

Con el fin de cumplir sus objetivos, los estados financieros se preparan sobre la base contable del devengado. Según esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), asimismo se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los ejercicios con los

cuales se relacionan.

Los estados financieros elaborados sobre la base contable del devengado informan a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobros o pagos de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los recursos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Por todo lo anterior, tales estados suministran el tipo de información, acerca de las transacciones y otros sucesos pasados, que resulta más útil a los usuarios al tomar decisiones económicas.

MATERIALIDAD

La relevancia de la información está afectada por su naturaleza e importancia relativa. En algunos casos, la naturaleza de la información, por sí misma, es capaz de determinar su relevancia. Por ejemplo, la presentación de información sobre un nuevo segmento puede afectar a la evaluación de los riesgos y oportunidades a los que se enfrenta la empresa, con independencia de la importancia relativa de los resultados alcanzados por ese nuevo segmento en el ejercicio.

- Los activos y pasivos, y los ingresos y gastos, no pueden compensarse salvo que la compensación esté permitida o sea exigida por otra NIIF.
- La información comparativa correspondiente al ejercicio anterior debe presentarse para los importes incluidos en los estados financieros y en las notas a los Estados Financieros.
- Un conjunto completo de Estados Financieros debe incluir lo siguiente:

a) BALANCE

Es un estado financiero acumulativo que muestra la situación financiera de una entidad.

El orden de los rubros a mostrar en

el balance, se puede establecer en dos secciones, distribuidos de la siguiente manera:

Activo

Muestra los bienes y derechos que posee una empresa; o, la descripción de la forma en que se invirtió los fondos a una fecha determinada

Pasivo

Muestran las obligaciones con terceros y con los socios, respectivamente; es decir, las fuentes de las cuales la empresa ha obtenido los recursos con los cuales opera o se encuentra en marcha.

El **pasivo**, detalla las deudas contraídas por la empresa con terceros, mientras que el **patrimonio**, representa la participación que tienen los socios o dueños en la Empresa.

La entidad presentará sus **activos corrientes y no corrientes**, así como sus **pasivos corrientes y no corrientes**, como categorías separadas dentro del balance.

Activo corriente

Un Activo será corriente cuando cumpla lo siguiente:

- Se venda o consuma, en el transcurso del ciclo normal de operaciones (doce meses) de la entidad,
- Por ejemplo, las mercaderías o inventarios de una empresa comercial; las materias primas, envases y embalajes, productos terminados en el caso de una empresa industrial.
- Se mantenga para fines de venta,
- Se espere realizar dentro del periodo de los doce meses posteriores al balance, o
- Se trate de efectivo o equivalente de efectivo, según lo descrito en la NIC 7-Estado de Flujo de Efectivo-, cuya utilización no se encuentre restringida.

Por ejemplo, tenemos como equivalente de efectivo, es el saldo en caja,

cuentas corrientes, depósitos a plazo fijo.

En el caso de fondos restringidos podemos mencionar por ejemplo:

Una empresa en que haya efectuado un depósito a plazo fijo por S/. 100,000.00 en el BANCO REPÚBLICA, dicho monto será considerado como fondos sujetos a restricción, ya que dicha entidad financiera se encuentra en liquidación, y consecuentemente, la entidad no puede disponer de los fondos depositados en dicho Banco.

Dentro de los rubros considerados como **Activos Corrientes**, tenemos:

- Caja y Bancos,
- Valores Negociables,
- Parte corriente de cuentas por cobrar comerciales,
- Parte corriente de cuentas por cobrar a vinculadas,
- Existencias,
- Gastos pagados por anticipado

Activo no corriente

Incluye activos tangibles e intangibles que por su naturaleza son a largo plazo o mayores de 12 meses, tales como:

- Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo,
- Cuentas por cobrar a vinculadas a largo plazo,
- Inversiones Permanentes (acciones, bonos),
- Inmuebles, maquinaria y equipo, neto de depreciación acumulada,
- Activos Intangibles, neto de amortización acumulada (marcas, patentes)

Pasivo corriente

Un Pasivo será corriente cuando cumpla lo siguiente:

- Se espere liquidar en el ciclo normal de operaciones,
- Se mantenga para negociación,
- Deba liquidarse dentro del periodo de doce meses desde la fecha del balance, o
- La entidad no tenga un derecho

incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance.

Dentro de los rubros considerados como **Pasivos Corrientes**, tenemos:

- Sobregiros y Pagares Bancarios,
- Cuentas por pagar comerciales,
- Cuentas por pagar a vinculadas,
- Parte corriente de las Deudas a largo plazo.

Pasivo no corriente

Incluye, principalmente, lo siguiente:

- Deudas a largo Plazo (bancarias, comerciales, a vinculadas)
- Ingresos Diferidos.

b) ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Es el resultado obtenido por una entidad en un periodo determinado, que mide el éxito o fracaso del mismo mediante la comparación de los ingresos relacionados con un periodo y los gastos asociados a estos.

c) ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

Este Estado resume los incrementos y disminuciones en el monto del patrimonio durante el periodo contable.

Por lo tanto, los aumentos en el patrimonio son consecuencia de nuevos aportes de los socios, mientras que las disminuciones corresponden a las pérdidas, desaportes o pago de utilidades de los socios.

d) ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Mide el desempeño de la entidad en la generación de efectivo, e informa sobre la posibilidad de pago a los dueños, ya que estos crean la empresa con el fin de que se les devuelva efectivo, y de los acreedores los cuales se les debe cancelar deudas.

e) NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

La NIC 1 especifica las revelaciones mínimas que deben contener las notas.

Deben incluir información sobre:

- Las políticas contables seguidas;
- Los criterios que ha adoptado la Dirección en el proceso de aplicar las políticas contables de la entidad que tengan el efecto más significativo en los importes registrados en los estados financieros; y
- Las principales hipótesis en relación con el futuro, y otras fuentes principales de incertidumbre en las estimaciones, que impliquen un riesgo significativo de causar un ajuste material en los valores contables de los activos y pasivos en el próximo ejercicio.
- Los estados financieros deben ser objeto de presentación con una periodicidad generalmente anual. Si cambia la fecha de cierre del ejercicio, y los estados financieros se presentan para un período distinto a un año, será necesario informar de este hecho.
- La distinción entre activos y pasivos corrientes y no corrientes es, por lo general, obligatoria. En general, los hechos posteriores a la fecha del balance no se tienen en cuenta a efectos de clasificar partidas como corrientes o no corrientes.

NIC 2 Existencias (revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2006

Objetivo

Prescribir el tratamiento contable de las existencias, incluyendo la determinación del coste y su consiguiente reconocimiento como gasto.

Resumen

- Las existencias deben ser valoradas al **costo** o al **valor neto realizable**, según cuál sea menor.
- El **valor neto realizable**, es el

precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Por ejemplo un televisor está contabilizado a un **costo** de S/. 500.00. El monto que se incurrirá para vender ese artefacto, tal como la comisión del vendedor asciende a S/. 30.00, se concluye que el **valor neto realizable** es S/. 470.00 (S/. 500.00 menos S/. 30.00)

Por lo anteriormente expuesto, el valor del televisor, según la NIC 2 es de S/. 470.00, según lo establecido en el párrafo 9, "Medición de inventarios".

Debemos indicar que el monto de S/. 30.00, el cual disminuyó el monto del televisor contabilizado originalmente, será reconocido como **PÉRDIDA** del ejercicio, según lo dispuesto en el párrafo 34 de la NIC 2, "Reconocimiento como un gasto".

- El **costo** comprenderá el precio de adquisición, el coste de transformación (materiales, mano de obra y gastos generales) y otros costes en los que se haya incurrido para dar a las existencias su condición y ubicación actuales, **pero no las diferencias de cambio**.
- Para los elementos de existencias que no son intercambiables, se atribuyen costes específicos a los elementos individuales específicos que conforman las existencias.
- Para los elementos intercambiables, el coste se determina usando las fórmulas de primera entrada primera salida (FIFO o PEPS) o coste promedio ponderado. La fórmula LIFO o UEPS (últimas en entrar primeras en salir) no está permitida.
- Cuando se venden las existencias, el valor contable debe reconocerse como gasto (costo de ventas) en el

período en que se registra en ingreso correspondiente.

NIC 8 Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores (revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2006.

Objetivo

Prescribir los criterios para seleccionar y cambiar políticas contables, junto con el tratamiento contable y la información a proporcionar en cuanto a cambios en políticas contables, cambios en estimaciones y errores.

Resumen

- Aplicar políticas contables atendiendo a criterios de uniformidad con operaciones similares.
- Realizar cambios de política contable sólo si lo exige una norma o interpretación o si producen información más relevante y fiable.
- Si una norma o interpretación exige un cambio de política contable, seguir los requisitos de transición de dicho pronunciamiento. Si no se especifica ninguno, o si el cambio es voluntario, aplicar la nueva política contable con efecto retrospectivo mediante la reexpresión de períodos anteriores. Si la reexpresión es imposible, incluir el efecto acumulativo del cambio en los resultados. Si no es posible determinar el efecto acumulativo, aplicar la nueva política de forma prospectiva.
- Los cambios en las estimaciones contables (por ejemplo, un cambio en la vida útil de un activo) se contabilizan en el ejercicio en curso, o en ejercicios futuros, o en ambos (sin reformulación).
- Todos los errores deben corregirse mediante la reformulación de los importes comparativos del

ejercicio anterior y, si el error se produjo antes del primer período presentado, mediante la reformulación del balance inicial.

- Son obligatorias las revelaciones sobre cambios contables, cambios en las estimaciones y correcciones de errores.

NIC 12 Impuesto sobre las ganancias (revisada en 2000)

Fecha de vigencia

Períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 1998. Algunas revisiones son efectivas para períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 2003.

Objetivo

Prescribir el tratamiento contable del impuesto sobre las ganancias.

Establecer los principios y facilitar directrices para la contabilización de las consecuencias actuales y futuras, a efectos del impuesto sobre las ganancias, de:

- La recuperación (liquidación) en el futuro del importe en libros de los activos (pasivos) que se han reconocido en el balance de una empresa; y
- Las transacciones del ejercicio en curso que han sido objeto de reconocimiento en la cuenta de resultados o directamente en los fondos propios.

Resumen

- Los activos y pasivos por impuestos corrientes deben reconocerse a efectos de los impuestos del ejercicio en curso y de ejercicios anteriores, calculados según los tipos aplicables al período.
- Una diferencia temporal es una diferencia entre el valor contable de un activo o pasivo y su base imponible.
- Deben reconocerse pasivos por impuestos diferidos por las futuras consecuencias fiscales de todas las

diferencias temporarias sujetas a tributación con tres excepciones:

- Pasivos por impuestos diferidos derivados del reconocimiento inicial del fondo de comercio;
- Pasivos por impuestos diferidos derivados del reconocimiento inicial de un activo o pasivo no surgido de una combinación de negocios que, en el momento de la operación, no afecte al resultado contable ni a la base imponible; y
- Pasivos derivados de ganancias no distribuidas procedentes de inversiones cuando la empresa sea capaz de controlar la fecha de la reversión de la diferencia y sea probable que la reversión no se produzca en el futuro previsible.
- Debe reconocerse un activo por impuestos diferidos por las diferencias temporarias deducibles, las pérdidas fiscales no utilizadas y los créditos fiscales no utilizados en la medida en que sea probable que se disponga de ganancias fiscales con cargo a las cuales puedan utilizarse las diferencias temporarias deducibles, con la siguiente excepción:
 - El activo por impuestos diferidos surge del reconocimiento inicial de un activo o pasivo, no derivado de una combinación de negocios que, en el momento de la operación, no afecte al resultado contable ni a su base imponible.
- Los (activos) pasivos por impuestos diferidos deben calcularse a los tipos impositivos que se espera que se apliquen cuando el pasivo sea liquidado o el activo realizado, sobre la base de tipos impositivos / leyes fiscales que hayan sido aprobados o prácticamente aprobados antes de la fecha del balance.
- El descuento de los activos y pasivos por impuestos diferidos está prohibido.

- Los impuestos anticipados y diferidos deben presentarse como partidas no corrientes en el balance.

- La NIC 12 especifica la información que debe revelarse en relación con los impuestos sobre las ganancias.

Ejemplo sobre la determinación del Impuesto a la Renta, según la NIC 12:

La empresa comercial xyz, en el ejercicio 2004 ha obtenido una utilidad de S/. 30,000.00, incurriendo en los siguientes gastos:

- Desvalorización de existencias por S/. 4,000
- Provisión estimada de incobrables por S/. 3,000
- Sanciones administrativas por S/. 1,000

Los dos primeros gastos tienen relación con las siguientes partidas del Balance General:

Cientes = 47,000

Existencias = 23,000

Efectuaremos el cálculo del Impuesto a la Renta según la NIC 12, considerando que no existen diferencias temporales en años anteriores

SOLUCIÓN:

Cuantificamos las diferencias temporales, de las partidas reconocidas en el Balance General, así mismo estamos considerando que en la **Base tributaria** hemos adicionado las provisiones no aceptadas para fines tributarios, detallamos:

ACTIVO	Base Contable	Base Tributaria	Diferencia
CLIENTES	47,000	50,000	3,000
EXISTENCIAS	23,000	27,000	4,000
TOTAL	70,000	77,000	7,000

Se determina que la base contable del activo es menor que la base tributaria, por lo cual estamos frente a una **DIFERENCIA TEMPORAL**

DEDUCIBLE, es decir un Activo Tributario Diferido que podrá ser aplicado en los periodos posteriores, ascendente a S/. 2,100 (S/. 7,000 x 30%)

En consecuencia el asiento para la contabilización del gasto por concepto del Impuesto a la Renta y el efecto de las Diferencias Temporales, es el siguiente:

-----X-----	
88 IMPUESTO A LA RENTA (a)	9,300
38 CARGAS DIFERIDAS	2,100
389.9 IR DIFERIDO	
40 TRIBUTOS POR PAGAR	11,400
4017 Impuesto a la Renta (b)	

x/x Por la provisión del Impuesto a la Renta del periodo, según la NIC 12 y el efecto de las diferencias temporales

-----X-----

(a) Impuesto Contable:

Utilidad: S/. 30,000 + 1,000
(sanciones administrativas) =
S/. 31,000
IR = S/. 31,000 x 30% = S/. 9,300

(b) Impuesto Tributario:

Utilidad: S/. 30,000 + 1,000
(sanciones administrativas) +
S/. 7,000 (Diferencia Temporal Deducible) = S/. 38,000
IR = S/. 38,000 x 30% = S/. 11,400

NIC 16 Inmueble, maquinaria y equipo
(revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2006.

Objetivo

Establecer los principios para el reconocimiento inicial y la contabilización posterior del inmueble, maquinaria y equipo o **inmovilizado de material**.

Resumen

- Los elementos de inmovilizado material deben registrarse como activos cuando es probable que la empresa obtenga beneficios económicos derivados del activo, y el coste del activo pueda calcularse con suficiente fiabilidad.
- El reconocimiento inicial ha de realizarse atendiendo al coste, que incluye todos los costes necesarios para preparar al activo para el uso al que está destinado. Si el pago se aplaza, deberán registrarse intereses.
- En la contabilización posterior a la adquisición, la NIC 16 permite elegir el método contable:
 - **Método de coste:** El activo se registra al coste de adquisición menos la amortización acumulada y el deterioro del valor.
 - **Método de revalorización:** El activo se registra por el importe revalorizado, que es el valor contable en la fecha de revalorización menos la amortización posterior.
- Según el método de revalorización, deben efectuarse revalorizaciones regularmente. Todos los elementos de una determinada clase deben ser revalorizados (por ejemplo, todos los edificios). Los incrementos debidos a una revalorización se abonan al patrimonio neto. Las disminuciones por revalorización se registran primero con cargo a la reserva de revaporización en el patrimonio neto, y cualquier exceso con cargo a resultados. Cuando el activo revalorizado es enajenado, la reserva de revalorización en el patrimonio neto permanece en el patrimonio neto y no se lleva a resultados.
- Si se utiliza el método de coste, los componentes de un activo con distintos patrones de obtención de beneficios deben amortizarse por separado.
- De acuerdo con el método de coste,

la amortización se carga sistemáticamente a lo largo de la vida útil del activo. El método de amortización debe reflejar el patrón de consumo de los beneficios. El valor residual debe revisarse al menos anualmente. Si el funcionamiento de un elemento del inmovilizado material (por ejemplo, un avión) requiere grandes inspecciones regulares, cuando se realiza una gran inspección, su coste se registra en el valor contable del activo como sustituto si se cumplen los criterios de reconocimiento.

- Todos los intercambios de inmovilizado material deben calcularse al valor razonable, incluyendo intercambios de elementos similares, salvo que la operación de intercambio carezca de contenido comercial o no pueda calcularse con suficiente fiabilidad el valor razonable del activo recibido ni del activo entregado.
- Las informaciones incluyen políticas contables; métodos de amortización y vidas útiles; adquisiciones, enajenaciones, deterioros de valor, y reversiones; importes y detalles de revalorizaciones; y compromisos.

APLICACIÓN DEL MÉTODO DE REVALUACIÓN SEGÚN LA NIC 16

La entidad X posee una maquinaria, adquirida hace cuatro años (2001) por S/. 10,000. Dicho activo, se ha venido depreciando linealmente sobre la base de una vida útil de 10 años. Al cierre del año 2005 se opta por utilizar el **valor razonable** como base de medición. Un tasador independiente valoriza en S/. 9,000 tal maquinaria.

Solución

La NIC 16 (párrafo 35), establece 2 tratamientos para el ajuste de activos revaluados:

35. "Cuando se revalúe un elemento de propiedades, planta y equipo, la depreciación acumulada a la fecha de

la revaluación puede ser tratada de cualquiera de las siguientes maneras:

(a) Reexpresada proporcionalmente al cambio en el importe en libros bruto del activo, de manera que el importe en libros del mismo después de la revaluación sea igual a su importe revaluado. Este método se utiliza a menudo cuando se revalúa el activo por medio de la aplicación de un índice a su costo de reposición depreciado.

(b) Eliminada contra el importe en libros bruto del activo, de manera que lo que se reexpresa es el valor neto resultante, hasta alcanzar el importe revaluado del activo. Este método se utiliza habitualmente en edificios. La cuantía del ajuste en la depreciación acumulada, que surge de la reexpresión o eliminación anterior, forma parte del incremento o disminución del importe en libros del activo, que se contabilizará de acuerdo a lo establecido en los párrafos 39 y 40".

Opción a: Reexpresando el monto de la depreciación acumulada

Valor en libros del activo y revaluación

Valor inicial del Activo	10,000
Depreciación Acumulada	-4,000
VALOR NETO EN LIBROS	6,000
Valor Razonable del Activo	9,000
REVALUACION NETA	3,000

Nota:

La tasa de depreciación es del 10%, para la depreciación acumulada se determina:

$$S/. 10,000 \times 10\% \times 4 \text{ años} = S/. 4,000$$

El asiento contable para reconocer la valorización, según la opción a, es el siguiente:

-----X-----	Db	Cr
35 Valorización adicional de Inmueble, maquinaria y equipos	5,000	
A 39 Depreciación acumulada		2,000
A 57 Revaluación voluntaria		3,000
-----X-----		

Los nuevos valores a ser considerados en los libros contables serán:

RUBRO	IMPORTE
Inmueble, Maquinaria y Equipo	15,000
Depreciación Acumulada	-6,000
VALOR NETO EN LIBROS	9,000

Nota: Para fines didácticos en el rubro de Inmueble, Maquinaria y Equipo se encuentra incluida el valor de la cuenta **Valorización Adicional de Inmueble, Maquinaria y Equipo** ascendente a S/. 5,000.00, el cual sumado al valor inicial del activo (S/. 10,000.00) da un total de S/. 15,000.00.

Opción b: Eliminando la depreciación acumulada

-----X-----	Db	Cr
39 Depreciación acumulada	4,000	
A 33 Inmueble, maquinaria y equipo		4,000
x/x por la eliminación del monto de la depreciación acumulada		
-----X-----		

-----X-----	Db	Cr
35 Valorización adicional de Inmueble, maquinaria y Equipos	3,000	
A 57 Revaluación Voluntaria		3,000
x/x por la contabilización de la revaluación voluntaria		
-----X-----		

Los nuevos valores a ser considerado en los libros contables serán:

RUBRO	IMPORTE
Inmueble, Maquinaria y Equipo	9,000
Depreciación Acumulada	0
VALOR NETO EN LIBROS	9,000

Nota: Para fines didácticos en el rubro de Inmueble, Maquinaria y Equipo se encuentra incluida el valor de la cuenta **Valorización Adicional de Inmueble, Maquinaria y Equipo** ascendente a S/. 3,000.00, el cual sumado al Valor Neto en Libros del activo (S/. 6,000.00) da un total de S/. 9,000.00.

NIC 17 Arrendamientos (revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2006.

Objetivo

Establecer, para arrendatarios y arrendadores, las políticas contables apropiadas y la información que debe revelarse en relación con los arrendamientos operativos y financieros.

Resumen

- Un arrendamiento se clasifica como arrendamiento financiero si transfiere la totalidad de los riesgos y las ventajas derivados de la propiedad. Por ejemplo:
 - El arrendamiento cubre la totalidad de la vida del activo.
 - El valor actual de los pagos de arrendamientos es prácticamente igual que el **valor razonable del activo**.
- Todos los demás arrendamientos se clasifican como arrendamientos operativos.
- Un arrendamiento de terrenos y edificios deberá dividirse en elementos de terrenos y edificios. El elemento terreno es generalmente un arrendamiento operativo. El elemento edificio es un arrendamiento operativo o financiero en función de los criterios de la NIC 17.
- **Arrendamientos financieros - Contabilización del arrendatario:**
 - Registrar un activo y un pasivo al valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento o bien al valor razonable del bien arrendado, si éste fuera menor.
 - **Política de amortización:** la misma que para los activos que se posean.
 - **Pago del arrendamiento financiero:** Distribuido entre los intereses y una reducción en el pasivo.

• **Arrendamientos financieros - Contabilización del arrendador:**

- Reconocer como una partida a cobrar por un importe equivalente a la inversión neta en el arrendamiento.
- Reconocer los ingresos financieros basándose en una pauta que refleje un tipo de rendimiento constante sobre la inversión neta del arrendador.

• **Arrendamientos operativos - Contabilización del arrendatario:**

- Reconocer los pagos de arrendamientos operativos como gasto en la cuenta de resultados, de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base de reparto.

• **Arrendamientos operativos - Contabilización del arrendador:**

- Los arrendadores deben presentar, en el balance, los activos dedicados a arrendamientos operativos de acuerdo con la naturaleza de tales bienes.
- Los arrendamientos operativos deben ser reconocidos de forma lineal a lo largo del plazo de arrendamiento, salvo que resulte más representativa otra base sistemática de reparto.
- Los arrendadores deben distribuir los costes directos iniciales a lo largo del período de arrendamiento (está prohibido llevarlos a gastos inmediatamente).

- La contabilización de operaciones de venta y posterior arrendamiento (leaseback) depende básicamente de que se trate de arrendamientos financieros u operativos.

APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA CONTABILIZACIÓN DE UN ARRENDAMIENTO FINANCIERO SEGÚN LANIC 17

El 30.09.2004, se celebra un contrato de arrendamiento financiero por 02 años (24 cuotas) entre la Empresa

ABC y el Banco PERÚ, por una maquinaria cuyo valor asciende a S/. 67,500; estableciéndose el siguiente cronograma de pagos:

Año	Valor Inicial	Capital	Interés	IGV	Valor Final
2004	67,500	6,936	2,292	1,753	60,564
2005	60,564	30,297	6,611	7,013	30,267
2006	30,267	25,670	2,012	5,260	4,597
		62,903	10,915	14,025	

La empresa arrendataria (compradora) aplica una tasa de depreciación del 10% a este tipo de activos.

El monto de cada cuota es de S/. 3,075.75 sin IGV (este valor incluye el capital mas intereses) y la opción de compra asciende a S/. 4,597.00.

Cabe indicar que la opción de compra es un pago independiente de las 24 cuotas pactadas, es decir, si la arrendataria decide adquirir el bien materia del contrato de Arrendamiento Financiero, tendrá que pagar una factura por S/. 4,597.00 mas IGV.

TRATAMIENTO CONTABLE

a) Según el parrafo 20 de la NIC 17, establece que "al comienzo del plazo del arrendamiento financiero, éste se reconocerá, en el balance del arrendatario, registrando un activo y un pasivo por el mismo importe....."

En tal sentido, la empresa ABC considerara como un activo fijo el bien adquirido y como pasivo la deuda contraída con el Banco PERU, efectuado los siguientes asientos:

	Db	Cr
33 IME		67,500
333.3 Maquinaria-Leasing		
38 CARGAS DIFERIDAS	25,813	
381 Intereses por devengar	10,915	
389 Otras cargas (IGV)	14,898	
A 46 CTAS POR PAGAR		
DIVERSAS		93,313
469 Deuda por Leasing		
30/09 Por la compra de una maquinaria vía Leasing		

Nota: En otras cargas (IGV) se ha incluido el impuesto correspondiente a la cuota de la Opción de Compra ascendente a S/. 873.00

b) En el año 2004 se cancelaron 03 cuotas, de octubre a diciembre, elaboramos el siguiente asiento contable:

	Db	Cr
46 CTAS POR PAGAR		
DIVERSAS	9,227.25	
469 Deuda por Leasing		
A 10 CAJAY BANCOS		9,227.25
104 Cuentas Corrientes		
30/09 Por el pago de 03 cuotas del año 2004		

c) Por el devengamiento del Crédito Fiscal del año 2004

	Db	Cr
40 TRIBUTOS POR PAGAR		
4011 IGV	1,753	
A 38 CARGAS DIFERIDAS		1,753
389 Otras cargas (IGV)		
30/09 Por el Crédito Fiscal de las cuotas del año 2004		

d) Por el gasto por concepto de intereses devengados en el 2004

	Db	Cr
67 CARGAS FINANCIERAS		
679 Otras cargas financieras	2,292	
A 38 CARGAS DIFERIDAS		2,292
381 Intereses por devengar		
30/09 Por la contabilización de intereses devengados en el año 2004		

e) Contabilización del gasto por depreciación de la maquinaria

	Db	Cr
68 PROVISIONES DEL EJERCICIO		
681 Depreciación de IME	1,687.50	
A 39 DEPRECIACIÓN ACUMULADA		1,687.50
393 Depreciación acumulada		
30/09 Por la depreciación del año 2004 (S/. 67,500 x 3 meses / 12 x 10%)		

NIC 18 Ingresos (revisada en 1993)

Fecha de vigencia

Períodos que comiencen a partir del 1 de enero de 1996.

Objetivo

Establecer el tratamiento contable de los ingresos que surgen de ciertos tipos de transacciones y eventos.

Resumen

- Los ingresos ordinarios deben valorarse utilizando el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir.

• Reconocimiento:

- Procedentes de la venta de bienes: Cuando se han transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos, el vendedor pierde el control efectivo, y el importe puede valorarse con fiabilidad.
- Procedentes de la prestación de servicios:

Método del porcentaje de realización.

- Intereses, y dividendos:

Se reconocen cuando es probable que la empresa obtenga beneficios económicos:

Intereses: sobre la base de la proporción de tiempo transcurrido, teniendo en cuenta el rendimiento efectivo del activo.

Dividendos: cuando se establezca el derecho a recibir el pago por parte del accionista.

- Los requisitos de información incluyen las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos.

EJEMPLO:

La Compañía ALFA se dedica a la venta de maquinaria, celebra en el mes de octubre 2005 un contrato de compra-venta con su cliente ABC, en el cual se establece que el valor de

venta (sin IGV) de la máquina asciende a 50,000.00, adicionalmente pactan un servicio de capacitación por 04 meses al personal que operará dicha máquina por el monto total de S/. 9,520.00.

La capacitación empezará en el mes de noviembre 2005.

Cabe indicar que el cliente se compromete a cancelar al contado.

Se conoce que el costo de ventas asignado a la máquina es de S/.34,000.00.

La Compañía ALFA necesita contabilizar esta operación de venta de acuerdo a lo establecido en la NIC 18.

Solución:

En esta transacción se presentan 02 tipos de ingresos: Por la venta de la maquinaria y la venta del servicio para la capacitación al personal del cliente ABC.

La NIC 18 precisa que se deben aplicar criterios de reconocimiento de ingresos en forma separada, aún cuando se presenten en una sola operación de venta, con el propósito de reflejar la esencia de dicha transacción.

De igual forma, establece que cuando el valor del producto vendido incluye un monto identificable por servicios subsecuentes, en este caso la capacitación, dicho monto se difiere y se reconoce como ingreso en el periodo que se devengará.

A efectos de cumplir lo establecido en la NIC 18, referente al reconocimiento de ingresos por separado, es decir por la venta de la maquinaria y por la venta del servicio por capacitación, seguiremos el siguiente criterio:

Reconocimiento de ingreso por la venta del bien

La Compañía ALFA considerará como ingreso del año 2005, en el

momento que realice la entrega de la maquinaria, de acuerdo al siguiente asiento contable:

	Db	Cr
12 CLIENTES	59,500	
121 Facturas por cobrar		
A 40 TRIBUTOS POR PAGAR		9,500
4011 IGV		
A 70 VENTAS		50,000
701 Mercaderías		
31/10 Por la venta de una maquinaria según contrato		

Reconocimiento de ingreso por la venta del servicio de capacitación

Se considerará como ingreso medida que se vaya devengando, para este caso el servicio de capacitación se inicia en el mes de noviembre, el tratamiento contable es el siguiente:

	Db	Cr
12 CLIENTES	9,520	
121 Facturas por cobrar		
A 40 TRIBUTOS POR PAGAR		1,520
4011 IGV		
A 49 GANANCIAS DIFERIDAS		8,000
491 Ventas Diferidas		
31/10 Por provisión del servicio de capacitación		

La Compañía ALFA en el año 2005 deberá contabilizar el monto correspondiente al ingreso devengado por el servicio de capacitación a su cliente.

	Db	Cr
49 GANANCIAS DIFERIDAS	4,000	
491 Ventas Diferidas		
A 70 VENTAS		4,000
701 Mercaderías		
31/12 Por el reconocimiento del ingreso por servicio de capacitación por el mes de noviembre y diciembre 2005		

Según lo acordado entre ambas partes el pago de la transacción es al contado, contabilizamos la operación de la siguiente forma:

	Db	Cr
10 CAJAYBANCOS	69,020	
101 Caja bancos		
A12 CLIENTES		69,020
121 Facturas por cobrar		
31/10 Por el cobro al contado de la factura		

NIC 21 Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera (revisada en 2003)

Fecha de vigencia

Ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2007.

Objetivo

Establecer el tratamiento contable para las transacciones en moneda extranjera y las actividades en el extranjero de una entidad.

Resumen

- En primer lugar, determinar la moneda funcional de la entidad informante.

- Convertir todas las partidas en moneda extranjera en la moneda funcional:

- **En la fecha de la transacción**, registrar utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de la transacción para su reconocimiento y valoración iniciales.

- **En fechas de balances posteriores:** utilizar el tipo de cierre para las partidas monetarias; utilizar tipos de cambio vigentes en la fecha de la transacción para partidas no monetarias registradas al coste histórico; y utilizar tipos de cambio vigentes en la fecha de valoración para partidas no monetarias registradas al valor razonable.

- Los resultados y la situación financiera de cualquier entidad cuya moneda funcional no sea la moneda de una economía hiperinflacionaria se convierten a una moneda de presentación distinta utilizando los siguientes procedimientos:

- los activos y pasivos correspondientes a cada balance presentado (incluyendo los comparativos) se convierten al tipo de cierre en la fecha de dicho balance;
- los ingresos y gastos correspondientes a cada cuenta de resultados (incluyendo las comparativas) se convierten a tipos de cambio vigentes en las fechas de las transacciones; y
- todas las diferencias de cambio resultantes se reconocen como un componente distinto del patrimonio neto.

Debemos indicar que la Resolución N° 38-2005-EF/93.01 expedida por el Consejo Normativo de Contabilidad, dispuso que se mantenga en suspenso, hasta el 31.12.2006, la aplicación de la NIC 21-Modificada en el 2003-que introduce el concepto de "moneda funcional" y establece su uso obligatorio para el registro de las operaciones de las empresas.

"Cuando expresas tu calidez te conviertes en un imán que atrae, que invita, que siembra paz y esperanza en un mundo por lo general duro"

"La mejor parte de ti esta por expresarse, los mayores rechazos están en tu propias fantasías, no lo hagas esperando nada a cambio, solo disfrútalo, es una forma segura de sembrar mas bienestar en tu propio mundo"

CONTABILIDAD

NIC N°	TÍTULO	Versión modificada en	Resolución de CNC N°	Vigencia a partir de
1	Presentación de Estados Financieros	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
2	Existencias	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
7	Estado de Flujos de Efectivo	1992	005-94-EF/93.01	01.01.1994
8	Políticas Contables, cambios en estimaciones contables y errores	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
10	Sucesos Posteriores a la Fecha del Balance General	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
11	Contratos de Construcción	1993	007-96-EF/93.01	01.01.1996
12	Impuesto a la Renta	2000	008-03-EF/93.01	01.01.2003
14	Información por Segmentos	1997	023-01-EF/93.01	01.01.2001
16	Intangibles, Maquinaria y Equipo	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
17	Arrendamientos	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
18	Ingresos	1993	007-96-EF/93.01	01.01.1996
19	Beneficios a los Trabajadores	2000	008-03-EF/93.01	01.01.2003
20	Tratamiento Contable de los Subsidios Gubernamentales y Revelaciones Referentes a la Asistencia Gubernamental	Reordenada en 1994	005-94-EF/93.01	01.01.1994
21	Efectos de las Variaciones en los Tipos de Cambio de Monedas Extranjeras	revistada en 2003	038-05-EF/93.01	01.01.2007
23	Costos de Financiamiento	1993	007-96-EF/93.01	01.01.1996
24	Revelaciones Sobre Entes Vinculados	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
25	Tratamiento Contable y Presentación de Información sobre Planes de Prestaciones de Jubilación	Reordenada en 1994	005-94-EF/93.01	01.01.1994
27	Estados Financieros Consolidados e Individuales	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
28	Inversiones en Asociadas	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
29	Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	Reordenada en 1994	005-94-EF/93.01	01.01.1994
30	Revelaciones en los Estados Financieros de Bancos e Instituciones Financieras Similares	Reordenada en 1994	007-96-EF/93.01	01.01.1996
31	Participaciones en Asociaciones	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
32	Instrumentos Financieros: Rev. y Presentación	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
33	Utilidades por Acción	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
34	Informes Financieros Intermedios	ORIGINAL	014-98-EF/93.01	01.01.1999
35	Deterioro del Valor de los Activos	Marzo 2004	034-05-EF/93.01	01.01.2006
37	Provisiones, Pasivos y Activos Contingentes	ORIGINAL	019-00-EF/93.01	01.01.2000
38	Activos Intangibles	Marzo 2004	034-05-EF/93.01	01.01.2006
39	Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
40	Inversiones Inmobiliarias	Diciembre 2003	034-05-EF/93.01	01.01.2006
41	Agricultura	ORIGINAL	024-01-EF/93.01	01.01.2003

NIIF N°	TÍTULO	Versión modificada en	Resolución de CNC N°	Vigencia a partir de
1	Adopción por Primera vez de las NIIF	ORIGINAL	034-05-EF/93.01	01.01.2006
2	Pagos en la forma de paquetes accionarios	ORIGINAL	034-05-EF/93.01	01.01.2006
3	Combinación de Negocios	ORIGINAL	034-05-EF/93.01	01.01.2006
4	Contratos de Seguros	ORIGINAL	034-05-EF/93.01	01.01.2006
5	Activos no corrientes mantenidos para venta y operaciones descontinuadas	ORIGINAL	034-05-EF/93.01	01.01.2006

* Contador Público egresado de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

Los costos estratégicos en la competitividad empresarial.

* Dr. Raúl A. Arrarte Mera

RESUMEN

En el presente artículo pretendemos demostrar que el análisis de la competitividad no se trata solamente de un ejercicio de evaluación económica sin trascendencia social, sino, todo lo contrario, de identificar vías para fomentar empresas nacionales más competitivas que, a través de la generación de empleos mejor remunerados y estables, contribuyan a la elevación real de los niveles de bienestar. Por consiguiente, no es propugnando la reducción de los costos de la mano de obra, como se pretende en el Perú hoy, que nuestras empresas nacionales serán más competitivas en el futuro, sino aplicando técnicas y estrategias en función del mercado que deseamos alcanzar y en base al financiamiento y administración de sus costos.

I. INTRODUCCIÓN

El fenómeno de la globalización, caracterizado por la intensificación de la competencia internacional derivada de la visión del mundo como un gran mercado, está generando profundas transformaciones productivas y socioeconómicas que constituyen un proceso que tiene lugar simultáneamente a diferentes niveles (internacional, regional y nacional), el cual impone la necesidad de contar con nuevos enfoques metodológicos para entender e impulsar la competitividad.⁽¹⁾

Un tema amplio y aún polémico, que lo abordaremos desde el punto de vista Microeconómico: que la ventaja competitiva se genera a nivel de la empresa y de industrias específicas. En efecto, en los nuevos sistemas de producción, las fuentes de conocimiento e información clave para una firma rebasan su ámbito interno y se ubican, cada vez más intensamente, en el exterior de la empresa. Por ello, las relaciones entre las empresas se han vuelto más importantes para la competitividad que sus propias relaciones internas.

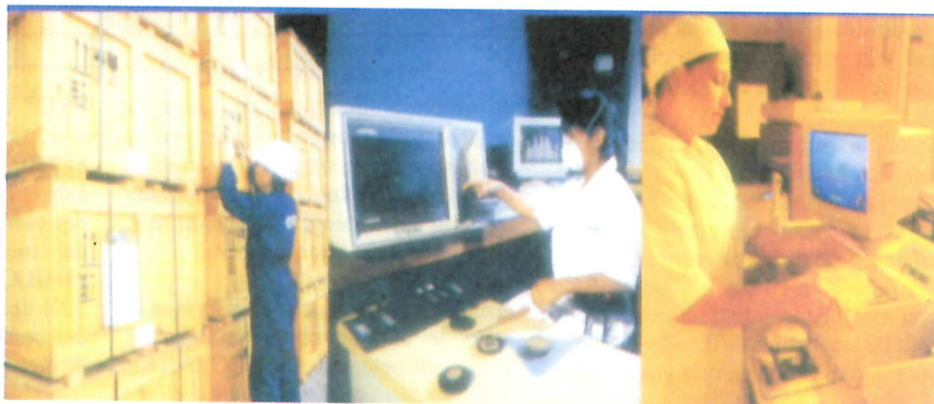
Para sustentar la nueva estrategia empresarial es

importante distinguir entre los elementos de la competitividad sobre los que la firma tiene cierto nivel de control de aquellos sobre los que no lo tiene. El desempeño competitivo de la empresa depende, en primera instancia, de su capacidad para manejar los siguientes elementos internos bajo su control:

- Financiamiento y administración de los costos
- Selección de la cartera de productos.
- Selección de tecnología y equipo.
- Organización interna.
- Política de adquisiciones.
- Proyectos de investigación y desarrollo.
- Sistemas de control de calidad.
- Contratación, capacitación y gestión de los recursos humanos.
- Comercialización y distribución.

La adecuada gestión de estos elementos internos es función de la organización, las capacidades del personal y de los sistemas de la empresa para evaluar y mejorar el desempeño en cada una de estas áreas. Por otro lado, la competitividad depende también de la calidad de las interacciones que la empresa establece con una serie de factores que incluyen:

- El entorno macroeconómico.
- La eficiencia de las empresas de apoyo que proveen insumos y servicios.
- La infraestructura física, especialmente para telecomunicaciones y transporte.
- La infraestructura humana, expresada en la cantidad y calidad de los recursos humanos.
- La infraestructura institucional para la provisión de servicios financieros, apoyo a las exportación, asistencia tecnológica y sistemas legales.



(1) Solleiro, José Luis; Castañón, Rosario. "Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global. Trabajo de Investigación. U.N.A.M. México.

II EL FINANCIAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN DE LOS COSTOS.

De acuerdo con Industry Canada (1995)⁽²⁾, la mejor forma de entender la competitividad es al nivel de la empresa. Según la visión más simple, una empresa es competitiva si es rentable. De acuerdo con el modelo de competencia perfecta, una empresa es competitiva cuando su costo promedio no excede el precio de mercado de su oferta de producto.

En una industria de productos homogéneos, según esta misma fuente, **una empresa deja de ser rentable cuando su costo promedio es mayor que el costo promedio de sus competidores, lo cual puede deberse a que su productividad sea menor, a que paga más por sus insumos, o ambas razones.** Las causas de su baja productividad pueden ser la falta de eficiencia gerencial, la operación a una escala ineficiente o una combinación de ambas causas. Para el caso de una industria de productos diferenciados, además de las razones de la falta de rentabilidad planteadas para la empresa de una industria de productos homogéneos, se agrega el que su oferta de productos sea menos atractiva que la de sus competidores. El atractivo de la oferta de productos de una empresa puede ser el reflejo de la eficiencia con la que ha usado recursos como la investigación y el desarrollo o la publicidad. Por todo lo anterior, al nivel de la empresa, la rentabilidad, los costos, la productividad y la participación en el mercado son indicadores de competitividad.

Es importante medir la productividad total de los factores de producción, con el fin de estimar la eficiencia de la empresa para convertir todo el conjunto de insumos requeridos para la producción en sus productos. Sólo con esta visión integradora se puede reflejar cuán bien utiliza la empresa sus recursos y cuán atractivos hace sus

productos. **El crecimiento del factor total de productividad puede darse por el cambio técnico, el logro de economías de escala o por el establecimiento de precios a partir de los costos marginales.**

Por otro lado, dado que la empresa es una entidad dinámica, cualquier medición significativa de su competitividad debería contemplar las posibilidades de que sea rentable durante un periodo relativamente largo. Por ello, el valor de mercado de una empresa depende del valor presente de su corriente de utilidades para ese periodo; la anticipación de las utilidades de la empresa, por su parte, depende de su productividad relativa, los costos de sus insumos y el atractivo relativo de su oferta de productos, por lo que puede concluirse que «su rentabilidad futura depende de sus gastos actuales en investigación y desarrollo, su actividad de patentamiento y muchas otras facetas de la estrategia empresarial» (Industry Canada, 1995).

La demanda anual del producto que sería atendida por la empresa

UNIDADES	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA
180	20
200	60
250	20

Asumiendo que las condiciones señaladas para los costos y las ventas pronosticadas permanecerían estables durante los próximos 3 años, se desea elaborar la estrategia de acción más conveniente para esta empresa.

Adicionalmente, qué sucedería si en el segundo año de operación aparece otra competencia "DULCEMIEL

Esto pone de manifiesto la importancia que tiene para la competitividad de la empresa la gestión de su tecnología para alcanzar una oferta atractiva, y la coordinación de estrategias diversas para lograr eficiencia global, a todo lo largo de su cadena de valor.

III EL MANEJO DE LOS COSTOS EMPRESARIALES.

Veamos a continuación el siguiente caso tipo, basado en el sustento teórico anterior, para demostrar la importancia de la administración de los costos estratégicos.

El valor de venta de un producto de chocolate especial, en un mercado de golosinas que es altamente competitivo, es de S/.350 unidad mas IGV. de 19%.

DULCES SAC, es una empresa de reciente constitución, que para manufacturar 100 unidades del producto en referencia ha estimado la estructura de costos siguiente:

CONCEPTO	S/.	COMENTARIOS
Materiales Directo	20,000	
Mano de Obra Directa	10,000	
Costos Indirectos de Fabricación	10,000	10% es costo variable
Gastos Operación	8,000	20% es costo variable
TOTAL	48,000	

DULCES SAC podría fluctuar entre los niveles siguientes:

SAC" que tendría un costo fijo de S/.15,000 y costo variable unitario de S/.260. Asumir que la demanda que cubre la empresa **DULCES SAC** representa el 25% de la demanda total del mercado, y que la compañía "**DULCEMIEL SAC**" absorbería el 50% del total, siendo cubierto el resto del mercado por diversas compañías de menor capacidad.

(2) Industry Canada (1995). «Competitiveness: Concepts and Measures», en Occasional Paper, n.º 5, Ottawa: Abril de 1995.

Cabe indicar que en la actualidad, la demanda insatisfecha es atendida por empresas extranjeras, esperándose que la producción local pueda desplazarlas, dado los esfuerzos realizados para reconvertir el sector de golosinas haciéndolas más competitivas a nivel internacional.

Para sus propuestas de solución, considere 2 escenarios:

- a) Asumir la mano de obra directa, como costo fijo
- b) Asumir la mano de obra directa, como costo variable.

COMENTARIO: A la empresa le conviene el Escenario No.1 considerando la MOD como costo fijo, porque su punto de equilibrio es menor, es decir 205 unidades de venta contra 642. Y se descarta de plano la segunda alternativa puesto que la capacidad de consumo del mercado objetivo es de sólo 806 unidades, y el nivel de producción sería del 80% de ese mercado, para llegar al punto de equilibrio, lo que sería imposible de alcanzar teniendo en cuenta que la empresa sólo tiene un demanda del 25% de ese mercado. Y su posición estratégica es delicada porque tiene 0% de margen de seguridad. Cualquier movimiento que tienda a reducir sus ventas, aparecerán las pérdidas.

El análisis del Anexo No. 5 nos muestra que la empresa tiene un margen de seguridad del 58%. Es decir, que las ventas pueden caer en esa proporción y aún no ganar ni perder. Si lo comparamos con el Anexo 3, Escenario 1, representa exactamente el otro lado de la moneda.

Según la teoría del concepto de costo-volumen-utilidad, la posición óptima de competitividad de la empresa es aquella donde "el margen de contribución unitario es mayor y el punto de equilibrio menor. En ausencia de ambos, el que tiene el menor punto de equilibrio".⁽³⁾ En el caso que estamos analizando, Dulces SAC, tiene el mayor margen de contribución

DESARROLLO DEL CASO.

ANEXO No. 1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA PROBABLE DE DULCES SAC

UNIDADES	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	DEMANDA PROBABLE
180	20	36
200	60	120
250	20	50
TOTAL		206 (1)

(1) Resultado de multiplicar las unidades por la probabilidad de ocurrencia ($180 \times 0.2 = 36$)

ANEXO No. 2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE DULCES SAC

CONCEPTOS	ESCENARIO 1		ESCENARIO 2	
	MOD COSTO FIJO		MOD COSTO VARIABLE	
	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL
Nivel de Ventas		100		100
Valor de Venta Unitario		350		350
Costo Variable Unitario				
Materiales Directos	20,000	200	20,000	200
Mano de Obra Directa	0	0	10,000	100
Costos Indirectos de Fabricación	1,000	10	1,000	10
Gastos Operacionales	1,600	16	1,600	16
TOTAL		226		326
Costo Fijo				
Costos Indirectos de Fabricación		9,000		9,000
Gastos Operacionales		6,400		6,400
Mano de Obra Directa		10,000	0	0
TOTAL		25,400		15,400

ANEXO No. 3 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DULCES SAC (EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

CONCEPTOS	ESCENARIO 1		ESCENARIO 2	
	MOD COSTO FIJO		MOD COSTO VARIABLE	
	PARCIAL	TOTAL	PARCIAL	TOTAL
Nivel de Venta Probable		206		206
Valor de Venta Unitario		350		350
Costo Variable Unitario		226		326
Margen de Contribución Unitario		124		24
VENTAS NETAS	(206×350)	72,100	(206×350)	72,100
COSTOS VARIABLE	(206×226)	(46,556)	(206×326)	(67,156)
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	(206×124)	25,544	(206×24)	4,944
COSTO FIJO		(25,400)		(15,400)
RESULTADO		144		(10,456)
Punto de Equilibrio en Cantidades	(C.F. /MCU)	205		642
Punto de Equilibrio Monetario	(VVU*PEQ)	71,750		224,700

VVU * PEQ = Valor de Venta Unitario por Punto de Equilibrio en Cantidades

ANEXO No. 4 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO.

EMPRESAS	CANTIDAD	(%)
Dulces SAC	206	25
Dulcemiel SAC	400	50
Las demás compañías	200	25
TOTAL	806	100

ANEXO No. 5 CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DE DULCEMIEL SAC. (EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

CONCEPTOS	PARCIAL	TOTAL
Nivel de Venta		400
Valor de Venta Unitario		350
Costo Variable Unitario		260
Margen de Contribución Unitario		90
VENTAS NETAS	(400×350)	140,000
COSTOS VARIABLE	(400×260)	(104,000)
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	(400×90)	36,000
COSTO FIJO		(15,000)
RESULTADO		21,000
Punto de Equilibrio en Cantidades	(CF /MCU)	167
Punto de Equilibrio Monetario	(VVU * PEQ)	58,450

Leyenda:
 CF = Costo Fijo MCU = Margen de Contribución Unitario
 VVU = Valor de Venta Unitario PEQ = Punto de equilibrio en cantidades

(3) Polimeni, Ralph S; Fabozzi, Frank; Adelberg, Arthur H. "Contabilidad de Costos. Conceptos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales". Editorial McGraw-Hill. Tercera Edición 1994. Página 613. Bogotá. Colombia.

ANEXO No. 6. ANÁLISIS COMPARATIVO DE COSTOS PARA TOMA DE DECISIONES.
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES).

CONCEPTOS	DULCES SAC	DULCEMIEL SAC
Valor de Venta Unitario	350	350
Costo Variable Unitario	226	260
Margen de Contribución Unitario	124	90
Costo Fijo	25,400	15,000
Punto de Equilibrio en Cantidades	205	167

unitario, mientras que Dulcemiel SAC, el menor punto de equilibrio. Este como líder tiene el mejor posicionamiento por menor punto de equilibrio y mejor economía de escala.

IV ELECCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE DULCESSAC.

Nos encontramos frente a un caso hipotético de una empresa nueva que ingresa a un mercado donde hay un líder que maneja el 50% de la demanda. ¿No es por casualidad esta realidad que hoy vive la empresa nacional? ¿Qué hacer ante estas circunstancias?. ¿Cuál es el problema?. Sus elevados costos fijos. Según Welsch⁽⁴⁾ el análisis del costo-volumen-utilidad, implica algunos supuestos sobre las políticas básicas de la administración. Los datos de los costos fijos, encierran políticas específicas sobre conceptos tales como: escala de salarios, números de empleados directos a sueldo fijo, métodos de depreciación, cobertura de seguros, investigación, publicidad y capacidad de planta; es decir, aquellas políticas que determinan la estructura de los costos fijos de una compañía.

Por consiguiente la estrategia que tiene entre manos DULCES SAC, es reducir los costos en cualquiera de los

rubros antes anotados, a fin de elevar el volumen de ventas y superar la situación por la que está atravesando. Si su mercado interno es pequeño, es la oportunidad de buscar el mercado externo. **Exportar o morir, es entonces la estrategia que debe implantar al más breve plazo.** Si la empresa no tuviera el auxilio de los costos, no tendría la alternativa de identificar oportunidades de negocios, como el que hemos venido analizando y que resulta de gran ayuda en la toma de decisiones.

V CONCLUSIONES.

1. En el Perú, la cultura empresarial no se ha desarrollado a su máximo potencial. En muchas ocasiones las empresas, en particular las PYME, inician negocios de subsistencia sin mayor conocimiento de los conceptos básicos de administración de negocios. Aún las empresas de mayor tamaño, en algunos casos no son conscientes de los beneficios que se pueden obtener mediante la adquisición de habilidades empresariales a través de diferentes instrumentos, entre los cuales podemos incluir: la consultoría empresarial y la cooperación con instituciones académicas y centros de investigación, entre otras. No funciona la cooperación Universidad-Empresa-Estado. A excepción de las empresas exportadoras.

2. La capacitación gerencial y laboral de los recursos humanos de las empresas constituye una de las bases del incremento de la productividad en las mismas. Sin embargo, muchas veces este instrumento de apoyo no recibe la atención adecuada por parte de las empresas. Los profesionales asumen su propia capacitación y actualización en las Escuelas de Post Grado del país.

3. El desempeño competitivo de la empresa depende de su entorno y del manejo bajo su control de temas tales como: contratación, capacitación, y gestión de los recursos humanos; de la comercialización y distribución de productos; de su estructura organizacional que se centraliza en el empleo de sus costos para la toma de decisiones y muchos otros más. Todo eso debe apoyarse en un sólido liderazgo directivo, evidenciado por objetivos realistas, por el conocimiento de los problemas motivacionales y por un control dinámico. Que son los parámetros fundamentales del uso de los costos estratégicos. Base de la competitividad empresarial. Hagamos del esfuerzo del hombre el principio y el fin del proceso de la competitividad, y no su consecuencia.

* Profesor del Programa de Doctorado, Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

“Actúa en forma serena y calmada. Escucha con atención y valora honestamente lo que te hablan”

(4) Welsch, Glenn. Hilton, Ronald, W. Gordon, Paul, N. “Presupuestos. Planificación y Control de Utilidades”. Editorial Prentice Hall Hispanoamérica SA. Quinta Edición. Año 1990. Página 540. México. México.

La economía y la sociedad

* Dr. Luis Ludeña Saldaña

En los últimos tiempos estuve tratando de analizar, la situación económica, social, y política de nuestro país, obviamente en primer lugar como sujeto económico, posteriormente realice un escaneo desde sectores o nichos grupales, para buscar comprender la realidad nacional. Obviamente en un esfuerzo de autoestima, ya que generalmente, las discusiones o disonancias entre

dos peruanos terminan casi siempre, enarbolando como ejemplo virtuoso algún extranjero, sea héroe, bribón, escritor, poeta o inventor; en ese sumergimiento de dependencia cultural, tecnológica, económica etc, etc, al final lamentablemente casi siempre caía en el caos altisonante de la selva social.

Que tal capacidad de * felipillar *, tenemos los peruanos, en alusión estrictamente al personaje felipillo que nos cuenta la historia y que de alguna manera traicionó a los Incas a favor de los españoles. Hoy podría estar enfrascado tranquilamente en el epíteto del transfuguismo político, o en la nueva filosofía de las negociaciones, un tema importante para los efectos de

la economía, implícito en la característica de la humanidad, bajo el adjetivo preciso del servilismo, ante un poder omnipotente, legal o ilegal.

Estaba pensando de qué manera nos introducimos a ese mundo complejo de la sociedad; que realmente es un

monstruo de mil cabezas y no sabes por donde debes empezar a atacarlo; anteriormente yo había visitados algunos estratos donde se podía observar fácilmente la pobreza, pero también pude ver que en las familias de clase media, si bien no existe la pobreza, existe la falta de liquidez, que es una sobre vivencia disfrazada estacionaria y que muchas veces es generacional, cuando no ha ocurrido



el recambio de nuevos trabajadores, jóvenes con buenos ingresos en estos núcleos familiares, sobre todo actualmente donde la clase media ha sido la clase sacrificada por efectos de la globalización, muchos se quedaron sin empleo y sin oportunidades por la crisis internacional.

Estamos acostumbrados a medir el desarrollo económico a través de indicadores que nos proporcionan el Banco Mundial u otros organismos internacionales, bastante cuánticos, bastantes fríos, pero si visitamos a un hospital público como el "Dos de Mayo", podemos observar como los enfermos se encuentran en una situación caótica, pero igualmente cuando circulamos por las distintas

avenidas de la ciudad y en cada esquina encontramos; músicos, acróbatas, madres con sus hijos cargados en los brazos, ancianos etc., o si me voy a los suburbios donde viven sin agua, desagüe, en pleno arenal sin ingreso fijo me pregunto si no es un buen indicador, todo este show circense de la pobreza, claro habría que preguntarse que tanto representan del universo.

También cuando hacemos uso del servicio público del transporte en los famosos microbuses, podemos observar y comprobar el pésimo servicio que nos prestan y la manera en que nos tratan como animales, muy pocas personas protestan, la cultura andina ha superado a la cultura

costeña.

Las personas normalmente no respetan ni los derechos, ni las normas; se han perdido los valores, recurro al uso del servicio del microbús para compenetrarme con la realidad de la sociedad, muchas veces

he podido comprobar lo que ocurre con la actitud de los hombres, al ver subir a una madre de familia con un hijo en un brazo y en el otro brazo su bolsa del mercado, el hombre que se encuentra cómodamente sentado la primera actitud que asume si está sentado, es la de hacerse el dormido, la segunda actitud que asume es el de tratar de evitar darse cuenta que está ante una madre de familia, que necesita apoyo y voltea la cara como mirando por la ventana del microbús muy orondo, muchas veces he tenido que ganarme un pleito y decirle levántate cobarde, y cede el asiento.

Existe una trastocación de lo que es ser realmente un hombre, bajo el hechizo de la sociedad que genera una imagen machista de lo que es un hombrón, está representado por el hombre que tiene un montón de hijos, ¿cómo se traduce esta situación?; en una dinámica de generación de ciudadanos sin equilibrio emocional, de diferentes hogares formados irresponsablemente con monopadres, normalmente la mujer hace de monopadre, y se ve obligada a representar al padre en la iglesia, en el colegio, mejor dicho ante la sociedad como madre y padre.

De esta distorsión de la célula de la sociedad que es -la familia- se originan las pandillas, seres incontrolables que la policía solamente trata de cuidar que no se desbanden en un caos social, ya que con el fundamento del deporte, más precisamente del fútbol, se organizan dicen para ver los partidos y equivocadamente se generan "líderes" pandilleros que sirven como imagen objetivo a la juventud, es la fuente de la delincuencia juvenil.

Se ha comprobado que no basta el control policial para encausar a estos jóvenes equivocados que lindan con el delito, bastaría una ley, que prohíba los días que hay partidos que no puedan juntarse mas de cinco jóvenes

para desplazarse en la vía pública a ver estos partidos, y no castigarlos con penas de cárcel sino de trabajo comunitario, una reeducación verdadera algo así como limpiar colegios públicos, hospitales etc.

Bueno después de esta radiografía, comprendemos que la primera institución que está fallando en la acción socializante de la población es la familia, pero lamentablemente no sólo es ella, la otra institución que falla es la escuela, en el más alto rango, la educación es tan mala, que sino tomamos medidas urgentes el descalabro va a ser descomunal, creo que casi todos somos conscientes que se deben asignar más recursos supervisados al sector educación, pero nadie quiere tomar la decisión de hacerlo.

La otra institución que viene fallando es la iglesia, le falta dinamismo abrir las puertas a la comunidad, ser instrumento social de formación, tiene una larga historia de servicio a la educación, pero tiene que globalizarse en función a los tiempos modernos, a las nuevas ideas, de repente se la puede usar como un intermediario y entregarle recursos para objetivos sociales.

Estas instituciones son las que forman al hombre y a la vez reflejan en todas las instituciones a este hombre, esa es la ética de formación humana, entonces por más transformaciones que hagamos de las instituciones, para mejorarla sino atacamos a la célula, al embrión; mejor dicho al hombre no habremos avanzado mucho.

Consecuentemente el hombre funciona con su ética y se ve reflejada en las instituciones, de esta situación se genera la filosofía de que el hombre actúa bajo ciertos lineamientos morales, sobre ciertas virtudes.

Todo este conjunto de apreciaciones podríamos decir que nos muestra que

el hombre genera un tipo de actitud determinado, que arrastra inconscientemente herencias, este comportamiento humano afecta a la economía directamente, asimismo podemos decir que las primeras formas de la economía adoptaron unos determinados nombres y características.

Haciendo un poco de historia los antiguos griegos nos legaron la palabra economía, pero limitaron su significado a la -administración de la casa; posteriormente en la Edad Media, la economía fue considerada como un subconjunto de la filosofía moral, pero en el siglo XVII se desarrolló una raza mutante llamada aritmética política. En el siglo XVIII fue testigo de otra raza denominada Fisiocracia. Con el tiempo, la disciplina adquirió en buena medida su forma moderna bajo el nombre de economía política.

La verdad es que la economía es cualquier cosa antes que un cuerpo de pensamiento establecido, es el proceso a través del cual se toman las decisiones humanas.

La historia de la ciencia económica es un problema esquivo y de solución nada fácil. Esta historia detalla la relación de un progreso continuo de las ideas, hecho de las contribuciones que en cada época van añadiendo nuevas partículas de conocimiento al legado acumulado por los tiempos pretéritos, levantando de este modo el edificio del conocimiento científico.

Los grandes autores clásicos, como Adam Smith y Jeremy Bentham, consideraban la economía como una ciencia social en el sentido más amplio posible. La economía política, con más peso en el adjetivo que en el nombre, era una investigación sobre el análisis, las instituciones, la política y la formación política.

Pero siempre ha habido economistas que han mantenido un interés en la

Cuando expresas calidez, tú eres la primera persona que la recibe

relación entre la —política— (comportamiento e instituciones políticas) y los motivos de los actores económicos movidos por el propio interés.

En la visión más amplia de estos economistas no existe nada que pueda considerarse como legisladores desinteresados, exógenos a los acontecimientos económicos de la sociedad.

Son vistos más bien como competidores egoístas que maximizan sus rendimientos (poder, posición, votos, etc.) Bajo ciertas restricciones (la reelección por ejemplo). El punto importante es que al tratar de optimizar sus propios intereses, los políticos producen un impacto sobre todo el sistema económico, por ejemplo, a través de la política fiscal o de la oferta de regulación industrial.

El germen de estas nociones especialmente de los políticos endógenos ha estado siempre presente en la literatura económica, pero en los últimos veinte o treinta años ha tenido lugar una verdadera revolución.

La burocracia central de organización constituye, pues, una clase propietaria colectiva desde el punto de vista del socialismo y privada desde el punto de vista del capitalismo, de los medios de producción, y el sistema en su conjunto constituye un nuevo o viejo sistema de poder invisible en contraposición con el poder oficial o nominal, como quieran llamarlo, y es importante su connotación porque decide sobre los grandes medios de pagos o sea sobre la economía de la nación o de la empresa y la estructura organizativa correspondiente.

En este desarrollo moderno, la economía ha renacido como ciencia política y social. Sin embargo, a medida que la economía progresaba durante los siglos XIX y XX, la finalidad de su investigación se fue reduciendo gradualmente. En efecto, ahora hemos llegado al punto que en el mundo la economía necesita una

formación matemática de primer nivel, para poder formalizar la teorías y convertirlos en modelos económicos.

El conocimiento ha ocupado siempre el lugar central del crecimiento económico y de la elevación progresiva del bienestar social. La capacidad de inventar e innovar, es decir, de crear nuevos conocimientos y nuevas ideas que se materializan luego en productos, procedimientos y organizaciones, ha alimentado históricamente al desarrollo.

También afectan al desarrollo otros factores como la dotación de recursos, el tamaño de un país, la calidad del terreno, la geografía, los factores climáticos; no podemos olvidar que la mayor parte de los países pobres se encuentran en las zonas de clima tropical

Lo que produce el desarrollo; es nuestra capacidad para imaginar, teorizar, conceptuar, experimentar, inventar, articular, organizar, administrar, resolver problemas y hacer cientos de otras cosas con nuestras mentes y manos que contribuyan al progreso del individuo y de la humanidad en general.

Los recursos naturales, el clima, la geografía, la historia, las dimensiones del mercado, la política gubernamental y muchos otros factores influyen en la dirección y ritmo del progreso. Pero el motor es la capacidad creativa humana.

En todo tiempo han existido organizaciones e instituciones eficaces en la creación y difusión de conocimientos, desde las corporaciones de la Edad Media hasta las academias científicas reales que surgen a partir del siglo XVII.

Sin embargo, la expresión economía fundada en el conocimiento acaba de surgir; se trata por tanto de marcar una ruptura y de señalar una discontinuidad con relación a los períodos precedentes.

El aspecto esencial está constituido por una aceleración sin precedentes del ritmo de creación, acumulación y sin duda también de depreciación del conocimiento. Esta tendencia se plasma en particular en una fuerte intensidad del progreso científico y tecnológico.

Un nuevo tipo de institución participa fundamentalmente en ese fenómeno, se trata de las comunidades de conocimientos; redes de individuos cuyo objetivo fundamental es la producción y la circulación de saberes nuevos y que ponen en relación a personas que pertenecen a entidades diferentes o incluso rivales.

Una manifestación del desarrollo de las economías del saber remite pues a la penetración de las organizaciones clásicas por personas que representan un valor para esas organizaciones en la medida en que mantienen un apego a una comunidad de saber exterior.

El avance tecnológico ha sido indispensable para el crecimiento industrial, como se ha podido comprobar a lo largo de las diferentes fases de industrialización por la que han pasado las sociedades desarrolladas. La tecnología permite el aumento de la producción, la mejora de los procesos de comercialización y xión cada vez más pronunciada entre los mercados internacionales de capital y los mercados nacionales de trabajo"

El conocimiento tecnológico, y concretamente el saber informático a nivel de usuario, resulta imprescindible, para poder relacionarse en la sociedad, y para la consecución de cualquier tipo de empleo, de manera que a nivel social podemos diferenciar, y todavía más en un futuro próximo, entre aquellos que 'saben' y los que 'no saben', que son los que tienen mayores dificultades de integración sociolaboral.

Las ocupaciones especializadas que exigen para su desempeño conocimientos superiores, y que suelen estar relacionadas con tecnología avanza-

da, son ocupadas por grupos profesionales de elite, con buenas condiciones laborales, que contrastan con el resto de trabajadores que se encuentran sometidos a la ley de oferta y demanda que regula el mercado, lo que contribuye a la precariedad laboral.

La flexibilidad es un requisito indispensable que debe reunir cualquier trabajador que aspire hoy en día a un puesto de trabajo más o menos estable, lo que supone una capacidad de adaptación a las diferentes funciones y actividades dentro de la empresa. Las personas más cualificadas suelen tener una actitud más favorable a los cambios y se encuentran más capacitados para asumir nuevas tareas y ocupaciones.

La situación actual del mercado laboral ha contribuido a la resignación-aceptación por parte de la mayoría de los trabajadores que, para conseguir el bien tan preciado de un empleo, deben aceptar las condiciones laborales que el mercado va imponiendo. Se ha pasado de la primacía de la sociedad civil, en el estado de bienestar, en donde el reconocimiento de los derechos de los trabajadores era prioritario, a la supremacía de la sociedad de mercado, en la que los trabajadores se deben someter a las

condiciones reales que regulan la competitividad laboral y la relación oferta-demanda.

Del principio de solidaridad, en el que se fundamenta el estado de bienestar, estamos pasando a una ideología mercantilista, individualista y poco solidaria, en la que prima el éxito y el logro individual, el reconocimiento personal, la carrera laboral. De la idea del trabajo, considerado como elemento de desarrollo humano y social, se ha pasado a la idea del empleo, que constituye un medio individual para la consecución de una posición social, vinculada generalmente a un status socioeconómico.

La filosofía de la competitividad constituye un elemento inherente al pensamiento neoliberal de finales de siglo, y en ella se fundamenta el crecimiento y progreso económico de las personas, sociedades y naciones. Se ha pasado de la filosofía de la reivindicación y negociación a la de la resignación y adaptación a las condiciones que el contexto económico nacional y mundial va imponiendo. Se está produciendo, a causa de su escasez y la lucha por su consecución, lo que se ha denominado el desarme ideológico del trabajo, como consecuencia de la regresión de los modelos

democráticos y de las políticas sociolaborales.

La política laboral tiende cada vez más a sustituir los elementos de negociación y derecho público por la filosofía de la adaptación y dependencia individual -o de simple resignación individual a las imposiciones del mercado de trabajo; ha quedado así abierta la era de la 'empleabilidad' y 'las competencias laborales', movilización del esfuerzo y la responsabilidad personal para ser aceptado dentro de un orden regido por la flexibilidad, la adaptabilidad y la empresariedad y la idea derivada de que aquél o aquélla que no tiene empleo es porque no ha demostrado el suficiente afán personal para conseguirlo".

El modelo actual produce un cierto 'desajuste social', en la manera en que prima y selecciona a los grupos consolidados y más competitivos, y contribuye a su éxito y reconocimiento social, y excluye a los menos cualificados, que se encuentran con dificultades para su inserción sociolaboral, y que disfrutan de unas condiciones de trabajo más precarias.

* Jefe del Departamento Académico de Economía: Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

"Si tienes que criticar a alguien hazlo como si fueras a corregir a tu tía millonaria que te tiene en el testamento"

Organizaciones sociales, sus principales demandas y los programas alimentarios

* Mg. Víctor Vázquez Villanueva

RESUMEN

Resulta indiscutible señalar que todo proceso de consolidación democrática descansa cuando las poblaciones encuentran solución a sus principales demandas básicas, ello compromete la participación del Estado como también de la sociedad civil; el primero, para facilitar o promover las inversiones necesarias y los segundos, para generar y participar en el proceso de desarrollo. Bajo estas considera

A lo largo de estos últimos 5 años, encontramos que las organizaciones sociales de base, nacidas para atender necesidades locales de sus asociados, están ingresando a una etapa marcada de exclusión estatal ahondando las brechas de desigualdad y de pobreza; en este escenario, las ONG no han encontrado mejor camino que, amparados en estrategias de descentralización y empoderamiento local, promovidos por el propio Estado, pretendan constituirse en "reales, valederos y únicos eficientes y transparentes" caminos para trasladar recursos del Estado y privados, hacia las poblaciones sociales y económicamente vulnerables.

El presente estudio, tiene por finalidad mostrar una actual radiografía de las organizaciones sociales de base, como también de quienes intermedian entre estas y el Estado en el propósito de fortalecer sus relacionamientos, integración y participación en la sociedad. Así mismo, nos clarifica las necesidades de programas de inversión social y productiva necesarias para el desarrollo y finalmente, se aborda desde una perspectiva ciudadana, la performance de los programas sociales de alimentos en el país y señalándose, que dichos programas han colapsado.

I. Presentación

La organización en la vida del ser humano, constituye un espacio de interrelación con diferentes propósitos ligados al desarrollo mismo de la vida humana; en esta diversidad de propósitos, encontramos una gama de organizaciones en el campo del quehacer diario como; religiosas, políticas, sociales, culturales, económicas, deportivas, artísticas, etc.



En el espacio económico, las organizaciones abarcan desde aquellas que hacen posible el intercambio y producción de bienes y servicios, es decir los procesos de creación y distribución de riqueza, hasta aquellas para administrar los medios de producción como la tierra, los recursos ictiológicos, los minerales, entre otros. En la actualidad, la competitividad constituye un elemento inductor en los agentes económicos (productores-facilitadores-consumidores) para alentar formas organizativas eficientes y eficaces.

En la vida política, las personas se organizan alrededor de partidos o movimientos como un espacio de expresión de tendencias e ideologías que expresan interpretaciones de alguna realidad social concreta. En suma, cada organización busca, desde su propia interpretación de la realidad, aportar o contribuir a generar soluciones concretas para los individuos y las sociedades.

Haciendo un recuento de nuestra historia tenemos la sociedad incaica como una de las mejores y más organizadas; generaron formas de organización para el trabajo como el ayni y la minka, para la religión, la hacienda y la administración del territorio, entre otros.

A mediados del siglo 20, la decadencia productiva y económica de la sociedad peruana tradicional, origina el nacimiento de nuevas formas de organización, surgiendo aquellas denominadas reivindicativas a las conquistas de mejores condiciones de vida y de participación en la gestión de los gobiernos de turno, entre otras.

Allí están las asociaciones nacidas para conseguir espacios de vivienda, siendo Villa el Salvador la más emblemática, como también las federaciones y sindicatos urbanos y rurales; por el lado político, los municipios como expresión de búsqueda de participación en los procesos de desarrollo local. Frente a esta búsqueda de participación, la sociedad peruana se encuentra ante la realidad de una cada vez mayor ausencia del Estado como facilitador de un desarrollo sostenido con justicia y equidad, como también por parte de gobiernos locales y regionales contradiciendo sus propios orígenes de legitimidad social y democrática.

A mediados de los años 50, la economía peruana registra un cambio de modelo económico orientado a lograr una industrialización interna como eje fundamental para modificar los patrones de crecimiento; los especialistas auguraban que el modelo de desarrollo, primario exportador y el industrial autárquico, seguido por el Perú entraría en una profunda crisis..., y así fue.

Este periodo de crisis pronto se vio reflejado en la imposibilidad de atender, desde el Estado, las crecientes e insatisfechas necesidades básicas de millones de ciudadanos. Este vacío de atención Estatal pronto empezó a ser llenado por aquellas instituciones externas a las poblaciones involucradas en la crisis, como las llamadas ONG⁽¹⁾. Dichas instituciones, para el efecto, contaban con recursos

captados del exterior, países desarrollados, agencias de cooperación externa, instituciones privadas, y fondos aportados por el propio Estado. Tal fue la presencia de ONG⁽²⁾ durante los años 80 que pronto se convirtieron en factores decisivos o aliados de tendencias políticas en el país.

Así mismo se tiene que desde al propio Estado, por sus propias contradicciones internas, empezaron a alentar la formación de las ONG como un vehículo, dicese eficiente y democrático, para trasladar recursos y tareas propias frente a la sociedad. La crisis inicial de los 90, también marco un hecho sin precedente en la ampliación de la base de organizaciones, numero y beneficiarios, para hacer frente a los efectos de dicha crisis y de otro lado, para lograr un mejor ordenamiento en la canalización de los recursos de los programas de asistencia social y económica, implementadas por el gobierno de entonces.

En este periodo resulta importante destacar que las ONGs nacidas al amparo de programas asistencialistas – fundamento de los años 80 - pronto tuvieron que cambiar sus estrategias por aquellas orientadas a promover programas productivos y de transformación-MYPES, etc.-, cientos de ellas se quedaron en el camino, otras nuevas surgieron con esta predicación “acompañamiento en el desarrollo”- y otras, solo cambiaron sus discursos pero siguen de igual ineficientes.

II. Espacio de la investigación

El espacio social y geográfico involucrado en la investigación comprende 24 provincias del país representando el 12.6 % de las provincias existentes. Dichos espacios geográficos-políticos abarcan igualmente a 6 regiones.

Estos espacios-provincias- llegan a concentrar alrededor del 13.3% de la población total del Perú.

Se ha encuestado a un total de 1100 organizaciones sociales de base y entrevistado a 2200 personas mayores de edad (dirigente y asociado).

Regiones

- Lima
- Cajamarca
- La Libertad
- Piura
- Tumbes
- Ayacucho

Provincias

- Huaral
- Cajamarca
- Contralmirante Villar
- Barranca
- Cajabamba
- Huamanga
- Trujillo
- Celendín
- Huanta
- Santiago de Chuco
- San Marcos
- Chepen
- Pacasmayo
- Jaén
- Contumaza
- Viru
- Chota
- Gran Chimú
- Ascope
- Hualgayoc
- Sullana
- Zarumilla
- Talara
- Tumbes

PRIMERA PARTE

Radiografía de las organizaciones sociales

En años recientes y cada vez con mayor énfasis se discute, desde

⁽¹⁾ Son instituciones privadas, dicese, sin fines de lucro. Sin fiscalización real y efectiva por parte de entidad alguna del Estado Peruano. Se desconoce el número real de ONGs existentes.

⁽²⁾ Se estima que en total, las ONGs movilizan alrededor de 150 millones de dólares anuales captados del exterior y de recursos del tesoro público.

diferentes perspectivas, la necesidad e importancia de las organizaciones sociales en los procesos de desarrollo y afianzamiento de la democracia. En esta orientación existen quienes desde la otra orilla, llámense organizaciones de la sociedad civil que no son más que las llamadas ONG, quienes argumentando su compromiso por fortalecer a las organizaciones sociales de base y la democracia, son receptoras de dinero del exterior y también de las arcas públicas (Gobierno Central, Regional y Locales).

El Estado, en sus diferentes formas de organización, también ha delegado muchas de sus responsabilidades de planeamiento, ejecución y supervisión de programas de desarrollo social, en estas llamadas ONG, cuyos resultados esperados en los grupos beneficiarios, merecen sean evaluados para determinar su pertinencia: representatividad, y calidad y eficacia.

La asignación de recursos, escasos en nuestro país, bajo criterios de maximización de beneficios debe ser tarea permanente por parte del Estado mas aun sabiendo que son orientados a poblaciones vulnerables social y económicamente. Eficiencia y eficacia se lograran cuando, en el caso particular del presente estudio, se conozcan adecuadamente las fortalezas y debilidades y representatividad de las llamadas organizaciones sociales.

Finalmente podríamos señalar que no basta con que se alienten la formación de miles de organizaciones sociales⁽³⁾ de base, mucho menos se deleguen tareas en las llamadas ONG como tampoco creer que los gobiernos locales y regionales como instituciones de primer piso constituyan expresión de democracia y eficiencia en el desarrollo.

Abordar sus resultados, partiendo del conocimiento de la pertinencia de

todas y cada una de estas instituciones /organizaciones de base, es lo que se persigue con el presente estudio.

I.- Diversidad de organizaciones: ¿Quiénes son?

Toda forma de organización que se inicia por decisión propia de sus integrantes, se dice que tienen mayores probabilidades de permanecer activas en el tiempo en razón de haber sido concebidas como el medio para lograr, mediante la suma de esfuerzos individuales, beneficios colectivos. De otro lado, existen aquellas organizaciones que son o han sido inducidas a crearse por el propio Estado, o instituciones interesadas, caso ONG, cuya razón principal de formación ha sido para convertirse en receptoras de apoyos públicos o privados.

Los resultados de la investigación, muestran que el 67.% de las organizaciones sociales existentes tienen la característica de constituirse en receptoras de los programas sociales- principalmente alimentario- que el Estado y entes privados canalizan a grupos de ciudadanos en condición de vulnerabilidad. En este grupo, destacan las organizaciones tipo: comedores populares (20.6%), clubes de madres (24.2%) y los comités de vaso de leche (22.3%). Un hecho relevante es que siendo casi generalmente la misma población atendida existan 3 formas diferentes -por objetivos- de organización y actuando en el mismo espacio poblacional.

Esta diversidad de formas de organización social de base, para los programas sociales alimentarios, lejos de contribuir al fortalecimiento organizacional termina por generar ineficiencias organizativas -que se traducen en conflictos de representatividad- sobrecostos de los programas -mayores costos x beneficiario- y debilidad en los sistemas de seguimiento/supervisión. En resumen, estas debilidades muestran finalmente

Tipo de organización social

Tipo	%
Comedor Popular	20.6
Club de madres	24.2
Comité Vaso de Leche	22.3
Asoc. Transportistas	8.4
Asoc. Vivienda - AAHH	11.5
Otros	13.0
Total(%)	100.0

la imposibilidad de medición de impactos y resultados en las poblaciones atendidas.

También, existen otras formas de organización social como las Asociaciones de transportistas (8.4%) y las Asociaciones de vivienda (11.5%). La primera es de carácter gremial que nace sobre la base de los propietarios de medios de transporte y la segunda, tiene por razón la búsqueda y solución de los problemas sociales básicos, como la vivienda.

Otras formas de organización social existentes son: asociaciones de comerciantes, asociación de productores, comités de autodefensa, rondas campesinas, asociaciones de agua potable, grupos ecologistas, comisiones de regantes, comités pro-electricidad, sindicatos, comités de desarrollo, etc.

II.- Legalidad o ilegalidad: Organizaciones de 2º categoría

Parecería que la informalidad es característica propia de las organizaciones sociales existentes en nuestro medio. Así lo reflejan los resultados de la investigación en donde sobresalen las organizaciones sociales ligadas a los programas de apoyo alimentario al mostrar altísimos índices de no-formalización jurídica⁽⁴⁾. En igual condición se encuentran las organizaciones sociales, como los llamados comités pro-electricidad y las de vivienda.

⁽³⁾ se dice que existen alrededor de 7637 comedores populares, 7200 asentamientos humanos, 5000 comunidades campesinas, y un número indeterminado de ONGs.

Mención aparte merecen las organizaciones sociales denominadas Comités de Desarrollo. Estas organizaciones han surgido en los últimos 5 años como una respuesta a la tendencia de participación en los procesos de desarrollo local alentadas por las dependencias públicas y agencias de cooperación externa. La particularidad radica en que dichas formas de organización han y siguen siendo alentadas por las ONG, gobiernos locales y regionales con apoyo de las ONG. Al intermediar estas organizaciones no gubernamentales entre la sociedad civil organizada y, los organismos públicos, en la práctica están terminando por debilitar y usufructuar la representatividad a las formas de organización social local.

Este mal entendido acompañamiento, podríamos considerarlo como una atribución externa a la sociedad local quienes al verlas amparadas por sus autoridades locales y la necesidad de atender la solución de sus problemas, terminan por delegar responsabilidades y atribuciones en las ONGs; esta delegación de responsabilidades no hacen mas que limitarse o anular sus posibilidades de inserción en organismos de cooperación internacional⁽⁵⁾ que alientan políticas y programas de desarrollo.

En líneas generales se puede señalar que solamente el 12.5 % de las organizaciones sociales existentes tienen reconocimiento jurídico frente al 87.5 % que están actuando en la ilegalidad sinónimo de informalidad.

III.- Complicidad en la ilegalidad: ¿O Conveniencia?

Más de los 2/3 de las organizaciones sociales son organizaciones de 2º categoría, por definirlo de alguna manera, en tanto carecen de su personería jurídica debidamente inscrita en los Registros Públicos. Paradójicamente, organismos públicos como las Municipalidades y las oficinas de los ministerios, con sus vicios administrativos y funcionales,

contribuyen con la informalidad de las organizaciones sociales.

Esta incoherencia funcional del propio Estado, solo es posible entenderla cuando los asociados y dirigentes manifiestan que sus propias organizaciones son utilizadas como espacios de clientelismo político por autoridades municipales y gobierno de turno. Las autoridades municipales utilizan esta ilegalidad para conformar redes de organizaciones paralelas o exclusión de aquellas que rechazan injerencias políticas. Por ejemplo, centenares de organizaciones sociales creadas durante la década de los 90 se vieron excluidas del PRONAA en el aprovisionamiento de alimentos y hoy en día, las municipalidades al haber tomado la administración de progra-

Instituciones que reconocen a las organizaciones sociales

Tipo	Municipalidad	Ministerio
Comedor Popular	97.2	2.8
Club de madres	95.6	4.4
Comité Vaso de Leche	100.0	0.0
Asoc. Transportistas	98.9	1.1
Asoc. Vivienda-AAHH	89.1	10.9
Asoc. Product/G. Campesinos	60.0	40.0
Comisiones de Regant/Juntas Usuarios	44.4	55.6
Comités Pro-electrificación	81.3	18.7
Comités de Desarrollo	100.0	0.0
Total (%)	94.3	5.7

Formalidad Jurídica

Tipo	SI (%)	NO (%)
Comedor Popular	8.9	91.1
Club de madres	17.6	82.4
Comité Vaso de Leche	13.9	86.1
Asoc. Transportistas	50.6	49.4
Asoc. Vivienda-AAHH	24.4	75.6
Asoc. Product/G. Campesinos	5.2	94.8
Comisiones de Regant/Juntas Usuarios	50.0	50.0
Comités Pro-electrificación	6.7	93.3
Comités de Desarrollo	2.4	97.6
Otras	5.7	94.3
Total	12.5	87.5

mas sociales, igualmente hacen uso de esta exclusión.

Una administración eficaz de los programas sociales por parte de los gobiernos locales solo puede ser exitosa en tanto sean los propios gobiernos locales quienes acometan la legalidad de las organizaciones de base; hacerlo, significará fortalecerlas y convertirlas en agentes dinámicos y socias estratégicas de los procesos de desarrollo, antes que seguir utilizándolas como espacios de clientelismo político e intereses particulares.

⁽⁴⁾ Entiéndase por formalización jurídica en el presente estudio, cuando las organizaciones sociales están debidamente inscritas y reconocidas por las oficinas de los Registros Públicos

⁽⁵⁾ Generalmente, los Fondos Contravalor que operan en el Perú, priorizan sus líneas de financiamiento y donaciones de dinero para las ONGs antes que a los Municipios y Organizaciones de base. Los criterios para esta asignación son desconocidos.

IV.- Entre realidades diferentes. ¿Del escritorio a la calle?

La sociedad civil en los últimos 5 años ha asistido a una constante presión mediática acerca de la necesidad de organizarse como una forma de participar en los procesos de democracia y democratización y todos ellos, inducidos siempre por consignas externas a los propios medios locales; al respecto, el propio Estado ha legislado expresamente para que desde los gobiernos locales sean las organizaciones sociales quienes puedan participar en los procesos de participación ciudadana, como formas de lograr empoderamientos locales.

Esta estrategia mediática y externa a las organizaciones sociales de base, ha sido reiteradamente utilizada como un proceso y con resultados exitosos que cada día señalan sus promotores, están contribuyendo a consolidar una democracia interna. La realidad frente a este discurso mediático, dista bastante lejos de los resultados que las propias organizaciones y ciudadanos tienen acerca de las instituciones promotoras de los procesos de organización social.

Según los resultados, es la propia ciudadanía que se encarga de desmentir o romper el falso éxito, señalando que el 44 % de la ciudadanía califica como MALA la gestión municipal; el 59 % asignan igual calificativo a su gobierno regional y a las ONGs el 64 % califican como MALA gestión. La iglesia, es la institución que mejor nivel de

aceptación tiene de la ciudadanía.

Estos resultados no hacen más que confirmar de un lado, que las propias instituciones del Estado: Municipios-Gobierno Regional, como expresión de participación democrática de la sociedad, siguen actuando de manera ineficiente y por tanto constituyen trabas en la construcción de un verdadero y sólido proceso de desarrollo y democracia.

Mención aparte merece la percepción ciudadana acerca de la gestión de las ONG a quienes les otorgan las más altas descalificaciones.

V.- Razones para organizarse: ¿Asistencialismo o desarrollo?

Los fuertes impulsos iniciales para el surgimiento de las organizaciones sociales durante la década de los 50, estuvieron marcados por la necesidad de lograr espacios donde las crecientes olas migratorias del ande peruano

podieran satisfacer sus necesidades de vivienda; allí están los barrios populares surgidos alrededor de los ejes industriales de aquella época: eje industrial de la Colonial, carretera central, posteriormente el cono sur y más reciente, el cono norte.

Decíamos que las crisis económicas internas han contribuido al surgimiento de organizaciones sociales como respuesta, en algunos casos, al propio Estado para facilitar la implementación de los programas de apoyo alimentario (65 %) y en otras, los propios individuos se organizan para hacer frente a las crisis (35.5 %), mediante organizaciones orientadas a la prestación de servicios y el comercio, fundamentalmente.

Razones relevantes que destacan la formación de organizaciones sociales son para hacer frente al mal desempeño- gestión- de sus autoridades locales, (54.5 % y un 27.5 %) para hacer frente a las muchas veces coercitivas ordenanzas municipales.

Principales razones para organizarse

Razones	%
Recibir alimentos	65.8
Hacer frente a crisis económica	35.5
Mejorar prestación de servicios	12.4
Mala gestión de sus autoridades	54.5
Enfrentar inseguridad ciudadana	22.5
Enfrentar necesidad de vivienda	8.9
Hacer frente a ordenanzas municipales	27.5
Representatividad en gestión local	8.6

Casa: Además incluye terreno y/o local propio

Calificación ciudadana a las siguientes instituciones

	Calificación (%)			
	Buena	Regular	Mala	N/R
Municipalidad	12.5	34.6	42.7	10.2
ONGs	2.8	21.3	63.5	12.4
Gobierno Regional	14.2	17.5	56.8	11.5
Iglesia	36.3	28.9	22.6	12.2

Son estas las razones que consideramos relevantes y que conllevan a los ciudadanos a organizarse, apreciamos además que están presentes motivaciones de tipo asistencial, legal y de defensa frente a sus propias autoridades elegidas. La ausencia de razones inherentes al desarrollo no hace más que confirmar que las organizaciones sociales existentes, muestran una marcada debilidad en su accionar para

participar en la gestión del desarrollo y respecto de las cuales ni las autoridades locales ni las ONG muestran un genuino interés para corregir.

VI.- Participación de la población: ¿Actores principales o extras en la película?

La participación de los ciudadanos se aprecia de manera significativa en aquellas organizaciones sociales nacidas para gestionar apoyos de los programas de asistencia social / alimentaria (46.9%) y en menor orden, en aquellas ligadas a la vivienda y servicios básicos (24.6 %). Ello explicaría que aun persisten problemas tan cruciales como la alimentación y vivienda carencias que ocupan, la agenda participativa de los ciudadanos.

Esta agenda participativa, de corto plazo, es el reflejo de la ausencia de políticas orientadas, desde el gobierno central y gobiernos locales-regionales-, a construir procesos que busquen alentar la satisfacción de necesidades básicas primarias de la población: empleo- vivienda- educación y salud.

Estos indicadores -baja participación social en el desarrollo- deben traer a debate la validez y sostenibilidad acerca de los procesos de participación para el desarrollo local implementados por los gobiernos locales a través de los llamados Planes Participativos para el Desarrollo Local y las "pomposamente" llamadas, Comisiones de Participación y Gestión Local.

Nuevamente consideramos necesario llevar a debate la sostenibilidad de los programas de desarrollo local que se implementan; los resultados están mostrando un desplazamiento de la real participación ciudadana, por la dominancia de los agentes externos a través de ONG insertados en la burocracia de las propias oficinas municipales y de las agencias de cooperación nacional e internacional,

constituyendo una elite en la toma de decisiones fundamentales para el desarrollo.

Participación de la población en las organizaciones sociales

Tipo	%
Programas sociales	46.9
Asoc. Vivienda-AAHH	19.2
Asoc. Product/G. campesinos	9.7
Comis. Regant/Juntas Usuarios	7.9
Comités Pro-Electrif/Desarrollo	5.4
Otras	10.9
Total(%)	100.0

VII.- Ampliando burocracias locales y.... de más arriba: ¿Negocio para quienes?

Es indiscutible la necesidad de estructurar, indistintamente del medio, entes institucionales que coadyuven a lograr acortar las brechas de desigualdad existentes en la sociedad peruana mas aun cuando desde el Estado existe una casi permanente irracional asignación de los recursos cuyos resultados nos muestra que el 25 % de la población

esta en extrema pobreza y casi el 54 % en niveles de pobreza o también que solamente el 10 % de la población concentra el 45 % de los ingresos nacionales.

Estos indicadores reflejan de manera concreta que en la sociedad peruana coexisten, peligrosamente, amplísimos sectores de la sociedad en condición de exclusión.

Frente a esta realidad, a partir del año 2001, desde el Estado- gobierno de Paniagua y Toledo, se legisla para facilitar la conformación de entes que contribuyan a diseñar políticas de Estado y políticas locales orientadas a reducir las brechas de desigualdad. Para tal fin, fueron creados entes como la Mesa de Lucha contra la pobreza-dirigida por el párroco Garatea-, los famosos comités de Coordinación Local y tantos otros.

Cinco años después la ciudadanía considera que dichas instituciones NO han cumplido su rol. En una perspectiva de análisis critico tomando como base la percepción ciudadana se dice que dichas instituciones solo han contribuido a ampliar el escenario de confusión local y actuar como entes que aumentaron el surgimiento de

Rol cumplido por las instituciones

	Si	No	N/R
Mesa de lucha contra la pobreza	9.0	73.5	17.5
Comités de coordinación local	12.8	68.5	18.7
Mesas de concertación	14.3	80.3	15.4

Causales existentes para el cumplimiento de sus roles

No hacen participar al pueblo	57.8 (%)
Favoritismos en designación	64.0
Manipulados por autoridades	72.5
Solo responden a las ONGs	52.0
Aparecen de vez en cuando	73.8
No se les conocen	64.0
Otras	18.5
N/R	14.0

conflictos sociales, muchas veces fuera de su competencia; Allí están las actuaciones violentas contra empresas mineras(Cajamarca, Piura, Cuzco, etc.

Además de lo señalado, también se dice que estas instituciones han carecido siempre de legitimidad local, cuyos representantes eran designados por cercanía política o amistad a los promotores antes que delegar en personas representativas y con capacidad. En resumen, y para

benéplácito de sus promotores, políticos, autoridades públicas y ONG, siguen existiendo estas instituciones, mientras tanto la pobreza, desigualdad y exclusión, avanza cada vez más rápidamente.

VIII.-Prestadoras de apoyo: Alianzas o indiferencias

La década de los 70, conocida por unos como la de las transformaciones estructurales en la sociedad- reforma agraria, expropiación y estatización de sectores productivos, protección al mercado interno, etc condujeron inevitablemente a redefinir el rol del Estado en la sociedad y al mismo tiempo, al abandono en la provisión de las necesidades básicas de gran parte del país.

Este abandono del Estado, habíamos señalado, es motivo para que los espacios de acción gubernativa sean asumidos por instituciones como las llamadas ONG, contando para ello con aportes financieros de países extranjeros y agencias de cooperación. La característica particular de este fenómeno es que sus apoyos son de naturaleza asistencialista y de una fuerte dosis de ideologización política, que son transmitidas hacia grupos de poblaciones beneficiarias. Algunos analistas han señalado que estas banderas de reivindicación avivaron aun más los argumentos esgrimidos por quienes lideraban el accionar de Sendero Luminoso y del MRTA, afirmando también que estas llamadas ONG hacían el juego ideológico al terrorismo.

Las ONG al definirse como grupos de apoyo facilitadoras para que las organizaciones sociales construyan y participen en sus propios procesos de desarrollo están llegando al caso extremo de calificarse ante el Estado, como interlocutores válidos y representativos de amplios espacios de la sociedad civil; es decir, se puede concluir que el abandono del Estado da origen al reemplazo de la sociedad organizada, por aquellas instituciones externas carentes de representati-

dad, o en su defecto, la falsa representatividad que esgrimen esta siendo lograda en razón de los apoyos prestados.

A inicios del año 2000, y con más agresividad el 2001, nuevamente las ONG se presentan tomando mayor fuerza y participación en las acciones propias del Estado no solo en calidad de "apoyo" a las organizaciones sociales sino exigiendo el control total de importantes programas de apoyo social. Ahora asistimos a constatar que las ONG marcan la agenda social, política y económica del gobierno de turno. Por citar algunos casos: la agenda minera, procesos de toma de tierras para vivienda, programas de apoyo alimentario, programas de capacitación, acuerdos de comercio internacional, etc.

El discurso de eficiencia y representatividad esgrimidos por las ONG como argumento para tomar, por encargo del Estado, tareas que corresponden a los gobiernos locales, regionales y nacional, terminan de ser absolutamente falsos si analizamos los resultados de la presente investigación en donde se tiene que las ONG solo tienen presencia como prestadoras de apoyo en el 6.6 % de las organizaciones sociales. Los gobiernos locales son quienes tienen una mayor presencia en las organizaciones sociales (56.6) %. Siguen en importancia, los gobiernos regionales (12.0%) y la Iglesia (3.3 %).

Teniendo los gobiernos locales una mayor presencia en las organizaciones

sociales y por la naturaleza de su racionamiento, se puede inferir que existe una estrecha relación municipio-organización social solo con fines de apoyo alimentario; los resultados señalan que el 55.6 % de los apoyos recibidos por estas organizaciones son de avena / leche-programas sociales de vaso de leche y desayunos escolares- y un 8.2 % de alimentos. Un 36.3 % de las organizaciones sociales, no responden el tipo de apoyo reciben.

Esta realidad esperamos se contraste frente a aquella esgrimida por las ONG y también por los Municipios y Regiones cuando señalan su preocupación y atención en brindar programas de capacitación, asistencia técnica y otros que faciliten un desarrollo de las organizaciones de base. Los resultados muestran que tareas tan importantes y que orienten a lograr un fortalecimiento y mejor gestión en las organizaciones están ausentes, convirtiéndolas a estas en instituciones de carácter asistencialistas antes que en potenciales núcleos o unidades con visión de autogestión y auto desarrollo.

Finalmente cabría preguntarse las razones del porqué esta exclusión a las organizaciones sociales en una provisión mayor de programas orientados a mejorar la calidad de gestión y participación en el desarrollo local. ¿Será para los municipios una pérdida de poder?, o ¿para las ONG, una pérdida de clientes que

Tipo de Apoyo facilitado a las organizaciones sociales

Instituciones prestadoras de apoyo a las organizaciones sociales	
Institución	%
Municipalidad	56.6
ONGs	6.6
Gobierno Regional	12.0
Iglesia	3.3
Ninguno	21.5

Apoyo	%
Leche/Avena	55.6
Capacitación	5.9
Materiales/Mobiliario	6.6
Estudios	0.6
Infraestructura	1.3
Crédito	1.6
Asistencia técnica	1.7
Asistencia salud	1.2
Donaciones alimentos	8.2
No responde	36.3

luego no tendrán como justificar sus pedidos de dineros?, o ¿para el gobierno, significará la pérdida de espacios donde hacer clientelismo?.

IX.- Problemas existentes: Solucionarlas o convivir con ellos

Los problemas por los que atraviesan las organizaciones sociales son variados, dependiendo de la naturaleza de la organización social. Así, el 77 % señalan a la falta de personería jurídica como el principal problema. Aparecen también como problemas relevantes los altos niveles de politización al interior de las organizaciones sociales, dando o ratificando la hipótesis acerca de que los partidos o movimientos políticos —vía municipios, gobiernos locales, o gobierno central— tienen en las organizaciones sociales su espacio de clientelismo y lucha de poder político. Esta característica esta cada vez con mayor incidencia, conduciendo a la práctica de métodos de exclusión a las organizaciones sociales y beneficiarios.

Principales problemas existentes en las Organizaciones Sociales

Problemas	%
Falta Personería Jurídica	77.0
Altos costos del SOAT	26.9
Falta Servicios básicos	47.7
Mucha politización	57.9
Falta de autogestión	41.1
Bajas ventas	31.5

Problemas con características particulares como el alto costo del SOAT (26.9 %) esta asociado a los gremios de transportistas y, el de los bajos niveles de ventas (31.5 %) corresponden a organizaciones dedicadas al comercio. El problema asociado a la carencia de servicios básicos esta ligada a las organizaciones sociales prestadoras de apoyo alimentario, de vivienda, de salud, etc.

X.- Servicios prestados: Beneficia a sus asociados o a los Cooperantes?

A pesar de las marcadas debilidades que presentan las organizaciones sociales — informalidad, dependencia externa, falta de gestión y politización — también sirven de intermediarias para facilitar ciertos tipos de servicios a sus asociados. Por ejemplo, desarrollan campañas de asistencia social (34.2 %) en coordinación con las oficinas del ministerio de salud y educación. Igual sucede en la prestación de servicios de capacitación, en donde estos programas se orientan preferentemente a capacitar en la higiene y preparación de los alimentos.

La realización de programas de asistencia técnica y de gestión, ligados a lograr cambios positivos en los recursos disponibles de las organizaciones sociales, están casi ausentes (7.8 %); esta debilidad solo es explicada porque las organizaciones sociales carecen de equipos técnicos, como resultado de su marcada y asfixiante dependencia externa-municipios y ONG.

El servicio de mayor relevancia prestado por las organizaciones a sus asociados, esta referido a la asistencia de alimentos, hecho que reafirma el carácter altamente asistencialista de estas organizaciones.

Servicios prestados por las Organizaciones Sociales

Servicios	%
Capacitación	28.0
Asistencia alimentos	65.3
Talleres	19.2
Asistencia social	34.2
Asistencia técnica	3.4
Gestión y coordinación	4.4
Otros(*)	10.2
No responde	25.4

XI.- Niveles de integración organizativa: ¿Realidad o Ficción?

La integración de organizaciones sociales de base en otras de nivel superior, tiene ciertas ventajas al hacer que sus demandas al ser integradas con otras iguales, pudieran ser mejor o más rápido solucionadas; también podrían ser base para la conformación de equipos prestadores de servicios, bajo criterios de costo / beneficio.

Según los resultados obtenidos señalan la predominancia de organizaciones sociales prestadoras de apoyo alimentario— por encargo de los gobiernos— y que las organizaciones sociales de base, en porcentajes significativos (91.9%), no están integradas a organizaciones de 2° piso. Con base a estos resultados, es paradójico discernir acerca de la real representatividad de las llamadas coordinadoras del vaso de leche, de comedores populares o club de madres. ¿Son estas llamadas coordinadoras representativas de las

Participación en Organizaciones de
Segundo Nivel

Tipo	Sí (%)	No (%)
Comedor Popular	12.3	87.7
Club de Madres	17.5	82.5
Comite Vaso de Leche	14.5	85.5
Asoc. Transportistas	33.3	66.7
Asoc. Vivienda- AAHH	15.9	84.1
Asoc. Product/G. Campesinos	20.1	79.9
Comisión de Regant/Juntas Usuarios	27.8	72.2
Comités de Desarrollo	6.0	100.0
Total	8.1	91.9

organizaciones de base?, ¿Resulta beneficio concertar planes o programas con estas coordinadoras?. Al respecto, son los propios beneficiarios quienes señalan que dichas coordinadoras solo están para intereses políticos, en la mayoría de casos.

De igual forma se señala para las organizaciones agrarias superiores, Caso Juntas Nacionales, Confederaciones.

En resumen, estamos ante una falsa representatividad y también falsa

interlocución ante el Estado; o mejor dicho, el Estado y entes privados, planifican el desarrollo y políticas, con representantes carentes de legitimidad real.

XII.- Toma de decisiones: ¿Real participación o solo pantalla?

Se dice que las demandas son legítimas cuando estas provienen de una activa y real participación de los demandantes; las organizaciones sociales por naturaleza constituyen el medio para hacer realidad las demandas insatisfechas de sus asociados. Los mecanismos para esta legitimidad, están dados por una activa participación o de otra forma, una delegación de facultades en sus representantes.

En términos generales según los resultados se tiene que el 75.7 % de las decisiones en las organizaciones sociales son tomadas exclusivamente por sus Juntas Directivas y solo el 24.3 % provienen de asambleas de los asociados. Esta característica-dirigencialismo- predomina en la administración de los programas sociales de alimentos.

Este dirigencialismo está mostrando sus limitaciones al hacer practica sólo de decisiones sin consentimiento de sus asociados; por ejemplo, son recurrentes los reclamos acerca de la calidad de los alimentos de parte de los asociados argumentando que sus directivas muchas veces se prestan

para prácticas de compra nada transparentes. Este hecho refleja la carencia de participación, y muchas veces cuentan con la complicidad de los organismos públicos y privados cooperantes.

SEGUNDA PARTE

RADIOGRAFÍA A LAS DEMANDAS SOCIALES

En las tres últimas décadas podemos afirmar que la construcción de infraestructura social para la población ha sido bastante diferenciada; la de los años 80 en que el Estado cada vez fue perdiendo mayor presencia en la habilitación de infraestructura social. La década de los 90 o llamada también, del acercamiento del Estado para con poblaciones social y económicamente vulnerables; allí está la masiva construcción de infraestructura social y productiva: construcción de carreteras, redes de agua y desagüe, pistas y veredas, electrificación, centros educativos, infraestructura de salud, canales de regadío, etc. Esta política constructora, desde el Estado, no solamente permitió acortar significativamente las brechas de desigualdad existentes en la satisfacción de necesidades básicas en la población, sino también integrar, en mejores condiciones a las unidades productivas con el mercado.

La actual década (2001-2010) transcurrida ya en parte, nuevamente

resalta por la cada vez más creciente demanda de infraestructura⁽⁶⁾ que el Estado muestra no atender. Las exigencias de las poblaciones por carreteras longitudinales y de penetración, de redes de energía eléctrica, de agua y desagüe, infraestructura productiva, centros de salud y centros educativos, dan cuenta del aislamiento y deterioro de calidad de vida de grandes grupos poblacionales en el país. Por ejemplo, Ayacucho registra el 77 % de su población en situación de pobreza, Piura el 64 %, Cajamarca el 78 %, La Libertad el 52 %.

Según estimados del Instituto Peruano de Economía señala que el déficit de inversión en infraestructura bordea el 44 % del PBI, casi igual al ratio Deuda Pública /PBI que es del 45 %. El déficit total de infraestructura tiene un costo de 30 183 millones de USD.

I.- Conociendo a los demandantes

Los grupos sociales que manifiestan una mayor demanda de infraestructura son las llamadas asociaciones de vivienda (60.7%) y seguidas por los comedores populares (15.8 %). Los club de madres y los comités del vaso de leche, representan el 4.2 y 3.7 % respectivamente.

Resulta importante identificar a los grupos demandantes de infraestructura como medio para lograr que desde el Estado u organismos privados, se concreten o planifiquen de manera eficaz la solución a las necesidades de las poblaciones.

Espacio de Toma de Decisiones de las Organizaciones Sociales (%)

Tipo	Junta Directiva	Asamblea
Comedor Popular	76.6	23.4
Club de Madres	74.5	25.5
Comité Vaso de Leche	82.5	17.5
Asoc. Transportistas	24.5	75.5
Asoc. Vivienda- AAHH	68.1	31.9
Asoc. Product/G. Campesinos	65.7	34.3
Comisión de Regant/Juntas Usuarios	71.1	28.9
Comités Pro-Electrificación.	93.8	6.2
Comités de Desarrollo	83.3	16.7
Total	75.7	24.3

Déficit de Infraestructura - 2004
Millones de USD

Sector	Millones USD
Saneamiento	4619
Transporte	7684
Energía	5943
Educación	1741
Telecomunicaciones	4633
Salud	1777
Riego	3234
Seguridad	313
Judicial	239
Total	30183

Fuente: Instituto Peruano de Economía
Notas: El déficit en Red vial es de USD 6829 millones
El 31 % de los centros educativos públicos carecen de agua, desagüe y luz

⁽⁶⁾ se estima que viven alrededor de 7.5 millones de peruanos en asentamientos humanos o barrios marginales sin condiciones aceptables de salubridad. También, que los niveles de deterioro de la infraestructura vial es acelerada; entre el año 2001 y el 2005 el "buen estado" de las carreteras paso del 48 % al 32 %.

II.- Conociendo las demandas

El conocer o identificar a los demandantes de infraestructura social y productiva es buen indicador en todo proceso de planificación; conocer las necesidades concretas desde la perspectiva del cliente o beneficiario ayuda a orientar eficazmente las inversiones y dar solución concreta a dichas necesidades. La calidad de la inversión pública debe ser medida, su eficacia, en tanto logre solucionar aquellas restricciones que dificultan el mejoramiento de la calidad de vida, la inserción en la economía y, optimizar el uso de los recursos productivos.

Según los resultados se tiene que la mayor demanda de infraestructura requerida por las organizaciones sociales, está relacionadas al campo de la infraestructura social – construcción de comedores, terminales terrestres, mercados de abastos, implementación de equipos para club de madres y comedores, construcción de locales comunales, pavimentación, parques de recreación, etc.

Sigue en orden de importancia las demandas referidas a saneamiento (12.6 %): pozas de oxidación, redes de agua y desagüe, plantas de tratamiento de aguas, canalización de acequias o canales de aguas servidas, etc.

En el área de salud las demandas están referidas a la construcción de centros/ o postas médicas con capacidad de brindar atenciones primarias. Obviamente en Educación está la necesidad de nuevas infraestructuras como centros de educación primaria, secundaria e inicial. Finalmente, en agricultura las demandas son por la construcción de canales de regadío y programas de reforestación.

III.- Quienes son los beneficiarios

El carácter masivo y horizontal de las demandas por infraestructura de saneamiento, muestra sus impactos en una mayor cantidad de beneficiarios; así se tiene que el 45.3 % de las poblaciones de las organizaciones

sociales, resultarían beneficiadas con estas obras. De igual manera, resultarían beneficiadas el 16.1 % de las poblaciones con las obras de transporte y el 14.8 % con trabajos en el campo de la infraestructura social.

conocer el costo unitario de dichas demandas. Con esta información, los encargados de la planificación tendrán mejores elementos de juicio para, sobre la base de criterios costo / beneficio, impactos, etc., asignar los recursos financieros necesarios.

Organizaciones Sociales Demandantes

Tipo de Organización	%
Asoc. De Viviendas	60.7
Comedores Populares	15.8
Comités de Vaso de Leche	4.2
Club de Madres	3.7
Asoc. Agricultor/G. Campesinos	3.2
Otras	12.4
Total	100.0

IV.- Los costos de la demanda

La distribución o participación de las demandas de infraestructura orientan acerca de las necesidades de recursos financieros para acometer dicho plan. Así, señalaríamos que en un hipotético programa nacional de infraestructura social y productiva el 30.8 % de los recursos deberían ser orientados a los programas de saneamiento, un 27.1 % a los de infraestructura social propiamente dicho, seguidos de electrificación y transporte con el 13.5 y 12.4 % del total de los recursos.

Los resultados del estudio y para las poblaciones de las organizaciones sociales trabajadas, señalan que cada demanda de redes de agua potable tiene un costo promedio de 1164 miles de nuevos soles, las redes de desagüe un costo de 1045 miles de nuevos soles. En el otro extremo, están aquellas demandas que tienen los más bajos costos como la construcción de un local para el comedor popular 82 mil nuevos soles y la implementación del mismo, a un costo de 13 mil nuevos soles.

Clasificación de las Demandas según Sectores %

Sectores	%
Saneamiento	12.6
Infraestruct. Social	54.8
Transporte	4.0
Electrificación	5.5
Salud	5.2
Agricultura	4.0
Educación	7.1
Otros	6.8
Total	100.0

Población Beneficiaria según Sectores %

Sectores	%
Saneamiento	45.3
Infraestruct. Social	14.8
Transporte	16.1
Electrificación	6.8
Salud	7.7
Agricultura	2.6
Educación	2.7
Otros	4.0
Total	100.0

V.- Cuánto cuesta cada demanda

En un racional proceso de planificación de recursos no basta conocer a los beneficiarios ni los requerimientos totales de las demandas en particular, también es importante aproximarnos a

VI.- Costo por beneficiario

La priorización en la asignación de los recursos financieros, para ejecutar un plan de infraestructura social y productiva además de considerar los objetivos e impactos a lograrse deberá de incorporar criterios de costos unitarios. Por ejemplo, no resulta tan simple el solamente asignar recursos

para atender aquellas demandas de menor costo unitario frente a aquellas de costos mayores; la razón está en que cada demanda tiene objetivos e impactos diferenciados en los demandantes.

Unos estarán contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida: saneamiento, energía eléctrica, etc.; otros, a incorporarlos en mejores condiciones a la dinámica de la economía: carreteras, mercados, canales y también, al mejoramiento de la persona: educación, salud, alimentación, etc.

Distribución del Costo Total de las Demandas

Sectores	%
Saneamiento	30.8
Infraestruct. Social	27.1
Transporte	12.4
Electrificación	13.5
Salud	4.0
Agricultura	3.6
Educación	5.7
Otros	2.9
Total	100.0

Nota: el costo total requerido en el presente estudio y para la población involucrada es de aproximadamente 150 millones de dólares.

Costo Promedio por tipo de Demanda

Demanda	Costo Promedio miles nuevos soles
Redes agua potable	1164
Redes desagüe	1045
Suministro energía eléctrica	621
Asfaltado/pavimentación	329
C. Mercados	487
C. Centros educativos	202
C. Local comunal	50
Utensilios / mobiliario	13
Carreteras	751
C. Local comedor popular	82
C. Canales riego	144

C. construcción

TERCERA PARTE

Los programas sociales alimentarios

Los programas alimentarios implementados a partir de la década de los años 70, surgen como respuesta para proveer alimentos a grupos de personas en condición de vulnerabilidad que resultaron afectadas por los impactos, que sobre los ingresos y el empleo, trajeron consigo las crisis económicas, internas y externas, a la economía nacional.

Estos programas en un inicio, funcionaban sobre la base de las donaciones de alimentos que provenían mayormente de los EEUU; dicen especialistas que esta política terminó afectando directamente a la agricultura y distorsionando los hábitos de consumo del poblador peruano.

A inicios de los años 90, la economía nacional estaba colapsada, registrándose los mas altos índices de inflación que se recuerde en la historia republicana. La instalación del gobierno de A. Fujimori significó la puesta en marcha de medidas de ajuste estructural a la economía y consiguientemente, también fueron reestructurados los programas sociales alimentarios, en el objetivo de asistir alimentariamente a vastos sectores de la población. A fines de los 90, estos programas eran, severamente, cuestionados por su centralismo y manejo político que se dice se hacían de ello.

A partir del año 2001, los programas de apoyo alimentario empiezan a tener otra configuración en su objetivo de lograr asistir con mayor eficacia a las poblaciones beneficiarias; ello, parte de la necesidad de transferir la administración de dichos programas hacia los gobiernos locales, bajo el criterio de desterrar el centralismo y la corrupción en su administración.

Una referencia adicional, pero importante, es que los programas alimentarios están asociados al desenvolvimiento de los niveles de ingreso y empleo de las poblaciones. En estos últimos años, se tiene que el número de familias en pobreza crónica ha aumentado 3 % (de 25 % a 28 %) y que los niveles de pobreza extrema siguen en aumento. Contrariamente a esta realidad, se aprecia que el número de comedores populares han disminuido dramáticamente, pasando de 14 155 (2001) a 7 637(2005); esta disminución también ha significado una cada vez menor atención de beneficiarios pasando de 898 mil (2001) a 55 mil (2005).

Un hecho relevante asociado íntimamente a estos programas es el tipo de alimentos; se decía que las compras de alimentos no hacen más que generar dependencia alimentaria externa; a lo largo de muchos años y para contrarrestar este efecto, se han promovido legislaciones que orientaban su objetivo en insertar las producciones locales de alimentos, como forma de integrar y proveer capitales a la pequeña agricultura. Estas buenas intenciones sólo quedaban en la ley, porque su incidencia en beneficio de la pequeña agricultura terminó siempre siendo escasa. La realidad refleja que casi siempre se opta por compras de alimentos externos o realizarlas a los grandes comerciantes o importadores de alimentos.

A pesar de las llamadas acciones de transferencias de estos programas hacia los gobiernos locales, aún se mantiene una frondosa y burocrática institución llamada PRONAA que para el efecto, cuenta con un total de 780 servidores, indicador que señala la falsía de la llamada transferencia.

Costo Promedio por Beneficiario
Nuevos soles / beneficiario

Demanda	Costo Promedio Nuevo soles
Redes agua potable	158
Redes desagüe	144
Suministro energía eléctrica	557
Asfaltado/pavimentación	516
C. Centros de salud	146
C. Centros educativos	566
Utensilios/implementación	145
Carreteras	281
C. Local comedor popular	358
C. Canales riego/reforestación	560
Promedio	280

Nota: Redes de agua y desagüe tienen un costo promedio / beneficiario de 3067 nuevos soles.

I.- Qué dicen los beneficiarios

En toda sociedad, no basta que el Estado implemente programas sociales, también importante resulta periódicamente saber acerca de la opinión de quienes resultan siendo los receptores finales. Así, los resultados de esta investigación determinan que el funcionamiento de los programas

de apoyo alimentario atraviesan por una profunda crisis en su administración, restando posibilidades de eficiencia y haciendo más costosos los resultados para un país carente de recursos, pero lleno de necesidades insatisfechas.

Los resultados señalan la existencia de peligrosos niveles de corrupción (77.5%) en las compras de los alimentos, como también la ineficiencia en las entregas a los beneficiarios mostrando la carencia de un eficiente plan de abastecimiento.

Generalmente se dice o comenta que estos programas tienden a ser utilizados con fines políticos/partidarios; así lo sienten los beneficiarios al señalar que entre el 62.7 % y el 52.4 % califican de favoritismo partidario y como instrumento de extorsión o chantaje partidario, ejercido por malas autoridades locales.

II.- Quiénes y cuánto son los beneficiarios

La cobertura del programa de asistencia alimentaria que administra el PRONAA es amplia, incluye desde la atención a comedores infantiles, obras comunales, subsidios, desayunos y almuerzos escolares, comedores populares, etc. Los más relevantes en términos de beneficiarios y gasto son los comedores y desayunos escolares que representan en promedio el 82 % del total de beneficiarios atendidos. También están programas como el PRONITA, PANFAR, PACFO, Hogar de Cristo, CONADIS, Albergues y Hogares, etc.

El número total de beneficiarios de los programas de asistencia alimentaria durante el periodo del 2001 al 2005 señalan un claro incremento a partir del 2002. El año 2001, los beneficiarios eran en total 2.8 millones y el 2005 son 4.1 millones; estas cifras terminan por validar los crecientes niveles de pobreza y contradiciendo el optimismo de los beneficios de la política económica actual. La gente cada día se pregunta ¿donde están las mejoras económicas que se pregona?

Con los resultados mostrados, creemos que la percepción de la gente tiene asidero cuando reiteradamente suele preguntarse por los resultados del ya famoso chorreo. Habrá otros que argumenten que en el país se ha instalado perniciosamente la cultura del asistencialismo. Comprobaremos quienes tienen la razón, con sólo mirar los niveles de desempleo y deterioro de los ingresos rurales y urbanos.

III.- Cuánto cuestan los programas alimentarios

El costo total de los programas de asistencia alimentaria administradas por el PRONAA representan alrededor del 0.19 % del PBI; en los últimos 6 años este indicador ha mostrado un incremento promedio del 18.7 %. Esto está señalando que el Estado, para hacer frente a la crisis actual de desempleo y deterioro de los ingresos de las poblaciones, tiene que asignar una mayor proporción de la riqueza generada internamente. Esta realidad podría interpretarse como que cada año hay más pobres que requieren asistencia alimentaria o en su defecto, estar mostrando la ineficacia, altos costos por corrupción, de estos programas.

También se tiene que durante el periodo comprendido entre el año 2000 hasta el 2005 el costo total de los programas alimentarios se ha duplicado en sus costos totales, pasando de los 191 millones de soles(2000) a la cifra de 392 millones (2005).

Este crecimiento dejaría de llamar la atención siempre y cuando guardara relación directa con el número total de beneficiarios, quienes sólo se han incrementado en el mismo periodo un 44% y un 42 % en términos de costo/beneficiario.

Para ser optimista frente a estas cifras, se puede señalar que al aumentarse el costo unitario/beneficiario, la calidad o cantidad de alimentos entregados a

Problemas existentes en los Programas Sociales de Apoyo Alimentario

Problemas	%
Corrupción en compras de alimentos	77.5
Favoritismo partidario	62.7
Chantaje de autoridades locales	52.4
Falta de alimentos	67.8
Mala calidad de los alimentos	57.5
Demoras en las entregas	72.0
N/R	15.3

los receptores son los mejores, pero lamentablemente la percepción de los beneficiarios termina por desterrar esta hipótesis. Entonces cabe concluir que algo malo pasa con la administración de estos importantes programas sociales.

IV.- Costos unitarios directos de los programas alimentarios

En términos generales, se muestra que a lo largo del periodo del año 2000 al 2005 se ha producido una permanente elevación en los costos unitarios de los programas de asistencia alimentaria, pasando de costar el equivalente a 68 nuevos soles/beneficiario(2000) a 96.8 nuevos soles (2005), crecimiento que significa un 42 % superior.

V.- Cerrando los comedores populares: ¿Acaso hay menos pobres?

Paradójicamente no resulta ajeno ver a lo largo del país reclamos de grupos de beneficiarios de los programas de asistencia alimentaria señalando el cierre de cientos de comedores populares. Las cifras que se muestran, confirman que durante los años 2001 hasta el 2005 han sido cerrados 7518 comedores populares, cifra que representa una disminución del 32.8% del total existente en el 2001.

Este cierre físico de comedores populares en los últimos cinco años también ha afectado a miles de beneficiarios, reduciéndose en casi 40 % el número de ellos y no significando el mejoramiento económico de las poblaciones involucradas que como se sabe el nivel de pobreza crónica ha pasado de 25 a 28 % en igual periodo.

VI.- Programas alimentarios y las oportunidades perdidas

Reza el dicho popular... “hecha la ley, hecha la trampa”, al respecto comentábamos los esfuerzos que mediante leyes proponían la adquisición de productos agrarios para los programas de asistencia alimentaria e inclusive, se fijaban porcentajes de adquisición de los mismos. La realidad contrasta estos buenos deseos en tanto, como señalan los propios beneficiarios, los niveles de corrupción en las compras o licitaciones de los alimentos, son alarmantes.

Anualmente el Estado asigna o gasta alrededor de 375 millones de nuevos soles en la adquisición de alimentos

para los fines de estos programas. Esta cantidad de dinero bien equivale a lograr financiar, mediante contratos, a por lo menos unas 226 mil hectáreas de cultivos locales.

Esta propuesta no resulta ajena a las necesidades financieras de la agricultura; viabilizarlo significa establecer toda una estrategia que involucre a los productores organizados para la producción, la implementación de canastas locales y regionales de alimentos que provean a los programas de asistencia alimentaria, y la banca privada actuando como intermediario de dichos recursos.

Implementarlo reditúa al país, ahorro de divisas, inducir a mejoras tecnoló-

gicas e instaurar una cultura de responsabilidad y organización en el campo. Por el lado institucional para el PRONAA significa eliminar todo vestigio y práctica de corrupción en las adquisiciones de alimentos y poner al servicio del país una institución pública. Para los beneficiarios, significará proveerles alimentos de mejor calidad nutritiva y oportunidad de abastecimiento.

En conclusión, se puede decir que articulando eficientemente este nuevo enfoque constituye un instrumento eficaz y óptimo de lucha contra la pobreza en el sector rural y, como eficaz mejorador de los niveles nutricionales de las poblaciones beneficiarias de estos programas.

* Docente de la Facultad de Ciencias, Contables Económicas y Financieras, USMP

“Cuida de ti, para que puedas cuidar de tus cercanos , disfruta de tu vida, para rodearte de gozo”

Políticas, Mitos y pobreza

* Dr. Carlos M. Adrianzen Cabrera

En nuestro país, cualquier estudiante universitario de negocios, ciencias políticas o economía *—tan pronto comprende que la riqueza no refleja necesariamente paisajes bonitos o abundantes dotaciones de materias primas—* se tiende a preguntar por qué existe tanta pobreza en el Perú. Aquellos que deciden investigar algo más, llegan pronto a enfocar una palmaria realidad. Nuestras políticas económicas *—no factores exógenos a nosotros—* resultan la causa básica de nuestro atraso y pobreza. Cometemos errores elementales, priorizamos el corto plazo y los intereses de determinadas minorías, y hacemos esto en forma recurrente, sino acaso consistente en el tiempo.

Históricamente, las retóricas que acompañan a esta secuencia de equivocaciones ha sido variopinta y hasta bipolar. Sin embargo, si usted estimado lector se da el trabajo de enfocar, no solo la elocuencia, sino las prácticas y percepciones de política económica a lo largo de las últimas décadas, encontrará que cada uno de

estos regímenes cometía errores parecidos y que lo que los diferencia implica, o la coyuntura internacional que los envolvió, o la magnitud de los problemas heredados de sus predecesores, o ambas cosas.

Desde los años cincuenta, los burócratas de turno, siempre que han podido, han encarecido la mano de obra, abaratado las maquinarias, emitido en exceso, inflado el gasto público, deteriorado instituciones a todo nivel (*hacia la corrupción, el ica*

mercantilismo y la redistribución populista); y *—nuclearmente dentro de todo lo anterior—* siempre que han podido han expropiado (*directa o indirectamente*) a quien invirtió en nuestro país, sea este nacional o extranjero, sea grande o pequeño. Es cierto, parte de esta realidad política refleja la calidad e integridad de nuestros líderes y servidores públicos. No hemos tenido ni buen ojo, ni mucha suerte. Pero resulta cierto también que parte de esta realidad nos refleja directamente. Particularmente, dibuja lo que la mayoría de nosotros cree en materia económica y, consecuentemente, lo que les exige a los gobernantes que elegimos y a los dictadores que toleramos.

Aquí yace pues el *quid* del asunto, contrariamente a lo que comúnmente se sostiene, las ideas económicas prevalecientes *—y los mitos que las envuelven—* aún nos marcan, nos empobrecen y nos hacen proclives a elegir sólo entre deplorables esquemas de gobierno. De hecho, por ejemplo, las recientes elecciones

generales, evaluadas por la calidad propositiva de los planes de gobierno oportunamente publicados, contrastan una casta política que esbozaba estilos de gobierno poco lúcidos. El índice promedio no solo preveía *—de aplicarse dichas propuestas—* impactos poco positivos sobre variables predictoras de crecimiento (*i.e.: apertura comercial, calidad institucional, estabilidad económica o libertad política*), sino que sugería que los candidatos a suceder a Toledo, por ejemplo, aún dudaban de la conveniencia de profundizar nuestra apertura comercial y que, casi ninguno, tomaba con la debida prioridad tareas como la consolidación de reformas institucionales.

Uno de los más lúcidos e influyentes economistas neoclásicos del siglo XX, Paul Samuelson, nos recuerda que los candidatos usualmente ofrecen lo que la gente quiere escuchar. Y es tan pobre el grado de alfabetismo económico de nuestro electorado y está tan cargado por ideas socialistas, de corte estatista y *privado*

mercantilista, que en las elecciones generales pasadas la candidata “de derecha”, llegó a ofrecer inflar el gasto estatal con fines *dizque* sociales, confiscar jubilaciones privadas (*algo así como combinar el sistema privado con el insolvente régimen estatal*) y aplicar también expropiaciones indirectas a los mineros (*el penoso impuesto a las sobreutilidades*).

Recordémoslo, es nuestra forma de pensar la que elige o tolera a nuestros gobernantes.



Es nuestra cabeza la que está repleta de mitos autocomplacientes. Mitos que nos confunden y nos empobrecen. Creemos que somos ricos, cuando el valor real de nuestro PBI por habitante en los últimos diez años contrasta que somos bastante pobres. Creemos que un mayor gasto público y un estado hiperactivo resolvería nuestros problemas. Y la realidad en cambio nos mueve en la dirección contraria (*ver gráfico adjunto*). El quinquenio toledista por ejemplo, bendecido por términos de intercambio excepcionales, infló el gasto estatal a un ritmo descomunal. En ministerios, alcaldías, regiones, entes y empresas estatales se abultó el gasto burocrático a un ritmo abrumador (*más de 1,200 millones de dólares adicionales cada año*). Pero, para la mayoría de los peruanos, nada cambió perceptiblemente.

En justicia, sin embargo, mentiríamos si sostuviéramos que los peruanos nos inclinamos por lo socialista. Los peruanos amamos el progreso. No somos *mayoritariamente* una nación de envidiosos. Creemos en el esfuerzo individual. Pero nunca hemos vivido en nada parecido a una sociedad en la que el esfuerzo individual florezca con facilidad y predictibilidad. Esto y generaciones donde se nos ha educado con una educación pública de estafa, sellada de prédicas marxistas congeladas en el tiempo y en la confrontación entre peruanos, nos ha convertido en víctimas relativamente fáciles de un conjunto de mitos y de marcos mentales sobre los que aún hoy se estructura la discusión económica en nuestro país.

Sí, se nos engaña y a diario. Los defensores de políticas redistributivas y los de algunos contrabandos de corte mercantilista (*que muchas veces son los mismos*) han aprendido a envolver románticamente su prédica económica. Usan ahora términos y marcos de discusión popularmente atractivos. Apelando al romanticismo de los electores, nos contrabandean a diario propuestas e ideas económicas inconsistentes hasta la médula.

Abundan los ejemplos. Para muestra no les daremos uno, sino tres botones.

El Mito del Despido Arbitrario

Desde hace un buen tiempo ya, en medio de la reintroducción de las onerosas regulaciones de la Organización Internacional del Trabajo; con fallos del Tribunal Constitucional que enrojecerían al mismísimo Fidel; y con inacabables discusiones sobre la introducción de una nueva ley general del trabajo, el tema del marco legal *—léase: prohibición o desincentivo—* al cierre de una relación laboral ha vuelto a estar de toda moda.

Pero, no nos confundamos. El mercado laboral peruano es complicado per se. Construcciones estadísticas heroicas de lado, si medimos apropiadamente lo que sería un empleo adecuado, encontraríamos algo escandaloso. Menos de uno de cada diez peruanos accedería a un empleo adecuado bajo estándares latinoamericanos. Esta situación resulta el lógico resultado de tanto décadas de políticas económicas que encarecieron los puestos de trabajo, subsidiaron la adquisición de máquinas y crearon un clima inversor de espanto, cuanto el lamentable corolario de la política educativa peruana: que la empleabilidad de nuestra fuerza laboral es muy baja.

Bajo esta realidad, hoy nos encontramos con una creciente oferta de trabajadores no calificados y una exigua oferta de trabajadores realmente calificados. Ambos fenómenos contrapuestos con una cada día menor demanda por mano de obra no calificada. Algo así como un

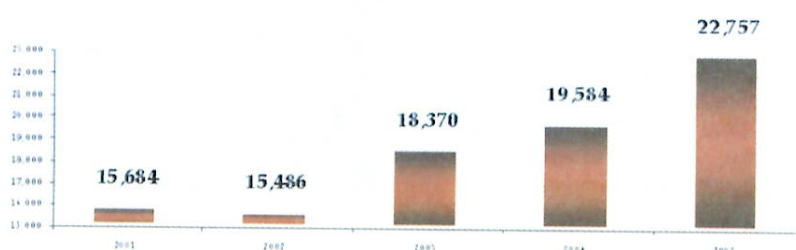
realmente calificados. Ambos fenómenos contrapuestos con una cada día menor demanda por mano de obra no calificada. Algo así como un escenario donde sobra mano de obra no calificada y falta mano de obra calificada. Agreguémosle a este panorama otra complicación: las ganancias en competitividad *—global y localmente—* se asocian con mayores demandas por capital y personal calificado. Aquí la empresa que no innova y despide flexiblemente, muere o pierde competitividad aceleradamente.

Justamente dentro de este ambiente, nuestros letrados laboralistas, ciertos dirigentes mini-sindicales y congresistas de diversa *—y cambiante—* afiliación, introdujeron en la legislación vigente la criollísima idea de bautizar a todo despido como uno "arbitrario".

Con ello plantean que el rol de Estado debe ser el de proteger a los trabajadores (*que tienen empleo*) y, discreta pero vergonzantemente, "debe" olvidarse de la mayoría que no lo tiene. Así, con esta sencilla etiqueta de "despido arbitrario" marcan la discusión pública en beneficio de la minoría que tiene un empleo. Y lo hacen, insistimos: en contra de los intereses de la mayoría que no lo tiene, y que bajo este perfil de política laboral, nunca lo va a tener. Así, cayendo en este etiquetado ¿Quién podría estar a favor de despedir arbitrariamente? Algo así como lanzar *—arbitrariamente—* trabajadores a la calle?

Sin embargo, esta criollada sólo complica las cosas. No pueden responder respecto a ¿qué hacer cuando un gerente o un pequeño

Gastos Totales del Sector Público No Financiero en Millones de US\$



tiene que reducir contratos para salvar su empresa, o cuando al innovar se reduce la planilla, o simplemente, cuando el contratado no rinde?

Que no nos quede duda, bloqueando despidos, muchos más peruanos dejarán de ser contratados. Hay mucho menos empleos en el Perú por regulaciones que imposibilitan despidos rápidos y justos. No olvidemos tampoco que lo bajo de los salarios reales y lo reducido del empleo adecuado peruano descubre dos problemas de los que rara vez hablamos: la baja capacitación de la mayoría de nuestros trabajadores y lo recurrentemente reducido de la inversión en nuevos negocios e infraestructura.

La Ilusión de la Libre Desafiliación

¿Quién puede ir abiertamente contra la libertad de elección de los trabajadores? ¿Pero, no es acaso inmoral redirigir a jubilados *-robados ayer por la burocracia-* hacia otro régimen estatal abiertamente insolvente?

Recordemos. No muchos años atrás los peruanos observamos tíbamente un grotesco latrocinio. El Estado, administrador del esquema previsional solidario en los días del Instituto Peruano de Seguridad Social, asaltó los fondos y reservas de la seguridad social. Como resultado de décadas de extracción, a principios de los noventa *-debido a una mixtura de dispendio, incumplimiento de los aportes y criminal tributación inflacionaria-* no quedaba nada. Desaparecieron los ahorros aportados por varias generaciones de trabajadores.

Este fraude socialista se registró sin denuncias. Sin escándalos. Sin un sólo preso. Sólo quedaron las víctimas en la ONP y algunos otros trabajadores en la recta final de su jubilación que fueron compulsivamente afiliados en las administradoras

privadas *-AFPs-* pero (*he aquí el detalle*) sin devolverles la mayor parte de lo que se les descontó (*neto de lo que usufructuaron*).

Inquieta observar esta reafiliación hacia un sistema estatal insolvente. Notemos además como hoy las reservas de la ONP no alcanzan siquiera para los incluidos hasta ayer. Los contribuyentes pagamos actualmente la mayor parte de sus jubilaciones. Así pues tenemos hoy a oleadas de jubilados recibiendo hoy, lo que quien les robó, les puede dar en años de vacas gordas. Mañana sólo Dios sabrá.

Entendámoslo bien: no hay nada parecido a una libre desafiliación entre sistemas competitivos. Sólo estamos hablando de un mecanismo dentro del cual se reafiliaría a trabajadores cuyas aportaciones malogró el Estado reubicándolo en un sistema estatal insolvente, grosso modo equivalente al que dilapidó sus aportes.

Sobreutilidades o Robando de Nuevo

El último mito enfocado en estas líneas parece afectar a una minoría de ricos, mineros y extranjeros. Pero nos afecta a todos. Vayamos desde el inicio ¿Existen las sobreutilidades? Según la legislación peruana vigente *-y la teoría económica-* solo existen las utilidades. Y éstas en el Perú pagan un alto impuesto a la renta, canon y regalías (*de acuerdo a los convenios de estabilidad vigentes en cada caso*).

Entonces ¿Un tributo adicional sobre las utilidades no sería sólo acaso una expropiación? ¿No eran las utilidades propiedad de sus dueños?. La respuesta a ambas preguntas es meridianamente positiva.

Pero, frente a esta realidad no son pocos los que, sueltos de huesos, repiten que otros países aplican impuestos especiales en coyunturas excepcionales (*windfall taxes*). Lo que no nos dicen es el que si estas otras plazas tienen los raquíticos patrones de inversión que tiene el Perú y *-tampoco nos dicen-* si estas plazas que aplican los *windfall taxes* se caracterizan históricamente por tener tan poca palabra tributaria como para que, antes de invertir, los interesados les soliciten convenios de estabilidad tributaria o administrativa.

Como en Bolivia actualmente, en el pasado diversos gobiernos peruanos han abusado y confiscado ilegalmente propiedades de peruanos y extranjeros. Esta inercia histórica nos ha costado y nos sigue costando mucho menores niveles de ahorro e inversión que Chile o Brasil, por ejemplo. Por todo ello, quebrar otra vez la palabra nacional y aplicar hoy un tributo adicional basado en el mito de sobreutilidades implicaría, por decir lo menos, otro severo error de la política económica nacional.

Ver la presentación de los resultados del Índice de Calidad Gubernamental: Elecciones Generales del 2006, elaborado por el Instituto Acción a inicios del presente año (ver: Link de publicaciones en el site www.institutoaccion.com).

* Director de la Escuela Profesional de Economía. USMP



¿Qué pasa con el crecimiento económico en el Perú?

* Dr. Econ. Carlos Alfredo Castillo Albaladejo

RESUMEN

"El crecimiento económico es un proceso sostenido a lo largo del tiempo en que los niveles de actividad económica aumentan constantemente. El aumento de la producción en términos macroeconómicos viene definido por el incremento de la renta nacional en términos reales, descontado el efecto inflación. La tarea macroeconómica es una condición necesaria, pero para crecer en forma sostenida se requiere estabilizar. Por lo tanto, los determinantes del crecimiento son la estabilidad macroeconómica, la eficiencia de las políticas microeconómicas, el derecho de propiedad claramente establecido y que se haga cumplir. También es importante la acumulación de factores y la inversión de Capital Humano." (1)

El Perú siempre ha buscado la manera de crecer económicamente, pero el tiempo siempre dice que cada año se está peor a pesar que el crecimiento es una prioridad máxima en el país y en general en el mundo entero.

Los economistas que han asesorado a los gobiernos de turno, siempre recomendaron la disciplina macroeconómica, la promoción estructural (competencia, flexibilidad y fortaleza institucional), que vayan creando un marco propicio de espíritu de empresa, influyendo en un crecimiento.

¿Cuál es el rumbo que debemos tomar en este crecimiento? El Banco Mundial en sus innumerables estudios económicos, dice que existe una ausencia de reglas universales que puedan servir de guía a los gobiernos. Ideas que fueron elaboradas en el mundo capitalista desarrollado a partir de la segunda guerra mundial como: "La economía Dual" de Lewis; "Capital Humano" de Schultz; "Etapas del desarrollo, despegue y nivelación" de Rostow; "Estructuralismo" de Prebisch o "El Multiplicador-Acelerador" de Samuelson, galardonados con el premio Nobel de economía.

Estas teorías sobre el crecimiento, despertaron dudas por los años 80's y 90's por su poca aplicabilidad. Nuevos

estudios comenzaron a apoyarse en fórmulas más simples y naturalmente la interminable búsqueda de "prácticas óptimas" que puedan eliminar los obstáculos del crecimiento.

En los países asiáticos elaboraron ideas sencillas, aplicando una política

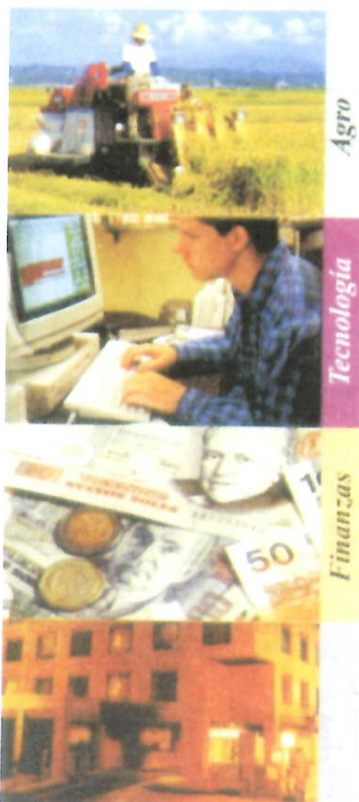
nacional correcta. Política que significaba menos déficit fiscal, derechos de importación más bajos, apertura al comercio internacional y sobre todo, mayor peso del mercado en la distribución de los recursos.

Por el contrario, en el Perú en los años 70's y 80's, se aplicaron políticas que retrasaron el crecimiento y el país se vio envuelto en una hiperinflación, dando como resultado que el crecimiento per-cápita sea negativo.

A partir de los años 90's, el Perú logra vencer la hiperinflación, abrió su mercado al comercio internacional, se privatizaron algunas empresas públicas deficientes y, sobre todo, el tipo de cambio se volvió más competitivo.

En el mundo capitalista desarrollado, las economías se volvieron más abiertas y competitivas, caracterizándose por la presencia de un déficit fiscal e inflación más bajos, sector público pequeño, disminución de las restricciones de las actividades del sector privado y el sector financiero basado en el mercado.

Los economistas creyeron que este clima internacional propicio con mejores precios externos, un rápido crecimiento del consumo internacional y sobre todo, abundantes flujos de capital, permitiría a nuestro país



superar las décadas perdidas para retomar la senda del crecimiento sostenido. Pero el resultado fue adverso, costoso y traumático, ocurriendo crisis financieras en América Latina que repercutieron negativamente en el Perú.

Según la teoría económica, una economía de bajo rendimiento se caracteriza por las distorsiones permanentes del mercado. Estas sean, impuestos o propias del mercado, impiden un uso adecuado de los recursos económicos como reducir la productividad y por ende una distorsión entre el valor atribuido por la sociedad a ciertas actividades económicas y el que le atribuyen los particulares. Prosiguiendo, el crecimiento bajo se debe a un incremento insuficiente de los factores de producción; en especial el capital físico: pero en los últimos años está en boga aumentar el capital humano mediante una mejora de la educación y la salud.

Pero hay un hecho que es evidente, que con los esquemas de financiamiento, organización, legislación y un uso inadecuado o limitado de la tecnología en el ámbito educativo, no podremos hablar de una educación de calidad. Además, no podemos dejar de mencionar, que se hace indispensable renovar y actualizar el campo docente de nuestro medio, promoviendo a los mejores, a los más capaces y competentes.

¿Se puede culpar el escaso crecimiento en el Perú a un bajo nivel de ahorro y un bajo nivel educativo al afirmar que el nivel de ahorro e inversión es reducido y el rendimiento escolar está en penúltimo lugar, superando solo a Haití (ver cuadro)?

En este aspecto no podemos dejar de mencionar que en todo sistema social, los individuos participan en los procesos de intercambio social dotados de un conjunto de activos naturales y sociales. Estos últimos pueden ser

económicos (recursos productivos en general tales como la tierra, capital físico, capital financiero y *capital humano*), políticos y culturales. Provistos de estos activos, los individuos participan en los diversos procesos sociales relacionados con la organización económica (sistemas productivos y mercados), el ordenamiento político-institucional y la cultura.

Concluyendo, podemos decir que en primer lugar una economía crece y se desarrolla, ampliando su capital físico y humano, aumentando las oportunidades de comerciar y para que suceda esto debe reformarse el sector financiero y la reforma política.

En segundo lugar, mejorar la capacidad en el uso eficiente de los recursos, estableciendo una base para un crecimiento sostenido a largo plazo.

En tercer lugar, este proceso de crecimiento debe estar basado en la acumulación de capital, progreso tecnológico y una distribución socialmente aceptable del ingreso.

En cuarto lugar, lograr una estabilidad macroeconómica, es decir no entorpecer las exportaciones, déficit

fiscal mínimo, no tener un endeudamiento externo excesivo, reducir el riesgo y la frecuencia de las crisis financieras.

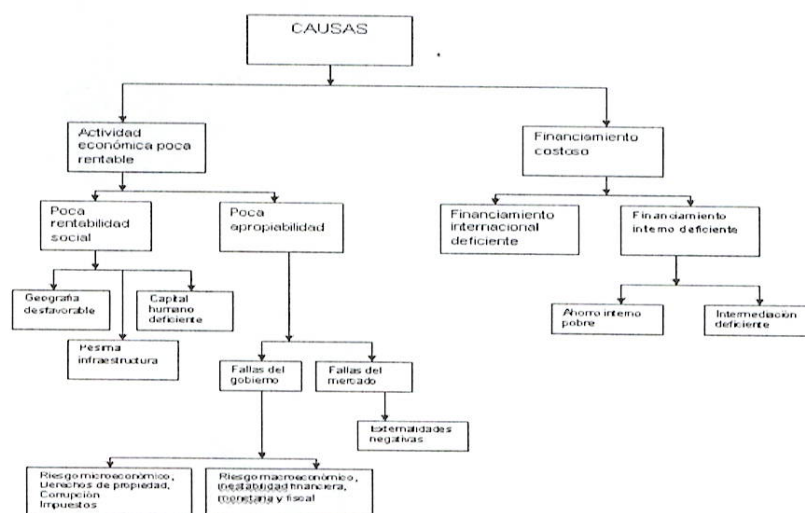
En quinto lugar, responsabilidad de los gobiernos frente a la depredación de los recursos, identificar las limitaciones y sobre todo, eliminar la corrupción estatal y privada.

Por último, la solidez de las instituciones políticas, en particular el alto nivel de transparencia y adhesión al estado de derecho, son condiciones necesarias para la sostenibilidad y equidad del crecimiento a largo plazo, sustentándose en la calidad de las instituciones representativas y la gobernabilidad democrática. El Perú afronta graves problemas de pobreza y desigualdad, por ello requiere ganar competitividad en una economía globalizada. El fortalecimiento y la consolidación de las instituciones democráticas y del estado de derecho constituyen un componente decisivo de este proceso.

Principales obstáculos para el crecimiento

Problema principal: Escasez de inversión y espíritu de empresa.

* Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, USMP



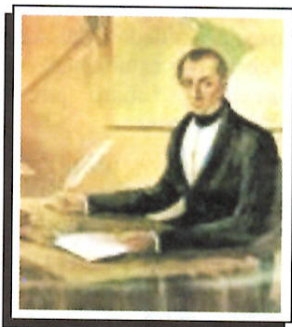
FUENTE: Finanzas y Desarrollo Marzo de 2006 – FMI

(1) "Vigencia de la teoría del capital humano en las condiciones actuales del Perú"

Tesis para obtener el grado académico de doctor en educación presentado por Carlos Alfredo Castillo Albañil – 2005 – Facultad de Educación – USMP

El costo - beneficio de la educación superior

* Mg. Elsa Choy Zevallos



Resumen

Los beneficios de obtener una educación superior universitaria son muchos, aún cuando los costos de matrícula y pensiones se incrementen, la educación sigue siendo una muy buena inversión.

Los costos de estudios en las universidades varían dependiendo si son públicas o privadas. En las universidades públicas los estudiantes abonan una suma casi simbólica por derecho de matrícula. En las universidades privadas existen las escalas de pensiones por categorías, y en uso de su autonomía aprueban becas de estudio que pueden ser total o parcial, según el promedio de notas.

Por otro lado, existen formas para financiar los estudios superiores sin afectar el presupuesto familiar. Entre las más conocidas se encuentran las becas públicas y privadas, y los préstamos estudiantiles.

INTRODUCCIÓN

Un país que alcance los estándares en educación logrará su desarrollo y mejoramiento de la sociedad en su conjunto. La educación superior universitaria trae beneficios sociales, que son los fundamentos por los cuales el Estado contribuye a su financiamiento, también trae beneficios personales que son

La educación permite que a la gente se le pueda dirigir con facilidad, pero no se le puede obligar. La gente educada es fácil de gobernar, pero difícil de esclavizar. Brougham. Lord
Me parece inútil buscar qué educación sea mejor, si la privada o la pública; ambas son igualmente necesarias para formar al hombre: aquella educa el corazón, ésta enseña la vida. Capponi.



notorios y expresados en la ocupación e ingresos que luego obtienen los profesionales.

En sus inicios el financiamiento de la educación superior era prácticamente gratuita, luego aparecen formas de autofinanciamiento, cuyo objetivo es producir un ajuste entre las necesidades demandadas de educación superior y la oferta disponible, para conseguir una expansión del sistema. Con esta política se buscó incentivar el crecimiento de la oferta de alternativas académicas, dando libre entrada a la formación de nuevas universidades.

Las misiones esenciales de las universidades son: educar, formar y emprender investigaciones; que deben ser fortalecidas con un apoyo real y sostenido por el Estado, a fin de lograr la formación de profesionales altamente calificados y ciudadanos responsables, así mismo ofrecer un espacio abierto para el perfeccionamiento y actualización continua.

Consecuentemente, la educación superior universitaria recoge beneficios sociales y entrega un beneficio privado, parte importante del financiamiento debe provenir básicamente de quienes lo reciben, esto obliga a determinar y analizar los costos, identificando a los actores y creando formas de financiamiento a fin de que todas las personas accedan a una educación superior universitaria.



ANTECEDENTES LEGALES

En el marco de su autonomía consagrada por la Constitución Política del Perú y la Ley Universitaria N° 23733, las universidades del país se identifican como públicas y privadas.

Las universidades públicas son personas jurídicas de derecho público interno, se crean por iniciativa del Estado. Las universidades privadas son personas jurídicas de derecho privado sin fines de lucro. Son creadas por iniciativa de particulares. Para su funcionamiento requieren de la autorización del Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades -CONAFU.

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La Educación Superior Universitaria, se inicia en el Perú con la creación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, por Real Cédula expedida por don Carlos V, el 12 de mayo de 1551, la misma que fue inaugurada en la Sala Capitular del Convento de Santo Domingo en el año 1553. En el año 1571 obtiene la aprobación Pontificia y en el año

1574, recibe el nombre de Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

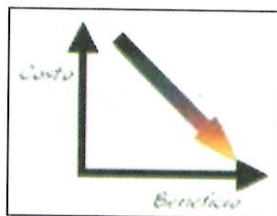
La creación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, tiene como institución precursora la creación en la Ciudad de Los Reyes, del "Estudio General o Universidad", a cargo de la Orden de Predicadores -Padres Dominicos- el 1º de julio de 1548, celebrado en la ciudad del Cusco. Dicha institución se encargaría de la formación de los evangelizadores de las nuevas tierras. Se enseñaría Escritura, Teología, Gramática y Lengua Quechua.

Asimismo, en el año 1612 se crea la Universidad de San Antonio Abad del Cusco, convirtiéndose también en una de las universidades más antiguas.

Posteriormente, hasta el año 1875 se crearon seis universidades públicas, incluyendo la Universidad Nacional de Ingeniería que fue creada como Escuela de Ingeniería Civiles y de Minas.

En el periodo de 1902 a 1969 se aprecia la aparición de 24 universidades, públicas y privadas. El 17 de mayo de 1962 se crea la Universidad de San Martín de Porres, la misma que ha alcanzado un lugar especial en el sistema educativo peruano, ubicándose entre los primeros lugares de las universidades privadas del país con la presencia de una población estudiantil preponderante.

Los años 1990 hasta la actualidad, se han caracterizado por el crecimiento de la educación superior universitaria privada, como consecuencia de la creación del Consejo Nacional para la Autorización de Universidades, encargada de otorgar autorización de funcionamiento provisional de universidades, a solicitud de personas jurídicas constituidas como Asociación Civil o Sociedad Anónima y previo cumplimiento de aspectos administrativos que significa la



acreditación de condiciones académicas, de infraestructura y financiera.

LOS COSTOS DE LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

Una mejor comprensión de la relación entre costo y beneficio es esencial para mejorar la eficiencia interna de la educación superior (Lewis, 1997).

Hasta hace unos años, las formas tradicionales para procesar información contable del sector educación se basaban en asignaciones históricas e incrementales, dichas formas no requerían aplicar un sistema de costos. El análisis de los costos comenzó a surgir cuando se generan cambios en el financiamiento de la educación superior.

El aumento en los precios de las matrículas y la reducción de los montos asignados por estudiantes llevaron a que los sistemas de administración de la educación superior universitaria comenzaran a interesarse por la información que debería procesarse para los costos, ya que se usaban distintas metodologías de departamento a departamento, de facultad a facultad y de universidad a universidad. En otras palabras el sector educación no efectuaba análisis de los costos y estaban ausentes en los procesos de toma de decisiones..

En la actualidad es importante su análisis para fijar precios competitivos así como para la asignación presupuestal de los costos operativos, matrículas, subsidios y becas.

La combinación de todos los gastos que realiza una universidad en un

determinado período es el costo de operación. Para el análisis de los costos universitarios debe convenirse en el uso de una unidad de medida, pues de lo contrario las comparaciones se tornan imposibles.

Éste puede ser expresado como costo total, o puede ser expresado en términos de unidades de servicio, como "costo por estudiante", "costo por docente", "costo por hora crédito", entre otros.

• Costo por estudiante

La unidad costo por estudiante se determina a través de sumar todos los gastos institucionales y dividirlos entre el número de estudiantes. En algunos casos la unidad "estudiante" se relaciona a una determinada dedicación a la actividad de aprendizaje. Así se utiliza la unidad estudiante de tiempo completo o de tiempo parcial

• Costo por hora crédito

La medida "hora crédito de estudiante", se obtiene de dividir el promedio anual de horas crédito generadas durante el año académico por el número de estudiantes de grado o número de estudiantes de posgrado.

• Costo por producto.

Las medidas de insumos resultan de gran utilidad por tener una base de cálculo muy accesible. Sin embargo, presentan el inconveniente de no reflejar adecuadamente el costo de la enseñanza dado que no consideran elementos que inciden en el costo final, como el número de desaprobados y la deserción estudiantil, o la duración de los programas de estudio.

La identificación de costos con unidades de medida permite analizar la relación entre costos y resultados. A su vez permite utilizar información que tiene definiciones y contextos comunes y se vuelve comparable. Sólo cuando se establece cuál unidad

será la utilizada (estudiante, egresado, etc) es que se puede considerar a la información como medible y consistente.

Es importante que antes de iniciar cualquier análisis de costos se realicen algunas definiciones de conceptos y se establezcan claramente cuáles son los métodos que se utilizarán para la determinación de tales costos.

Para el cálculo de los costos de las carreras universitarias, es necesario tener en cuenta los siguientes conceptos:

- El egresado es la acumulación en el tiempo de los gastos por estudiante de cada año de estudios
- En su estimación deben incluirse los elementos de repitencia y de deserción estudiantil que están presentes en cada semestre o año. La formula de costeo es por coeficientes.
- En los gastos a considerar incluir únicamente los correspondientes a la función enseñanza, como salarios, gastos generales e inversiones.
- El costeo debe ser total, es decir deben contemplarse los costos directos, como aquellos plenamente identificadas con el giro principal. En cuanto a las asignaciones indirectas, es decir aquellas que no pueden asignarse directa y fácilmente o que están dedicadas a apoyar también a otras actividades. Dentro de éstas últimas se ubican los gastos centrales de los decanatos y del rectorado en forma de ponderaciones.
- Para el cálculo del costo efectivo promedio del egresado se suma cada año de duración de la carrera y el resultado final se divide por la cantidad de egresados.

BENEFICIOS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR UNIVERSITARIA

La educación superior produce beneficios sociales, y el Estado contribuye a su financiamiento, también proporciona beneficios privados puesto que se aprecia que quienes terminan una carrera de cinco años alcanzan mejor categorías ocupacionales con remuneraciones de nivel superior.

Hay que reconocer que existe una brecha de ingresos entre quienes siguen estudios superiores, especialmente universitarios, y quienes no lo hacen.

FINANCIAMIENTO DE LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

Entendida a la educación universitaria como un servicio público, la fuente de financiamiento es como necesaria; de tal manera que el apoyo estatal (público) a la educación universitaria y a la investigación es esencial para que su misión educativa y social pueda ser asegurada de manera equilibrada.

Es necesario crear un sistema que cubra esas necesidades a través de un esquema de crédito estudiantil abierto para todos. Una herramienta como el crédito, permite conjugar la temporalidad: en el futuro, el estudiante habrá logrado capacidades que le permitan mejorar su nivel de vida y tenga los ingresos necesarios para hacerlo.

CONCLUSIONES

1. La educación superior universitaria debe considerarse como una inversión productiva.
2. La inversión en la educación universitaria puede producir dividendos, no solamente en términos de crecimiento económico, salarios y empleo, sino también conduce a beneficios sociales y a una mejor calidad de vida y del desarrollo general de la sociedad.

3. Los beneficios se extienden más allá de los educandos actuales, que son los consumidores directos de la educación, tienen su impacto de manera positiva en los niños, las familias y comunidades.

4. Existen costos en la educación superior que deben ser calculados utilizando las técnicas más modernas de costeo a fin de que se les considere como herramienta de gestión e información relevante para la toma de decisiones.

5. Para comprender mejor la relación costo-beneficio, se requiere más investigación sobre indicadores que muestren cómo medir, cuantificar y aislar ciertos factores.

6. Para poder lograr un modelo óptimo de financiamiento, deben considerarse políticas de financiamiento adecuadas que valore y evalúe a la educación superior universitaria como una inversión económica y social.

FUENTE DE CONSULTA

Bibliográficas

GINESTAR, A (2000) Costos educacionales para la gerencia universitaria. EDIUNC. Argentina.

GRAO, J y WINTER, R (1999). Indicadores en la universidad, información y decisiones. MEC/ Consejo de universidades. Fareso SA, Madrid.

Hemerográficas

Revista de la Educación Superior Vol. XXXIII(1), No. 129, Enero-Marzo de 2004.

Electrónicas

www.unesco.org/education/uic/confintea/
www.minem.gob.pe/.../publicaciones/estudios_impacto/

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras . USMP.

“La estrategia primordial de la guerra es un ejército absolutamente movilizado por el deseo de ganar. Sin eso, todas las demás estrategias son inútiles.”

Aplicación de la prueba estadística de Ji - cuadrada en el desarrollo de tesis

* Ing. Wilder Flores Díaz

PRUEBAS PARA LA INDEPENDENCIA DE DOS VARIABLES CATEGÓRICAS (PRUEBAS PARA TABLAS DE CONTINGENCIAS)

Las “pruebas de independencia” implican dos variables categóricas y lo que se prueba es la suposición de que las variables son estadísticamente independientes. Pero el problema que nos interesa es saber si las dos variables son estadísticamente dependientes o que están relacionadas.

Como se trabaja con dos variables, se anotan las frecuencias observadas (f_o) y esperadas (f_e) en una tabla de clasificación doble o Tabla de contingencias.

Mediante la expresión $r \times c$ se definen las dimensiones de este tipo de Tablas, en donde r indica el número de renglones (filas) y c el número de columnas.

Pero la Ji - cuadrada nos permite también comparar dos atributos (variables) para determinar si hay alguna relación entre ellos. Consideremos, por ejemplo, que un especialista en marketing quisiera determinar si hay alguna conexión entre los niveles de renta de los consumidores y su preferencia por el producto que él vende. Este procedimiento implicaría comparar dos atributos: rentas y preferencias. La comparación de dos atributos para determinar si son independientes se realiza analizando la diferencia entre frecuencias observadas reales y frecuencias esperadas.

El cálculo de la Ji cuadrada (χ^2) para el análisis de una tabla de contingencia también es fácil de hallarla e interpretarla usando el programa apropiado de alguno de los paquetes estadísticos como el SAS, Minitab, SPSS y otros.

PRESENTACIÓN DE TRES TIPOS DE EJEMPLOS PARA SER APLICADOS CON LA PRUEBA ESTADÍSTICA DE JI-CUADRADA

EJEMPLO DEL TIPO 1: Este es un ejemplo del formato mas resumido de una tabla de contingencia donde se consideran las dos variables, se trata de una tabla de contingencia de 2×2 .

CUADRO 1

Ingresos	Jabón		Total
	B1	B2	
A 1	40	60	100
A2	110	90	200
Total	150	150	300



En el Cuadro 1 Observamos en los totales de las filas (renglones) y columnas que:

$$150 + 150 = 300 \text{ personas}$$

$$100 + 200 = 300 \text{ personas}$$

100 tienen ingresos A1, y
200 tienen ingresos A2

También

150 usan jabón B1, y
150 usan jabón B2

Resultando:

CUADRO 2

Ingresos	Jabón		Total
	B1	B2	
A 1			100
A2			200
Total	150	150	300

Investigando (Por encuesta, entrevista)

Se encontró que 40 de los 100 tienen renta A1 y jabón B1, entonces sin necesidad de investigar se halla automáticamente que $100 - 40 - 60$

Del mismo modo se determina los valores de 110 y 90

Utilizando $f_e = \frac{frfc}{n}$

$$y_{gl} = (r-1)(c-1)$$

Donde:

f_e = Frecuencia esperada

fr = Es la frecuencia total de una fila determinada

fc = Es la frecuencia total de una columna determinada

gl = Grados de libertad

$$fe_1 = \frac{frfc}{n} = \frac{100 \times 150}{300} = 50$$

$$fe_2 = \frac{frfc}{n} = \frac{100 \times 150}{300} = 50$$

$$fe_3 = \frac{frfc}{n} = \frac{200 \times 150}{300} = 100$$

$$fe_4 = \frac{frfc}{n} = \frac{200 \times 150}{300} = 100$$

Obtenemos:

CUADRO 3

Ingresos	Jabón		Total
	B1	B2	
A1	40 (50)	60 (50)	100
A2	110 (100)	90 (100)	200
Total	150	150	300

PRUEBA DE HIPÓTESIS NULA DE INDEPENDENCIA PARA LOS DATOS DE LA TABLA ANTERIOR UTILIZANDO UN NIVEL DE SIGNIFICANCIA DEL 5 %

FÓRMULA DE JI CUADRADA:

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Donde:

f_e = Frecuencia esperada
 f_o = Frecuencia observada

Hipótesis nula = H_0 = No existe una relación estadísticamente significativa entre los ingresos de una persona y la clase de jabón que usa. Por tanto son independientes.

Hipótesis alterna : H_A = Existe una relación estadísticamente significativa entre los ingresos de una persona y la clase de jabón que usa por tanto son dependientes.

$$gl = (r-1)(c-1) = (2-1)(2-1) = 1$$

$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

$$X^2 = \frac{(40-50)^2}{50} + \frac{(60-50)^2}{50} + \frac{(110-100)^2}{100} + \frac{(90-100)^2}{100} = 6$$

En la tabla de la Ji cuadrada (X^2), y para un nivel de significancia de 5 por ciento hallamos 3.841 entonces como la estadística de prueba de 6 excede el valor crítico de 3.841. Por ello se rechaza la hipótesis Nula de independencia y **se concluye que existe una relación estadísticamente significativa entre los ingresos de una persona y la clase de jabón que usa.**

EJEMPLO DEL TIPO 2:

Se trata de una tabla de contingencias de 3 x 2.

Wilma Keeto es directora de investigación de productos en Dow Chemical. Su proyecto actual exige analizar la eficiencia de un nuevo insecticida que Dow planea comercializar. A la señora Keeto le interesa en

particular si la inclusión de diclorovinilo, un ingrediente mortífero, en la fórmula química del producto produce resultados más satisfactorios. Su prueba más reciente consistió en elegir al azar 100 clientes potenciales y pedir a 75 de ellos que probasen la fórmula con diclorovinilo. A los 100 se les solicitó que definieran el producto con las calificaciones de "mejor que la media", "como la media" o "peor que la media". Los resultados se muestran en el cuadro 4, que es una tabla de contingencias.

El cuadro tiene $r = 3$ filas y $c = 2$ columnas. Hay $r \times c = 6$ casillas en la tabla. Obsérvese, por ejemplo, que 31 clientes calificaron al producto "mejor que la media" y que 20 de ellos utilizaron la fórmula que contenía el ingrediente diclorovinilo.

La señora Keeto quiere comparar el atributo B (la fórmula contiene diclorovinilo) con el atributo A (la calificación del producto). Sus hipótesis son:

Cuadro 4: Calificaciones de eficacia del diclorovinilo

Atributo A:	Atributo B		Total
	Diclorovinilo	Sin diclorovinilo	
Mejor que la media	20	11	31
Igual que la media	40	8	48
Peor que la media	15	6	21
Total	75	25	100

H_0 : La calificación y el uso de diclorovinilo son independientes.

H_A : La calificación y el uso de diclorovinilo no son independientes.

Si el diclorovinilo no ejerce ningún efecto en la calificación de eficacia, el porcentaje de usuarios del producto con diclorovinilo que lo calificaron "mejor que la media" deberá ser igual al porcentaje de usuarios del producto sin diclorovinilo que lo calificaron "mejor que la media" y dicho porcentaje será igual a su vez al de

todos los usuarios que calificaron al producto como mejor que la media.

Como muestra el cuadro 4, el 31% de los 100 usuarios calificaron al producto como mejor que la media. Entonces, el 31% de los 75 que usaron diclorovinilo y el 31% de los 25 que no usaron diclorovinilo deberán dar también esa calificación si no existe diferencia de eficacia. Estos valores de $75 \times 0.31 = 23.3$ y $25 \times 0.31 = 7.5$ dan las frecuencias esperadas E_i de cada casilla, como se recoge en el cuadro 5.

CUADRO 5

Atributo A:	Atributo B		Total
	Diclorovinilo	Sin diclorovinilo	
Mejor que la media	O _i = 20 E _i = 23.3	O _i = 11 E _i = 7.75	31
Igual que la media	O _i = 40 E _i = 36	O _i = 8 E _i = 12	48
Peor que la media	O _i = 15 E _i = 15.8	O _i = 6 E _i = 5.25	21
Total	75	25	100

Las demás E_i se calculan de manera similar y se reflejan en el cuadro 5. Por ejemplo, el 48 % de 100 usuarios calificaron el producto "igual que la media". Por tanto, si la hipótesis nula es correcta, el 48 % de los 75 usuarios del producto con diclorovinilo deberán calificar también al producto "igual que la media". Y lo mismo hará el 48% de los 25 que lo usaron sin diclorovinilo. Las E_i se calculan así: $75 \times 0.48 = 36$ y $25 \times 0.48 = 12$. Análogamente, como 21 de los 100 usuarios, o sea, el 21 % calificaron el producto como "peor que la media", también el 21 % que lo empleó con diclorovinilo ($E_i = 15.8$) y el 21 % de los 25 que lo aplicaron sin diclorovinilo ($E_i = 5.25$) deberán emitir la calificación de "peor que la media".

El contraste de hipótesis exige comparar O_i y E_i en la $r \times c = 6$ casillas mediante la ecuación:

$$X^2 = \sum_{i=1}^{rc} \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

En el problema que nos ocupa, Wilma halla:

$$X^2 = \frac{(20-23.3)^2}{23.3} + \frac{(11-7.75)^2}{7.75} + \frac{(40-36)^2}{36} + \frac{(8-12)^2}{12} + \frac{(15-15.8)^2}{15.8} + \frac{(6-5.25)^2}{5.25} = 3.76$$

Prueba ji-cuadrado de independencia

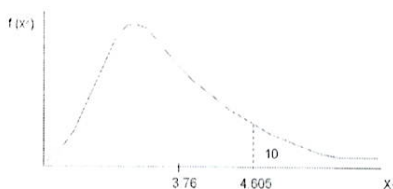


FIGURA 1

La prueba implica $(r-1)(c-1) = (3-1)(2-1) = 2$ grados de libertad. Si Wilma pone $\alpha = 10\%$, $X^2_{0.10,2} = 4.605$. Como muestra la figura 1, la hipótesis nula no será rechazada en virtud de la regla de decisión:

Regla de Decisión: No rechazar si $X^2 < 4.605$. Rechazarla si $X^2 > 4.605$.

EJEMPLO DEL TIPO 3: IMPORTANCIA DEL PRECIO

Autos HYUNDAI desea determinar si hay relación entre la renta de los clientes y la importancia que conceden al precio de los automóviles de lujo. Quieren contrastar la hipótesis de:

H_0 : La renta y la importancia del precio son independientes.

H_1 : La renta y la importancia del precio no son independientes.

Si se rechaza la hipótesis nula de independencia para datos clasifica-

dos, es señal de que las dos variables (renta - importancia del precio) son dependientes y que existe una relación entre ellas.

SOLUCIÓN:

Se agrupa a los clientes en tres niveles de renta y se les pide que asignen un nivel de significación al precio en sus decisiones de compra. Los resultados se recogen en la tabla de contingencias. Como $182/538 = 33.83\%$ de los que contestan conceden.

Atributo A: Nivel de importancia	Atributo B: renta			Total
	Baja	Media	Alta	
Grande	O _i = 83 E _i = 66.98	O _i = 62 E _i = 64.62	O _i = 37 E _i = 50.41	182
Moderada	O _i = 52 E _i = 63.32	O _i = 71 E _i = 61.06	O _i = 49 E _i = 47.64	172
Pequeña	O _i = 63 E _i = 67.72	O _i = 58 E _i = 65.32	O _i = 63 E _i = 50.96	184
Totales	198	191	149	538

Un nivel de importancia <<grande>> al precio, ocurriría que, si la renta y el precio no estuvieran relacionados, deberíamos esperar que el 33.83% de los usuarios de todos los niveles de renta contestaran que el precio tenía una importancia <<grande>>. Las E_i son: $198 \cdot 0.3383 = 66.98$, $191 \cdot 0.3383 = 64.62$ y $149 \cdot 0.3383 = 50.41$.

De modo similar, $172/538 = 31.97\%$ de todos los que contestaron dijeron que la importancia del precio era moderada. Las E_i de la categoría <<moderada>> son: $198 \cdot 0.342 = 63.32$, $191 \cdot 0.342 = 65.32$ y $149 \cdot 0.342 = 50.96$.

Para la categoría <<pequeña>>, los datos indican que $184/538 = 34.20\%$ de todos los clientes concedían una importancia <<pequeña>> al precio. Por tanto, las E_i son: $198 \cdot 0.342 = 67.72$, $191 \cdot 0.342 = 65.32$ y $149 \cdot 0.342 = 50.96$.

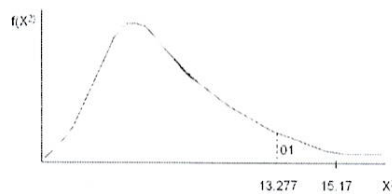
La ji-cuadrado es:

$$X^2 = \frac{(83-66.98)^2}{66.98} + \frac{(62-64.62)^2}{64.62} + \frac{(37-50.41)^2}{50.41} + \frac{(52-63.32)^2}{63.32} + \frac{(71-61.06)^2}{61.06} + \frac{(49-47.64)^2}{47.64} + \frac{(63-67.72)^2}{67.72} + \frac{(58-65.32)^2}{65.32} + \frac{(63-50.96)^2}{50.96} = 15.17$$

Si se considera en el 1 % y con $(r - 1)$
 $(c - 1) = (3 - 1) (3 - 1) = 4$ grados de
 libertad, $X^2_{0.01,4} = 13.277$. como se ve
 en la figura, la regla de decisión es:

Regla de Decisión: No rechazar si X^2
 < 13.277 . rechazarla si $X^2 > 13.277$.

FIGURA 2

**INTERPRETACIÓN**

La estadística de prueba de 15.17
 excede al valor crítico de 13.277. por
 ello se rechaza la hipótesis nula de
 independencia y se concluye que
 existe una relación estadísticamente
 significativa entre las rentas de los
 clientes y la importancia que conce-
 den al precio de un automóvil de lujo.

FUENTE: LEONARD KASMER - ALFREDO DIAZ MATA; TARO YAMANE; WILLIAM MENDENHALL.

* Trabajo realizado por el Ing. Wilder Flores Díaz, Docente de Métodos Cuantitativos I de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras

“Conviértete en un sembrador de gentileza y calidez, no solo con los tuyos, sino con cualquier persona que contactes”

Refinanciaciones bancarias y concursales.

* Dr. Félix Víctor Rivas Gómez

Hasta data reciente, cuando los negocios de una persona natural o de una empresa presentaban estancamientos y considerables desajustes o déficits entre los flujos de ingresos y egresos de fondos; con el propósito de retornar cuanto antes al reordenamiento de los flujos la Dirección Financiera indicaba practicar una **operación de refinanciación** que consistía en el diferimiento de las fechas de vencimiento de las obligaciones monetarias. Pero actualmente y desde hace aproximadamente dos decenios, por doquier estamos asistiendo a una serie de cambios en las actividades de las empresas, entre los cuales el de mayor notoriedad esta representado por el progresivo acrecentamiento de la producción y el intercambio, en el marco de la Nueva Economía y la Globalización.

Debe también considerarse como una **operación de refinanciación** el descuento de un "precedente descuento" efectuado por un banco ante el Banco Central de Reserva o sea "**una operación de redescuento**". Respecto a esta operación el Boletín Mensual de la Banca Central Europea correspondiente al mes de mayo del 2006 (pg.77) los Bancos Centrales de los 25 países miembros de la Unión

Europea que componen el **EUROSISTEMA**, a partir de Enero del 2007 se ha dispuesto que en las refinanciaciones y los préstamos diarios sean aplicados los **activos nacionales y los préstamos bancarios** dentro de una lista única en el sistema de las garantías. Como se sabe, en otros sistemas bancarios incluyendo el peruano, el Banco Central de Reserva concede créditos a los demás bancos que, según el Art.59° del Decreto-Ley N° 26123 del año 1992, se garantizan preferentemente con valores negociables de primera calidad.

En relación con las funciones esenciales de la empresa y en particular de la función financiera se dice que cambiará absolutamente todo, es decir: **el objetivo de las finanzas, sus métodos y sus alcances** volverán a definirse por completo, como consecuencia de los avances en los campos de la tecnología empresarial, de la electrónica, de las comunicaciones y de Internet. Al respecto, en su libro "**Director Financiero**" publicado por Ediciones Deusto, Bilbao - 2002 el grupo de doctrina compuesto por CEDRIC READ, JACKY ROSS, JOHN DUNLEAVY, DONNIEL SCHULMAN y JAMES BRAMANTE además de sostener el

cambio mencionado expresan que **el motor de los cambios es la revolución electrónica del negocio entre empresas**

Destacan igualmente que, **en la vieja economía** las empresas invertían en activos fijos y se centraban en optimizar el momento de la comercialización de la producción terminada, la respuesta de los consumidores, la gestión de existencias y la logística de la cadena de suministros; y, en los últimos tiempos, en aumentar el flujo de efectivo. Mientras que, **en la nueva economía** la atención sobre el valor de la empresa esta cada vez más concentrada en los activos Intangibles.

Para los autores citados, existen "**siete motores clave**" que contribuyen a la creación de valor para el accionista que son: el crecimiento de la facturación, los márgenes de beneficio de efectivo, la cantidad de impuestos pagada que determina cuánto efectivo sale, las inversiones principales de la empresa en forma de activos fijos, los desembolsos de capital circulante, el costo medio ponderado de capital, y el motor final que consiste en la generación de rendimientos más altos que su coste de capital.

Subyacentes a los motores señalados



se encuentran “*siete dinámicas*” que ejercen una enorme influencia en el mundo del negocio electrónico que son : concentración en el cliente, patrimonio de marca, capacidades de gestión, diseño empresarial, contenido, planificación temporal y agilidad.

Es importante llamar la atención sobre el hecho que los mencionados autores son socios de la división: *Financial Management Solutions*, perteneciente a los servicios de consultoría de *Price Waterhouse Coopers* además de ser Ejecutivos de grandes consorcios empresariales, frente a los cuales no son posibles las comparaciones con las empresas peruanas. En tal sentido, es de buen sentido tener presente que la administración financiera y la refinanciación de las empresas nacionales, continuarán su desarrollo de acuerdo con los lineamientos no solamente sugeridos sino impuestos por las condiciones económicas y financieras de nuestra realidad.

Las refinanciaciones bancarias y del sistema concursal

Para las finanzas de empresas tradicionales, las refinanciaciones son operaciones utilizadas por los consorcios empresariales, que tienen su origen en el desequilibrio financiero de una empresa deudora, que se explican por las anómalas faltas de sincronización entre los flujos de ingresos y de egresos de fondos, y que se resuelven por lo general en el mediano plazo, mediante el diferimiento de las fechas de vencimiento de las obligaciones con sus acreedores financieros, que generalmente son los bancos.

El deterioro de la situación financiera obedece a una mala situación de los negocios de las firmas deudoras, cuya recuperación no se manifiesta en el corto plazo, razón por la que los créditos de los bancos son considera-

dos en situación estancada o de proximidad al riesgo de incobrabilidad que debe ser oportunamente provisionado.

Mientras “*un primer tipo*” está representado por las refinanciaciones bancarias, que **son requeridas por los bancos acreedores** con el propósito de obtener el reembolso de las facilidades otorgadas a **sus clientes deudores**; en cambio, como veremos más adelante, “*un segundo tipo*” está representado por las refinanciaciones concursales que **son solicitadas por las empresas deudoras** antes que optar por la disolución y liquidación que contempla la Ley del Sistema Concursal. Por último “*un tercer tipo*” de refinanciaciones son las que se negocian en el mercado monetario, sea mediante operaciones entre el Banco Central de Reserva y los demás bancos del sistema, sea mediante operaciones interbancarias.

En las relaciones entre los bancos y sus clientes, teniendo en cuenta el índice y grado de morosidad de la cartera atrasada de los bancos; y su efecto sobre las provisiones para malas deudas, así como sobre el resultado económico anual en particular y sobre el equilibrio económico-financiero del sistema bancario en su totalidad; debe hacerse notar que desde cierta data se mantiene una situación aparentemente controversial entre la Ley General del Sistema Financiero N° 26702 conjuntamente con las disposiciones de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) de los años 1995 al 2000, emitidas sobre la calificación de la cartera de créditos de los bancos; frente a la Ley General del Sistema Concursal N° 26809, promulgada en el año 2002 para las empresas en general, en relación con el **Acuerdo Global de Refinanciación** que la Junta de Acreedores puede acordar a los deudores. En todo caso, se trataría

de diferencia de criterios de interpretación técnico-jurídicos, a cuyo respecto los Abogados tienen mucho que decir; además que lo deseable sería una profusa difusión ilustrativa acerca de los pormenores del tratamiento por parte del **oficial de atención al usuario**, creado por la Resolución de la SBS N° 1765 del 25 de noviembre del 2005.

Las refinanciaciones bancarias o del “primer tipo” guardan una estrecha relación con la clasificación de cartera de créditos por hecho que las refinanciaciones eran calificadas como créditos deficientes, tal como reseñamos seguidamente.

En efecto, acerca de las refinanciaciones y la calificación de la cartera de créditos bancarios, debe mencionarse que la Superintendencia de Banca y Seguros mediante Circular N° B-1972-95 del 28 de abril de 1995, actualizó los criterios para la Evaluación y Clasificación de la Cartera de Créditos disponiendo de manera puntual y específica que, excepcionalmente, los llamados créditos reestructurados (**Refinanciación**) **fuera clasificados como DEFICIENTES**, debiendo sujetarse los bancos a la obligación de establecer una provisión para malas deudas, de monto equivalente al 25%; pero disponiendo además que tales créditos se podrían recategorizar en una de menor riesgo, previa sustentación de la efectiva capacidad de pago del deudor y de la verificación de la viabilidad en la generación de recursos futuros.

Posteriormente, mediante Resolución SBS N° 572-97 del 20 de agosto de 1997 dispuso que, se consideraba como **operación refinanciada** al crédito directo, cualquiera fuera su modalidad, respecto del cual se produjeran variaciones de plazo y/o de monto del contrato original. En tal

“Habla con gentileza, sin sarcasmos o críticas. Solo comentarios que ayuden a quienes te rodean a sentirse mejor acerca de si mismos”

sentido, los deudores de créditos refinanciados serían clasificados en la CATEGORÍA DEFICIENTE o en una de mayor riesgo, sujeta a una provisión específica para malas deudas equivalente al 25%, debiendo permanecer en dicha categoría por un período prudencial que no podría ser menor a 4 trimestres.

Finalmente, el régimen de clasificación fue modificado mediante Resolución SBS N° 357-2000 de 26 de mayo del año 2000 disponiéndose que los deudores de créditos refinanciados podrían ser reclasificados de acuerdo a su capacidad de pago y ubicados en la categoría de clasificación que le corresponda (Normal o con problemas potenciales con menores provisiones específicas). La reclasificación se haría efectiva de manera inmediata luego de la aprobación de la nueva refinanciación.

La reclasificación de las refinanciaciones obedecía al criterio de hacer más flexible la disciplina de la clasificación de cartera de créditos bancarios, permitiendo el acrecentamiento de la CARTERA VIGENTE y la correspondiente disminución de la CARTERA ATRASADA, a cuyo respecto cabrían plantearse a manera de reflexiones las señalizaciones siguientes:

- a) El cociente resultante de la relación entre los montos de la cartera atrasada y las colocaciones Totales, en línea de tendencia pone de manifiesto el mayor o menor grado de riesgo de la gestión crediticia de una entidad bancaria.
- b) La cartera atrasada, en sentido estrictamente técnico, se compone por los créditos refinanciados, los créditos vencidos y los créditos en

cobranza judicial; sin embargo, sobre el origen y procedencia de los créditos refinanciados retornaremos para su dilucidación al tratar del procedimiento Concursal Preventivo.

- c) Por su condición de cuentas estancadas, su semiología bancario-financiera como pérdidas potenciales y la severa necesidad de eventuales provisiones. Las cuentas de la cartera atrasada deben ser materia de cuidadoso seguimiento.
- d) Por sus efectos sobre el resultado económico de los bancos (utilidad o pérdida), las decisiones sobre la política de saneamiento de la cartera de créditos antes de su reglamentación en los años 90, tuvo como uno de sus aspectos más álgidos la discusión acerca de las provisiones para riesgos de incobrabilidad.
- e) En la banca tradicional, antes de la vigencia de la reglamentación, la cartera atrasada y las provisiones fueron administradas dando mayor énfasis a las consideraciones del momento (aumento o disminución de la utilidad), antes que a los hechos de trascendencia para la entidad bancaria.
- f) No obstante las normas vigentes planteadas por la legislación, el tratamiento contable de la cartera atrasada como de las provisiones continúan siendo consideradas como "cuentas de valuación", es decir en cuya cuantificación entra en juego el criterio de la administración.
- g) Tal como se puede apreciar, entre las cuentas de la cartera atrasada y de las refinanciaciones, existen aproximaciones de fondo, en lo

que atañe al origen y naturaleza del contenido.

En la práctica, *para las operaciones bancarias de refinanciación*, si los bancos acreedores fueran más de dos, para concretar se requerirá del otorgamiento de un crédito sindicado o consorciado, para cuyo propósito será necesario un "Presupuesto de caja sin refinanciación" para su apreciación y detenida comparación con un "Puesto de caja con refinanciación". Como requisito que no puede faltar los bancos acreedores suelen exigir el cumplimiento de una serie de condiciones orientadas al objetivo de la refinanciación.

Acerca de las **Refinanciaciones y el Sistema Concursal**, o del "segundo tipo", en armonía con la Ley General del Sistema Concursal N° 27809 de 5 de agosto del 2000, deben señalarse como aspectos importantes:

Primero, que los procedimientos concursales que contempla la Ley del Sistema Concursal N° 26809 tales como el **Procedimiento Ordinario y el Procedimiento Preventivo** tienen por finalidad propiciar un ambiente idóneo para la negociación entre los **Acreedores y el Deudor sometido a concurso**, que les permita llegar a un acuerdo de reestructuración o, en su defecto, a la salida ordenada del mercado bajo reducidos costos de transacción.

Segundo, que el **procedimiento concursal ordinario** podrá ser iniciado por el propio deudor o por los acreedores:

A solicitud del deudor siempre que acredite encontrarse en alguno de los siguientes casos:

- a) Que más de un tercio (1/3) del total de sus obligaciones se encuentren vencidas e impagas por un período

"Cree con tenacidad en tus sueños, para crecer la esperanza"

mayor de 30 días calendario, y

- b) Que tenga pérdidas acumuladas, deducidas las reservas, cuyo importe sea mayor al tercio (1/3) del capital social pagado

A solicitud de los acreedores, cuando uno o varios acreedores impagos cuyos créditos exigibles se encuentran vencidos, no hayan sido pagados dentro de los 30 días siguientes a su vencimiento y que, en conjunto, superen el equivalente a 50 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), podrán solicitar el inicio del procedimiento concursal ordinario de su deudor

Tercero, que el **procedimiento concursal preventivo** puede ser iniciado por cualquier deudor, siempre que no se encuentre en ninguno de los casos antes mencionados, para cuyo propósito deberá presentar una solicitud a la Comisión de Procedimientos Concursales del INDECOPI, para que la Junta de Acreedores le apruebe un **Acuerdo Global de Refinanciación**. Según la Ley General del Sistema Concursal, en el mencionado Acuerdo Global de Refinanciación se deberá detallar cuando menos:

- a) El cronograma de los pagos a realizar;
- b) La tasa de Interés aplicable; y
- c) Las garantías que se ofrecerán por parte del deudor, de ser el caso.

Según INDECOPI, el **Procedimiento Concursal Preventivo** constituye un proceso alternativo a la declaración de insolvencia. Se inicia cuando el deudor celebra con sus Acreedores un pre-acuerdo global de refinanciación, el que posteriormente por acuerdo de la Junta de Acreedores se convierte en un **Acuerdo Global de Refinanciación** que, como ha quedado dicho, constituye un convenio celebrado por el Deudor con sus Acreedores con el objeto de

reprogramar el pago de las deudas pendientes

En la línea de nuestro planteamiento, **"el tercer tipo" de refinanciaciones está representado por** las operaciones de refinanciación efectuadas por los bancos con la Banca Central y las refinanciaciones que los bancos realizan mediante operaciones de depósito interbancario, con el propósito de mantener su disponibilidad de liquidez.

Respecto a las primeras, la Banca Central Europea: BCE (compuesta por los Bancos Centrales de los 25 países que componen la Comunidad Económica Europea), en su Boletín Mensual correspondiente a Mayo del 2004 (pg.73) explica que su Estatuto prescribe que todas las operaciones de crédito del Eurosistema (**comprendidas las operaciones de refinanciamiento y las de crédito diario**) sean efectuadas con el respaldo de adecuadas garantías. Señalemos entre paréntesis que el EUROSISTEMA comprende la Banca Central Europea y los Bancos Centrales Nacionales de los estados miembros. Como cuestión importante señalemos también que el Boletín Mensual correspondiente a Mayo del 2006 (pg.77) expone que en el mes de enero del 2007 el Eurosistema espera poner en vigencia **su lista única del sistema de garantías**.

En este primer grupo, el Banco Central de Reserva del Perú refinancia a los bancos del sistema mediante **operaciones swap a plazo de un día** mediante compra de moneda extranjera, con el propósito de mantener niveles adecuados de liquidez en moneda nacional.

Entre las segundas operaciones de refinanciación entre bancos del sistema para el mantenimiento de la liquidez, son conocidos:

- a) **Depósitos Overnight:** el capital es depositado el mismo día de la negociación y restituido un día después.
- b) **Depósitos To morrow next o Tom-next:** el capital es depositado el primer día laborable luego de la negociación y restituido después de 24 horas.
- c) **Depósitos Spot-netx:** el capital es depositado el segundo día laborable luego de la negociación y restituido después de 24 horas.
- d) **Depósitos a tiempo:** el capital es depositado el segundo día laborable luego de la negociación y restituido según convenio (luego de 7 días, 15 días, 1 mes 2 meses o más meses).
- e) **Depósitos diferidos:** es capital es depositado y restituidos según periodos acordados de antemano.
- f) **Depósitos a la vista:** el capital es depositado de inmediato pero la fecha de restitución es discrecional. Estos depósitos se comportan como si fueran depósitos en cuenta corriente.

En los países de la CEE y también en el Perú las operaciones se efectúan utilizando **tasas de interés referencial**, vía telemática operada y transmitida por **la Sociedad Reuter**. Las redes telemáticas también son operadas por otras sociedades como la Bloomberg y la Telerate. La tasa de interés referencial es un promedio simple de las tasas pasivas **LIBOR** (London Interbank Offered Rates) proporcionadas por los **"references banks" que son un mínimo de 8 y un máximo de 16 mejores bancos, bajo el cuidado y difusión de la British Bankers Association**

Refinanciaciones en las grandes corporaciones privadas

Las operaciones de refinanciación en su sentido tradicional son entendidas como convenios entre un DEUDOR con sus ACREEDORES con el

"Al cuidarte estarás cuidando esa maravillosa fuente de amor que eres tú"

propósito de poner al día deudas atrasadas. Mirando "di lontano" podría entenderse que se trataría del diferimiento o del aplazamiento de deudas vencidas y no pagadas; pero mirando de cerca y técnicamente puede decirse que *se trata de una OPERACIÓN ESTRUCTURADA*. En efecto, de acuerdo con la Resolución SBS N° 808-2003 de 28 de mayo del 2003 se considera como "operación reestructurada" al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración o de concurso preventivo, tal como se ha descrito sucintamente.

Pero modernamente, en las finanzas corporativas de la nueva economía y de la globalización las grandes empresas productivas y empresas financieras, en sus procesos de expansión, de diversificación o de modernización de la producción, frecuentemente asisten a operaciones de refinanciación para el reforzamiento de la liquidez en moneda nacional, para la obtención de capitales adicionales, para la reducción de costos e intereses, para el mejoramiento de las garantías. Las acepciones de las refinanciaciones referidas al pasado van dejando paso a las refinanciaciones referidas a los proyectos y al futuro de las empresas.

Así, por ejemplo, en las entidades de intermediación crediticia cada vez son más frecuentes las refinanciaciones en el mercado interbancario mediante **operaciones de over-night, operaciones de swaps y operaciones de transferencia de cartera de créditos** para el reforzamiento de su liquidez, **los métodos de atenuación de los riesgos en las operaciones de crédito del Eurosistema**, y, en fin, la **lista única del sistema de garantías del Sistema Europeo de Bancos Centrales de los 25 países que**

actualmente componen la Comunidad Económica Europea, que evidentemente es considerada entre las primeras bancas centrales en el mundo

En el sistema bancario peruano una de las operaciones de refinanciación de mayor trascendencia ha sido la transferencia de cartera, debido a las operaciones de venta de cartera entre bancos y la transferencia de cartera de bancos en problemas financieros hacia el Tesoro Público.

Así por ejemplo, con el propósito mencionado, mediante el Decreto-Ley N° 25683 del 26 de agosto de 1992 se dispuso:

- a) La transferencia temporal de cartera en moneda extranjera del sistema bancario al tesoro público por un monto de US\$ 100 millones; y
- b) El establecimiento de una línea de crédito del Gobierno a los Bancos **con el objeto de refinanciar obligaciones** de las empresas deudoras por otros US\$ 100 millones.

Un segundo ejemplo bajo la modalidad de canje de cartera atrasada se manifestó mediante el Decreto Supremo N° 114-98-EF del 5 de diciembre de 1998, autorizando la emisión de Bonos del Tesoro por US\$ 150 millones y, a los pocos días, mediante el Decreto Supremo N° 126-98-EF del 30 de diciembre de 1998 la emisión de Bonos del Tesoro fue ampliada por otros US\$ 150 millones. Según tales dispositivos, **los Bancos y Otras Empresas de Operaciones Múltiples podían transferir al Tesoro** parte de su cartera, en canje, recibiendo a cambio los referidos Bonos del Tesoro

Finalmente, con fines de Consolidación Patrimonial, mediante

el Decreto de Urgencia N° 034-99 del 25 de junio de 1999 *se dispuso la creación de un Programa de Consolidación Patrimonial* destinado al fortalecimiento patrimonial de los bancos y otras empresas de operaciones múltiples, mediante la suscripción temporal de acciones, la conformación de un fondo fiduciario y la intervención del banco de la Nación para actuar como fiduciario del Programa.

Igualmente **en las empresas mercantiles** cada vez son de mayor utilización con fines de refinanciamiento **las operaciones de consolidación empresarial, de capitalización patrimonial, de conversión de acciones preferentes, de mejora de las condiciones de bonos convertibles y de operaciones de futuros**.

Sin embargo, debe advertirse que las operaciones de refinanciación en el sentido moderno no aparecen por generación espontánea o de un momento a otro, sino que constituyen los resultados de un período de maduración; resultados respecto a los cuales los directores financieros de las empresas, de inmediato tratan de buscar su perfeccionamiento.

En el sentido mencionado, desde hace algunas décadas, PEARSON HUNT, CHARLES WILLIAMS y GORDON DONALDSON en su trabajo *"Financiación Básica de los Negocios"* de Editorial UTEHA, México - 1987 (979 pgs.) hacen notar que, las refinanciaciones son operaciones que obedecen al propósito de responder al crecimiento de las empresas mediante el incremento del capital social o de las capitalizaciones, bajo condiciones de mayor conveniencia para los dueños o accionistas de la empresa; así como también mediante la sustitución, bajo nuevas condiciones, de las acciones preferenciales; e igualmente las operaciones

"Quererte, es la mejor manera de expandir el amor, valora tus logros y tus afectos y así crearas seguridad"

de consolidación de la deuda financiera, a través de la emisión de nuevas obligaciones bajo nuevas condiciones. En efecto:

Quando se vende una nueva emisión de valores a un nuevo grupo de tenedores y el producto de la venta se aplica a la redención de una emisión de valores ya existente *se dice que una compañía está empeñada en una "refinanciación"*. También se considera como "refinanciación" la emisión de acciones preferenciales bajo condiciones más favorables para los tomadores, para obtener un cambio de forma de las existentes, o para corregir atrasos en las preferencias.

Quando se procede a una nueva emisión de Bonos en condiciones más favorables para la empresa emisora, para reemplazar a una anterior emisión de Bonos, *se dice que se trata de una "consolidación de deuda"*; siendo entregada la nueva emisión en canje por Bonos antiguos en poder de los tenedores. Similar esencia y significación de Refinanciación pueden tener otras formas de Consolidación tales como las Operaciones de Adquisición, Fusión, Alianzas Estratégicas o de Joint-Venture.

Quando los tenedores existentes aceptan una nueva emisión, en canje por la que tienen en su poder, modificándose la estructura o composición de los capitales a disposición de una empresa, *para darle un toque de distinción frente a las Refinanciaciones se le identifica como una "Recapitalización"*. También es considerada la

Refinanciación mediante una operación de capitalización, el incremento de las acciones ordinarias, mediante la distribución de dividendos bajo la forma de acciones liberadas.

Acerca de innovaciones en la obtención de capitales que en esencia constituyen propiamente Refinanciaciones, ARTHUR KEOWN, WILLIAM PETTY, DAVID SCOTT y JOHN MARTÍN en su trabajo "Introducción a las Finanzas" editado por Prentice Hall Iberia; Madrid - 1999 (643 pgs.) plantean que la utilización de valores convertibles *sea que se trate de acciones privilegiadas o sea que se trate de deuda convertible* que pueda ser intercambiada por un número de acciones ordinarias (pg.580) y en esencia con fines de refinanciación empresarial.

Siempre acerca de innovaciones que miran hacia las Refinanciaciones, el grupo de doctrina conformado por DOUGLAS EMERY, JOHN FINNERTY y JOHN Stowe en su libro "Fundamentos de Administración Financiera" editado por Prentice Hall Hispanoamericana, México - 2000 (783 pgs.) plantean las consolidaciones que se han mencionado *como medios de refinanciación*. En efecto, como es sabido en las consolidaciones empresariales consisten o son comprendidos flujos financieros que acuden para respaldar a la empresa adquirida, fusionada o incluida en la consolidación.

Con la vigencia de la Nueva Economía, la Globalización, la hegemonía de los grandes consorcios

empresariales, el crecimiento de la producción y del intercambio, debe tomarse nota que en los últimos decenios las funciones fundamentales de las entidades bancarias registran cambios y modificaciones que requieren ser atentamente observados y analizados por los nuevos profesionales de la actividad financiera.

En la función monetaria, los tradicionales medios de pago: el medio circulante y el dinero giral vienen siendo superados por los *medios de pago alternativos: las tarjetas de débito y las tarjetas de crédito*, inclusive en comparación con las monedas fuertes como el dólar de los Estados Unidos y el euro de la Comunidad Económica Europea; en lo relativo a la función crediticia, *el problema subsistente continúa siendo el acceso de las Micro y Pequeñas Empresas tanto al financiamiento bancario como al financiamiento en el mercado de valores*; y, con referencia a la tradicional función de orientación de los recursos de capital, las tareas vinculadas con la emisión y administración de valores mobiliarios mediante los servicios financieros, por su aporte a la creación de riqueza, cada día manifiestan mayor ventaja en comparación con las dos primeras funciones.

En el sentido mencionado, las operaciones de refinanciación del crecimiento de la producción y del intercambio, continuarán representando el aspecto de mayor importancia en el futuro de las actividades productivas..

* Profesor del programa de Doctorado de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

"Las gracias que no se expresan son como las joyas o las ropas finas, que se guardan con recelo y no se disfrutan y que inevitablemente, son robadas por el tiempo y el olvido"

Situación financiera y capital de trabajo.

* CPC. Alejandro Ferrer Quea

Cuando las personas dedicadas a los negocios en el Perú, con anterioridad a 1990, querían conocer sobre el origen y uso de los recursos puestos a disposición de la empresa, se solía elaborar un estado financiero específico conocido como estado de cambios en la situación financiera que hacía énfasis en la variación del capital de trabajo, indicador fundamental para valuar la gestión de la empresa a un momento dado. Esto último, en razón de que en época anterior a la década del '90 no existía hiperinflación ni recesión aguda en nuestro país.

Sin embargo, producido en el Perú el fenómeno económico de la inflación con recesión —con sus nefastas consecuencias sociales— se optó por valuar la gestión en términos de liquidez en caja dando lugar a la formulación de un nuevo estado financiero tomando la denominación de la NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo en reemplazo del anterior, el cual es elaborado en la actualidad e incluso fue ajustado por inflación por exigencia legal vigente hasta el 31 de diciembre del 2004.

Al respecto es necesario señalar, que después de quince años de reexpresión de Estados Financieros por efecto de la inflación se han emitido la Resolución N° 31 del Consejo Normativo de Contabilidad del 11 de mayo del 2004 y la Ley N° 28394 del 22 de noviembre del 2004 que dejan en suspenso la aplicación de las metodologías del ajuste por inflación a partir del ejercicio económico 2005 para efectos tanto financiero como tributario, respectivamente. Sinónimo que el Perú retorna a la

estabilidad económica.

Por lo que, los Estados Financieros de las empresas establecidas en el país serán expuestos nuevamente a valores históricos; y por ende, vuelven a recuperar su razonabilidad en términos monetarios

Por lo tanto, ante una franca recuperación de la salud económica del país, podría también retomarse la formulación del estado financiero que nos exponga —al igual que antes— la variación del capital de trabajo de la empresa como un elemento importante para la toma de decisiones en el corto plazo.

Precisamente, el presente artículo tiene por finalidad exponer los antecedentes; así como, los aspectos conceptuales y técnicos que sustentaron la primera versión de la citada NIC 7 con la denominación de Estado de Cambios en la Situación Financiera, estado financiero que las empresas constituidas en el Perú formularon con carácter obligatorio hasta el ejercicio económico de 1993, el cual se constituyó, en la base primigenia del actual Estado de Flujos de Efectivo, nombre que asume la modificada NIC 7.

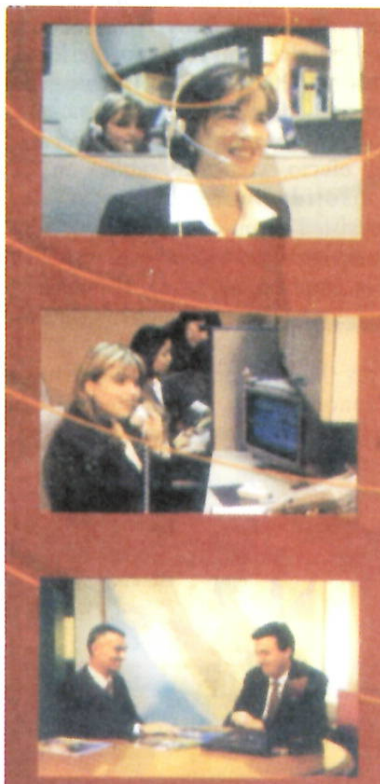
1. Consideraciones previas

Es indudable que existe estrecha relación entre el Balance General y el Estado de Resultados o Ganancias y Pérdidas, dado que las diferentes operaciones realizadas por la empresa, en el ciclo económico, tienen incidencia, tanto, en las cuentas activas y pasivas, como, en las cuentas de ingresos y gastos.

La influencia que ejercen los resultados y variaciones de los recursos, o capitales, propios y de terceros, se pueden producir en rubros de diferente naturaleza, lo cual se pone de manifiesto cuando se analiza las oscilaciones de tales recursos, en el corto y en el largo plazo.

Cuando deseamos saber, a una fecha dada, ¿dónde se hallan aplicados los recursos? y de ¿dónde provienen dichos recursos?, nos remitimos al Balance General.

Encontramos en el activo la respuesta para “donde están las aplicaciones”:



en activo corriente y en activo no corriente; en tanto que la respuesta para "la procedencia de los recursos" la localizaremos en el patrimonio y en el pasivo, como propios y de terceros, respectivamente.

En otras palabras, el Balance General, o Estado de Situación, nos indica la **causa y el efecto** de los recursos a disposición de la empresa, en un periodo determinado.

Es por ello, que en las oportunidades de formular los Estados Financieros correspondientes a un determinado ciclo operacional de la empresa se elaboraba el denominado **estado de cambios en la situación financiera**.

Es el caso que la primera versión de la **NIC 7 Estado de Cambios en la Situación Financiera**, de fecha julio de 1977- establecía que el citado estado financiero, puede ser presentado en más de una forma como un aumento o disminución neto en el efectivo y equivalentes de efectivo o en el capital de trabajo.

Fue la versión capital de trabajo, la adoptada por la mayoría de las empresas peruanas hasta el cierre del ejercicio económico de 1993.

2. Denominación del estado financiero

El estado de cambios en la situación financiera también es conocido como estado de origen y aplicación de recursos, estado de fuente y uso de fondos o estado de origen y aplicación de fondos; empero, las dos últimas denominaciones son propias para otro estado cuya finalidad principal es informar del movimiento de efectivo durante un tiempo fijado; en tanto que la primera se refiere a un estado financiero cuya información es más amplia, puesto que muestra por un lado, la procedencia de los recursos en sus diferentes modalidades; y por otro lado, expone la inversión efectuada de dichos recursos.

Siendo distinta la información que

suministra cada estado, cuyo contenido también es diferente, es impropio que se emplee el mismo nombre para ambos.

3. Objetivo del estado financiero

El objetivo principal del estado de cambio en la situación financiera es explicar el aumento o disminución del capital de trabajo entre dos fechas.

Las variaciones en la posición del capital de trabajo, son datos importantes para el análisis de los resultados de las operaciones y de la situación financiera. Las transacciones de la empresa que facilitan la disponibilidad del capital de trabajo, así como, el empleo que se le dé y la composición del mismo, al final de un ciclo económico son factores de importancia en la apreciación y en el juicio que, en su caso, se forme el analista respecto a las actividades pasadas y perspectivas de la empresa.

No obstante que un balance comparativo ofrece, en principio, información respecto a las oscilaciones netas habidas en las partidas del capital de trabajo, junto con otras partidas de activo, pasivo y patrimonio, las cifras comparativas no indican qué recursos tuvo a su disposición la empresa durante el ejercicio y cómo se emplearon estos recursos.

En cambio, el estado financiero denominado estado de cambios en la situación financiera presenta en forma lógica la procedencia de la fuente de los recursos, interno, y/o externa, en un periodo dado, mostrando a su vez que aplicaciones tuvieron tales recursos, reales o financieros, y por ende como inciden en el Capital de trabajo, fortaleciendo o reduciéndolo.

4. Origen y aplicación de recursos

Fundamentalmente, en cualquier empresa los recursos manifiestan su procedencia y utilización cuando en un balance comparativo se dan las

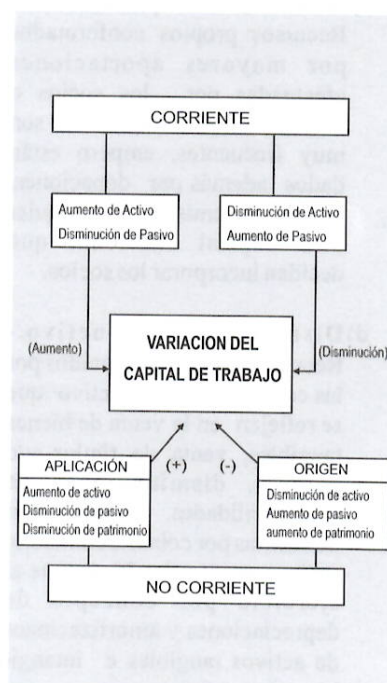
RECURSOS	
ORIGEN	APLICACION
Disminución de activo Aumento de pasivo Aumento de patrimonio	Aumento de activo Disminución de pasivo Disminución de patrimonio
CAUSA	EFFECTO

variaciones siguientes:

Los aumentos y disminuciones que se producen, en un ciclo económico, se reflejan en las diferentes partidas del balance, por lo que tales variaciones pueden ser clasificadas en corrientes y no corrientes ya sea que se trate de partidas del corto o del largo plazo, respectivamente.

Lo anterior nos induce a expresar que la variación del capital de trabajo estará dada por los cambios producidos en los rubros del activo corriente y pasivo corriente; en tanto, que las variaciones que se producen en cuentas del activo no corriente, del pasivo no corriente y del patrimonio nos indicará la procedencia y aplicación de los recursos, así como su incidencia en el capital de trabajo.

Las referidas variaciones pueden ser sintetizadas en el esquema siguiente:



4.1. Origen de los recursos

Los recursos provienen de cuatro fuentes:

a) **De la utilidad del ejercicio.-** Recursos propios constituidos con el beneficio neto derivado de la actividad principal de la empresa, esto es, la venta de bienes y/o servicios, menos los costos de los mismos, estos producen un aumento del activo y en el patrimonio, por la misma cantidad de la utilidad neta obtenida. Por lo tanto, la utilidad neta es una fuente, dado que se refleja en un aumento de patrimonio.

b) **Aumento de pasivo.-** Un incremento del pasivo indica que la empresa tuvo la necesidad de recursos ajenos, ya sea mediante la obtención de mayores créditos o préstamos, aumento de sobregiros bancarios, emisión de títulos o valores, incremento de aceptación de letras por pagar y Pagarés.

c) **Aumento del patrimonio.-** Recursos propios conformados por mayores aportaciones efectuadas por los socios o dueños. Estos aumentos no son muy frecuentes, empero están dados además por donaciones, primas de emisión o cualquier otro capital adicional que deciden incorporar los socios.

d) **Disminución de activo.-** Recursos propios producidos por las contracciones del activo que se reflejan en la venta de bienes tangibles, venta de títulos y/o valores, disminuciones de disponibilidades, disminución de cuentas por cobrar. Asimismo, serán consideradas las cargas al ejercicio por concepto de depreciaciones y amortizaciones de activos tangibles e intangibles, respectivamente.

4.2. Aplicación de los recursos

Igualmente, los recursos tienen cuatro aplicaciones:

a) **Absorber la pérdida neta.-** Es una aplicación de recursos dado que si la utilidad significa que la empresa ha logrado obtener recursos como resultados de sus operaciones, la pérdida representa que la actividad de la empresa dio como resultado la salida de recursos.

Esta puede estar reflejada en una disminución del patrimonio en forma combinada.

b) **Aumento de activo.-** Se refleja en el incremento de las disponibilidades, de documentos por cobrar a terceros, adquisición de bienes del activo fijo, compra de existencias, incremento de inversiones en títulos y/o valores. Se incluirá, en su caso, las recuperaciones por concepto de depreciaciones, amortizacio-

nes y castigos a cuentas del activo.

c) **Disminución del pasivo.-** Una contracción en el pasivo, acorto o largo plazo, denotará la utilización de los recursos para atender obligaciones contraídas con terceros, mediante la amortización o cancelación de sobregiros bancarios, de créditos obtenidos, de deudas no corrientes, pago de beneficios sociales, pago de impuestos, etc.

d) **Disminución del patrimonio.-** Esta tiene lugar cuando se retira parte de lo aportado por los socios o dueños; disminución de las reservas; pago de dividendos.

Dada la importancia de identificar, la procedencia los recursos, interna y/o externa, así como, las aplicaciones de los mismos, reales y/o financieras, conviene delinear el esquema siguiente:

RECURSOS

PROCEDENCIA	UTILIZACIÓN
Interna -Utilidad del ejercicio -Depreciación del periodo (tangibles) -Amortización del periodo (intangibles) -Provisiones para benef Soc. Del periodo -Otras provisiones con cargo a cuentas del activo Externa -Incremento de sobregiros bancarios -Incremento de obligaciones con terceros -Emisión de títulos y/o valores para financiaci3n a largo plazo -Aportaci3n de capitales -Amortizaci3n de créditos otorgados -Venta de activo fijo -Venta de título y/o valores	Real -Adquisici3n de activo fijo -Adquisici3n de existencias Financiera -Compra de títulos y/o valores -Disminuci3n de sobregiros bancarios -Amortizaci3n de obligaciones con terceros -Redenci3n de títulos y/o valores emitidos -Incremento de créditos otorgados -Aumento de otras cuentas por cobrar -Aumento de disponibilidades en Caja y bancos -Disminuci3n de las pérdidas incurridas -Disminuci3n de capitales y reservas

5. Capital de trabajo

En párrafos anteriores se indicó que el Capital de Trabajo esta determinado por el excedente del activo corriente respecto al pasivo corriente, por lo que es natural que al producirse cambios en las cifras de los rubros corrientes

del Balance General comparativo, éstos afecten el Capital de Trabajo.

Por otro lado, el estado de cambios en la situaci3n financiera tiene como misi3n principal reflejar las variaciones en el Capital de Trabajo, a una fecha dada, puesto

que es de gran interés para la empresa conocer su incidencia en el desarrollo de la actividad económica de la misma.

Los cambios del activo corriente y del pasivo corriente aumentarán o disminuirán el Capital de Trabajo, sea que aumenten los rubros del activo y disminuyan los del pasivo, en el

primer caso, que disminuyan los rubros del activo y aumenten los rubros del pasivo corriente concurren a aumentar el Capital de Trabajo; en tanto que, las disminuciones en las cuentas del pasivo corriente determinarán la reducción del Capital de Trabajo.

Complementa lo expresado el

Descripción de la hoja de trabajo

(1) **Rubros, balances.-** En éstas columnas se desagregará en forma vertical los diferentes rubros que integran el balance: activo, pasivo y patrimonio; y se mostrará los saldos correspondientes a cada ejercicio, uno al lado del otro

(2) **Variaciones.-** En este par de columnas se registrarán, en su caso, la variación neta—aumento o disminución— que haya experimentado cada una de las cuentas del balance, en el ejercicio económico.

(3) **Ajustes, eliminaciones.-** Las columnas, **DEBE** y **HABER** tienen por objeto registrar por contraparte las operaciones reflejadas en el balance que no inciden en los cambios del capital de trabajo; y corregir aquellas que no reflejan el monto real de los recursos disponibles. Asimismo, eliminar las variaciones que no significan origen ni aplicación de recursos.

(4) **Capital de trabajo.-** Registrarán las variaciones del activo corriente y pasivo corriente

(5) **Recursos.-** Las columnas que la integran registrarán, una vez hechos los ajustes y eliminaciones correspondientes, los cambios producidos en las cuentas del activo no corriente, del pasivo no corriente y del patrimonio.

CAMBIOS EN EL CAPITAL DE TRABAJO

AUMENTO	PARTIDAS CORRIENTES	DISMINUCION
(Incrementos)	- Disponibilidad en Caja y bancos - Cuentas por cobrar - Valores Negociables - Existencias - Cargas diferidas - Otras cuentas del activo corriente	(disminuciones)
(Disminuciones)	- Sobregiros bancarios - Cuentas por pagar - Tributos por pagar - Otras cuentas del pasivo corriente	(Incrementos)

esquema siguiente:

6. Hoja de trabajo

Como ya se ha explicado anteriormente, el objetivo principal del estado de cambios en la situación financiera es reflejar las variaciones producidas en el capital de trabajo como los resultados de los cambios acontecidos en las diferentes cuentas del balance comparativo, en especial de las que integran el activo corriente y pasivo corriente; así como, mostrar, por un lado, las procedencias de las fuentes de financiamiento, propias y de terceros, y por otro lado, la utilización de estas en adquisiciones, tangibles, o en amortización de obligaciones contraídas en el ciclo económico.

Para lograr tal objetivo es necesario disponer de los balances generales de dos ejercicios, de preferencia consecutivos, y del estado de ganancias y pérdidas correspondiente al periodo motivo del análisis; así mismo, debe contarse con la informa-

ción complementaria que exprese las operaciones extraordinarias que influyan en la situación financiera de la empresa señalada.

6.1 Estructura de la hoja de trabajo

Se procederá a elaborar una “hoja de trabajo” columnada que nos permita diferenciar los aspectos referidos líneas arriba, pudiendo ser su estructura la siguiente:

RUBROS BALANCES	VARIACIONES	AJUSTES ELIMINACIONES	CAPITAL DE TRABAJO	RECURSOS
(cuentas) Año B Año A (al 31.12)	Aumentos/ Disminuciones Debe Haber	 Debe Haber	Aumentos/ Disminuciones	Aplicación/ Origen

(1)

(2)

(3)

(4)

(5)

CASO PRACTICO

Con la finalidad de poner en práctica lo explicado hasta este momento, forma y contenido del Estado de Cambios en la Situación Financiera, recurriremos a las cifras expuestas en los estados financieros de la **Compañía El Pasado, SAC**, correspondiente a los ejercicios Año 2 y Año 1, según Cuadros N° 1 y N° 2. y la respectiva Hoja de Trabajo.

Cuadro N° 1

COMPAÑÍA EL PASADO, SAC
BALANCE GENERAL COMPARATIVO
Al 31 de Diciembre de los Años 2 y 1 (En miles de nuevos soles)

ACTIVO	AÑO 2	AÑO 1
Caja y bancos	7'750	8,315
Valores negociables	130	180
Ctas por cobrar comerciales	10,245	10,450
Ctas por cobrar no comerciales	620	740
Existencias	61,770	62,260
Gastos pagados por adelantado	240	180
Activo Corriente	80,755	82,125
Ctas por cobrar comerciales	3,300	3,170
Ctas por cobrar no comerciales	10	20
Inversiones en valores	1,800	1,750
Provisión fluctuación de valores	(100)	(100)
Inmueble, maquinaria y equipo	52,773	48,200
Depreciación acumulada	(30,381)	(27,720)
Intangibles	860	820
Amortización acumulada	(205)	(120)
Activo No Corriente	28,057	26,020
Total Activo	108,812	108,145
PASIVO Y PATRIMONIO		
Sobregiros Bancarios	1,850	1,230
Cuentas por pagar comerciales	3,000	7,450
Otras cuentas por pagar	7,255	13,325
Parte corriente deuda L/P	2,900	3,960
Pasivo Corriente	15,005	25,965
Cuentas por pagar comerciales	1,800	1,990
Otras cuentas por pagar	13,680	11,580
Deuda a largo plazo	4,500	9,400
Pasivo No Corriente	19,980	22,970
Ganancias diferidas	450	1,000
Capital Social	42,700	30,500
Comunidad Laboral (1)	3,556	7,008
Capital Adicional	200	2,200
Excedente de Reevaluación	-.-	2,700
Reservas	3,040	1,800
Resultados Acumulados	23,881	14,002
Patrimonio Neto	73,377	58,210
Total Pasivo y Patrimonio	108,812	108,145

(1) El rubro en la actualidad tiene la denominación de Acciones de Inversión.

Cuadro N° 2

COMPAÑÍA EL PASADO, SAC
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
 (Del 1° de Enero al 31 de Diciembre del Año 2) (En miles de nuevos soles)

Ventas Netas	114,500
Costo de Ventas	(63,660)
Utilidad Bruta en Ventas	50,840
Gasto de Ventas	(8,996)
Utilidad Neta en Ventas	41,844
Gastos de Administración	(20,846)
Ingresos Financieros	2,558
Gastos Financieros	(1,500)
Ingresos varios	1,640
Gastos varios	1,729
Utilidad del ejercicio	21,967
Participación de la Renta	(1,712)
Impuesto a la Renta	(5,136)
Utilidad Neta	15,119

6.2 Ajustes en la hoja de trabajo

En la hoja de trabajo inserta, se supuso que no se precisaban ajustes en las variaciones de los saldos de las cuentas, y que dichas variaciones se llevaban a las columnas correspondientes del capital de trabajo y de recursos, tal como aparecerían en los libros. Los ajustes efectuados en la citada hoja de Trabajo han dado a entender las variaciones netas de los saldos que requieren ajustes cuando no presentan los importes verdaderos de los recursos obtenidos o aplicados.

A continuación presentamos en los Cuadros N° 3 y N° 4 el Estado de Cambios en la Situación Financiera y el Estado de Variación del Capital de Trabajo de la **Compañía El Pasado, S.A.C**, respectivamente.

“Piensa que si una de las razones por la que haces esfuerzos y sacrificios en tu vida es por el amor que les tienes a otros”

Cuadro N° 3

COMPAÑIA EL PASADO, S.A.C
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre del Año 2
(En miles de Nuevos Soles)

ORIGEN DE RECURSOS**Recursos Propios**

Utilidad Neta del ejercicio		15,119
-----------------------------	--	--------

Más: Debitos que no afectan el Capital de Trabajo

Depreciación de bienes del activo fijo	5,431	
Amortización de intangibles	85	
Provisión para beneficios sociales	2,100	
Participación de Accionariado del Trabajo	3,348	
	10,964	

Menos : Créditos que no afectan el Capital de Trabajo

Utilidad en venta de activo fijo	(270)	
Realización de ganancias diferidas	(550)	
	(820)	10,144
		25,263

Disminución de cuentas por cobrar no comerciales a largo plazo		10
Ingresos por venta de bienes del activo fijo		1,900

Recursos Propios		27,173
-------------------------	--	--------

Recursos Externos

Incremento por aporte de Capital Social		700
Aumento de obligaciones no comerciales a largo plazo		50

Recursos Externos		750
--------------------------	--	-----

Total Recursos Obtenidos		27,923
---------------------------------	--	--------

APLICACIÓN DE RECURSOS**Recursos Reales**

Adquisición de bienes del activo fijo		8,973
---------------------------------------	--	-------

Recursos Financieros

Adquisición de Valores	50	
Adquisición de inversiones intangibles	40	
Aumento de Cuentas por Cobrar Comerc. largo plazo	130	220
Disminución de Cuentas p.Pagar Comerc.largo plazo	190	
Compensación Tiempo de Servicios	50	
Amortización de Deuda Largo Plazo	4,900	
Pago de dividendos	4,000	9,140
		18,333

Aumento del Capital de Trabajo		9,590
---------------------------------------	--	-------

Total Recursos Aplicados		27,923
---------------------------------	--	--------

Cuadro N° 4

COMPAÑÍA EL PASADO, SAC
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO
Del 1° de Enero al 31 de Diciembre del Año 2
(En miles de Nuevos Soles)

ACTIVO CORRIENTE Aumento (Disminución)			
Caja Bancos	(565)		
Valores Negociables	(50)		
Cuentas por Cobrar Comerciales	(205)		
Cuentas p.Cobrar no Comerciales	(120)		
Existencias	(490)	(1,430)	
Gastos Pagados por Adelantado		<u>60</u>	(1,370)
PASIVO CORRIENTE (Aumento) Disminución			
Sobregiros Bancarios		(620)	
Tributos por Pagar	5,881		
Cuentas por Pagar Comerciales	4,450		
Cuentas por Pagar no Comerciales	189		
Parte Corriente Deudas Largo Plazo	<u>1,060</u>	<u>11,580</u>	<u>10,960</u>
Aumento del Capital de Trabajo			<u>9'590</u>

Nota : Los aumentos del activo corriente y las disminuciones del pasivo corriente incrementan el capital de trabajo; por el contrario, las disminuciones del activo corriente y los aumentos del pasivo corriente contraen el capital de trabajo.

7. ANÁLISIS DE LOS RECURSOS

Como complemento de la formulación del Estado de Cambios en la Situación Financiera procederemos a continuación al estudio somero del origen y aplicación de los recursos obtenidos en el ejercicio económico del Año 2. y su consiguiente incidencia en el Capital de Trabajo del citado ejercicio económico para ello haremos uso de los datos contenidos en el Estado Financiero antes mencionado.

“Cuando no se agradece se pierde la gracia, entonces lenta e imperceptiblemente, todo deja de tener sentido”

Cuadro N° 5

COMPAÑÍA EL PASADO, SAC
ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS
 Al 31 de Diciembre del Año 2

ORIGEN DE RECURSOS

Recursos propios		S/.	%
Utilidad neta del ejercicio		15'119	54.14
Más debitos que no afectan el Capital de trabajo:			
Depreciación de Bienes tangibles	5'431		
Amortización de intangibles	85		
Provisión para beneficios sociales	<u>2'100</u>		
Participación de Comunidad Laboral	3'348	10'964	39.27
Menos créditos que no afectan el Capital de trabajo:			
(*) Utilidad en venta de activo fijo	(270)		
(*) Realización de ganancias diferidas	<u>(550)</u>	(820)	(2.95)
Disminución de cuentas por cobrar no Comerciales a largo plazo		10	0.04
Ventas de bienes del activo fijo		<u>1'900</u>	<u>6.80</u>
		27'173	97.30
Recursos de terceros			
Incremento de Capital Social		700	2.50
Aumento de obligaciones no comerciales a largo plazo		<u>50</u>	<u>0.20</u>
		<u>750</u>	<u>2.70</u>
Total Recursos obtenidos:		<u>27'923</u>	<u>100.00</u>

(*) Son deducibles dado que se encuentran incluidas en la utilidad del ejercicio.

“Quien es ingrato tal vez piensa que esta privando a los demás de las gracias pero eso seria como no beber el agua, para evitar que otro sienta la frescura que alivia la sed”

APLICACIÓN DE RECURSOS

		S/.	%
Reales			
Adquisición de bienes del activo fijo		8'973	32.14
Financieras			
Adquisición de valores	50		
Incremento de inversiones intangibles	40		
Aumento de cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	<u>130</u>	220	0.79
Disminución de cuentas por pagar comerciales a largo plazo	190		
Amortización de deuda a largo plazo	4'900		
Adelantos por tiempo de servicios	50		
Pago de dividendos	<u>4'000</u>	9'140	32.73
Aumentos de capital de trabajo		<u>9'590</u>	<u>34.34</u>
Total Recursos aplicados		<u>27'923</u>	<u>100.00</u>

APRECIACIONES

- a) Del total de recursos disponibles, ascendentes a S/.27'923, el 97.3% provienen de fuentes propias; correspondiéndole la mayor participación a las generadas por las utilidades del ejercicio con el 54.1%. Los recursos de terceros representan tan sólo el 2.7% del total de las fuentes con un incremento de S/. 750 mil.
- b) El 39.2% de los recursos obtenidos, tienen su origen en aquellas partidas que no significan desembolsos de dinero de dinero,

destacando los provenientes de depreciaciones y participación de la Comunidad Laboral con un total de S/.8'779.

- c) La enajenación de bienes de uso incrementó las fuentes de financiamiento en un 6.8%
- d) Los recursos han sido aplicados, en primer orden, a incrementar el Capital de Trabajo, representando el 34.3% del total; en segundo orden a operaciones financieras con un 32.7%, destinando S/. 9'140, para atender obligaciones, contraídas con acreedores a largo plazo y con accionistas, y S/. 220

mil a incrementar partidas relacionadas con títulos, valores e intangibles; en tanto que un 32.1% de los recursos fueron orientados a inversiones reales, adquiriendo activo fijo por S/. 8'973.

- e) De lo anterior se deduce según el Cuadro N° 7 que la empresa para solventar sus operaciones del año 2, fundamentalmente se autofinanció con recursos patrimoniales y cargas imputables a resultados que no demandan salida de efectivo. Las fuentes externas han tenido una participación mínima en tal cometido.

"Es ingrato quien cree que nada tiene que agradecer"

Cuadro N° 6
COMPAÑÍA EL PASADO, SAC
VARIACION DEL CAPITAL DE TRABAJO
Al 31 de Diciembre del Año 2

Activo corriente aumento (disminución)			
Caja y Bancos	(565)		
Valores Negociables	(50)		
Ctas por cobrar comerciales	(205)		
Ctas por cobrar no comerciales	(120)		
Existencias	(490)	(1'430)	
		60	(1'370)
Pasivo Corriente aumento (disminución)			
Sobregiros bancarios		(620)	
Tributos por pagar	5'881		
Ctas por pagar comerciales	4'450		
Ctas por pagar no comerciales	189		
Parte Cte deudas a largo plazo	1'060	11'580	10'960
Aumento del Capital de Trabajo :			9'590

APRECIACIONES

- a) Es de tenerse presente que los aumentos del activo y las disminuciones del pasivo fortalecen el Capital de Trabajo; en tanto que, las disminuciones del activo y los aumentos de pasivo reducen el capital de trabajo.
- b) Los rubros del activo corriente han disminuido, con excepción de

las cargas diferidas; sin embargo, tal reducción es inferior a la que aconteció en el pasivo corriente; y por consiguiente sus efectos en el capital de trabajo se traduce en un incremento neto de S/. 9'590.

- c) El Capital de Trabajo debe su expansión, principalmente, a la significativa contracción de las obligaciones fiscales y comerciales.

CONCLUSIÓN

Finalmente, es menester señalar que no obstante haber quedado en desuso el Estado de Cambios en la Situación Financiera, no es impedimento para el usuario proceder a su elaboración de tener necesidad de conocer -con finalidad gerencial- la variación experimentada por el Capital de Trabajo de la empresa a una fecha determinada.

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP

“La soledad es una consecuencia de la ingratitud, quien verdaderamente agradece, nunca se siente solo.”

Ministerio de la micro y pequeña empresa MYPES

* Mg. Jorge BalbínCórdor



Los resultados de las elecciones generales de abril y junio del presente año, expresan la situación actual de los pueblos de nuestro país; por un lado los integrantes del Perú formal (Lima y las principales regiones de la costa) y el Perú real con todos sus problemas y que comprenden a más de 15 regiones de la sierra y selva.

Esta realidad geo-política, evidencia una fractura social, en la que podemos encontrar a dos países que coexisten dramáticamente, los primeros como beneficiarios del crecimiento económico, del aumento de las exportaciones y de los adelantos científicos y tecnológicos propios de la globalización y los segundos encerrados en su ancestral marginación, abandono del estado, atraso tecnológico, con presencia de pobreza y extrema pobreza en amplios sectores de su población.

En este sentido, mantiene vigencia lo que señaláramos en el artículo: "Elementos básicos para el análisis de la economía peruana" (NCAF-2004) cuando afirmábamos que ... "es importante y sustancial que el PBI tenga tasas de crecimiento positivo; sin embargo, este mayor crecimiento debe ir acompañado con la distribución de la mayor riqueza entre la población para que mejore sus indicadores de bienestar general y por lo tanto se beneficien de mejor funcionamiento de la economía.

En este nuevo contexto, el gobierno que preside el Dr. Alan García, tendrá la gran oportunidad

y la enorme responsabilidad de promover la integración económica y social de todas las regiones del Perú; poniendo énfasis en las regiones más atrasadas, en base a una visión de país sin exclusiones y políticas de estado que procuren la creación de riqueza, su justa distribución y por ende el bienestar de la población en su conjunto.

Al respecto, consideramos que un elemento estratégico para el logro de estos objetivos lo representan las micro y pequeñas Empresas-MYPES, las cuales debidamente promocionadas pueden constituirse en factores empresariales de crecimiento y distribución de la riqueza.

¿Qué representan las MYPES en la actualidad?

¿En qué situación se encuentran?

¿Cuál es el rol promotor que debe cumplir el Estado en el ámbito empresarial?

El presente artículo busca responder a estas y otras interrogantes y así mismo intenta demostrar la importancia que tendría la creación del Ministerio de la Micro y Pequeña empresa en el contexto de una reestructuración del Estado y de la redefinición de políticas, planes y programas para el período 2006-2011.

I. La micro y pequeña empresa en el Perú

1.1 Definición

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en

la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades, de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (art. 2° Ley 28015)

Características

Las MYPES reúnen las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores
La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 (diez) trabajadores inclusive.
La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 (cincuenta) trabajadores inclusive.
- b) Niveles de ventas anuales
La micro empresa hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias -UIT.
La pequeña empresa a partir del monto máximo señalado para las micro empresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias -UIT (art. 3° Ley 28015)

1.2 Problemática actual

Entre las principales limitaciones que traban las posibilidades de crecimiento y desarrollo de las MYPES, se encuentran:

- La presencia de la informalidad.
- La falta de cuadros profesionales y técnicos para una gestión especializada.
- La baja calidad de sus productos.
- Comercialización en mercados reducidos.
- La falta de información y asistencia técnica.
- Las dificultades para el acceso al crédito y al financiamiento, entre otros.

Además en el ámbito estatal no existe una política de estado PROMYPE y se observa la falta de integración y de resultados, por la duplicidad y descoordinación de los diversos organismos públicos como PROMPYME, MTPE, FONCODES,

EL Ministerio de la Producción y otros.

Entre los principales programas que se vienen ejecutando en la actualidad y que merecen una exhaustiva evaluación por resultados, podemos señalar a los siguientes:

- Programa Microcorredores Sócio-económicos.
- Fondo PAME
- Redes Rurales
- Sierra azul; entre otros

1.3 Importancia estratégica

- Representa el 98.35% del total de empresas de producción, comercio y prestación de servicios del Perú.
- Participan con el 44% del PBI.
- Generan empleo para el 88% de la PEA
- Además, se debe tener en cuenta que por su presencia hasta en los últimos rincones de nuestra patria, debidamente promocionadas; pueden constituirse en efectivos polos de desarrollo a nivel local, regional y nacional.
- La capacidad de emprendimiento del peruano es reconocido a nivel internacional, por lo que el impulso de una cultura empresarial promoverá el surgimiento y/o consolidación de una nueva clase empresarial de origen popular.

II. BASE LEGAL

2.1 Constitución Política del Perú

Art. 59. El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria ... el estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad, en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Art. 61. El Estado facilita y vigila la libre competencia, combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopolísticas. Ninguna Ley ni concertación puede autorizar ni establecer monopolios.

2.2 Ley N° 28015 “Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”, Promulgada el 11 de Junio del 2003.

Como se puede observar, la presencia de la Micro y Pequeña Empresa MYPES en las actividades económicas y sociales del país, es significativa, principalmente en la generación de empleo y en la redistribución de los ingresos; por lo que se justifica ampliamente la creación de un Ministerio MYPE; lo que implicaría el reconocimiento de su importancia estratégica y la decisión política de asumir su promoción y desarrollo al más alto nivel.

A continuación señalamos de manera resumida los principales componentes de la propuesta.

III. FINALIDAD

3.1 Fines

Promover el desarrollo integral de las micro y pequeñas empresas del Perú, para que participen activamente en el crecimiento y desarrollo económico del país y multipliquen sus efectos positivos en la distribución de los ingresos, en la generación de puestos de trabajo, en el incremento de la inversión nacional, en la recaudación fiscal y en las exportaciones.

3.2 Objetivos

1. Formular lineamientos de políticas que promuevan la actividad empresarial.
2. Formular y ejecutar planes, programas y proyectos para la formalización de las MYPES informales.
3. Formular y ejecutar planes, programas y proyectos que promuevan el crecimiento de las MYPES formales.

3.3 Población objetivo

- MYPES informales.
- MYPES formales
- Emprendedores que buscan incursionar en la actividad empresarial.

3.4 Área de influencia

- A nivel local, regional y nacional
- La promoción para el desarrollo de las MYPES será "UNA POLÍTICA DE ESTADO DE CARÁCTER TRANSVERSAL Y MULTISECTORIAL", para lo cual se integrará los planes, programas y proyectos de los centros poblados menores, municipio distritales y provinciales, gobiernos regionales, cooperación técnica internacional y de los gremios empresariales.

3.5 Programas

Se promoverá la formulación, ejecución y evaluación de un plan nacional de promoción para el desarrollo de las MYPES del Perú. El plan comprenderá 08 programas:

01. Diagnóstico e investigaciones permanentes.
02. Fortalecimiento organizativo.
03. Centro de documentación y banco de datos.
04. Capacitación especializada.

05. Financiamiento.
06. Asistencia técnica
07. Sistemas de comercialización interna y externa.
08. Convenios de Cooperación Técnica Internacional.

3.6 Estructura orgánica

- Ministro
- Vice Ministro de Promoción MYPES quien trabajará con las MYPES informales.
- Vice Ministro de Desarrollo MYPES, quien trabajará con las MYPES formales.
- Directores de Programas al mando de equipos de profesionales y técnicos de carácter multi e Inter. Disciplinarios.
- Comité Consultivo constituido por los representantes de los gremios empresariales, bancos, instituciones micro financieras, asociación de consumidores, ONGs, SUNAT, COFIDE, Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, FONCODES y la Cooperación Técnica Internacional; quienes participarán en calidad de AD-HONOREM

IV. PRESUPUESTO

La creación, organización y funcionamiento del MYPES no originará

gastos adicionales al presupuesto de la República.

Su financiamiento comprenderá las partidas presupuestales de:

- PROMPYME
- Vice ministerio de micro y pequeña empresa del MTPE.
- Dirección nacional de la Micro y Pequeña Empresa del MTPE.
- FONCODES (En lo relacionado a las MYPES).
- Otras partidas presupuestales de organismos públicos.

Además para el financiamiento de los programas se buscará el apoyo de la cooperación técnica internacional y se negociará el mecanismo de canje de deuda con gobiernos amigos.

V. EVALUACIÓN

5.1 Anivel interno

A cargo del Comité Consultivo.

5.2 Anivel de Gobierno Central

A cargo del presidente y del Consejo de Ministros

5.3 Costos - Beneficio

5.3.1 Costos

- No implicará gastos adicionales al Presupuesto Público, por cuanto integrará los presupuestos del Viceministerio MYPE del MTPE, de PROMPYME, del Ministerio de la Producción y de FONCODES.
- El financiamiento de los programas contará con el apoyo de la cooperación técnica internacional.

5.3.2 Beneficios Esperados

- Incremento de la inversión nacional, lo que se traducirá en



"El ingrato siempre piensa en lo que no ha recibido, y así menosprecia lo que le fue dado."

- 1 punto en el PBI.
- Mayor recaudación fiscal, por la formalización de las MYPES.
- Obtención de mayores divisas por el incremento de las exportaciones.
- Creación de mayores puestos de trabajo.

VI. DISPOSICIONES FINALES

6.1 Concertación con los gremios MYPES.

- Amplia convocatoria de profesionales y técnicos del Perú.
- Organización de un voluntariado PROMYPE a nivel nacional integrado por los estudiantes de educación básica, de institutos superiores no universitarios y universidades.

LEMAS:

“Hecho en el Perú”
 “Vale un Perú”
 “Calidad de exportación”
 “Conciencia Nacional para el Desarrollo Empresarial”

Esperamos que la propuesta sea asumida como de **INTERÉS NACIONAL** y sea parte de una reestructuración del Estado en la que se convoque a los mejores Profesionales y Técnicos para su formulación, ejecución y la obtención de resultados en beneficio de la población, la cual requiere empleo, ingresos y el mejoramiento de su calidad de vida en el contexto de un mundo en proceso de globalización.

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

“Quien es ingrato tal vez piensa que esta privando a los demás de las gracias pero eso seria como no beber el agua, para evitar que otro sienta la frescura que alivia la sed”

Análisis estratégico de los estados financieros empresariales.

* Dr. Raúl A. Arrarte Mera

RESUMEN

Este artículo tiene la finalidad de guiar a los estudiantes, que se inician en el fascinante mundo de la contabilidad, en el análisis de los estados financieros empresariales. Y orientar a quienes dirigen las organizaciones, para recomendar medidas correctivas a fin de no repetir los mismos errores en el futuro.

Para cumplir nuestro objetivo, utilizaremos información real de una empresa internacional muy conocida en el mercado mundial, por su actitud agresiva en el marketing estratégico de sus productos. Se pretende demostrar la importancia que cada vez adquiere el Contador en su función de asesor empresarial.

I. INTRODUCCIÓN.

Para nadie es un secreto que al interior de la empresa, se mueven muchos intereses: los bancos, los acreedores, los inversionistas, los trabajadores, los accionistas, los analistas, los ejecutivos, etc. Por consiguiente, el tipo de análisis varía de acuerdo a los intereses específicos de la parte de que se trate. Así, los acreedores comerciales están interesados primordialmente en la liquidez de la empresa, sus derechos son a corto plazo, y la capacidad de la empresa para pagar esos derechos se juzga mejor mediante el análisis profundo de su liquidez. Pero el derecho de los tenedores de bonos son a largo plazo y, en consecuencia les interesa más la capacidad del flujo de efectivo de la empresa para cubrir su deuda a largo plazo. El tenedor de bonos puede evaluar esta capacidad analizando la estructura de financiamiento de la empresa, las principales fuentes y usos de fondos, su rentabilidad en el transcurso del tiempo y las proyecciones de rentabilidad futura.

Los inversionistas en acciones comunes (accionistas), están interesados principalmente en las utilidades actuales y las que se esperan en el futuro, la estabilidad de estas

utilidades como una tendencia, así como su covarianza con las utilidades de otras empresas del mismo sector competitivo. Por consiguiente, su preocupación está en la rentabilidad empresarial. Sólo se preocupan de la situación financiera, cuando afecta la capacidad de la empresa para pagar dividendos y evitar la quiebra.

Pero la dirección de la empresa, debe interesarse en todos los aspectos del análisis financiero que utilizan los oferentes externos de capital al

evaluar la empresa. Es por tanto, importante el manejo de la liquidez y la rentabilidad. Parámetros entre los que se mueve la gestión empresarial y en cuyo punto de equilibrio aparece el riesgo: a más rentabilidad, más riesgo; a más liquidez, menos riesgo.

II. EL ANÁLISIS FINANCIERO ESTRATÉGICO.

Según J. Fred Weston⁽¹⁾, el análisis financiero tradicional se ha centrado en las cifras. El valor de este enfoque radica en que se pueden utilizar ciertas relaciones cuantitativas para diagnosticar los aspectos fuertes y débiles del desempeño de una empresa.

Hoy, en el mundo global esto resulta insuficiente. Se deben también considerar las tendencias estratégicas y económicas que la empresa debe conocer para lograr sostenibilidad en el largo plazo. Convirtiéndose así en **un análisis estratégico** porque además de identificar las fortalezas y debilidades del negocio, se precisa conocer el impacto de los factores del entorno para diferenciar sus oportunidades de negocios como las amenazas que podrían afectarla. Pues, es importante ubicar, el país o la región, dónde la empresa realiza sus activida-



(1) *Finanzas en Administración*, Página 215 y siguientes. Editorial McGraw-Hill. Novena Edición. Volumen I. Año 1995. México DF. México.
 (2) Michael Porter. *Estrategia Competitiva: Técnicas para analizar Industrias y Empresas*. New York 1995. Free Press. Año 1985.

des, para evaluar el nuevo **concepto de riesgo país**, o grado de institucionalidad democrática que practique el estado de derecho.

Otro enfoque moderno, es el denominado **"modelo de análisis de la competencia de las cinco fuerzas de Porter"**, (2) el cual usan muchas industrias como un instrumento para elaborar estrategias. La intensidad de la competencia entre empresas varía mucho de una industria a otra. Según Porter esta competencia está compuesta por cinco fuerzas:

1. La rivalidad entre las empresas que compiten.
2. La entrada potencial de competidores nuevos.
3. El desarrollo potencial de productos sustitutos.
4. El poder de negociación de los proveedores.
5. El poder de negociación de los consumidores.

Que agregado al análisis de la matriz FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), se puede construir dos matrices adicionales:

1. La matriz de evaluación de los factores externos, y
2. La matriz de evaluación de los factores internos.

En resumen podemos decir, que el análisis de los estados financieros de una empresa estará en razón directa de la información disponible. Será estratégico incluyendo las cinco fuerzas de Porter (con su Matriz FODA, de Factores Externos e Internos), o simplemente de ratios tradicionales. Y dependiendo desde qué punto de vista interesa analizar a la organización.

III LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS.

Vamos a pasar por alto la Matriz FODA, bajo el entendido que ya es una herramienta de todos conocida. Nos ocuparemos de la Matriz de Evaluación de los Factores Externos identificada también como la Matriz EFE.

El objetivo de esta matriz es "permitir a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva" (3).

La elaboración de una Matriz EFE consta de cinco pasos:

1. Haga una lista de los factores críticos o determinantes para el éxito identificados en el proceso de la auditoría externa. Abarque un total entre diez y veinte factores, incluyendo tanto oportunidades como amenazas que afectan a la empresa y su industria. En esta lista primero anote las oportunidades y después las amenazas. Sea lo más específico posible.
2. Asigne un peso relativo a cada factor, de 0.0 (no es importante), a 1.0 (muy importante). El peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las oportunidades suelen tener pesos más altos que las amenazas, pero éstas, a su vez, pueden tener pesos altos si son especialmente graves o amenazadoras. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe

sumar 1.0.

3. Asigne una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores determinantes para el éxito con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la empresa están respondiendo con eficacia al factor, donde 4 = una respuesta superior, 3 = una respuesta superior a la media, 2 = una respuesta media y 1 = una respuesta mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa.
4. Multiplique el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
5. Sume las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la organización.

Independientemente de la cantidad de oportunidades y amenazas clave incluidas en la Matriz EFE, el total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su industria. Lo que quiere decir que las

MUESTRA DE MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

FACTORES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1. Tratado de Libre Comercio entre EE.UU. y Canadá está fomentando el crecimiento.	0.08	3	0.24
2. Los valores del capital son saludables.	0.06	2	0.12
3. Ingreso disponible está creciendo 3% al año.	0.11	1	0.11
4. Consumidores están más dispuestos a pagar por empaques biodegradables.	0.14	4	0.56
5. El software nuevo puede acortar el ciclo de vida del producto.	0.09	4	0.36
AMENAZAS			
1. Mercados japoneses están cerrados para muchos productos de EE.UU. N.A.	0.10	2	0.20
2. Comunidad Europea ha impuesto tarifas nuevas.	0.12	4	0.48
3. República de Rusia no es políticamente estable.	0.07	3	0.21
4. Apoyo federal y estatal para las empresas está disminuyendo.	0.13	2	0.26
5. Tasas de desempleo están subiendo.	0.10	1	0.10
TOTAL	1.00		2.64

(3) Fred R. David. *Conceptos de Administración Estratégica*. Editorial Pearson Educación. Quinta Edición. Año 1997. México DF. México.

estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando muy bien esta oportunidad como lo señala la calificación.

El total ponderado de 2.64 indica que esta empresa está justo por encima de la media en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las oportunidades externas y eviten las amenazas.

No debemos pasar por alto que es más importante entender a fondo los factores que se usan en la matriz EFE, que asignarles los pesos y las calificaciones.

IV LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS.

También denominada Matriz EFI, este instrumento resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas.

La matriz EFI es similar a la matriz EFE que se desarrolló en el acápite anterior. Se desarrolla siguiendo cinco pasos:

1. Haga una lista de los factores críticos o determinantes para el éxito identificados en el proceso de la auditoria interna. Abarque un total entre diez y veinte factores, incluyendo tanto fortalezas como debilidades que afectan a la empresa y su industria. En esta lista primero anote las fortalezas y después las debilidades. Sea lo más específico posible
2. Asigne un peso relativo a cada factor, de 0.0 (no es importante), a

1.0 (muy importante). El peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las fortalezas suelen tener pesos más altos que las debilidades. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe sumar 1.0.

3. Asigne una calificación de 1 a 4 a cada uno de los factores determinantes para el éxito con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la empresa están respondiendo con eficacia al factor, donde 4 = una respuesta superior, 3 = una respuesta superior a la media, 2 = una respuesta media y 1 = una respuesta mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa
4. Multiplique el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
5. Sume las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la organización.

Independientemente de la cantidad de fortalezas y debilidades clave incluidas en la Matriz EFI, el total

ponderado más alto que puede obtener la organización es 4.0 y el total ponderado más bajo posible es 1.0. El valor del promedio ponderado es 2.5. Un promedio ponderado de 4.0 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su industria. Lo que quiere decir que las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las fortalezas existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las debilidades.

Un promedio ponderado de 1.0 indica que las estrategias de la empresa no están capitalizando muy bien esta fortaleza como lo señala la calificación.

El total ponderado de 2.80, que se muestra en la siguiente página, muestra que la posición estratégica interna general de la empresa está por arriba de la media en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las fortalezas internas y neutralicen las debilidades.

No debemos pasar por alto que es más importante entender a fondo los factores que se usan en la matriz EFI, que asignarles los pesos y las calificaciones.

MUESTRA DE UNA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

FACTORES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PONDERADO
FORTALEZAS			
1. Índice de solvencia subió a 2.52	0.06	4	0.24
2. Margen de utilidad subió a 6.94%	0.16	4	0.64
3. Moral de los empleados es alta	0.18	4	0.72
4. Sistema nuevo de informática	0.08	3	0.24
5. La participación del mercado aumentó a 24%.	0.12	3	0.36
DEBILIDADES			
1. Demandas legales sin resolver	0.05	2	0.10
2. Capacidad de la planta ha bajado al 74%	0.15	2	0.30
3. Falta de sistema para la administración estratégica	0.06	1	0.06
4. El gasto por I & D ha subido 31%	0.08	1	0.08
5. Incentivos para distribuidores no han sido eficaces	0.06	1	0.06
TOTAL	1.00		2.80

V USO DE LOS RATIOS FINANCIEROS.

“Todos hemos oído historias de genios financieros que en breves minutos pueden tomar las cuentas de una empresa y encontrar sus más profundos secretos a través de los ratios financieros. La verdad, sin embargo, es que los ratios financieros no son una bola de cristal. Son únicamente una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y de comparar la evolución de las empresas. Los ratios ayudan a plantear las preguntas pertinentes, pero no las responden”⁽⁴⁾. Esto es bueno recordarlo, porque la fortaleza profesional del contador, del administrador y del economista, se orienta a identificar tendencias para tomar decisiones orientadas al futuro. El análisis financiero es una ciencia y un arte. Aquí trataremos de cubrir la parte relativa a la ciencia; porque el arte se adquiere con la práctica y con la experiencia al tomar decisiones en la línea de fuego. La sabiduría viene con la experiencia, a partir de los errores que se hayan cometido a lo largo del camino de la práctica profesional.

Para estar en condiciones de usar las razones financieras necesitamos normas o estándares de comparación. Un enfoque consiste en comparar las razones de la empresa con los patrones de la industria o de la línea de negocios en la cual la empresa opera en forma predominante en el mismo periodo de tiempo. Por la otra forma, el analista compara la razón actual con las razones pasadas y otras que se esperan en el futuro para la misma empresa.

El análisis de esta estructura nos muestra una empresa, que siendo industrial, presenta la estructura de

una típica empresa comercial, que prioriza el corto plazo en vez del largo plazo. El período bajo análisis, muestra un crecimiento de inversiones equivalente al 56% del 200X. De los cuales 442 millones de dólares los destinó al corto plazo (72.10%), y el saldo de 161 millones, al largo plazo (27.90%).

Este gran crecimiento, sin embargo, fue financiado apoyado en el capital ajeno, que se vio fortalecido en el año corriente al aumentar su posición 28.33% al 39.53%. Mientras que en la misma proporción disminuía el capital propio al caer de 71.67% a 60.47%. Cuyo efecto más notable se observa en el alza de los costos financieros que se muestra en el Anexo No. 2 (Ver cuadro de Ganancias y Pérdidas), donde los Gastos por Intereses pasaron de más de 10 millones a más de 27 millones de dólares, arrastrando también en la caída en las Utilidades por Acción de US\$ 6.42 a US\$ 3.77.

Comprobando la serie de tiempo de los indicadores de liquidez del 200X al 200Y, se observa que si bien el Capital de Trabajo se ha elevado de US\$ 564,521 a 651,788, la liquidez de la empresa se ha deteriorado puesto que el índice de solvencia desciende de 3.07 a 2.04. Lo que ratifica el índice de prueba ácida que cae de 1.93 dólares (por cada dólar de deuda) a 1.10. Es obvio que el descenso de la liquidez se explica por el significativo aumento del pasivo corriente a una velocidad que supera notoriamente el crecimiento del activo corriente.

El denominador común son las compras del año. Se reemplaza por el costo de las ventas.

Notamos que los días de cobranza han mantenido su mismo nivel en los dos

últimos años: 65 y 63 entre el 200X y 200Y, respectivamente.

Sin embargo, la debilidad de la empresa se muestra en los días de inventario que se ha elevado de 82 a 116 días, de donde se infiere que la empresa es poco competente frente a sus rivales, causante directo del deterioro de su liquidez.

Si cruzamos los días de pago con los días de cobro, encontramos que en el 200X se pagaba más rápidamente que lo que se cobraba (39 días contra 65); tendencia que se ha revertido en el presente año corriente (92 días de pago contra 63 días de cobro).

Pese al gran incremento en las ventas de 35.72% respecto del año anterior, notamos que la rentabilidad ha disminuido, tanto a nivel de activos, de patrimonio neto y sobre las ventas netas. Sin embargo, es una importante utilidad que no puede pasar desapercibido: un significativo 28% anual.

COMENTARIO FINAL.

En resumen podemos decir que la gestión económico-financiera de la gerencia ha sido relativamente aceptable. Si bien es cierto que desde el punto de vista de rentabilidad ésta se ha mantenido en el mismo nivel del año anterior, la posición financiera de la empresa para el largo plazo, se ha deteriorado, conforme se muestra en el Anexo No. 1.

RECOMENDACIONES.

Con el objeto de evitar los errores detectados en el presente informe, se recomienda tomar las siguientes medidas correctivas:

1. Crecer tanto en inversiones como en ventas, de preferencia basándonos en nuestros propios

“Lo que se ama se menosprecia cuando no se agradece”

(4) Richard Brealey, Steward Myers. *Principios de Finanzas Corporativas*. Editorial Mc Graw-Hill. Página 633 y siguientes

recursos. Lo importante no es crecer, sino incrementar al final del período, la proporción del patrimonio en términos relativos.

2. Reducir la política de cobranzas que actualmente es de 65 días a 45 días.
3. Reducir al más breve plazo los días de inventario a por lo menos 60 días.

Medidas que contribuirán a mejorar los índices de liquidez de la organización, para atender al normal funcionamiento de las actividades en el futuro.

* Profesor del Programa de Doctorado de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP

INDICES DE LIQUIDEZ

ANEXO No. 4 ANÁLISIS DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO.

CONCEPTOS	200Y	200X	VARIACIÓN
Activo Corriente	1'280,260	837,682	442,578
Pasivo Corriente	(628,472)	(273,161)	(355,311)
TOTAL	651,788	564,521	87,267
Índice de Solvencia (AC / PC)	2.04	3.07	
Índice Prueba Ácida (AC-Inv) / PC)	1.10	1.93	

ÍNDICES DE GESTIÓN

ANEXO No. 5. DÍAS DE COBRANZAS.

CONCEPTOS	VALORES	DÍAS 200Y	VALORES	DÍAS 200X
Cuentas por Cobrar	521,588 * 365	63	400,877 * 365	65
Ventas Anuales	3'003,610		2'235,044	

ANEXO No. 6. DÍAS DE INVENTARIO

CONCEPTOS	VALORES	DÍAS 200Y	VALORES	DÍAS 200X
Inventarios * 365	586,594 * 365	116	309,476	82
Costo Vtas. Anual	1'850,530		1'384,172	

ANEXO No.7 DÍAS DE PAGO.

CONCEPTOS	VALORES	DÍAS 200Y	VALORES	DÍAS 200X
Ctas. x Pagar * 365	466,276 * 365	92	148,525 * 365	39
Costo de Ventas	1'850,530		1'384,172	

ANEXO No. 8. INDICES DE RENTABILIDAD

INDICES	200Y	200X
Utilidad * 100	287,046 * 100	242,985 * 100
Activo Total	1'708,430	1'094,552
Utilidad * 100	287,046 * 100	242,985 * 100
Patrimonio Neto	1'033,089	764,519
Utilidad * 100	287,046 * 100	242,985 * 100
Ventas Netas	3'033,610	2'235,244

“El resentimiento es un monstruo, que puede tener el tamaño que le des, lo puedes alimentar con los pensamientos de queja y de autocompasión”

“El resentimiento entre mas lo crezcas mas partes de tu vida invadirá”

Análisis sectorial

* CPC. Humberto Sánchez R.

Es un campo interesante que permite conocer a una empresa desde la forma macro hasta llegar a su mercado, planificación empresarial, estrategias, riesgos y otros que permiten tomar las mejores decisiones de inversión

“El análisis sectorial, se fundamenta en la búsqueda de la investigación proyectada, para determinar que tan viable es un sector del mercado y se apoya en la actividades cuantitativas como la econometría; que hoy en la vida empresarial son imprescindibles”, la teoría nos demuestra la importancia del eje con el cual se esta viviendo en un mundo globalizado, y su aplicación al mundo competitivo. Por ello se hace necesario un estudio concienzudo y profundo, para las personas que buscan nuevos horizontes y oportunidades en el mundo globalizado.

Definiríamos Econometría; como la técnica para el análisis cuantitativo de los fenómenos económicos reales, basado en el desarrollo simultáneo de la teoría económica y la observación empírica, mismos que se relacionan mediante los métodos de inferencia adecuados a través de las matemáticas y la estadística, a fin de cuantificar y verificar dichos fenómenos.

Cuando queremos analizar un sector en especial, consideramos las características principales, indicadores de mercado, evolución del sector, temas tributarios, producción, competencias, tendencias, participación en el mercado, penetración en el



mercado, estrategias, como afectan las industrias colaterales refiriéndome a los proveedores, cadenas productivas, insumos y costos, entre otras.

Esta recolección de información demanda tiempo y gastos en recursos para dedicarse a ubicar aquellos factores que podrían ser vulnerables a los cambios adicionalmente efectuar un Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).

Cuando hablamos de realizar un análisis sectorial, podemos pensar en crear parámetros que permitan introducir información adecuada de

buena fuente y conseguir de fácil un modelo único para cualquier análisis sector, lo cual no es real, puesto que por ejemplo en el sector pesca me interesaría saber quienes son los países y empresas que me demandan harina de pescado, por que de ello dependerá mi estabilidad en el futuro, mientras que en el sector textil me sería interesante levantar información de mi costo de materia prima y de productos terminados obtengan calidad y precios que compitan ante el ingreso de productos chinos que llegan a costos bajos.

Cada sector afronta distintas características situacionales, y afrontan distintas clases de riesgos (riesgo país, riesgo de mercado, riesgo cambiario, riesgo político, riesgo económico riesgo financiero, riesgo comercial, riesgo de capacidad adquisitiva, riesgo específico, riesgo proyecto).

Se tiene que considerar las informaciones económicas a nivel global, por ejemplo la incertidumbres que provocan volatilidades en los mercados financieros siendo un informante la Reserva Federal (FED), de políticas monetarias que también pueden ayudar a mejorar la eficiencia de los mercados y disminuir la volatilidad. Es imposible adivinar el futuro pero si nuestros pronósticos que sean los de mayor razonabilidad, la diversificación será una manera de minimizar la volatilidad.

Debemos establecer bien las variables para lograr un buen análisis sectorial, tener un buen consolidado que nos

permita tomar decisiones gerenciales adecuadas, ya sea de inversión, recuperación o de no participar.

A continuación presentaré una muestra de un sector:

Sector cervecero, del 2005 para que ustedes puedan apreciar los análisis que permiten plasmar los riesgos financieros en que pueden estar inmersos las empresas de este sector, así como involucrar las empresas que están interactuando como proveedores de estas empresas. Competencias y clientes.

También permite tener en claro los riesgos como grupo económico, para poder tomar decisiones de Inversión y como es el caso de las instituciones financieras- Bancarias con respecto a sus colocaciones, determinando su nivel de endeudamiento con el sistema financiero.

Sector cervecero en el Perú

Enero 2005

I. Mercado Local

Las ventas totales del mercado de cerveza peruano, a precios de venta al consumidor, alcanzan US\$1,000 millones anuales, es decir 650 millones de litros de producción.

El Grupo Backus en Perú adquirido en el año 2002 por Bavaria de Colombia, tiene monopolizado el mercado cervecero con una participación de 99%, luego de haber comprado sucesivamente a sus competidores: Compañía Nacional de Cerveza - CNC (Grupo Lanatta Piaggio) en 1996 Compañía Cervecería del Sur del Perú - Cervesur (Grupo Cervesur) en marzo del 2000.

Las características del mercado determinan elevadas barreras a la entrada de un posible competidor, además de los altos costos que implica establecer una red de distribución y comercialización para una nueva marca. Sin embargo existen pequeños productores que mediante una estrategia de precio logran captar pequeños nichos de mercado en segmentos de menor capacidad adquirida.

Hasta la fecha, la principal competencia se ha dado por las cervezas importadas que tienen una participación marginal de 0.5% sobre las ventas totales, y que vienen principalmente de Holanda (Heineken) y México (Corona). A partir de Mayo 2005, con el inicio de la producción de Ambev Perú (constituida en Oct-03) se espera una intensa competencia, lo que afectará el dominio total ejercido por Backus en el mercado.

Las exportaciones de cerveza también son por montos menores y al igual que las importaciones alcanzan sólo el 0.5% de las ventas totales (al rededor de US\$ 2 millones) y se destinan principalmente a Estados Unidos) Chile.

Backus controla la producción local a

Participación de Mercado

N°	Marca	Part. %
1	Cristal	56.1%
2	Pilsen Callao	20.6%
3	Cuzqueña	9.3%
4	Arequipeña	5.0%
5	Pilsen Trujillo	4.9%
6	San Juan	1.8%
7	Otras	2.3%
Total		100.0%

Fuente: Apoyo- Dic-03

Montiers (Uruguay) que a su vez es subsidiaria de Compañía Brasileira de Bebidas y ésta de Companhia de Bebidas das Americas (Ambev). El grupo brasileiro Ambev es el quinto más importante en la industria cervecera, a nivel Mundial.

En Marzo 2004 el grupo belga Interbrew (tercero más importante en el mundo) toma el control de Compañía de Bebidas, das Americas S.A. (Ambev) al adquirir el 51% de las acciones mediante un desembolso de USD 11,500 millones. Con esta operación se formó el mayor holding cervecero del mundo Interbrew /Ambev (InBev - 27/08/04) que será el número uno en producción mundial de cerveza, controlando el 13 % del mercado, con unas ventas conjuntas de 190 millones de hectolitros. Las

Empresas	Capacidad
1.- Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston (UCPBJ)	6,9
2.- Cervesur	2,7
3.- Cervecería San Juan	0,6

Total en Millones de Hectolitros 10,2

través de tres empresas y seis plantas:

Total en Millones de Hectolitros

A Oct-04, la capacidad utilizada de esta actividad alcanzó 60,1% superior al 54% de la industria en general.

Tres marcas controlan el 86% del mercado:

El nuevo competidor en el mercado Ambev Perú, es subsidiaria de

ventas del mercado mundial de cerveza alcanzan US\$85,000 millones es decir 1.4 veces el PBI del país (Estimado en US\$60 millones).

El ingreso de Ambev Perú ha dinamizado el mercado, Backus ha venido diseñando diferentes estrategias para enfrentar esta nueva competencia. Hace un año lanzó al mercado Cuzqueña, Light (Ene-04) y actualmente llevará adelante el

lanzamiento de una nueva presentación personal de Pilsen (botella nueva de 500 ml) la segmentación de productos de acuerdo a nichos de mercados es una de las medidas de Backus para enfrentar a Ambev; además ha venido fortaleciendo sus canales de distribución (su mayor ventaja) y mejorando sus márgenes de producción vía la racionalización de gastos.

hectolitros. Las ventas del mercado mundial de cerveza alcanzan US\$85,000 millones es decir 1.4 veces el PBI del país (Estimado en US\$60 millones).

El ingreso de Ambev Perú ha dinamizado el mercado, Backus ha venido diseñando diferentes estrategias para enfrentar esta nueva competencia. Hace un año lanzó al mercado Cuzqueña, Light (Ene-04) y actualmente llevará adelante el lanzamiento de una nueva presentación personal de Pilsen (botella nueva de 500 ml) la segmentación de productos de acuerdo a nichos de mercados es una de las medidas de Backus para enfrentar a Ambev; además ha venido fortaleciendo sus canales de distribución (su mayor ventaja) y mejorando sus márgenes de producción vía la racionalización de gastos.

estrategias para enfrentar esta nueva competencia. Hace un año lanzó al mercado Cuzqueña, Light (Ene-04) y actualmente llevará adelante el lanzamiento de una nueva presentación personal de Pilsen (botella nueva de 500 ml) la segmentación de productos de acuerdo a nichos de mercados es una de las medidas de Backus para enfrentar a Ambev; además ha venido fortaleciendo sus canales de distribución (su mayor ventaja) y mejorando sus márgenes de producción vía la racionalización de gastos.

El enfrentamiento, entre gigantes: Bavaria vs Ambev deja interesantes oportunidades para las empresas, pequeñas, que quieren, introducir sus

marcas en nichos específicos del mercado. Por ejemplo, Cervecería Hacker, con su planta en Zárate-San Juan de Lurigancho, utiliza deportistas y artistas populares para vender su producto en grandes, eventos masivos como ferias y fiestas patronales. De otro lado, Anpay (Grupo Torvisco) con su planta en Carabayllo y nacida de la idea de tener una cerveza auténticamente nacional, busca posicionarse como un producto masivo; los camiones de Pinturas Anypsa, (otra empresa del grupo) funcionan como publicidad móvil de este producto.

II. Mercado Regional

El mercado de la región está claramente dividido entre 2 grandes fabricantes el Grupo Bavaria (Colombia) que domina el norte de Sudamérica y el Grupo Ambev (Bélgica-Brasil), que domina el sur, adicionalmente existen algunos grupos, cerveceros locales en México, Chile y Venezuela. Actualmente en nuestro país están compitiendo estas dos grandes cerveceras Ambev Perú (Grupo Ambev) con Backus (Grupo Bavaria), pero ya el año pasado esta batalla se dio inicio en Ecuador donde Ambev entro a competir con los colombianos bajando los precios en un 10%.

Desde 2000, cuando se cristalizó la fusión entre las dos mayores industrias cerveceras de Brasil, Brahma y Antarctica que dio origen a

Ambev, el grupo brasileño anticipó un agresivo plan de expansión en América Latina" que se centró inicialmente en Argentina, donde compró el 37,5% de su rival local quienes Industrial (Quinsa) a principios de 2003. Por esta vía entró a Bolivia, Paraguay y Uruguay, donde Quinsa tenía inversiones.

En octubre, 2004 comenzó a producir la planta de Ambev en Ecuador; la marca escogida fue Brahma dándose inicio a la competencia con el monopolio de Cia. De Cervezas Nacionales del Grupo Bavaria, logrando una participación de mercado del 12,5 % en el primer mes.

En Perú Ambev dio a conocer su intención de ingresar a nuestro mercado, en el 2003, luego de diversos, problemas inicia la construcción de su planta a fines de 2004 y se espera que empiece a producir en Mayo 2005.

La participación que tienen estos dos grupos en los principales mercados latinoamericanos a Dic-03 es la siguiente:

Luego de la fusión Interofew Ambev; Bavaria: ha quedado convertida en un objetivo bastante atractivo para las otras grandes cerveceras del mundo ya que les ofrece la oportunidad de ingresar a un mercado con alto potencial de crecimiento como el como americano, este atractivo se debe a que se encuentra en una

Cerveza Principales Mercados Latinoamericanos

Países	Mercado MM hl	Empresa. Líder	Consumo per Cápita Lt por Año	Part. Mercado	Grupo
Perú	6.5	U.C.P. Backus & Johnston	24.0	99.0%	Bavaria (Colombia)
Panamá	1.3	Cervecería Nacional	47.0	79.0%	Bavaria (Colombia)
Colombia	15.0	Gpo. Emp. Bavaria	35.0	99.0%	Bavaria (Colombia)
Ecuador	2.8	Cia. De Cervezas Nacionales	20.0	95.0%	Bavaria (Colombia)
Brasil	85.0	AmBev	48.0	63.0%	AmBev (Bélgica-Brasil)
Argentina	11.8	Quilmes Industrial	36.0	77.0%	AmBev (Bélgica-Brasil)
Paraguay	1.6	Cervecería Paraguay	29.0	94.0%	AmBev (Bélgica-Brasil)
Uruguay	0.5	Fábricas Nacionales de Cerveza	16.0	52.0%	AmBev (Bélgica-Brasil)
Bolivia	1.9	Cerv. Boliviana Nacional	15.0	99.0%	AmBev (Bélgica-Brasil)
Venezuela	20.7	Cervecería Polar	76.0	73.0%	Cisneros (Venezuela)
México	21.6	Cervecería Modelo	50.0	57.0%	Modelo (México)
Chile	4.0	Cia. Cervecería Unidas	26.0	89.0%	Lukic (Chile)

Fuente: Apoyo. Suplemento Día 1. Revista Dinero

posición estratégica, debido a su expansión internacional y a la consolidación del grupo, en el mercado colombiano. A diferencia de Bavaria, ninguno de los conglomerados cerveceros mundiales tiene más del 90 por ciento en los mercados donde operan, la que dificulta el ingreso de la competencia. Además, no quedan muchas compañías independientes que operan en tantos mercados en Sudamérica, por lo que Bavaria es un objetivo interesante.

El Grupo Empresarial Bavaria tendría un valor de US\$ 5,800 millones de dólares descontando la deuda. Es muy probable que las tres multinacionales que compiten con InBev que son: Anheuser-Busch (USA), SABMiller (Inglaterra) y Heineken (Holanda) la vean como la única alternativa para entrar al mercado de Sudamérica. Es posible también que la propia InBev contemple asociarse con Bavaria para convertirse en el líder del mercado latinoamericano.

Recientes informaciones indican de ciertas negociaciones para la eventual venta de Bavaria a SABMiller (3ra del mundo). Incluso se señala a InBev como posible comprador.

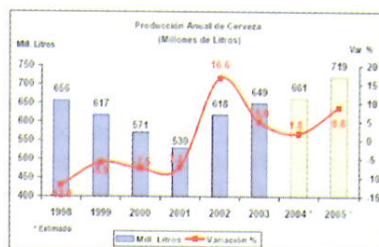
III. Producción

La industria cervecera mantiene su crecimiento pero a tasas moderadas. Luego de haber caído en 27.7% entre 1997 y 2001, la producción de cerveza viene recuperándose desde el 2002 (+16%), 2003 (+5.3%) se proyecta un crecimiento de 2% en el 2004, como resultado de un aumento en la capacidad adquisitiva de los consumi-

dores, modificaciones en el tratamiento tributario y la mayor penetración de productos sustitutos (formales e informales).

Este año, la mayor competencia generará un mayor dinamismo en el sector, esperándose un crecimiento de 8.8% llegando a 720 millones de litros. La planta de Ambev Perú con una capacidad instalada de 100 millones de litros (1 millón de hectolitros), representa el 15.4% de la producción nacional 2003.

Ambev Perú enfrenta un inconveniente para ingresar al mercado y es que no podría hacer uso del sistema de intercambio de botellas (de 620 ml), que según ellos, funcionaba hasta antes de su llegada a nuestro país. Actualmente existe libre intercambio de botellas entre las diferentes marcas



Fuente: Produce, Proyección Maximize

(Cristales, Pilsen, Cuzqueña, etc. Todas de Backus) pertenecientes al comité de fabricantes de cerveza de la SIN.

Frente a esto, Backus sostiene que formalmente no existe este sistema, y que ellos son los únicos propietarios de las botellas, y como tales son libres de elegir cómo, cuándo y con quién

intercambian sus botellas anteriormente, cuando Pilsen y Cuzqueña pertenecían a otros dueños había intercambio. En el mercado existen 120 millones de botellas de 620 ml que representan el 85% del consumo nacional de cerveza.

Este diferendo ha sido llevado a los Tribunales del Indecopi donde en primera instancia se le ha dado la razón a Backus, afirmando que no existe un sistema de intercambio de botellas en los términos descritos por Ambev (la obligatoriedad por parte de los miembros del comité de Fabricantes de Cerveza de la SIN de hacerlo). En ese sentido, se conoce que Ambev ya habría solicitado a Owens Illinois Perú la fabricación de sus propios envases. Esto representaría mayores costos de ingreso para Ambev al mercado cervecero peruano.

IV. Canales de distribución

Si bien se prevé una guerra de precios, por parte de Ambev, una de las principales fortalezas de Backus se encuentra en el sistema de distribución que posee. Sus productos se comercializan en unos 294,000 puntos de ventas; el 40% se ubica en Lima. Por su lado, Ambev en la actualidad atiende a unos 150,000 puntos de venta a través de la red de Embotelladora Rivero (EMRISA) que distribuye las bebidas de Pepsico en Lima y en el Norte del país. Se calcula que Ambev alcanzaría un 8% de participación de mercado al 2008, y se considera que la mayor competencia se dará en la capital.

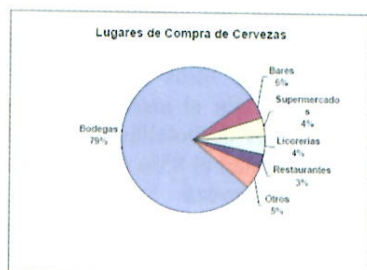
Ambev compró los activos productivos de EMRISA por US\$.35 millones (líneas de producción y terrenos).

Pepsico compró las marcas propias de EMRISA por US\$ 8 millones, y realizó un contrato con Ambev para venderle el jarabe de las gaseosas (Concordia, Chiki y Pepsi) y en el caso del agua mineral, le cobra un royalty del 9% de las ventas. Ambev

Producción de Cervezas
(Millones de Litros)

	Año		Var. %	Part. %	Ene-Oct		Var. %	Part. %
	2002	2003			2003	2004		
Cerveza Blanca	605.9	633	4.5%	97.6	510.8	630.2	3.8%	95.5
Cerveza Negra	10.4	16.8	60.0%	2.4	12.9	8.3	-35.7%	1.5
Total	616.3	649.8	5.3%	100.0	523.7	638.5	2.8%	100.0

Fuente: Produce Maximize



Fuente: Apoyo Opinión y Mercado

es la embotelladora oficial de Pepsico en Latinoamérica.

Actualmente EMRISA es sólo una empresa que brinda la distribución a Ambev, el contrato implica mantener una distribución exclusiva para las marcas de Ambev en el Norte. Sin embargo Ambev tiene libertad de cambiar de distribuidor. En Lima, Ambev cuenta con cuatro distribuidores.

La distribución será una de las piezas claves para lograr el éxito, según Apoyo Opinión y Mercado el 38 % de los limeños que consumen cerveza no son leales a las marcas Y si no encuentran la de su preferencia compran otra al momento. Por ello, el costo de no estar en el punto de venta será demasiado alto.

Composición del Precio de Venta al Minorista

	S/. X Caja	(%)
Precio Público	35.08	229%
Costos Canal	5.1	33%
IGV	4.79	31%
ISC (1)	9.88	65%
Precio Fabricante	15.31	100%

Fuente: Apoyo & Asociados

(1) El 28% se aplica al Precio final al consumidor antes del IGV.

(S/. 3.5 x botella x 12/1 10%) x 28%

V. PRECIOS

La evolución del precio en el mercado cervecero se encuentra estrechamente ligada a cambios en el Impuesto Selectivo al Consumo (ISV), que se aplica adicionalmente al Impuesto General a las Ventas.

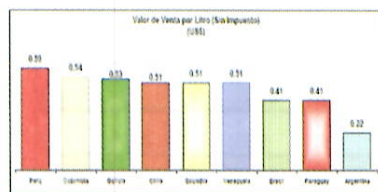
Hasta Junio del 2003 este impuesto era un monto Flat por Litro., a partir de esa fecha se viene aplicando una tasa ad valorem del 28% sobre el precio de venta al público. De esta manera los impuestos que llevan al consumidor final incrementan en 96% el precio del fabricante (ISC 65% + IGV 31%), si a esto añadimos los costos de distribución (33%) el precio minorista llega a representar el 229%.



Fuente: Producers Proyección Máxima

Ante la proximidad del fin del monopolio en el mercado cervecero, la dinámica del precio viene mostrando otros determinados. Por ejemplo, en junio 2003, a modificación del régimen tributario significó un incremento del ISC cercano al 2,5%, sin embargo Backus optó por una reducción de precios como parte de una estrategia de fidelización ante el anunciado arribo de Ambev. Reciente publicidad por parte de Ambev Perú mostrada que el precio de venta de la cerveza peruana era el más caro en Sudamérica.

La anunciada estrategia de bajos precios a ejecutar por parte de Ambev, al ingresar al mercado en 2005, determinaría del 10 % en el precio, situándose en el nivel inferior al de los últimos 7 años. Centura SAB estima que los precios caerán en 30,3% para el año 2008.



Fuente: Andes Perú, Supermercado D1.

Se prevé que la espera guerra de precios no sea como en la industria de gaseosas, pues Ambev, por su alianza con Interbrew, está obligada a mantener un nivel mínimo de márgenes.

VI. Consumo Interno

El consumo per capita de cerveza en el mercado peruano alcanzó los 23,8 litros en 2003, uno de los más bajos de la región, apenas superior al ecuatoriano y muy por debajo al venezolano y brasileño. Esto es más notorio aún, si comparamos con el consumo per cápita de países europeos.

Este hecho nos indica un potencial de crecimiento considerablemente amplio, sobre todo si tenemos en cuenta los altos niveles de consumo alcanzados en la década pasada (33 litros por persona), lo que podrá ser aprovechado por las empresas mediante estrategias de marketing, menores precios y una mayor penetración en el sector juvenil.

Consumo per Capita de Cerveza (Litros) - 2003

REPÚBLICA CHECA	162	AUSTRALIA	95
IRLANDIA	153	ESTADOS UNIDOS	84
ALEMANIA	128	VENEZUELA	76
AUSTRIA	109	MEXICO	50
LUXEMBURGO	107	BRASIL	48
DINAMARCA	105	ARGENTINA	36
INGLATERRA	99	COLOMBIA	35
BELGICA	98	PERU	24

Fuente: Diario Clarín - Argentina

El consumo interno viene recuperándose lentamente, de enero-Oct 04 creció 2.6% muy por debajo del 35% registrado por Ecuador en los últimos años. Se espera que la disminución de los precios conlleve a un aumento de la demanda en el mediano plazo, incrementando el consumo per cápita al volverse un producto más asequible, dado que el principal determinante del consumo interno de cerveza se da por la capacidad adquisitiva de los consumidores.

Se espera que el consumo per capita suba a 25,7 litros el año 2005, impulsado principalmente por la disminución del precio con el ingreso de Ambev Perú al mercado.

Consumo Interno Aparente de Cerveza
(dividido de Litros)

	Año		Var. %	Ene-Oct		Var. %
	2002	2003		2003	2004	
Producción	619.0	649	5.0%	523.7	538.5	2.8%
Importaciones	1.4	2	14.3%	1.4	0.7	-50.0%
Oferta = Demanda	619.4	650.4	5.0%	525.1	539.2	2.7%
Exportaciones	3.0	4	2.0%	3.0	3.0	0.0%
Consumo Aparente	616.4	646.4	5.1%	522.1	536.2	2.6%

Fuente: Mincem



Fuente: Producers' Projection/Mincem

VII. Importaciones

El total de importaciones de cerveza en el periodo enero-octubre 2004 alcanzó los US\$ 588 M, y se estima que al cierre del año alcance los US\$ 648 M, lo que representaría una disminución del 4% con respecto al año 2003 (US\$ 1.2 millones), explicado principalmente porque Supermercados Santa Isabel no importó en este año, adicionalmente,

el precio promedio de la cerveza importada subió.

Para este 2005 se espera un ligero incremento de 3.7%, por la las compras que haría Ambev Perú.



Fuente: Super Proyección/Mincem

* Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

“El Ombudsman bancario”, defensor del cliente financiero

* Dr. Víctor Rivas Gómez



1. INTRODUCCIÓN

Para propender al funcionamiento de un sistema financiero competitivo, sólido y confiable como objeto principal del ordenamiento legal de los bancos, muy en especial cuando se trata de una economía emergente como la nuestra en la que se requiere de relaciones no sólo diligentes sino muy equitativas, entre la clientela y las instituciones bancarias y financieras, **la presencia del Ombudsman Bancario o Defensor del Cliente Financiero** cobra especial importancia, para obviar la actitud desaprensiva o marcadamente crematística que pudiera suscitarse entre acreedores y deudores, en la erogación crediticia y la prestación de servicios financieros.

Como señala ENRICO GIANFELICI (1), **Ombudsman** es un término anglosajón introducido en el lenguaje técnico de la actividad financiera en todos los países del mundo, para referirse al personaje que desempeña una función de asistencia, en sede extrajudicial, de la parte más débil de la relación cliente-banco, frente a la contraparte institucionalmente más fuerte, que presumiblemente puede experimentar una desviación.

Llamativamente, como acontece en el Perú, puede suceder inclusive que el legislador y las autoridades gubernamentales se muestran indiferentes para disciplinar y regular determinadas situaciones de la relación cliente-banco, en procura de hacerla más eficiente y razonable.

Actualmente, en lo que se refiere a las instituciones bancarias, continúa el autor, es grave la falta de preparación técnica y psicológica que a veces manifiestan algunos profesionales bancarios en las oficinas de atención al público. En efecto, sucede con poca frecuencia que el cliente es tratado con suficiencia y recibe

respuestas evasivas e incompletas a preguntas precisas en relación con aclaraciones sobre determinados aspectos y condiciones de los productos y servicios financieros.

A este respecto, ante dicha falta de preparación técnica y psicológica, en el Perú la Superintendencia de Banca y Seguros con fecha 21 de enero del 2005 emitió la Resolución SBS N° 114-2005 disponiendo que **“las empresas bancarias deben elaborar códigos de ética y estándares de conducta profesional que sean de aplicación obligatoria por parte del personal encargado del proceso de inversión de sus recursos financieros”** y de los recursos financieros de las Carteras Administradas, así como de la obligación por parte de su personal con menos de 5 años de servicios, de aprobar un examen con certificación internacionalmente reconocida, señalando un plazo de cumplimiento que vencerá a fines de enero del 2007.

Así también, con fecha 27 de junio del 2005 se promulgó la Ley N° 28587, complementaria de la Ley de Protección al Consumidor de



servicios financieros, estableciendo normas sobre transparencia en la información; presentación de la información; modificación de estipulaciones contractuales; cobro de intereses, comisiones y gastos; difusión de la información por entidades públicas; e identificación de cláusulas abusivas en materia de tasas de intereses, comisiones y gastos.

Otra respuesta procedente a la situación antes mencionada, que no es otra cosa que el llamado **"riesgo operativo"**, a parecer nuestro esta representada por la entrada plenamente en vigencia de **Basilea 2** a comienzos del año 2007. Al respecto subraya FERNANDO METELLI que (2), "el riesgo operativo es definido como el riesgo de pérdidas directas o indirectas resultantes de la inadecuación o de la disfunción de los procedimientos, recursos humanos y sistemas internos".

De la otra parte: o sea de los clientes, concluye ENRICO GIANFELICI, actualmente la clientela pretende de su banco un comportamiento de máxima claridad y corrección en relación con:

- a) El principio de la transparencia en las condiciones contractuales;
- b) La tempestividad de las respuestas;
- c) La abierta tratativa de las condiciones contractuales; y
- d) La eliminación de las cláusulas abusivas y vejatorias.

Es innegable que luces y sombras se alternen aún actualmente en la gestión, por parte de los bancos de los servicios reservados a la clientela. Mecanismos de funcionamiento complicados y a menudo incomprensibles, módulos y formularios preestampados demasiado técnicos, poca atención por parte del personal encargado de la problemática expuesta, son las críticas más frecuentes que el cliente hace contra la

banca y concurre para formular juicios desfavorables, si bien algunas veces injustos, sobre la eficiencia de todo el sistema bancario.

Se necesita reconocer, sin embargo, que son frecuentes los casos en que la tecnología aplicada satisfaga principalmente las exigencias internas de los bancos, mientras descuidan aquellas inmediatas de la clientela.

Según el autor, se trata de una novedad para la banca, en el sentido que describe notorios advenimientos pero nunca relevados para los fines de la adecuación patrimonial. Como respaldo toma el planteamiento de A.T. Kearney de su "The 2002 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk" según el cual, el riesgo de crédito absorbería entre el 70 – 75% del patrimonio; el riesgo de mercado entre el 5 – 10%; y el riesgo operativo entre el 15 – 25%.

2. LAS OFICINAS DE RECLAMOS DE LA CLIENTELA EN LOS BANCOS

El tema de las **Oficinas de Reclamaciones en los Bancos** será desarrollado tomando, en los primeros lugares, por su antigüedad y carácter paradigmático, las correspondientes al sistema financiero español y al sistema financiero italiano. A continuación será tratado el tema de la **Oficina de Reclamos en el Perú**, contenido en la legislación relativa a Transparencia de Información y disposiciones aplicables a la contratación con usuarios del sistema financiero peruano.

2.1 La Oficina de Reclamos en España

Dentro del sistema financiero español, en el marco del sistema bancario, el **Servicio de Reclamaciones** (3) es un servicio dependiente de la Asesoría

Jurídica del Banco de España, creado por Orden Ministerial del 3 de marzo de 1987, con el fin de recibir y tramitar las reclamaciones de los clientes respecto a la actuación de las entidades de depósito, ampliándose sus alcances a todas las entidades de crédito por Orden Ministerial del 12 de diciembre de 1989.

La Circular del Banco de España N° 8 de 1990 establece que, para la admisión y tramitación de reclamaciones ante el Servicio de Reclamaciones del Banco de España habrá que acreditar su previa formulación por escrito ante el Defensor del Cliente de la entidad de crédito de que se trate, es decir donde se produjo la discrepancia con el cliente y bajo las razones siguientes:

- a) Si el defensor del cliente de la entidad no aceptara la reclamación;
- b) Si el defensor del cliente resolviera no satisfactoriamente para el reclamante;
- c) Si transcurrieran más de dos meses sin resolución del reclamo planteado.

El Servicio de Reclamaciones **abrirá un expediente** por cada reclamación, en el que figurarán todas las actuaciones relacionadas. El expediente deberá resolverse en un plazo máximo de tres meses y concluirá con un informe motivado del Servicio, comunicado a ambas partes: entidad de crédito y cliente.

El Servicio de Reclamaciones, dependiente de la Asesoría Jurídica del Banco de España tiene la misión de recoger las reclamaciones de los particulares en relación con la actuación de las entidades de crédito. Este Servicio se desarrolla a instancia de parte y posee la facultad de incoar expedientes a las entidades implicadas en alguna irrefularidad.

En los países europeos han adquirido una importancia notable las instituciones de defensa de los clientes de las

(1) ENRICO GIANFELICI. "Banche e Clienti" Edita IL Sole 24 Ore, Milano – 2001; pg. 15 y 447

(2) FERNANDO METELLI. - "Basilea 2 Che Cosa Cambia" Edita IL Sole 24 Ore, Milano – 2004; pg. 49

(3) CUERVO-CALVO-RODRÍGUEZ SÁIZ-PAREJO. - "Manual del Sistema Financiero Español" Editorial Ariel Economía, Barcelona – 2002; pg. 102

CASILDA-LAMOTHE-MONJAS BARROSO. - "La Banca y los Mercados Financieros" Editorial Alianza Universidad, Madrid – 1997; pg. 20

JOAQUÍN LATORRE DIEZ. - "Regulación de las Entidades de Crédito en España" Edita Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid – 1997; pg. 356

entidades bancarias, siendo tradicional la figura del **Ombudsman** británico. La ventaja indudable de éstas instituciones reside en que pueden obligar a la restitución de cantidades indebidamente cobradas y, a veces, incluso están facultadas para imponer multas las entidades.

En efecto (4), según el Punto Noveno de la Orden del 12 de diciembre de 1989, el Banco de España mantendrá **un servicio de reclamaciones** encargado de recibir y tramitar las que, relativas a operaciones concretas que les afecten, pudieran formular los clientes de las entidades de crédito sobre actuaciones de éstas que pudieran quebrantar las normas de disciplina, o las buenas prácticas o usos bancarios. Dicho servicio se regirá por las siguientes normas:

- a) El Servicio de Reclamaciones abrirá un expediente por cada reclamación, en el que se incluirán todas las actuaciones relacionadas con la misma. Quienes hubieran formulado una reclamación tendrán acceso al correspondiente expediente.
- b) Las reclamaciones se presentarán por escrito. El Servicio de Reclamaciones podrá denegar la admisión de aquellas en las que se aprecie identificación insuficiente del denunciante, del denunciado o de los hechos objeto de la reclamación o no se haya realizado previamente reclamación ante el Defensor del cliente. Admitida la reclamación a trámite, será notificada a la entidad afectada para que pueda hacer alegaciones.
- c) El expediente concluirá con informe motivado del Servicio, que se comunicará a quien hubiese formulado la reclamación y a la entidad de crédito afectada. Cuando resulte procedente, se remitirá el citado informe, junto con copia del expediente, al órgano que, a la vista de las conclusiones del informe, resulte competente.
- d) En caso de allanamiento o desistimiento de las partes, no se emitirá

el informe antes mencionado. Pero si el Servicio detectara en una entidad la existencia de infracciones o prácticas indebidas, reiteradas o generalizadas, podrá formular a ésta las indicaciones pertinentes, sin perjuicio de las responsabilidades disciplinarias o de otro orden que correspondan.

Anualmente se publicará una Memoria del Servicio de Reclamaciones, que deberá incluir el resumen estadístico de los expedientes tramitados; una descripción de las reclamaciones cuyos expedientes hayan concluido con informe favorable al reclamante, con expresión de los criterios que justifican las resoluciones, las entidades afectadas, y las infracciones o prácticas indebidas.

En algunos países europeos han adquirido una importancia notable las instituciones de defensa de los clientes de las entidades bancarias, siendo tradicional la figura del *Ombudsman* británico. Estas instituciones presididas por personas de prestigio, gozan de independencia funcional y atienden las quejas que se presentan ante las entidades adheridas, que aceptan su arbitraje para solucionar sus conflictos con los clientes.

2.2 La oficina de reclamos en Italia

En el sistema financiero de italiano, dentro del ámbito del sistema bancario y la óptica del principio de la autoreglamentación cita la Asociación Bancaria Italiana al respecto:

- a) El Acuerdo Interbancario para la Publicidad y la Transparencia de las Condiciones Practicadas con la Clientela del 25 de octubre de 1988;
- b) El Acuerdo para la Constitución de la Oficina Reclamos de la Clientela y del Ombudsman Bancario del 1º de febrero de 1993; y
- c) El Código de Comportamiento del Sector Bancario y Financiero del

22 de enero de 1996, en cuya parte final, con relación a los reclamos de los clientes, los bancos adherentes asumen una serie de compromisos

En efecto, GIORGIO SANGIORGIO expone que el 1º de febrero de 1993 en el sistema bancario (5) se firmó un Acuerdo Interbancario para la constitución de una **Oficina Reclamos de la Clientela y del Ombudsman Bancario**, en el marco de una serie de iniciativas orientadas a mejorar el grado de información y el nivel de tutela de la clientela en el campo de las relaciones que dicha clientela mantiene con las entidades crediticias. El mencionado Acuerdo Interbancario tiene el propósito de ofrecer a la clientela instrumentos ágiles y eficaces que permitan encontrar una rápida solución a las controversias que se originan en el desenvolvimiento de las relaciones entre los bancos y sus clientes.

Con la finalidad de adecuar al sector bancario a las experiencias maduradas en los Países de la Comunidad Económica Europea, prosiguiendo la vía de la autoreglamentación, el Consejo y el Comité Ejecutivo de la Asociación Bancaria Italiana (ABI), han asumido la iniciativa de varar o echar al agua el mencionado Acuerdo Interbancario, que contiene el Reglamento de la Oficina Reclamos y del Ombudsman.

En el sistema bancario italiano (6), la **oficina reclamos** esta constituida en cada entidad crediticia, propuesta como responsable y competente para gestionar los reclamos presentados por toda la clientela, por cualquier cuestión derivada de las relaciones mantenidas con la entidad.

Los reclamos deben ser remitidos a la entidad crediticia por escrito o mediante carta recomendada con aviso de recibo, o también mediante entrega a la Agencia o Sucursal con la cual se mantienen relaciones, contra

(4) JUAN FERNANDO ROBLES. - "Prácticas Incorrectas Bancarias" Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, Madrid - 1998; pg. 564 y sig.
JOAQUÍN LATORRE DIEZ. - "Regulación de las Entidades de Crédito en España" Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid - 1997; pg. 356

(5) GIORGIO SANGIORGIO. - "La Risoluzione delle Controversie tra Banche e Clienti" Bancaria Editrice, Roma - 2001; pg. 91

recibo de recepción. La oficina reclamos debe atender el reclamo dentro de 60 días de la recepción; con tal que el reclamo sea considerado fundado, en la comunicación de la entidad crediticia deben ser comunicados los tiempos técnicos dentro de los cuales la entidad se compromete al arreglo del asunto.

2.3 La oficina de reclamos en el Perú

2.3.1 La oficina de reclamos

Considerando la necesaria protección al consumidor en materia de servicios financieros, así como la absolución de consultas y reclamos, mediante la legislación pertinente y en particular la Ley N° 28587 y el Reglamento aprobado por la Resolución SBS N° 1765 – 2005 de 29 de noviembre del 2005 y su modificatoria aprobada por la Resolución SBS N° 557 – 2006 de 9 de mayo del 2006, se dispuso que:

a) Las empresas del sistema financiero deberán contar con **áreas encargadas de atender los reclamos de los usuarios: oficina de reclamos**, de conformidad con las disposiciones emitidas por la SBS, sus modificatorias y suplementarias.

b) Las empresas deberán contar con **Personal Debidamente Capacitado y Especializado en la atención a los usuarios** con la finalidad de aclarar cualquier duda que éstos pudieran tener con relación a la información sobre operaciones y servicios que brinden, tanto en sus oficinas de atención al público como a través de su página web, en caso dispongan de ésta:

- Tasas de interés;
- Comisiones y gastos;
- Aspectos contractuales; y
- Operaciones y Servicios.

c) La capacitación que se proporcione al personal antes indicado en temas de atención al cliente, protección al usuario, regulación sobre temas de transparencia, deberá estar debidamente documentada en los expedientes de

información del personal, los cuales deberán estar a disposición de la SBS.

d) El personal especializado deberá identificarse ante el Usuario como responsable del cumplimiento de la función

e) Respecto las instancias para reclamos, las empresas tienen la obligación de informar a sus clientes, de manera adecuada en las comunicaciones periódicas tales como estados de cuenta: **las distintas instancias ante las que pueden recurrir para presentar reclamos y/o denuncias** por las operaciones y servicios que realicen.

f) Información en materia de reclamos, las empresas difundirán la información estadística trimestral relativa a los reclamos atendidos por la empresa, clasificados por las diez operaciones, servicios o productos que con mayor frecuencia sean objeto de reclamos:

- Señalando los motivos más frecuentes de reclamo;
- Distinguiendo el número de reclamos que fueron solucionados a favor de la empresa y a favor del usuario; y
- El tiempo promedio de su absolución.

2.3.2 Alcance de información periódica a los usuarios

Las empresas tienen la obligación de alcanzar información periódica a sus clientes respecto de sus estados de cuenta **por operaciones y por servicios** que contraten.

Adicionalmente, las empresas podrán utilizar distintos medios de comunicación que permitan que el cliente esté en capacidad de tomar conocimiento adecuado y oportuno de la información respectiva. La modalidad a ser utilizada para brindar información periódica referida a los estados de cuenta deberá estar pactada en los contratos que suscriba la empresa con el cliente.

2.3.3 El Directorio y el oficial de atención al usuario

De acuerdo con las disposiciones vigentes, el **Directorio de un banco** o de otra empresa, es responsable del establecimiento de las políticas y procedimientos generales que permitan a la empresa contar con un sistema de atención al usuario adecuado. También será responsable del funcionamiento del referido sistema, del cumplimiento de las políticas, procedimientos y disposiciones contenidas en el Reglamento.

Asimismo, la empresa deberá designar a un **Oficial de Atención al Usuario** encargado de velar por el funcionamiento del sistema de atención al usuario.

Por su parte, la **Gerencia** será responsable de coordinar con el Oficial de Atención al Usuario, la implementación de las medidas que sean necesarias para que el funcionamiento del sistema de atención al usuario se ajuste a las políticas generales establecidas por el Directorio. Asimismo, la Gerencia será responsable de asignar los recursos humanos, técnicos y logísticos que permitan al Oficial de Atención al Usuario el cumplimiento de sus funciones.

El **oficial de atención al usuario**, es el funcionario encargado de velar por la implementación y cumplimiento de las políticas y procedimientos generales establecidos por la empresa, así como por el cumplimiento de todas las normativas que sustenten el sistema de atención al usuario. Además deberá coordinar con la Gerencia los mecanismos y acciones que deberán implementarse para el adecuado funcionamiento del sistema de atención al usuario.

2.3.4 Requisitos del oficial de atención al usuario

En armonía con el Reglamento de

(6) ACUERDO INTERBANCARIO PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA OFICINA RECLAMOS DE LA CLIENTELA Y DEL OMBUDSMAN BANCARIO. Bancaria Editrice, Roma – 1988; pg. 92 356

Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, el Oficial de Atención al Usuario deberá reunir los requisitos mínimos siguientes:

- a) Tener conocimiento y experiencia relevante en temas de **protección al consumidor**, transparencia de información y atención al usuario;
- b) Tener conocimiento adecuado de las normas sobre **protección al consumidor**, las de transferencia de información y atención al usuario;
- c) Tener conocimiento y experiencia suficiente con relación a los productos y servicios que brinda la empresa; y
- d) Tener experiencia en labores de seguimiento y control de operaciones y/o cumplimiento normativo.

Las empresas deberán comunicar a la SBS el nombre del oficial de atención al usuario, así como el cumplimiento de los requisitos mencionados, en un plazo de cinco días desde la fecha de su designación.

2.3.5 Funciones del Oficial de Atención al Usuario

De acuerdo con el Reglamento bajo reseña, son funciones del Oficial de Atención al Usuario:

- a) Velar por la implementación y el cumplimiento de las normas vigentes en materia de **protección al consumidor**, transparencia de información, atención al usuario y demás disposiciones establecidas por la SBS;
- b) Velar porque las empresas cuenten con áreas de atención de reclamos: **Oficinas de Reclamos de los Clientes**, debidamente implementadas y con mecanismos adecuados para la absolución de sus reclamos;
- c) Coordinar con las demás áreas de la empresa la implementación de las políticas y procedimientos para el funcionamiento del sistema de atención al usuario
- d) Proponer medidas que permitan a

la empresa mejorar el funcionamiento del sistema de atención al usuario y sus elementos mínimos;

- e) Verificar que los medios de difusión de tasas de interés, comisiones y gastos, así como de las operaciones y servicios que utilice la empresa cumplan con la normativa vigente;
- f) Verificar que el personal encargado de **brindar asesoría a los usuarios** con relación a las operaciones y servicios que brinda la empresa, así como con relación a las materias contenidas en los contratos, cumpla con los requerimientos de capacitación que menciona el Reglamento;
- g) Comprobar que el contenido de los formularios contractuales utilizados por la empresa cumpla con las disposiciones señaladas en el reglamento;
- h) Velar porque las empresas remitan las comunicaciones periódicas a sus clientes en los plazos pactados, así como que las comunicaciones previas referidas a las modificaciones contractuales sean remitidas de acuerdo a lo pactado o en los plazos que señala la Ley N° 28587, según lo dispuesto en el reglamento;
- i) Verificar que la empresa difunda las fórmulas y programas de liquidación de intereses y de pagos de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento;
- j) Coordinar con la SBS, INDECOPI y cualquier otra **entidad pública o privada que tenga que ver con temas de protección al consumidor**;
- k) Reportar a la SBS un informe anual referido al funcionamiento del sistema de atención al usuario, según lo indicado en el Reglamento;
- l) Las demás que sean necesarias para el cumplimiento de sus funciones.

2.3.6 Responsabilidades del Oficial de Atención al Usuario

Para el debido cumplimiento de sus responsabilidades y la presentación

del informe antes mencionado en el literal k), el Oficial de Atención al Usuario deberá elaborar un **Programa Anual de Trabajo** que será puesto en consideración previa del Directorio para su aprobación, antes del 31 de diciembre de cada año. Dicho Programa deberá contener la metodología utilizada para las verificaciones y revisiones del grado de cumplimiento del sistema de atención al usuario, las actividades a realizarse, incluyendo un cronograma de su ejecución. Una copia del referido Programa deberá ser remitido a la SBS.

3. EL OMBUDSMAN BANCARIO

En Suecia los primeros antecedentes del "Ombudsman de los Consumidores" (*Konsumentombudsman*) se remontan al Siglo XIX, si bien en la era moderna se crea el 1° de enero de 1971; pero su aplicación en el ámbito bancario se inicia en el Reino Unido en enero de 1986 por un grupo de bancos británicos, luego de considerar las ventajas de su implantación, tales como el aumento y conservación de la confianza del público; la obtención de valiosa información para mejorar el servicio; y servir de elemento corrector de la situación de desigualdad entre los establecimientos de crédito y sus clientes. En el año 1986 el Banco de Bilbao introdujo el ombudsman bancario, siendo posteriormente imitado por otras entidades de crédito (7).

En Alemania se introduce esta institución a finales de 1991 por la Asociación de Bancos Alemanes (*Bundesverband deutscher Banken*) con la finalidad de resolver, de manera rápida y con menores trámites, las discrepancias entre los bancos y sus clientes.

En el Reino Unido se configura como un órgano complejo integrado por:

(7) MARÍA DEL MAR ANDREU MARTÍ, - "La Protección del Cliente Bancario" Editorial Tecnos, Madrid - 1998; pg. 174

- 1) Una junta o *Board of the Banking Ombudsman* formada por las entidades bancarias;
- 2) El consejo o *Council* de representación mixta bancos-consumidores cuya función es la de regir el funcionamiento, asesoramiento y examen de la labor del Ombudsman;
- 3) El Ombudsman, núcleo de la estructura al ser el encargado de arbitrar las disputas.

En Italia se configura como un órgano colegiado compuesto por cinco personas especialmente cualificadas en materia económica, crediticia o jurídica.

3.1 DEFINICIÓN EN EL SISTEMA BANCARIO ESPAÑOL

En España, ANDREU MARTÍ define al **Defensor de la Clientela Bancaria (Ombudsman Bancario)** como aquella persona, de carácter privado e imparcial, creado en el seno de una entidad o grupo de entidades, para actuar en el ámbito de su competencia como mediador en determinados conflictos cliente-entidad, así como asesorar a la entidad acerca de una mejora en las buenas relaciones y confianza con su clientela. Los caracteres que se requieren en los reglamentos son, por una parte *el carácter gratuito* del servicio para el cliente, y por otra, *el carácter independiente* del defensor respecto de la entidad que los ha creado.

El procedimiento para plantear un reclamo se inicia mediante un escrito en el que se especifican los datos de identificación de la persona que formula la reclamación, la sucursal o agencia donde se produjo la controversia, además de las razones que aduce el cliente y aspectos en los que se solicita el pronunciamiento del defensor.

Los documentos relativos a la reclamación se tramitan a la sucursal o agencia correspondiente para que proceda a formular todo aquello que estime necesario para resolver la controversia. El Defensor procede al análisis de las exposiciones de ambas partes, tomando en cuenta la normatividad bancaria y los usos comerciales y bancarios que aplican las entidades de crédito conformantes del sistema.

Si transcurridos dos meses sin que se produzca el pronunciamiento del Defensor, el Cliente reclamante queda en libertad de plantear su reclamación ante el Servicio de Reclamaciones del Banco de España (Banco Central). Mediante la Orden del 3 de Marzo de 1987, sobre la liberalización de los intereses y la actuación de las entidades de depósito. Se dispuso la creación de un Servicio de Reclamaciones del Banco de España para el cumplimiento funciones como órgano resolutorio y como órgano informativo.

1. Función como órgano resolutorio

Recibir y tramitar las reclamaciones que pudieran los clientes de las entidades de crédito sobre las actuaciones de éstas, que pudieran quebrantar las normas de disciplina bancaria, así como las buenas prácticas y usos bancarios.

2. Función como órgano informativo

Complementando su función como órgano resolutorio, el Servicio de Reclamaciones del Banco de España, cumple como centro de información del sistema bancario español, por medio de la publicación anual de una "Memoria". Hasta hace algunos años la mencionada Memoria comprendía la inclusión de un importante capítulo denominado: **Criterios de buena práctica bancaria**, el que

ha sido sustituido desde el año 1995 en su denominación por **Criterios de Interés General**.

3.2 DEFINICIÓN EN EL SISTEMA BANCARIO ITALIANO

En Italia, según la disciplina vigente, el **Ombudsman Bancario** es un organismo colegiado que tiene su sede en Roma y está constituido por cinco miembros, seleccionados entre personas particularmente calificadas y expertos en materias económico - crediticias y jurídicas:

- 1) El Presidente es designado por el Presidente del Banco de Italia (Banco Central);
- 2) Dos miembros son designados por el Presidente de la Asociación Bancaria Italiana (ABI);
- 3) Un miembro designado por el Presidente del Consejo Nacional Forense; y
- 4) Un miembro designado por el Consejo Nacional de Doctores Comercialistas

De acuerdo con las disposiciones vigentes, al **Ombudsman Bancario** pueden dirigirse exclusivamente las personas calificadas como consumidores, por controversias surgidas en las operaciones y servicios con las entidades crediticias por finalidades extrañas a la actividad profesional o empresarial eventualmente desenvuelta, a condición que tales controversias:

- a) No hayan sido ya presentadas a la autoridad judicial o al arbitraje;
- b) Sean cuantificables por un valor no superior a cinco millones de liras (\$4 mil);
- c) El contenido haya sido ya entregado a la oficina reclamos pero:
 - La entidad crediticia no haya proporcionado respuesta en plazo de 60 días;
 - La respuesta no haya sido favorable, en todo o en parte,

"La energía que le das a ese fantasma, es la misma que puedes usar para construir tus sueños o la vida más plena y feliz que te mereces"

- para el cliente;
- El acogimiento del reclamo no haya sido atendido en el término indicado por la entidad crediticia.

4. EXTRACTO DEL REGLAMENTO DEL OMBUDSMAN : ITALIA

Sección II del Reglamento de la Oficina Reclamos de los Bancos y del Ombudsman Bancario.

4.1 Constitución del Ombudsman (Artículo 4)

1. Constituido como un organismo colegiado denominado **Ombudsman Bancario**, tiene la función de expresar juicios sobre el mérito de controversias cuyas características se mencionarán en el Artículo 7.
2. El Ombudsman tiene su sede en Roma y esta compuesto por:
 - a) Un Presidente designado por el Gobernador de la Ban d'Italia;
 - b) Dos miembros designados por el Presidente de la Asociación Bancaria Italiana (ABI);
 - c) Un miembro designado por el Presidente del Consejo Nacional Forense;
 - d) Un miembro designado por el Presidente por el Consejo Nacional de Doctores Comercialistas.
3. Los componentes mencionados, seleccionados entre personas particularmente calificadas y expertos en materia económico-crediticia o jurídica, tienen una carga de tres años, pudiendo ser reconfirmados. Los componentes no pueden ser seleccionados entre personas que, en el curso de los tres últimos años, hayan desempeñado en la ABI o entre los miembros asociados, actividades de trabajo subordinado o también autónomo con carácter de colaboración

coordinada y continuativa.

4.2 Componentes del Ombudsman (Artículo 5)

1. Los componentes del Ombudsman designan internamente un Vice-Presidente, que sustituye al Presidente en caso de ausencia o impedimento.
2. Si en el curso del mandato faltaran uno o más componentes, se procederá a su sustitución dentro de treinta días de la solicitud del Presidente o del Vicepresidente.
3. Los componentes pierden el derecho del encargo cuando, sin motivo justificado, no se hagan presentes por tres reuniones consecutivas del Ombudsman; y en la misma sesión se solicita la sustitución.
4. El Ombudsman es regularmente constituido con la presencia del Presidente o del Vice-Presidente y de al menos dos componentes.
5. El Ombudsman delibera por mayoría simple de los presentes; en caso de igualdad de votos, al voto del Presidente o, en su ausencia, del Vice-Presidente se le atribuye doble valor. Las decisiones son motivadas.
6. El Ombudsman es convocado por escrito, con tres días laborables bancarios de anticipación por el Presidente o el Vice-Presidente.

4.3 Funcionamiento (Artículo 6)

1. El Ombudsman se asiste de una Secretaría Técnica, coordinada por un Secretario, encargada de instruir las prácticas puestas al examen del organismo colegiado.
2. El Secretario asiste a las reuniones del Ombudsman con funciones consultivas y redacta el acta que debe firmar además del mismo Secretario el Presidente o el Vice-Presidente.
3. El Presidente predispone una relación semestral de la actividad desarrollada por el Ombudsman y la remite al Presidente de la ABI, el

cual informa al Comité Ejecutivo.

4.4 Atención de controversias (Artículo 7)

1. Al Ombudsman puede dirigirse exclusivamente las personas que tienen la calificación de consumidores, por controversias relativas a operaciones y servicios efectuadas con los bancos por finalidades extrañas a la actividad profesional o empresarial eventualmente desarrollada y siempre que:
 - a) No hayan sido ya llevadas al examen de la autoridad judicial o de arbitraje.
 - b) Se refieran a cuestiones cuantificables de un valor no superior a cinco millones de liras.
 - c) El contenido haya estado ya tramitado para examen de la banca, pero:
 - La banca no haya dado respuesta dentro de 60 días;
 - La respuesta no haya sido favorable, en todo o en parte, para el cliente;
 - El acogimiento del reclamo no haya sido atendido en los términos indicados por la banca.

2. El valor en la letra b) del punto 1. precedente es aumentado a diez millones de liras cuando se trate de cuestiones de operaciones y servicios después de diciembre de 1998

5. EL DEFENSOR DEL CLIENTE FINANCIERO EN EL PERÚ

5.1 Designación, independencia y duración del cargo

Según el Reglamento, El cargo de Defensor del Cliente Financiero (DCF) será designado por unanimidad por las Entidades Financieras y deberá recaer en una persona de notorio

"Tu vida vale mucho para que malgastes, tus energías luchando contra fantasmas, que te causan dolor, ni tu, ni los tuyos se lo merecen"

prestigio, con reconocida solvencia moral y credibilidad, con formación técnica adecuada y reconocida competencia en el ejercicio de sus actividades profesionales.

El DCF ejercerá sus funciones con absoluta independencia, no pudiendo ser designado para el cargo una persona vinculada a cualquiera de las entidades financieras o sociedades dependientes, como administrador, empleado o por contrato de servicios, ni podrá ser establecida dicha vinculación durante el ejercicio de sus funciones.

La designación del cargo del DCF tendrá una duración de tres años y podrá ser renovado por iguales períodos de tiempo cuantas veces lo consideren oportuno las entidades financieras. La renovación deberá ser acordada por una mayoría de tres quintos de las entidades financieras.

5.2 Funciones del defensor del cliente financiero

Es función del defensor del cliente Financiero la tutela y protección de los derechos e intereses de los clientes de las entidades financieras, derivados de sus relaciones con los mismos, así como procurar que tales relaciones en todo momento se desarrollen conforme a los principios de buena fe, equidad y confianza recíproca. En cumplimiento de su función corresponde al DCF:

- Conocer, estudiar y resolver los reclamos que los clientes le planteen en relación con las operaciones, contratos o servicios bancarios y, en general, con todas las relaciones entre las entidades financieras y sus clientes, que a juicio de éstos hubiesen recibido un tratamiento que ellos estimen negligente o injusto.
- Conocer, estudiar y resolver las

cuestiones que las propias entidades financieras le sometan respecto a sus relaciones con sus clientes cuando las mismas Entidades Financieras lo consideren oportuno.

- Intervenir como mediador entre clientes y entidades financieras con el objeto de llegar a un arreglo amistoso.
- Presentar, formular y realizar ante las entidades financieras informes, recomendaciones y propuestas en todos aquellos aspectos que sean de su competencia y que a su juicio puedan favorecer las buenas relaciones y muestras de confianza que deben existir entre las entidades financieras y sus clientes

5.3 Requisitos, forma y plazos para las reclamaciones

Los clientes de cualquiera de las entidades financieras pueden dirigirse al Defensor cuando estimen que en un contrato, operación o servicio hayan recibido un tratamiento negligente, incorrecto o no ajustado a derecho. Si el cliente no estuviese satisfecho con la solución de su reclamo o si en un plazo mayor de treinta días calendario de haber sido presentado, éste no hubiese sido atendido por la entidad financiera **podrá interponer su reclamo ante el Defensor.**

Los reclamos de los clientes se presentarán por escrito, debidamente firmados por el usuario afectado, debiendo constar el nombre, apellidos, número del DNI o, en su defecto, los datos del documento que acredite fehacientemente la identidad del reclamante, así como su domicilio, teléfono de contacto y la información sobre el reclamo que el Defensor establezca.

La presentación de un reclamo por parte de un cliente ante el Defensor deberá hacerse **dentro del plazo de**

un año a contar desde el día en que se hubiese descubierto el hecho o hechos determinantes del reclamo y siempre que no hubiesen transcurrido más de tres años desde la producción de los mismos. Los reclamos presentados fuera de plazo serán rechazados de plano.

5.4 Tramitación de los Reclamos

Recibido el reclamo o planteada la cuestión, **el Defensor de oficio**, tras las averiguaciones que considere oportunas:

- Decidirá si el asunto que se le somete es de su competencia.
- Si estimase que no lo es, denegará su admisión a trámite, comunicando su decisión a la Entidad Financiera y al Cliente.
- Si admitiese a trámite el asunto o entendiese que para su decisión sobre la admisión necesitaba datos que debe facilitarla la Entidad Financiera, el Defensor remitirá de inmediato el reclamo presentado a la Entidad Financiera interesada.
- Si después de iniciada la tramitación del asunto el Defensor tuviese conocimiento de la concurrencia previa a la presentación de aquel de una de las circunstancias de exclusión (Art.7º), **el Defensor dará por concluido el procedimiento**, comunicando su decisión a la Entidad Financiera y al Cliente.
- Admitido a trámite un reclamo o cuestión, **es facultad del Defensor atender los pedidos para reunirse y escuchar a las partes** sobre el contenido, pero no podrá en ningún caso reunirse con una de ellas, si no se le ha brindado a la otra parte la posibilidad de estar presente. Asimismo, podrá dirigirse a la Entidad Financiera y al Cliente solicitando los informes y datos que juzgue necesarios para la solución del caso. El Defensor podrá fijar en cada caso plazos prudenciales para cumplir con estas peticiones.

“Digno no es quien resiente, digno es quien perdona”

5.5 Contenido de la resolución y plazo para dictarla

Para el dictado de sus resoluciones el Defensor tendrá en cuenta las normas jurídicas aplicable al caso, los usos de comercio y la buena práctica bancaria, buscando una solución equitativa de la cuestión planteada. Cuando obligaran a la entidad financiera a satisfacer una cantidad determinada al cliente, el Defensor deberá cifrar su monto, que **no podrá exceder de US\$ 20 mil dólares americanos** o su equivalente en moneda nacional. Una vez dictada la resolución será de inmediato notificada a las partes.

Respecto al plazo para dictar resolución, el Defensor deberá dictar su resolución dentro de **dos meses contados a partir del día en que el asunto entró a su oficina**. En casos excepcionales por única vez este plazo podrá ser ampliado por período similar.

5.6 Efectos de la resolución para el cliente y para la entidad financiera

Si el cliente aceptara la resolución, deberá comunicar al Defensor su

aceptación por escrito en el plazo de quince días calendario, incluyendo la renuncia expresa a cualquier otra acción reclamatoria, ya sea judicial, administrativa o de otra índole.

Las entidades financieras, por otro lado, están obligadas a aceptar la resolución del Defensor siempre que lo haga el cliente en los términos anotados en el numeral anterior. A éstos efectos el Defensor comunicará a la entidad financiera inmediatamente la aceptación del cliente.

En la resolución se indicará el plazo de que dispone la Entidad Financiera para ejecutar la misma, cuando en ella se le obligue a pagar una cantidad o a realizar cualquier otro acto a favor del cliente. Este plazo **no podrá exceder los tres meses**, salvo que excepcionalmente dadas las circunstancias del caso, la resolución establezca un plazo mayor.

5.7 Memoria y presupuesto del DCF

Dentro del primer trimestre de cada año, el Defensor presentará a las entidades financieras una memoria explicativa del desarrollo de su

función durante el año precedente. Podrá incluirse en ella recomendaciones o sugerencias encaminadas a facilitar las mejores relaciones entre las entidades financieras y sus clientes. Las entidades financieras podrán acordar la publicación de aquellas resoluciones que crean convenientes, dado su interés general, manteniendo en todo caso la reserva respecto a la identidad de las partes intervinientes.

Respecto al presupuesto, junto con la memoria el DCF presentará la liquidación del presupuesto de gastos a que aquella se refiera, así como las previsiones para el siguiente. Entre estas previsiones podrá incluirse cualquier propuesta de tipo financiero o de organización que el DCF estime necesaria para un mejor desempeño de su cargo.

* Profesor del Programa de Doctorado de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

“No perdones para que el otro cambie, acéptalo el otro nunca va a ser como tu quieres, eso no depende de ti”

“No le des a nadie el poder de hacerte infeliz, perdona por que decides hacerlo, retoma tu poder, tu inmensa capacidad de construir tu propia tranquilidad”

¿Tienes acceso a información? Explótala

* CPC. Raúl Mendoza Pérez

Lo que se pretende es dejar esa tarea a la persona que utiliza la información, no a quien la genera. Salvando esta diferencia, el usuario de la información podrá consultar sus reportes de modo personalizado y sin intermediarios.

Un usuario inexperto logra en tiempos mínimos esta tarea, desde la administración de las aplicaciones de reportes, donde la interfaz permite propiamente realizar los reportes. Por ejemplo:

En la página Web del Ministerio de Economía y Finanzas www.mef.gob.pe encontramos el Sistema Integrado de Administración Financiera - Sector Público SIAF-SP

MÓDULO SIAF-SP: GUÍA PARA LA EXPLOTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El Módulo SIAF-SP, en Visual Fox, viene siendo utilizado por las Unidades Ejecutoras (UEs) del ámbito del Gobierno Central desde el 4 de enero de 1999. Los datos de los

gastos, ingresados por única vez, son procesados por el Sistema para obtener las Autorizaciones de Giro y Pago por parte de la DGTP y su atención por el Banco de la Nación, en el caso de la Fuente de Financiamiento Recursos Ordinarios.

De otro lado, el Sistema incluye una gama de reportes y consultas que permiten el seguimiento y control de la ejecución presupuestaria y de tesorería. Asimismo, de los recursos y obligaciones asumidas por la entidad pública.

PRINCIPIOS IMPORTANTES

1. Como corresponde, el registro y procesamiento de los datos en el SIAF se realiza teniendo en cuenta las normas y procedimientos establecidos por los Entes Rectores:
 - Dirección Nacional de Presupuesto (DNPP)
 - Dirección General de Tesoro Público (DGTP), y
 - Contaduría Pública de la Nación (CPN).

Así, el registro de un gasto en el SIAF se realiza en sus fases de Compromiso, Devengado y Girado, por Clasificador de Gastos y Meta, de acuerdo a lo normado en la Ley de Gestión Presupuestaria. Los reportes generados por el Módulo, por su parte, presentan información referida a estas variables.

2. Cada operación tiene asociado un número de Registro o Expediente que aparece en todo momento (tanto en el registro administrativo como en el registro contable)
3. Básicamente, el Módulo cuenta con 2 registros: a) Registro Administrativo y, b) Registro Contable. El registro contable es reflejo del registro administrativo (a excepción de las Notas Contables)

EXPLOTACIÓN DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL MÓDULO

A. REPORTES

El usuario puede acceder a los reportes a través del Submódulo Reportes. La selección se realiza teniendo en cuenta los objetivos del análisis, evaluación y control. Los tipos de reportes proporcionados por el Módulo SIAF-SP son (Ver Pantalla N° 1):

- A.1 Reportes SIAF
- A.2 Reportes Presupuestales
- A.3 Reportes de Tesorería
- A.4 Reportes Contables
- A.5 Reportes COA (SUNAT)



A.1 Reportes SIAF: Presentan información de la ejecución presupuestaria y financiera, a diferentes niveles de agregación: por mes, por operación, por meta, por Programa/Grupo Genérico, por Clasificador de Gastos (Ver Pantalla N° 2).

Los Formatos A (Gastos), B (Ingresos) y C (Ingresos/Gastos), son los reportes de mayor nivel de detalle, que muestran la historia de la ejecución de cada operación, por fases (Compromiso, Devengado, Girado y Pagado para el Gasto y, Determinado y Recaudado para el Ingreso), vinculada a uno o varios Clasificadores y metas (esto último en el caso de un Gasto), en sus diferentes secuencias aplicables según sea Gasto o Ingreso (Operación Inicial, Ampliación, Rebaja, Devolución, Anulación). En el Anexo se presenta un ejemplo del Formato A-Gastos

Estos reportes, además de contar con opciones de filtro (por registro, rango de registros, y/o fase, Tipo de Operación, Fuente de Financiamiento y Estado de Envío), pueden ser exportados a una Hoja en Excel, donde las posibilidades de filtro y ordenamiento son múltiples.

Otros reportes importantes son:

- **Detalle por Proveedor y Resumen por Proveedor:** los cuales muestran información del movimiento realizado con proveedores. Ver Anexo.
- **Contratos:** Presenta información de los diferentes desembolsos realizados durante la ejecución de un determinado contrato.
- **Documentos Emitidos:** Presenta la relación de los Cheques y Cartas Ordenes entregados, así como de aquéllos que permanecen en cartera. Ver Anexo.

A.2 Reportes Presupuestales (Ver Pantalla N° 3). Permiten el seguimiento por un lado, de la ejecución de los Compromisos frente al Calendario y, por otro, de la recaudación de ingresos.

El Reporte Ejecución del Gasto (Detallado) presenta la información de la ejecución del gasto a nivel de Grupo Genérico, en sus fases Comprometido, Devengado y Girado, mostrando de forma discriminada las modificaciones realizadas (Ampliaciones, Rebajas, Devoluciones, Anulaciones) en la Operación Inicial. Estas modificaciones se muestran en el mes de ejecución del Calendario de Compromisos. Ver ejemplo de reporte en el Anexo.

Así por ejemplo, las rebajas realizadas en el mes de marzo, de Compromisos ejecutados en enero, se mostrarán en el mes de enero.

Entre los reportes Presupuestales también se encuentran aquéllos referidos al Calendario de Compromisos aprobado mensualmente por la DNPP, así como al Presupuesto Institucional de Apertura (Listado de Actividades y Presupuesto).

A.3 Reportes de Tesorería: Presentan información de la ejecución financiera (Ver Pantalla N° 4).

El Informe de Devengados Pendientes de Giro (T-1) presenta información de los gastos devengados al 31/12/99, pendientes de giro.

El Informe de Ingresos por Fuente (T-5), permite apreciar los montos de recaudación realizados por la UE a nivel de Específica de Ingresos (3 dígitos).

El Informe Devoluciones por Encargo presenta información de las operaciones de Encargo otorgadas en 1999,

que cuentan con saldos para ser reprogramados por el Tesoro Público en el 2000.

A.4 Reportes Contables utilizados en el Sistema de Contabilidad Gubernamental, que van de los Libros Contables Principales (Libro Diario, Libro Mayor) y Auxiliares (Libro Bancos) a los Estados Financieros y Presupuestarios (Ver Pantalla N° 5).

El menú de reportes contables también comprende el Plan Contable Gubernamental.

En el Anexo se presenta un ejemplo del Estado Financiero Balance General.

A.5 Reportes SUNAT: Muestra la información registrada para SUNAT para la confrontación de operaciones autodeclaradas (COA). El reporte generado por el Módulo se denomina Registro COA (Ver Pantalla N° 6).

B. CONSULTAS

El Módulo SIAF-SP permite realizar consultas de la ejecución del gasto y del ingreso, de los documentos ingresados como sustento de una fase, del avance de la meta física y financiera programada, del Plan Contable Gubernamental y de la Tabla de Operaciones. Esto seleccionado la opción correspondiente en el Menú del Submódulo Consultas (Ver Pantalla N° 7).

El seguimiento de la ejecución del gasto en sus fases de Compromiso, Devengado, Girado y Pagado, se puede realizar a nivel de Grupo Genérico, Fuente de Financiamiento y Función/Programa (Ver Pantalla N° 8).

Si por ejemplo, el área de Control Interno de la UE, desea verificar la correcta afectación del Calendario y conocer los Saldos presupuestales

“Aceptar; la vida tiene sus complicaciones, pero a veces la enredamos mas de lo necesario”

Inversión extranjera directa dividendos e imposición tributaria

* Dr. Raúl a. Arrarte Mera

RESUMEN

“Cuando uno mira la experiencia internacional, no existe eso que llaman neoliberalismo o intervencionismo, simplemente hay economías que funcionan bien y economías que funcionan mal, y lo que han hecho los países que han logrado crecer sostenidamente en los últimos 20 o 30 años es promover la inversión privada y para el caso de las economías pequeñas promover las exportaciones” (Waldo Mendoza, Vice Ministro de Economía y Finanzas. “El comercio, Junio de 2006)

La inversión interna

El comportamiento de un país se asemeja al de una empresa que tiene oportunidades rentables de inversión, pero que tiene un bajo nivel de ahorro, entonces decide endeudarse, para ello puede acudir al mercado internacional de capitales, al sistema bancario interno o emitir acciones, este endeudamiento será adecuado en la medida que sirva para financiar proyectos rentables, es decir, que el rendimiento de la inversión sea mayor que el costo del endeudamiento

Manejo de los flujos de capitales

Los ingresos de capitales a una economía se dividen en:

- Inversión en portafolio
- Inversión directa

Inversión en portafolio, incluye el comercio de bonos, préstamos bancarios, derivados financieros y diferentes formas de crédito. La inversión directa, puede dirigirse a la compra de empresas privatizadas por

el gobierno, la puesta en marcha de nuevas empresas, la inversión en acciones, por ejemplo para implementar un proyecto minero, sin embargo, los beneficios que provee el ingreso de capitales no están exentos de costos pues complican el manejo macroeconómico y generan inestabilidad, por la volatilidad que muestra el capital. Las respuestas ante las complicaciones que plantea el flujo de capitales son variadas, pero se destacan las siguientes:

La liberalización financiera

En la última década hubo un crecimiento explosivo de las transacciones financieras y de los flujos de capital hacia los países emergentes debido a la liberalización del mercado de capitales, que se define como la

reducción de las barreras tanto de ingreso como de salida de capitales, para que éstos se muevan con libertad de un país a otro, sin controles ni restricciones; pero esta liberalización si bien proporciona beneficios también tiene sus costos, pues la volatilidad de los capitales, que se mueven por una economía mundial, con cada vez menos restricciones, se ha asociado con las crisis financieras internacionales, pues algunos tipos de capital son fácilmente reversibles, es decir, que fácilmente pueden abandonar un país, interrumpiéndose así el proceso de crecimiento, por ello mismo, algunos países como Chile y Colombia han colocado restricciones al ingreso de ciertos tipos de capital, Perú no ha estado alejado de estas tendencias fluctuantes de ingresos de capitales, “El stock de inversión extranjera aumentó de 1135.4 millones de dólares en 1985, a 8572.6 millones de dólares en 1999” (1)

La globalización de las economías

Este término tiene variados significados, algunos lo ven como un proceso beneficioso, inevitable e irreversible, a otros les inspira temor, pues sostienen que aumenta la desigualdad, dentro del país, pero también esto sucede entre todas las naciones porque eleva el desempleo y obstaculiza el progreso social, pero en términos amplios la globalización significa nuevos retos que cada país debe enfrentar.



“Hay decenas de ejemplos de países que crecieron y redujeron la pobreza, desde el momento que se insertaron en la globalización, mientras que no hay un solo ejemplo de un país que hayan crecido y reducido la pobreza cerrándose al mundo, Chile lleva 15 años en esto y redujo la pobreza a la mitad después de 12 años” (“Cuentos chinos”, Andrés Oppenheimer,)

Las economías funcionan como parte de un inmenso mercado global, esto es así para EEUU, Europa y los países del tercer mundo, estos países son conscientes que lo que ocurre en remotas tierras, tiene a veces graves repercusiones en sus economías, así por ejemplo, las repercusiones políticas de Oriente medio, puede disparar los precios del petróleo y desencadenar profundas recesiones, la caída de la Unión Soviética y la unificación de Alemania, tuvieron como consecuencia una grave recesión en Europa, frenando el crecimiento en todo el mundo, en consecuencia, ningún país es una isla autónoma desde el punto de vista económico, inclusive, la mayoría de la gente sigue luchando por mejorar su status personal, las empresas compiten ferozmente por los clientes, inventando nuevos productos y mejorando y abaratando los antiguos; los trabajadores compiten por el empleo, cada vez más las empresas exigen trabajadores con estudios de maestrías y doctorados, los países también compiten adoptando una política macroeconómica y comercial que les dé una ventaja económica comparativa. Hoy la competencia es más intensa, vivimos una era de mercados globales en la que el dinero y los bienes circulan a través de las fronteras nacionales con mayor facilidad que nunca, pero en términos generales, a la globalización la podemos examinar desde los siguientes puntos de vista:

Visión económica de la globalización

La globalización propicia el incremento de las transacciones internacionales, en cuanto al mercado de bienes

y servicios y algunos factores de producción, de modo que el mundo se comporta como si fuera parte de un único mercado global

Visión financiera de la globalización

Presencia extendida de muchas instituciones, que trascienden las fronteras nacionales, como el Banco Mundial, las corporaciones multinacionales las uniones económicas, como la Unión Europea, también significa, el incremento del comercio internacional, la expansión de la inversión extranjera directa (IED), la integración del mercado mundial de capitales y el alcance extraterritorial de las políticas del gobierno, respecto de lo que pueden hacer, pues sus decisiones dependen cada vez más de lo que ocurra en el entorno internacional, en este sentido, los gobiernos están muy preocupados por las políticas que implementan otros gobiernos, pues éstas pueden afectar los flujos de bienes y de capitales que el país necesita, esta necesidad de mantener atractivo al país plantea una amenaza, pues cualquier coyuntura interna negativa, puede hacer que los capitales huyan despavoridos, lo que obliga a que los gobernantes actúen en forma disciplinada, con reglas de juego estables, de forma que el país no se salga del concierto mundial a que nos obliga la globalización.

Debido a esto, muchas personas tienen la sensación que sus opciones económicas no son determinadas por ellas mismas, ni aún por sus gobiernos, sino por fuerzas externas, sobre las cuales no se tiene control y no les falta razón para pensar así.

Mercado Internacional de capitales

El crecimiento económico de un país depende de la inversión, de allí que sea un hecho comprobado que los países con mayores niveles de inversión hayan logrado crecer más rápido, siempre y cuando los altos niveles de inversión no sólo hayan sido bien utilizados, sino también hayan sido perdurables en el tiempo. “A media-

dos de la década de 1970, dada la liquidez originada por el reciclaje de los petrodólares, América Latina se convirtió en el principal receptor de la inversión extranjera, el ingreso de los capitales permitió que la región creciera, aunque no se observaron tres aspectos : la caída del tipo de cambio real, los bajos niveles de ahorro interno que hacían insostenible el crecimiento y el hecho que una gran proporción de la inversión extranjera fue para financiar un mayor consumo o proyectos de dudosa calidad “ (2)

Todos los países para crecer de manera sostenible requieren invertir, para ello necesitan recursos, no sólo físicos y humanos, sino también financieros, éstos últimos provienen del ahorro, por lo tanto, un mayor nivel de ahorro posibilita mayores niveles de inversión y crecimiento.

La transferencia de recursos de los ahorristas a los inversionistas, es una función del sistema financiero, sin embargo, existe un conjunto de países, entre los cuales se encuentra el Perú, que tienen un bajo nivel de ahorro interno, por lo tanto, para complementar el ahorro interno, recurren al ahorro o financiamiento externo, para que ello sea posible, abren sus economías al exterior para atraer capitales extranjeros

El ingreso de capitales puede adoptar diversas formas:

Inversión extranjera

Se subdivide en **inversión extranjera directa (IED)** compra de empresas, creación de nuevas empresas, inversión en portafolios (bonos, préstamos bancarios, derivados financieros)

Deuda externa

Que a su vez puede ser: **Pública o privada**

La deuda pública puede tomar la forma de endeudamiento directo del Estado con otro país, o mediante la emisión de bonos soberanos, tradicionalmente y para infelicidad de

los pueblos, estas inversiones siempre se han canalizado para cubrir el consumo improductivo

La deuda privada puede ser captada de manera directa por las empresas, endeudándose con alguna institución financiera externa o emitiendo bonos que son colocados en los mercados internacionales o en el mercado doméstico, el cual a su vez se endeuda con otra institución financiera externa

Mercados emergentes

La noción de “economía emergente” está vinculada con aquellas economías que tienen acceso al mercado internacional de capitales.

Los países, subdesarrollados, hoy llamados emergentes, se han caracterizado por tener un bajo nivel de ahorro interno, medido como porcentaje del producto bruto interno, son países que sufren de una escasez crónica de ahorro, por ello, han tenido que recurrir al ahorro externo para poder atender sus necesidades de capital, este ahorro externo es captado mediante diversos mecanismos, uno de ellos es mediante la obtención de préstamos.

Dirigidos al sector público el otro mecanismo para la obtención del ahorro externo, es mediante la Inversión Extranjera que tiene dos variantes:

- a) Reduciendo las barreras al comercio internacional de modo que se incrementen tanto las exportaciones como las importaciones de bienes y servicios.
- b) La apertura financiera, que permite acceder a capitales privados que generan ciclos expansivos de crecimiento, para ello es de vital importancia ofrecer a estos inversionistas, estabilidad política e incentivos tributarios.

El comercio internacional

“Las relaciones comerciales entre el Perú y el resto del mundo consisten básicamente en la exportación de

recursos naturales y en la importación de bienes manufacturados, esto es así desde la época colonial” (Jurgen Schuldt, economista, “El Comercio” junio de 2006.)

La especialización y la ventaja competitiva

“Hacia 1960, las materias primas eran el 30% del Producto Bruto Mundial, hoy representan sólo el 4% del Producto Bruto Mundial.

El 68% de la economía mundial, actualmente está en el sector servicios y el 29% en el sector Industrial, esto quiere decir que se debe invertir más en educación ciencia y tecnología y entender que en el siglo XXI, las materias primas y los recursos naturales no son un pasaporte a la reducción de la pobreza” (3)

“Existe especialización cuando los individuos concentran sus esfuerzos en una determinada serie de tareas lo que permite a cada persona y a cada país aprovechar al máximo sus peculiares calificaciones y recursos, así por ejemplo, el dilema de todo padre de familia prudente, es no hacer nunca en casa, aquello que resulta más barato comprar afuera. La especialización es económicamente deseable porque da lugar a una producción más eficiente” (4)

El sastre no hace sus propios zapatos, sino que los compra del zapatero; El zapatero no hace sus propios vestidos, sino que emplea un sastre.

“Si un país extranjero puede ofrecernos un producto más barato, de lo que nos cuesta producirlo, es mejor comprarlo con una parte de lo que produce nuestra Industria, usándolo de una forma tal que obtengamos una ventaja” (Adam Smith 1776), este intercambio se denomina el comercio y las ganancias derivadas del comercio constituyen una de las razones fundamentales de la economía, por ello, las personas y los países tienden a especializarse en determinadas áreas y a intercambiar voluntariamente lo que producen por lo que necesitan

Adam Smith, reconoció que las virtudes del mecanismo del mercado sólo se aprovechan plenamente cuando están presentes los pesos y contrapesos de la competencia perfecta, que significa, que todos los bienes y servicios tienen un precio al cual se intercambian en los mercados, también significa que ninguna empresa o consumidor es suficientemente grande para influir en el precio del mercado.

Ventaja comparativa

David Ricardo, economista inglés, en 1817 demostró que la especialización internacional y el comercio, beneficia a los países y llamó a dicho resultado “Ley de la ventaja comparativa”

Teniendo en cuenta que los costos para producir un determinado producto son distintos, la ventaja comparativa significa que “la producción total será mayor cuando cada bien se produzca en el país que tenga el menor costo de oportunidad interno”. Un país tiene una ventaja comparativa en un producto, cuando puede producirlo con un costo por unidad menor que su competidor.

“Ejemplo, EEUU. con relación a Brasil tiene una ventaja comparativa en la producción de trigo y debe especializarse en su producción” (5) por ello, la economización, o utilización de cantidades fijas de insumos escasos, exige que para obtener la mayor producción total, cada bien particular sea producido por el país que tenga el menor costo de oportunidad interno o ventaja comparativa. Debido a las diferencias de costos de oportunidad nacionales, cuando dos países se especializan de acuerdo con su ventaja comparativa, pueden obtener un producto total mayor con la misma cantidad de recursos

Diferencias entre las condiciones de producción

Una de las razones por las que existe el comercio es la diferencia entre los países respecto a sus posibilidades

productivas, esta diferencia se debe en parte a los recursos naturales que posee. Ejemplo, Japón tiene una amplia y bien educada fuerza laboral, además barata. Por lo tanto, este país puede producir a bajo costo una variedad de bienes que requieren abundante mano de obra como: cámaras fotográficas, radio transistores, videos. Australia posee bastas cantidades de tierras y puede generar de manera barata, productos intensivos en tierra como trigo, lana carne. Brasil tiene suelo, clima tropical, lluvias y abundante mano de obra no calificada para una eficiente producción a bajo costo de café. Los países industrializados se hallan en una posición para producir de manera barata una variedad de bienes intensivos en capital, ejemplo, automóviles, equipos agrícolas, maquinaria, químicos.

Costos decrecientes

Significa que algunos países producen con menores costos medios de producción conforme aumenta el volumen de producción. Las economías de escala proporcionan una ventaja comparativa en costos sobre otros países a los cuales les resulta más barato comprar al productor de bajos costos, que fabricar el producto ellos mismos

Acuerdos sobre libre comercio

Al final de la segunda guerra mundial, la comunidad internacional creó una serie de instituciones para fomentar la paz y la prosperidad económica por medio de medidas de cooperación, una de ellas fue El acuerdo general sobre aranceles y comercio (GATT), sus estatutos buscan elevar los niveles de vida mediante una "reducción significativa de los aranceles y de otras barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en el comercio internacional" cuenta

con 100 países miembros que representan el 85 % del comercio mundial, se basa en los siguientes principios:

- Los países deben esforzarse para reducir las barreras comerciales.
- Todas las barreras comerciales deben aplicarse sin un carácter discriminatorio, es decir, todos los países deben disfrutar del status de "país favorecido".
- Cuando un país eleve sus aranceles más de lo acordado debe compensar a sus socios comerciales por los perjuicios económicos ocasionados.
- Los conflictos comerciales deben resolverse por medio de celebración de consultas y el arbitraje.

Las negociaciones comerciales, ha sido uno de los principales éxitos de la cooperación económica internacional. Cada cierto tiempo, los principales países industriales se reúnen bajo los auspicios del GATT para identificar las principales barreras comerciales y negociar su eliminación

En 1993 concluyó "La ronda de Uruguay", estas rondas, además de perseguir el objetivo tradicional de reducir los aranceles y otras barreras, busca objetivos más ambiciosos de reducir las barreras comerciales y las subvenciones a la agricultura y sobre los textiles, también ha extendido el libre comercio a los servicios y a la propiedad intelectual.

Desde 1995 el GATT se denomina "Organización Mundial del Comercio (OMC).

Acuerdo EEUU, Canadá

En 1987 negociaron una serie de principios para fomentar el libre comercio entre los dos países

Unión Europea

Los 15 países que integran la Unión

Europea están avanzando en su plan escalonado de desarrollar un mercado común con pocas o nulas barreras de comercio internacional.

El primer paso consistirá en eliminar todos los aranceles y barreras comerciales, este proceso aún no concluye. El segundo paso consiste en ampliar la Unión Europea, para lo cual negociarán con Noruega, Austria, Suecia y Finlandia, este mercado ampliado tendrá un mercado suficientemente grande como para competir con Norteamérica

NAFTA, Fue aprobado en 1993, México es el tercer mayor socio comercial de EEUU. Y la mayor parte del comercio entre los dos consisten bienes manufacturados.

¿Por qué invertir en el Perú?

A partir de 1980 las economías denominadas subdesarrolladas cambiaron su patrón de desarrollo, de un modelo basado en la protección del mercado doméstico y de una fuerte presencia estatal en la economía, transitaron a una economía basada en el libre mercado, de esta manera se buscaba modernizar la economía, hacerlas más competitivas, orientarlas hacia el exterior y **redefinir el papel del Estado**, "pasando de desempeñar un rol intervencionista, a desempeñar un rol promotor, impulsando fuertemente el crecimiento económico y orientando el gasto en forma descentralizada". (6)

A partir de este momento la inversión privada se convertiría en la fuente principal del crecimiento y el Estado pasaba a convertirse en regulador de la competencia, para ello aseguraría la estabilidad jurídica y concentraría su esfuerzo en áreas sociales, este cambio se lograría a través de la puesta en marcha de una serie de reformas estructurales, entre las

"Una forma segura de enredarse la vida es no aceptar que cada día esta pleno de circunstancias y actitudes de los demás que son diferentes a lo que esperamos"

cuales destacaban la liberalización comercial y financiera de las economías, las reformas tributarias y laborales y la adhesión al libre mercado como asignador de recursos y por ende como determinante de los precios otras medidas positivas para el surgimiento de los países emergentes fueron:

Medidas orientadas a reducir la inflación, a recuperar el control monetario por parte de los Bancos Centrales y a cerrar los déficit fiscales, tendencia a la liberalización y apertura de los mercados, éstos fueron los factores que se convirtieron en un imán para los capitales externos, ávidos de encontrar países donde se pudieran desarrollar proyectos cuyas tasas de retorno fueran mayores que aquellas que podían obtener en sus países de origen.

En nuestro país, en los últimos años hemos experimentado tasas de crecimiento económico positivas, pero sin embargo existe un generalizado sentimiento en la población que ese crecimiento no se expresa en la mesa familiar y consecuentemente existe en fuerte malestar, conforme ha quedado demostrado en las últimas elecciones presidenciales, ¿cómo se explica este descontento? “El crecimiento de nuestro país ha sido básicamente minero exportador, los sectores ligados al mercado interno y más fuertemente la sierra sur no están recibiendo los beneficios de este crecimiento”. (7)

Ante esta realidad dramática que vive el país lo sensato sería volver la mirada hacia la industrialización tal cual lo proponía Raúl Prebisch (1901-1985) es decir “la industrialización o desarrollo desde dentro, la cual nos es incompatible con el desarrollo eficaz de la producción primaria”. (8)

Muchos especialistas, en diferentes momentos, han coincidido en afirmar que el drama latinoamericano es que seguimos siendo economías de extracción, de continuar así, significaría quedarnos en la colonia “Desde los años noventa hemos regresado al modelo primario-exportador, extremo y excluyente, lo que nos mantiene en un equilibrio económico anómalo o trampa de la pobreza”. (9)

Para conseguir el cambio de orientación de nuestra economía, no existe otro camino que alentar la inversión extranjera directa (IED) pero es una realidad que nos encontramos totalmente rezagados en relación con otras regiones respecto a incentivos para que la IED venga a nuestro país; podríamos mencionar una de estas medidas que deberían implementarse en un lapso de tiempo más o menos corto y es el tratamiento tributario a los dividendos.

Desde hace casi 40 años, concretamente desde el año 1968, con ligeras modificaciones, los dividendos como renta generada por el capital, han estado gravados de la siguiente manera: las empresas por la utilidad generada reciben una primera carga tributaria del 30% y posteriormente cuando estas utilidades se distribuyen entre los accionistas, se les aplica otro porcentaje del 4.1%.

Es importante recordar que a efectos de determinar la materia imponible, es decir, el monto de los ingresos sobre los cuales se pagará el impuesto, la administración tributaria acepta la deducción de una serie de gastos, expresamente enunciados en el DL. 774 “Ley del Impuesto a la Renta” y su Reglamento, concretamente en lo referido a las depreciaciones de acuerdo al Art. 22 dice: “Maquinaria y Equipo, adquiridos a partir del 1.1.1991 10%” es decir, de acuerdo

con esta norma, el inversionista recién podrá recuperar su inversión para comprar maquinaria nueva, después de 10 años, condenándolas, durante todo este tiempo, a trabajar con maquinaria obsoleta, y hoy sabemos que la innovación tecnológica es el motor de toda economía. Pero hay algo mucho más grave todavía, el Estado permite depreciar sólo en cinco años la maquinaria y equipo utilizado para las actividades minera, petrolera y de construcción, de acuerdo a la normatividad actual, los equipos y unidades de transporte utilizados en estas actividades primarias, gozan en promedio de 20% por concepto de depreciación. Es decir, expresamente se les dice a los inversionistas, dedícate a las actividades económicas primarias donde vas a tener un mayor rendimiento y aléjate de las actividades de manufactura, aquí está la explicación para el cierre de tantas fábricas que generaban trabajo para los peruanos. También es importante mencionar que la administración tributaria de manera consistente, ha rechazado la posibilidad de deducir como gasto los intereses pagados por deudas contraídas para comprar acciones, tal rechazo se basa en que los accionistas que perciben los dividendos, son personas diferentes al “Ente” que ha generado los dividendos, por lo tanto, afirma la administración tributaria, que las acciones sólo dan lugar a renta inafecta, por lo que no se cumple “el principio de causalidad” según la cual la deducción sólo procede, cuando los gastos están destinados a producir renta gravada o a mantener su fuente productora, pero es el caso que al aplicarse la tasa adicional de 4.1%, monto que es de responsabilidad del accionista, puede sostenerse válidamente que las acciones generan renta gravada, por lo tanto deben ser deducibles los gastos financieros incurridos para comprar esos títulos

“Los buenos padres no buscan hacer feliz a su hijo, le enseñan que la felicidad depende de cada uno”

Reducción del impuesto a las empresas

Como se ha indicado, la globalización está obligando a los gobiernos para que sus políticas tributarias, estén orientadas a atraer la inversión extranjera directa, en este sentido, las medidas tributarias deben ser coherentes con una política de promoción a las inversiones, considerando además, que estas decisiones dependen cada vez más de lo que ocurra en el entorno internacional, por ello mismo, los gobiernos están muy preocupados por las políticas que implementan otros gobiernos, pues éstas pueden afectar los flujos de bienes y de capitales que el país necesita, esta necesidad de mantener atractivo al país plantea una amenaza que los políticos responsables no deben descuidar, pues cualquier coyuntura interna negativa, puede hacer que los capitales huyan en manada, lo que obliga a que los gobernantes actúen en forma disciplinada, con reglas de juego estables de forma que el país no se salga del concierto mundial a que nos obliga la globalización

En lo que respecta a los impuestos a las empresas, la profesora de economía y presidenta de la Sociedad Mont Pelerin, Victoria Curzon Price, pidió en Viena la eliminación del impuesto a las empresas. (10)

Allí, en el centro de Europa, con una audiencia compuesta por economistas expertos en políticas públicas y funcionarios financieros de varios gobiernos, todos coincidieron en apoyar esta idea, Es que el impuesto a las empresas es muy destructivo, distorsiona la toma de decisiones,

grava el mismo ingreso más de una vez, es exageradamente complicado y aporta cada día un porcentaje menor a los recursos públicos de casi todos los países.

Muchas naciones que buscan mayor crecimiento económico y mayor empleo, han reducido drásticamente las tasas de impuestos a las empresas. Irlanda lo redujo de 43% a 12.5%, atrayendo así inversionistas de todo el mundo, convirtiéndose no sólo en una de las economías de mayor crecimiento, sino también, en una de las economías más ricas de Europa

El impuesto corporativo en Eslovaquia, Lituania y Polonia es de 19%; 16 % en Hungría, 15% en Eslovenia y Bulgaria acaba de anunciar que lo bajará a 15%, mientras que en Estonia la tasa será cero sobre ganancias reinvertidas

EE.UU. no se está quedando a la zaga de estas corrientes, en efecto, el presidente Bush ha propuesto (Mayo de 2005) eliminar el impuesto a los dividendos, medida que está siendo ampliamente discutida en base a los siguientes argumentos: (11)

Mayores impuestos al capital conducen a una menor inversión, lo contrario sucede cuando se rebajan los impuestos al capital, al disminuir los impuestos a las empresas, aumentaran sus ganancias, lo cual fomentará el empleo, las empresas ofrecerán mejores salarios y podrán realizar nuevas inversiones en instalaciones y equipos, lo mismo que el pago de mayores dividendos hará aumentar el precio de las acciones y el gobierno recibirá mayores ingresos por las ganancias de capital y sobre los

salarios más altos

Es verdad que la eliminación del impuesto a los dividendos, en el corto plazo, afectará el presupuesto de la nación, pero sus efectos serían muy pequeños, si es que los gobiernos son responsables, reducen los gastos y se pone un límite a la "Farra fiscal", en efecto, el déficit fiscal creado por tasas más bajas, puede ser el único freno al constante deseo de los políticos y de grupos de presión de aumentar sus programas favoritos para favorecer a los amigos y familiares, o los que le rinden beneficios políticos; Sin embargo, a largo plazo, los efectos por la eliminación del impuesto a los dividendos, tanto en la economía, como en la redistribución del ingreso siempre será más favorable

(1)(2) Globalización y crisis financieras Internacionales, Carlos Parodi Trece. Universidad del Pacífico. 2004

(3)(5)(6) Waldo Mendoza, Vice Ministro de Economía y Finanzas. "El comercio, Junio de 2006

(4) Economía, Campbell R. McConnell, Décimo tercera edición, Mc Graw Hill, 2004

(7)(8) (Jurgen Schuldt, economista, "El Comercio" Junio de 2006.)

(9)(10)(11) Artículos de la Agencia Interamericana de Prensa Económica, AIPENet, 2003, 2004, 2005

*Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

"Los buenos padres no le dan oportunidades a su hijo, le enseñan a buscarlas, a crearlas y a aprovecharlas"

Estudio analítico de la participación de los Trabajadores en las utilidades de la empresa

* Dr. Juan F. Peñaloza Salas

INTRODUCCIÓN

El Decreto Legislativo N° 892, reglamentado por el D.S. N° 009-98-TR, establece que los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, tienen derecho a participar en las utilidades de las empresas donde laboran, cuando éstas desarrollan actividades generadoras de rentas de tercera categoría.

A tal efecto, las empresas destinarán un porcentaje de las utilidades obtenidas durante el año respectivo, cuya tasa está en función a las actividades específicas que desarrolla cada empresa. La participación que corresponda a los trabajadores, deberá ser distribuida dentro de los treinta (30) días naturales siguientes al vencimiento del plazo señalado para la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta.

Su objeto es, buscar la identificación de los trabajadores con la empresa y por ende la mayor producción y productividad de sus centros de trabajo.

BASE CONSTITUCIONAL

La Constitución Política del Perú, en su artículo 29°, establece que el Estado reconoce el derecho de los trabajadores a participar en las utilidades de la empresa.

1. CONCEPTO DOCTRINARIO

Mario L. Deveali, señala que: “la participación en las utilidades, como las gratificaciones y el llamado aguinaldo legal, es una forma de

remuneración complementaria que se computa en proporción a las ganancias del empleador. El modo de computarla, ya indica que no puede adoptarse en todas las relaciones de empleo, sino tan sólo en aquellas que sirven a una actividad lucrativa del empleador; es incompatible, por ejemplo, con la relación de empleo doméstico.

Su complementariedad, es consecuencia en primer lugar, de la periodicidad, normalmente anual, de su liquidación, pues ésta supone un

balance de ingresos y gastos correspondientes a un ejercicio contable. Podría anticiparse la entrega de fracciones de ella, por ejemplo, cada mes, **a cuenta**, de su importe definitivo y con obligación de restituir, si es el caso (recibido de más)... **Esos anticipos**, vendrían a cumplir la función de las remuneraciones que no se consideran de periodicidad complementaria, por donde la participación no resultaría, prácticamente, distinguible de éstas.

No debe confundirse la **participación con la ganancia del socio**. Aquella se debe a título de retribución del trabajo subordinado y ésta a título de integrante de una sociedad de objeto patrimonial; supone, por lo tanto, respectivamente, un contrato de trabajo y un contrato de sociedad”.

2. FUENTES

Podemos mencionar hasta cuatro fuentes para el otorgamiento de participación en las utilidades:

- a) **Por mandato legal**, que es aquella donde el empleador está obligado por ley a otorgar



participación en las utilidades a cada uno de sus trabajadores.

b) **Por convenio colectivo**, es aquella donde el empleador, sin estar obligado a otorgar participación, accede a otorgarlo mediante la suscripción de un convenio colectivo que suscribe con el conjunto de sus trabajadores.

c) **Por convenio individual**, es aquella donde el empleador, sin estar obligado a otorgar participación, la otorga en virtud a un convenio individual que suscribió con su trabajador.

d) **Espontánea**, que es aquella donde el empleador, sin estar obligado a otorgar participación, la realiza de manera unilateral, pero de modo esporádico y no continuo, es decir solo cuando lo crea conveniente.

3. ANÁLISIS LEGAL

a. **El Decreto Legislativo N° 677** de 06 de noviembre de 1991, reguló la participación en las utilidades hasta el 31 de diciembre de 1996. Los artículos del 1° al 5° de dicha norma, que se refiere a la participación de las utilidades, fueron derogados por la Segunda Disposición Complementaria del D. Leg. N° 892, quedando vigentes los artículos del 6° al 11° que se refieren básicamente a la participación en la gestión y propiedad de la empresa. Posteriormente, el mencionado D. Leg. N° 892, derogó la Ley N° 11672 que estableció la Asignación Anual Sustitutoria en los casos en que había menos de 20 trabajadores

b. **El Decreto Legislativo N° 892** de 08 de noviembre de 1996, que rige a partir del 01 de enero de 1997, regula todo lo referente a la participación en las utilidades hasta la fecha.

c. **El Decreto Supremo N° 009-98-TR** de 06 de agosto de 1998, que reglamentó al Decreto Legislativo N° 892, y

d. **El Decreto Supremo N° 002-2005-TR** de 05 de mayo del 2005, que modifica los artículos 8°, 9°, 10°, 11° y 13° del D.S. N° 009-98-TR.

3.1 EMPRESAS OBLIGADAS A DISTRIBUIR UTILIDADES

Lo constituyen las empresas que desarrollan actividades generadoras de rentas de tercera categoría, encontrándose excluidas de esta obligación, las empresas autogestorias, las asociaciones, sociedades civiles, cooperativas, etc., que no tienen fines lucrativos; asimismo, las empresas que no excedan de 20 trabajadores, las empresas establecidas en las Zonas Francas (D. Leg. N° 842, 4ta. Disp. Trans.). Sin embargo, si las empresas excluidas de esta obligación quieren distribuir utilidades, tienen libertad para hacerlo en forma unilateral, por convenio individual o por convenio colectivo.

Procedimiento para calcular el número mínimo de trabajadores (más de 20)

Para establecer si el número de trabajadores de una empresa excede o no a veinte, debe sumarse el número de trabajadores que hubieran laborado en la empresa en cada mes del ejercicio correspondiente y el resultado total se divide entre doce. Si en un mes varía el número de trabajadores contratados, deberá considerarse el número mayor. Para tal efecto, se considerarán como trabajadores a aquellos que hayan sido contratados directamente, ya sea a plazo indeterminado o sujetos a modalidad o a tiempo parcial. En consecuencia, para

este efecto, no deberá considerarse a los trabajadores contratados a través de empresas especiales de servicios o cooperativas de trabajadores.

Si como resultado de la operación antes señalada existiera una fracción, deberá redondearse a la unidad superior, siempre que dicha fracción sea igual o superior a 0.5.

DEMOSTRACIÓN DE UN CASO PRÁCTICO

La empresa SANILEP SAC en el año 2005, ha tenido el número de trabajadores que se detallan a continuación; es así que en el mes de enero, abril y setiembre de dicho año, hubo variación en el número de trabajadores. Procederemos en determinar si la empresa está obligada o no a distribuir utilidades.

Solución

La empresa tendrá obligación de distribuir utilidades entre sus trabajadores, si tiene 21 ó más trabajadores. Para este efecto, se suma el número de trabajadores que hay en cada mes del año 2005 y el resultado se divide entre 12. Si el promedio mensual es como mínimo 21, entonces sí habrá obligación de distribuir utilidades.

3.2 DERECHO A LA PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES

Tienen derecho, los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada que cumplen la jornada máxima de trabajo establecida en la empresa; sean trabajadores

NÚMERO DE TRABAJADORES EN LOS MESES DEL AÑO 2005			
Meses	N° de Trabajadores	Meses	N° de Trabajadores
Enero	20	Julio	20
	18		
	19		
Febrero	19	Agosto	20
Marzo	22	Setiembre	20
			22
Abril	22	Octubre	22
	23		
	21		
Mayo	23	Noviembre	18
Junio	20	Diciembre	18

CÓMPUTO DEL NÚMERO MÍNIMO DE TRABAJADORES			
Meses	Nº de Trabajadores	Meses	Nº de Trabajadores
Enero	20 (1)	Julio	20
Febrero	19	Agosto	20
Marzo	22	Setiembre	22 (1)
Abril	23 (1)	Octubre	22
Mayo	23	Noviembre	18
Junio	20	Diciembre	18
PROMEDIO MENSUAL: $247 : 12 = 20.58 = 21$ (2)			
(1) Si en un mes hay variación del número de trabajadores, se elige el mayor de ellos.			
(2) Si al determinar el promedio mensual hubiera una fracción igual o superior a 0.5, se redondea a 21; en consecuencia, si hay obligación de la empresa en distribuir utilidades.			

con contrato a plazo indefinido o sujetos a cualquiera de las modalidades de contrato contemplados en la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D.S. N° 003-97-TR.

Los trabajadores con jornada inferior a la máxima establecida en la empresa, participarán en las utilidades en forma proporcionar a la jornada trabajada.

3.3 OPORTUNIDAD DE LA DISTRIBUCIÓN

El Art. 6° del D. Leg. 892, establece que la distribución de la participación en las utilidades, **deberá realizarse dentro de los treinta (30) días naturales** siguientes al vencimiento del plazo indicado por las disposiciones legales para la presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta.

La Resolución N° 019-2005/Sunat ha establecido que los deudores tributarios, presentarán la declaración y efectuarán el pago de regularización y del ITF, de acuerdo al cronograma que establezca dicha entidad y que para el año 2005 por ejemplo, comenzó de acuerdo al último dígito del RUC, el 28 de marzo y término el 08 de abril de dicho año; por tanto, la obligación de pagar utilidades a los trabajadores vencerá también en fecha distinta.

Vencido el plazo señalado y previo requerimiento de pago por escrito presentado a la empresa, la participación en las utilidades que no se haya pagado, genera el interés moratorio

laboral a partir del día siguiente del requerimiento.

En el caso de suspensión de la relación laboral, el requerimiento se hará vencidos los treinta (30) días de haberse reiniciado las labores sin que se hubiese efectuado el pago de las utilidades. En cualquiera de los casos, el requerimiento puede realizarse mediante carta simple.

Cuando el trabajador demanda judicialmente el pago de las utilidades, el empleador se entenderá que es requerido con la citación de la demanda.

3.3.1 Trabajadores que cesaron antes de la distribución

Los trabajadores que hubieran cesado antes de la fecha en la que se distribuya la participación en las utilidades, tienen derecho a cobrar el monto que les corresponda dentro del plazo prescriptorio fijado por la ley, a partir del momento en que debe efectuarse la distribución. **El plazo prescriptorio** es de cuatro años contados a partir del día siguiente en que se extinguió el vínculo laboral. En este caso no es aplicable el interés laboral. **Vencido el plazo de prescripción,** la participación no cobrada se agregará al monto a

distribuir por concepto de participación en las utilidades del ejercicio en el que venza dicho plazo.

3.3.2 Participación de utilidades otorgadas en forma voluntaria.

Las empresas en forma voluntaria o por convenio colectivo, podrán otorgar participación en las utilidades a sus trabajadores, el mismo que será independientemente efectuado de la establecida por el D. Leg. N° 892.

3.4 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES

Los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, participarán en las utilidades de la empresa en los siguientes porcentajes de la renta anual antes del Impuesto a la Renta:

Para identificar la actividad que realiza la empresa, deberá tomarse en cuenta la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas, provisión 3, salvo ley expresa en contrario. **Cuando la empresa desarrolla varias actividades,** para efecto de la participación de los trabajadores deberá considerarse la actividad principal, entendiéndose por ésta a la que generó mayores ingresos brutos en el respectivo ejercicio.

3.4.1 Base de cálculo de la participación en las utilidades

La participación en las utilidades según los porcentajes señalados en el cuadro anterior, se calculará sobre el

Empresas según actividad	Porcentaje
Empresas Pesqueras	10%
Empresas de Telecomunicaciones	10%
Empresas Industriales	10%
Empresas Mineras	8%
Empresas de Comercio al por mayor y al por menor y restaurantes	8%
Empresas que realizan Otras actividades	5%

saldo de la renta neta del ejercicio gravable que resulte después de haber compensado pérdidas de ejercicios anteriores de acuerdo con las normas del Impuesto a la Renta.

3.5 DISTRIBUCIÓN DE LAS UTILIDADES ENTRE LOS TRABAJADORES

El monto de las utilidades producto del porcentaje antes señalado se distribuirá de la siguiente manera:

a) **50% en función a los días laborados por cada trabajador**, a tal efecto, se dividirá el monto correspondiente entre la suma total de días laborados por todos los trabajadores, y el resultado que se obtenga, se multiplicará por el número de días laborados por cada trabajador.

Se entiende por días laborados, aquellos en los cuales el trabajador cumpla efectivamente la jornada ordinaria de la empresa, así como las ausencias que deben ser consideradas como asistencias para todo efecto legal por mandato legal expreso, tales como el descanso previo y posterior al parto, el período vacacional, etc. **Tratándose de trabajadores que laboran a tiempo parcial**, se sumará el número de horas laboradas de acuerdo a su jornada, hasta completar la jornada ordinaria de la empresa.

b) **50% en proporción a las remuneraciones de cada trabajador**. Para tal efecto, se dividirá dicho monto entre la suma total de las remuneraciones de todos los trabajadores que corresponden al ejercicio y el resultado obtenido se multiplicará por el total de la remuneraciones que corresponda a cada trabajador en el ejercicio.

• Se considera remuneración

A la prevista en el Art. 6° del TUO de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, es decir, al íntegro de lo que percibe el trabajador por sus servicios

prestados, sea en dinero o en especie, cualesquiera sean la forma o denominación que se le dé, siempre que sea de su libre disposición; incluso, **la alimentación otorgada en crudo o preparada** y las sumas que por tal concepto se abonen a un concesionario o directamente al trabajador, tienen naturaleza remuneratoria, cuando constituyen la alimentación principal del trabajador en calidad de desayuno, almuerzo o refrigerio que lo sustituya o cena.

• No se considera remuneración

A los conceptos previstos en el Art. 7° de la L.P.C.L. Ejemplo: el costo o valor de las condiciones de trabajo; la canasta de Navidad o similares; el valor del transporte, siempre que esté supeditado a la asistencia al centro de trabajo y que razonablemente cubra el respectivo traslado, etc.

3.6 LÍMITE DE PARTICIPACIÓN DE CADA TRABAJADOR

Cada trabajador participará en las utilidades hasta un límite máximo equivalente a 18 (dieciocho) remuneraciones mensuales. Para este efecto, la remuneración mensual será el promedio de las remuneraciones percibidas por el trabajador en el ejercicio anual correspondiente.

3.7 FONDOEMPLEO

El Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo (FONDOEMPLEO), es una persona jurídica de derecho privado con autonomía administrativa, económica y financiera, cuya función es el manejo de los remanentes en la participación de utilidades de los trabajadores.

Es así que, de existir un remanente entre el porcentaje que corresponde a la actividad de la empresa y el límite en la participación en las utilidades por cada trabajador, se aplicará en la capacitación de trabajadores y la promoción de empleo a través del

FONDOEMPLEO.

En consecuencia, las empresas en las que se hayan generado remanentes, se encuentran obligadas a comunicar al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el monto de dicho remanente. Dicha comunicación deberá efectuarse al vencimiento del plazo para la prestación de la Declaración Jurada Pago Anual del Impuesto a la Renta.

El Fondo es administrado por un Consejo Directivo, con jurisdicción en todo el país el cual estará integrado de la siguiente manera:

- Un representante del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, quien lo presidirá;
- Un representante del Ministerio de Agricultura;
- Un representante del Ministerio de la Producción;
- Un representante de las empresas generadoras de los remanentes aportados al Fondo;
- Un representante de los trabajadores de las empresas generadoras de los remanentes aportados al Fondo (Art. 10° del D.S. N° 002-2005-TR).

3.8 ENTREGA DE LIQUIDACIÓN DE UTILIDADES

En el momento del pago, las empresas entregarán a los trabajadores o ex-trabajadores, una liquidación donde deberá especificar la forma de cálculo.

Esta liquidación deberá contener como mínimo, la siguiente información:

- Nombre o razón social del empleador;
- Nombre completo del trabajador;
- Renta anual de la empresa antes de impuestos;
- Número de días laborados por el trabajador;
- Remuneración del trabajador considerada para el cálculo;
- Número total de días laborados por todos los trabajadores de la empresa con derecho a percibir

REGIMEN LABORAL

- utilidades;
- g) Remuneración total pagada a todos los trabajadores de la empresa; y,
- h) Monto del remanente generado por el trabajador, de ser el caso.

individual o por convención colectiva, **constituyen gastos deducibles para la determinación de la renta imponible de tercera categoría**, para

efectos del cálculo del Impuesto a la Renta; para el perceptor de renta (trabajador) constituye renta de quinta categoría.

3.9 PARTICIPACIÓN DE UTILIDADES EN CASO DE FUSIÓN, DISOLUCIÓN O ESCISIÓN DE EMPRESAS

En caso de fusión, disolución o escisión de empresas, las utilidades serán calculadas al día anterior de la fecha de entrada en vigencia de dichos eventos.

Para los efectos del pago, se tendrán en consideración las siguientes normas:

- a) De extinguirse la relación laboral, el pago se efectuará dentro de los quince (15) días útiles de la entrada en vigencia del evento correspondiente;
- b) De subsistir la relación laboral, dicho pago se hará efectivo en la oportunidad señalada en el numeral 3.3.

3.10 PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES Y EFECTOS TRIBUTARIOS

La participación en las utilidades según el D. Leg. N° 892 y las que el empleador otorgue unilateralmente a sus trabajadores o por convenio

MODELO DE LIQUIDACIÓN DE UTILIDADES	
LIQUIDACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN LAS UTILIDADES POR EL EJERCICIO 2005	
EMPRESA:	RUC
ACTIVIDAD:	
PORCENTAJE DE DISTRIBUCIÓN :	
• Renta Neta antes de impuestos:	S/.
• Participación (10% de Renta Neta):	
• Días laborados en el año 2005 por todos los trabajadores	
• Remuneraciones percibidas en el año 2005 por todos los trabajadores	
• Monto a distribuir por días laborados (50% de):	
• Monto a distribuir por remuneraciones (50% de):	
DATOS DEL TRABAJADOR	
Nombre:	
Días trabajados en el año 2005	S/.
Remuneraciones percibidas en el 2005	
LIQUIDACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN	
• Monto por días laborados	S/.
• Monto por remuneraciones percibidas	
Retención Impuesto a la Renta 5ta. Categoría	(.....)
Total pagado:	S/.
Lima, _____ de abril del 2005	
_____ LA EMPRESA	_____ EL TRABAJADOR

“Hubo un momento en el que la noche parecía eterna y hoy todo eso parece tan lejano”

I Supuestos	
- Empresa Minera	
- Renta anual antes de impuestos	= S/. 25'000.000
- Porcentaje de distribución	= 8% de S/. 25'000.000
	= S/. 2'000.000
- Número de trabajadores	= 50
- Días laborados por el trabajador "X"	= 302
- Total de días laborados por todos los trabajadores	= 15.000
- Total de remuneraciones de todos los trabajadores	= S/. 1'400.000
- Remuneración total percibida en el ejercicio por el trabajador "X"	= S/. 28.000
- Remuneración mensual percibida al cierre del ejercicio por "X"	= S/. 2.000
- Máximo de la participación de utilidades a que tendría derecho el trabajador "X"	= S/. 2.000 x 18 = S/. 36.000
II Distribución por porcentaje en razón a los días laborados	
- 50% de S/. 2'000.000 en función de los días laborados por cada trabajador, que es de S/. 1'000.000 a dividir entre el total de días laborados por todos los trabajadores	= S/. 1'000.000 / 15.000
	= 66,66
- El resultado anterior se multiplica por el total de días laborados del trabajador "X"	= 66,66 x 302
	= S/. 20.131,32
III Distribución por porcentaje en función de las remuneraciones	
- 50% de S/. 2'000.000 en función de las remuneraciones de cada trabajador, que es de S/. 1'000.000 a dividir entre el total de remuneraciones de todos los trabajadores	= S/. 1'000.000 / S/. 1'400.000
	= 0,71
- El resultado anterior se multiplica por el total de remuneraciones percibidas en el ejercicio por el trabajador "X"	= 0,71 x S/. 28.000
	= S/. 19.880
IV Totales	
- Total parcial de utilidades:	= S/. 20.131,32 + S/. 19.880
	= S/. 40.011,32
- Máximo de la participación de utilidades que corresponde al trabajador "X"	= S/. 36.000
- Remanente que genera el trabajador "X"	= S/. 40.011,32 - S/. 36.000
	= S/. 4.011,32
Este remanente sumado al generado por los demás trabajadores, constituye el aporte de la empresa al FONDO EMPLEO.	

I Supuestos	
- Empresa de servicios	
- Renta anual antes de impuestos	= S/. 180.000
- Porcentaje de distribución	= 5% de S/. 180.000
	= S/. 9.000
- Número de trabajadores	= 22
- Días laborados por el trabajador "Y" (no se consideran los días que correspondieron al goce vacacional)	= 270
- Total de días laborados por todos los trabajadores	= 6.600
- Total de remuneraciones de todos los trabajadores	= S/. 308.000
- Remuneración total percibida en el ejercicio por el trabajador "Y"	= S/. 14.000
- Remuneración mensual percibida al cierre del ejercicio por "Y"	= S/. 1.100
- Máximo de la participación de utilidades a que tendría derecho el trabajador "Y"	= S/. 1.100 x 18 = S/. 19.800
II Distribución por porcentaje en razón a los días laborados	
- 50% de S/. 9.000 en función de los días laborados por cada trabajador, que es de S/. 4.500 a dividir entre el total de días laborados por todos los trabajadores	= S/. 4.500 / 6.600
	= 0,68
- El resultado anterior se multiplica por el total de días laborados del trabajador "Y"	= 0,68 x 270
	= S/. 183,60
III Distribución por porcentaje en función de las remuneraciones	
- 50% de S/. 9.000 en función de las remuneraciones de cada trabajador, que es de S/. 4.500 a dividir entre el total de remuneraciones de todos los trabajadores	= S/. 4.500 / S/. 308.000
	= 0,0146
- El resultado anterior se multiplica por el total de remuneraciones percibidas en el ejercicio por el trabajador "Y"	= 0,0146 x S/. 14.000
	= S/. 204,40
IV Total	
De acuerdo con la sumatoria de los montos calculados sobre sus días laborados (S/. 183,60) y sus remuneraciones (S/. 204,40), El trabajador "Y" deberá recibir S/. 388,00 en concepto de utilidades.	

*Docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

La Doctrina de los ciclos

* Dr. Luis Bortesi Longhi

**"No se engañe nadie, no,
pensando que ha de durar lo que
espera
más que duró lo que vio,
pues que todo ha de pasar por tal
manera"**

MANRIQUE

Jorge Manrique Figueroa (1440-1479) Hidalgo que a la muerte de Alfonso XII, tomó partido por la princesa Isabel, futura Reina Católica, consorte de Fernando de Aragón, impulsora del descubrimiento de América.

Noble Castellano, miembro de la Orden de Santiago, sobrevivió tan sólo por tres años a su padre porque murió en batalla a causa de las heridas recibidas peleando contra el marqués de Villena, en el asalto del Castillo Garci Muñoz.

El poeta Hidalgo es célebre por haber escrito con inigualable maestría las **coplas por la muerte de su padre**, don Rodrigo, Conde de Paredes de Nava (1406-1476).

"Recuerde el alma dormida,
avive el seso e despierte
contemplando cómo se passa la vida,
cómo se viene la muerte tan callando;
cuán presto se va el placer,
cómo después de acordado da dolor;
cómo a nuestro parescer
cualquiere tiempo passado fue mejor."

"Pues si vemos lo presente
como en un punto se es ido e acabado,
si juzgamos sabiamente,
daremos lo non venido por passado."

"Nuestras vidas son los ríos
que van a dar en la mar que es el morir;
allí van los señorios derechos a se
acabar e consumir;
allí los ríos caudales,
allí los otros medianos e más chicos,
allegados son iguales
los que viven por sus manos e los
ricos."

"Este mundo es el camino para el otro,
que es morada sin pesar;
mas cumple tener buen tino
para andar ésta jornada sin errar.
Partimos cuando nascemos,
andamos mientras vivimos,
e llegamos al tiempo que feneçemos;
assí que cuando morimos descansa-
mos."

"Ved de cuán poco valor
son las cosas tras que andamos
y corremos,
que, en este mundo traidor,
aún primero que muramos
las perdemos.
Dellas deshaze la edad,
dellas casos desastrados que acaecen,
dellas por su calidad
en los más altos estados desfalle-
cen."

"Dezidme: la hermosura,
la gentil frescura y tez de la cara,
quando viene la vejez,
¿cuál se para?
Las mañas e ligereza
e la fuerza corporal de juventud,
todo se torna graveza
quando llega el arrabal de senectud."

"Aquel de buenos abrigo,
amado, por virtuoso, de la gente
el maestre don Rodrigo Manrique,
tanto famoso e tan valiente;
sus hechos grandes e claros
non cumple que los alabe,
pues los vieron;
ni los quiero hazer caros,
pues que el mundo todo sabe cuáles
fueron."

"Amigo de sus amigos,
¡qué señor para criados e parien-
tes!
¡qué enemigo de enemigos!
¡qué maestro de esforçados e
valientes!
¡qué seso para discretos!
¡qué gracia para donosos!
¡qué razón!
¡qué benino a los sujetos!
¡a los bravos e dañosos, qué león!."

En las coplas de Manrique se advierte una sabiduría y profundi-
dad extraordinaria y, pese a lo



evidente de su razonamiento, la conducta general de los seres humanos demuestra el contrasentido y la necedad que inspira la vida de aquellos que se comportan como si fueran criaturas eternas.

¿Es que no se percataron, acaso, un Napoleón, un Mussolini o un Hitler (o bien, Augusto Bernardino Leguía Salcedo, Manuel Arturo Odría Amoretti o Juan Velasco Alvarado) de que la Ley de los Ciclos es inexorable? ¿No fueron conscientes de que cuando se llega al máximo punto de inflexión obligatoriamente sobreviene el descenso?.

Cuando el Sol alcanza el cenit del mediodía declina hacia el crepúsculo y luego viene la oscuridad de la noche. Cuando la Luna se encuentra en cuarto creciente cumple su ciclo y se convierte en Luna plena pero después entra en cuarto menguante hasta desaparecer del firmamento.

El año despliega toda su frescura y su juventud cuando comienza la estación de primavera y su inicio zodiacal se marca (para el hemisferio norte) el 21 de marzo y abril ("aprile") es el mes donde brotan, se abren, las plantas y las flores. Luego viene la madurez y el esplendor del verano, pero el año también declina y el brillo del verano cesa para dar paso al otoño gris y al oscuro invierno.

El día de 24 horas está sometido exactamente al mismo proceso cíclico: las primeras horas de la mañana equivalen a la primavera, el mediodía al verano, el atardecer al otoño y la noche al invierno.

Toda la manifestación sensible está subordinada a los ciclos y también, por cierto, la vida en todos sus aspectos incluyendo por supuesto a la condición humana. La juventud, la madurez, la vejez y la senectud. Pero esta observación que puede ser

muy clara e irrefutable no resulta, sin embargo, tan meridiana cuando se trata de las instituciones y de los imperios. Todos los imperios comenzaron a desfallecer después de su apogeo y lo mismo acontece con las religiones. Incluso el Sol, el Astro Rey, está destinado a alcanzar su punto máximo de desarrollo pero luego desaparecerá.

A este respecto conviene señalar, de pasada, que cuando de ciclos se trata, los productos comerciales tampoco escapan a su inexorable condición pasajera y es cierto que su vida estará sujeta a un arco de tiempo determinado. Los economistas han descubierto que cuando se trata de formular Proyectos de Inversión, es preciso agregarle al manual clásico un ítem adicional, que consiste exactamente en perfilar la probable trayectoria del proyecto en sí y del producto considerando las fases de introducción, crecimiento, apogeo y declive y este dato que enriquece las técnicas modernas de programación se debe incorporar a la matemática financiera para anticipar los cálculos que el Proyecto promete.

Hablando con toda propiedad, el estudio de los ciclos obedece, en principio, a una perspectiva "cósmica" y sobre este respecto es pertinente anotar una observación de carácter mucho más sutil. Si se observa el aparente recorrido del Sol se comprueba que su "movimiento" es mucho más lento cuando se encuentra en el cielo durante su trayectoria al mediodía y que con el correr de la tarde su caída se acelera más y más a medida que se acerca al crepúsculo. Por eso bien dijo a Bolívar Choquehuanca, "como crece la sombra cuando el sol declina...". Esa experiencia corresponde a la sentencia escolástica *in fine motus velotior* que explica que al final de los tiempos el movimiento se acelera verificándose

se así la ley de la caída de los cuerpos pesados, es decir que se produce la caída de manera uniformemente acelerada. Tanto eso es verdad que, por ejemplo, la experiencia subjetiva de duración de nuestra vida es diferente cuando somos niños y transitamos de los doce a los veinte años, con mayor lentitud, comparada con la rapidez vivida entre los cuarenta y los cincuenta y, seguramente, con mayor velocidad aún en el lapso que corre entre los cincuenta y los sesenta años.

La serie del número 9 y sus múltiplos ilustra la condición a la que está sometida la vida del hombre desde su niñez hasta su senectud:

09, 18, 27, 36, 45, --54, 63, 72, 81, 90. Resulta de multiplicar el número 9 por 1, por 2... hasta por 10.

Se podrá advertir que los números se corresponden inversamente (09 y 90; 18 y 81; 27 y 72. Y en la madurez, a los 45 años, el pasaje declinante hacia la vejez que abarca el periodo comprendido entre los 54 y los 90 que es, este último, el extremo opuesto que al del niño de 9 años.

La doctrina de los ciclos ha sido formulada universalmente por todas las culturas que han iluminado la interpretación de la historia de la humanidad. Coinciden en el enfoque que clasifica cuatro Eras o Edades que son la de Oro, de Plata, de Bronce y de Hierro, sujetas a un proceso inexorable de degeneración progresiva.

Para comprender acertadamente la ley de los ciclos es preciso empezar por determinar que el desenvolvimiento de la vida está sometido a tres condiciones que algunos denominan "dimensiones". La primera es el espacio que, a su vez, depende de la medida de largo, ancho y alto. La segunda es el tiempo cuya percepción

"Hubo un momento en el que dejaste de creer en el amor y de repente tu corazón, con más intensidad que nunca, lo encontró de nuevo"

es más difícil, mas relativa y en ocasiones misteriosa (como por ejemplo la percepción del tiempo durante el estado de sueño). Y la tercera es la del movimiento o desplazamientos y acontecimientos que se producen inmersos en las otras dos.

Benjamín Franklin dijo "el tiempo es oro"; entonces si el tiempo es oro, el oro es tiempo. Y precisamente es este el patrón contemporáneo de la economía y finanzas que administran las personas que se desempeñan en el Gobierno, Banca, Empresa, e incluso en los presupuestos familiares. En cierta manera el dinero compra tiempo futuro.

Hasta el siglo XVI el comportamiento de las civilizaciones consistía en vivir en el presente. El futuro tenía una connotación religiosa o metafísica. Es el mercader paralelo al advenimiento de los bancos lo que cambia esa perspectiva porque surge la mentalidad especulativa que apunta siempre a apuestas a futuro.

Por coincidencia la ley del péndulo que originó la manufactura del reloj moderno fue descubierta como principio físico por Galileo en 1583. El reloj individual, de bolsillo, no se difundió hasta mediados de los 600. Anteriormente sólo había grandes relojes en plazas, que instalados en torres de catedrales sonaban las horas (no las fracciones) como los muy famosos supérstites y atractivos de San Marco en Venecia o el de Westminster en Londres.

Pero, he aquí una observación trascendental: se puede medir el espacio directamente pero no el tiempo, porque el tiempo es una misteriosa abstracción; solamente se puede medir el tiempo cuando se lo remite al espacio, es decir que no se mide una duración, sino el movimiento y recorrido durante esa duración.

Cuando se proyecta un viaje en

automóvil, por ejemplo, se establece que entre un punto y otro hay, digamos, 80 km y a partir de ese dato se calcula que el trayecto durará, aproximadamente, una hora.

De hecho la medida del tiempo depende de la aparente traslación del sol durante su ciclo diario calculado arbitrariamente en 24 horas.

El espacio, en cambio, sí es susceptible de ser cuantificado físicamente y directamente. El tiempo es inasible.

La vida terrestre, y exclusivamente la terrestre, está sometida a todo cuanto le ocurre al planeta aunque existe la ley de las correspondencias que determina la analogía entre macrocosmos y microcosmos. En la bóveda celeste el planeta tierra ("The Earth") es un microcosmos y dentro de él, el ser humano es a su vez el microcosmos que ocupa una posición central.

La astrología basa sus principios en la ley de las correspondencias que se interpretan por la posición de los planetas del sistema solar en el instante del nacimiento, puesto que al asomar la cabeza procedente del claustro materno, se recibe una especie de "bautismo cósmico" llamado también "mensaje de las estrellas". Así, los doce signos del zodiaco y los siete planetas clásicos (desde el punto de vista de la astrología la Luna es un planeta) configuran el macrocosmos correspondiente a las condiciones del ser que está viendo por vez primera la luz. No es la astrología un arte adivinatorio como se comenta vulgarmente. Es un conocimiento basado en matemáticas y en la dilucidación de la naturaleza de los planetas y su influencia revelada por sus respectivas posiciones, para interpretar la esencia y los aportes (la condición) del nuevo ser.

Reanudando el tema de las leyes a las

cuales está sometida la vida terrestre de las que va a derivar **la doctrina de los ciclos**, tenemos como la determinante más importante aquella que se refiere al movimiento dentro de la condición temporal. Cuatro movimientos experimenta nuestro planeta (y no solamente dos como se nos enseñó en el colegio) que son: el de rotación sobre su eje; el de traslación elíptica alrededor del Sol; el movimiento imperceptible que hace la entera Vía Láctea; y la precesión de los equinoccios.

Conviene anotar que la elipse, que se estudia en geometría, es una figura cuyo diseño obedece a la suma igual de vectores a partir de dos nodos o centros uno de los cuales, en el caso de la rotación de la Tierra, es el Sol. Y el otro centro ¿no está materializado?. Físicamente no lo está, pero resulta lícito inferir que debe haber una correspondiente sutil que condensa algo así como "el alter ego" del Sol. Esta indicación que se acaba de hacer es muy poco habitual pero daría motivo, en caso de ser profundizado el tema, a descubrimientos muy interesantes con respecto a las leyes del cosmos.

Ahora regresemos al tema del movimiento llamado la precesión de los equinoccios.

Al girar la Tierra, la fuerza centrífuga hace que el ecuador se estire y los polos se aplanen, por lo que la Tierra no es una esfera perfecta y la gravedad ejercida por la Tierra y por el Sol le provocan un impulso que la hace oscilar como una peonza (un trompo), es decir que sigue girando sobre su eje y comienza a oscilar sobre su imaginario punto de apoyo describiendo un círculo. A este movimiento se le llama precesión.

Por virtud de la precesión, el eje de la

"Los buenos padres no convencen a su hijo de su importancia en la sociedad, le enseñan que sirviendo se volverá importante para ella"

Tierra, que está inclinado 23.4° con respecto al plano de la elíptica, describe un círculo completo cada 25.920 años. Como la inclinación del eje determina las estaciones o sea cuáles partes de la Tierra reciben mayor luz y calor en determinada época del año, la precesión las altera. Si el círculo completo que recorre la Tierra alrededor del Sol tiene 360° , la precesión desplaza las estaciones aproximadamente un grado cada 72 años ($360^\circ \times 72 = 25.920$).

En su recorrido alrededor del Sol, la Tierra cruza cuatro puntos que marcan las estaciones, dos de ellos son los equinoccios, puntos en los que el día y la noche duran igual (equi, igual); porque el eje de la Tierra está paralelo al plano del Sol. En cambio cuando el eje de la Tierra está en su máxima inclinación hacia el Sol, se tiene la posición de los solsticios. El solsticio de verano tiene lugar el 24 de diciembre para el hemisferio sur del 24 de junio para el hemisferio norte. Es el día más largo. En la posición exactamente opuesta está el solsticio de invierno que, no por pura casualidad, marcan la efemerides de la Navidad Cristiana y el Inti Raymi Incaico en el hemisferio norte y sur respectivamente.

Los sabios de la antigüedad establecieron que las "Eras" están determinadas por la posición de la Tierra con respecto al zodiaco el día del equinoccio de primavera. Debido a la precesión, la Era Aries terminó poco antes de la era cristiana cuando el equinoccio de primavera del hemisferio norte entró en Piscis, que es donde nos encontramos ahora, en una fase final, transitando hacia Acuario. No sería ociosa una observación relacionando Piscis con el advenimiento de Jesús y su mensaje, porque el símbolo del pez es inherente a su doctrina.

Otro efecto interesante de la precesión es el lugar del cielo al cual apunta el eje de la Tierra. Por espacio de siglos

la referencia más importante en el cielo ha sido la Estrella Polar. Durante el último milenio el eje de la Tierra apunta hacia esa estrella y cuando estará más cerca será en el año 2017. Luego, por razón de la precesión se comenzará a alejar. Por eso, hace 2500 años la Estrella Polar de los griegos era otra.

La historia y la geografía son las ciencias que se ocupan respectivamente del tiempo y del espacio. Existe sin embargo también la perspectiva particular, que por cierto no contradice ni a la historia ni a la geografía, que consiste en analizar el significado y las implicancias que ofrecen dos estilos de vida históricamente distintos: la de los pueblos nómadas y la de los sedentarios. En el caso de los nómadas, estos se ocupan de actividades que se desenvuelven principalmente en la amplitud del espacio, gozando del tiempo y "extendiendo" el espacio, mientras que los sedentarios con mucho menor libertad se establecen y se "fijan", en el espacio.

La actividad de los nómadas se ejerce especialmente sobre el reino animal, de carácter móvil, la de los sedentarios en cambio se establece alrededor de los reinos arraigados que son el vegetal y el mineral.

Asimismo las artes son desarrolladas de manera diferente por ambos, porque el simbolismo de los nómadas tiene que ver principalmente con el oído y se ejercitan en las artes fonéticas como la música, la poesía y la actividad de los juglares. Normalmente las imágenes, y el culto a las imágenes son materia de interdicción porque se consideran una limitación en la capacidad imaginativa. Los sedentarios, en cambio, utilizan más remarcablemente la vista y crean las artes plásticas como la arquitectura, la escultura y la pintura. Los primeros tienen que ver más con el desenvolvimiento del tiempo y los segundos con el del espacio.

En la Sagrada Escritura se plantea simbólicamente el "conflicto" entre Caín y Abel porque el sedentarismo reviste una tendencia a la solidificación del mundo constriñendo la libertad, estableciendo fronteras rígidas entre los pueblos, limitación inexistente para el desempeño, por ejemplo, de un juglar.

Abel era pastor y por lo tanto nómada, y se relata en la Escritura que sus ofrendas eran gratas a los ojos del Señor. La envidia brotó en el corazón de Caín y terminó por darle muerte. Este episodio es simbólico pero muy ilustrativo y no se puede desdeñar si hablamos de los ciclos que siempre habrán de referirse a los espacios y los tiempos.

Con respecto al tiempo y sus misterios, la verdad, en primer lugar, es que no es algo que se desarrolla uniformemente, por lo tanto la representación geométrica que se hace que él por medio de una línea recta, tal y como la plantean habitualmente los matemáticos y economistas modernos, ofrece una idea enteramente falseada por exceso de simplificación. La legítima y auténtica representación del tiempo es la que proporciona la concepción tradicional de los ciclos, consistente en profundizar la noción del tiempo cualificado. Cada periodo de la historia de la humanidad responde a un momento cósmico determinado y su duración no es constante.

Lejos de ser homogénea, la naturaleza del desenvolvimiento temporal es circular, recreativa y de velocidad uniformemente acelerada. Los hombres viven mucho más rápidamente que nunca y la prisa es la característica principal del ciclo actual.

De acuerdo con la doctrina de los ciclos, en el límite extremo de su contracción, el tiempo terminará por reducirse a un instante único, sin sucesión, y se decretará entonces un

"Hubo un momento en el que nada de lo que hacías resultaba, cuando de pronto apareció la respuesta"

único punto final que marca el fin de los tiempos para, en ese mismo instante único, dar comienzo a una nueva Era. Esta condición del "instante único" se puede comprobar domésticamente cuando el 31 de diciembre a la medianoche termina un año y comienza otro. Ese momento reviste una suerte de "atemporalidad".

Ese es el enfoque del tiempo "devorador" (Kronos, o Saturno) donde se comprueba que el tiempo termina devorando el espacio y esto es precisamente lo que está ocurriendo con el llamado **proceso de globalización**. Pero, a su vez, tal como se ha explicado en un párrafo precedente, el tiempo acabará por devorarse a sí mismo.

Algunos matemáticos se han esforzado en investigar lo que han llamado la teoría de la cuarta dimensión sugiriendo que si se representa el espacio tridimensional en las coordenadas cartesianas mediante variables tales cuales x , y , z , el tiempo vendría a constituir la cuarta dimensión. Sin embargo lo que juega el papel de la cuarta dimensión no es el tiempo en sí, sino lo que los mismos matemáticos llamaron "tiempo imaginario" en cuyo caso la expresión correcta vendría a ser $t\sqrt{-1}$.

Si se enfoca la condición temporal desde una perspectiva más experimental encontramos que, así como el espacio, el tiempo también tiene una división tripartita en el sentido que hay un triple tiempo marcado por el pasado, el presente y el porvenir.

El presente se podría representar como un punto que divide en dos la línea en la que se desenvuelve el tiempo, determinando así, a cada instante, la separación (pero también la unión) entre el pasado y el futuro. Pero el diseño lineal del tiempo no es rectilíneo puesto que es cíclico y esta característica se comprueba aún en las

más pequeñas subdivisiones de la calificación de las medidas temporales.

En la interpretación de las Ciencias Tradicionales, es decir en el conocimiento que se encuentra apartado y muy alejado de lo profano, es el pasado el que configura el Destino; el punto central del presente corresponde a la potencia de la Voluntad y el porvenir depende de la Providencia. Se puede decir, asimismo, que el pasado es reconocido y calificado como una "necesidad" mientras que el futuro es contingente y "libre".

La Doctrina de los Ciclos mejor documentada y más completa es la que ha legado la sabiduría Hindú.

Se debe considerar un ciclo, en la acepción más general del término, como representante de un proceso de desarrollo de un estado cualquiera de la manifestación universal. En virtud de la ley de las correspondencias que religa todas las cosas en la Existencia se produce necesariamente una cierta analogía, sea entre diferentes ciclos del mismo orden, o bien sea entre los ciclos principales y sus divisiones secundarias.

De acuerdo con el Hinduismo, el **Kalpa** representa el desarrollo total de un mundo, es decir de un estado o grado de la Existencia universal. Al interior del Kalpa se desenvuelven los **Manvantaras** y sus subdivisiones en cuyo nivel los ciclos poseen un carácter a la vez cósmico e histórico y conciernen especialmente a la humanidad terrestre, ligados estrechamente a los acontecimientos que se producen en nuestro mundo existiendo una correlación necesaria y constante entre los dos órdenes, el cósmico y el humano.

Los Manvantaras, o Eras de Manu, sucesivas, lo son en número de 14, formando dos series septenarias

donde la primera comprende los Manvantaras pasados y aquel donde nosotros nos encontramos en el presente, y la segunda los Manvantaras futuros. Paralelamente el septenario concierne a otras tantas regiones (en sánscrito Dwîpas) en las cuales está dividido nuestro mundo. Se trata de la representación simbólica configurada como islas o continentes repartidos en el espacio, si bien esto no se puede tomar literalmente o pretender compararlas como partes diferentes de la tierra actual. Según la Doctrina Hindú, ellas emergen una a una y no simultáneamente como manifestación sensible durante el curso de un cierto período. A este respecto se podría relacionar el descubrimiento de la Atlántida.

El término Loka designa a la vez "lugar" y "estado" y tanto este como el de Manu reciben la designación simbólica del número 14.

La montaña axial alrededor de la cual se efectúan las revoluciones de nuestro mundo (el monte Mêru) está identificada simbólicamente con el polo norte estando entonces toda la posición relativa de la tierra ubicada al sur.

Es preciso repetir que son las relaciones de correspondencia que existen entre el simbolismo espacial y el simbolismo temporal aquello donde reposa completamente **la doctrina de los ciclos**.

Un Manvantara está dividido en cuatro **Yugas** de acuerdo con el ciclo cuaternario que tiene aplicaciones múltiples como las cuatro estaciones del año, las cuatro semanas del mes lunar, los cuatro períodos de la vida humana; y en este sentido se comprueba también la correspondencia con el simbolismo espacial en cuanto concierne a los cuatro puntos cardinales.

"Hubo un momento en el que por el desierto se esparcían tus palabras y hoy dan retoño sus semillas"

Ya se ha señalado, en otra parte, que la división de las edades en cuaternario fue conocida por la antigüedad greco-latina marcando las edades de oro, plata, bronce y hierro.

Un aspecto central que se deriva de la doctrina de los ciclos es el que contradice diametralmente la idea de "progreso" puesto que, por el contrario, el desenvolvimiento cíclico cada vez más acelerado implica un alejamiento del polo esencial de la manifestación para precipitarse en descenso hacia una materialización progresiva.

Puesto que, según esta doctrina, el tiempo no es ni rectilíneo ni constante porque está permanentemente en contracción, los cuatro Yugas no tienen la misma duración. Si el periodo total de un Manvantara está representado por 10, la duración de cada Yuga será respectivamente equivalente a 4, 3, 2 y 1, cuya suma da 10.

Krita-Yuga es llamado en sánscrito el periodo prístino (o de oro), durante el cual la humanidad se encontraba en estado paradisiaco y todas las piedras "eran piedras preciosas".

Trêta-Yuga se denomina al segundo. Dwâpara-Yuga el tercero.

Kali-Yuga, edad de hierro, o época sombría que es el de más corta duración y en el cual se encuentra la humanidad presente en etapa muy avanzada.

Evaluado cada periodo en años ordinarios, la duración respectiva de



cada Edad o Yuga, sería de 25.920 años, 19.440, 12.960 y 6.480 formando un total de 64.800 años que vendría a equivaler a la entera duración de un Manvantara.

Se debe remarcar que, de acuerdo con esta doctrina, el Krita-Yuga supone un ciclo exactamente igual al de la duración de la precesión de los equinoccios cuyo cálculo resulta ser científico en la disciplina de la astronomía (tal como se ha explicado más arriba).

Aquellos que se han ocupado particularmente de analizar nuestro periodo actual que es el de la materialización progresiva, el de la edad sombría, caracterizado por la degeneración de las instituciones, la precariedad, la prisa, las guerras, las hambrunas, la corrupción, la hipocre-

sía, el ruido, la angustia, el trabajo humano considerado como una mercancía más, bajo la regla del egoísmo y la competencia feroz, época infame que provoca el desmantelamiento ecológico, la injusticia y la violencia; aquellos analistas, decíamos, han tratado de averiguar desde cuándo, en la historia, hemos penetrado en ese ciclo que durará, según esta doctrina, 6.480 años. Pero naturalmente resulta muy difícil precisar dicho umbral porque la historia documentada se remonta, a lo sumo, a 600 años previos a la era cristiana. Sin embargo, han llegado a la conclusión de que a estar con lo que se llama "los signos de los tiempos" la fase estaría sumamente avanzada y que por lo tanto el pronóstico no resulta halagüeño sino más bien apocalíptico.

*Profesor del Programa del Doctorado Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

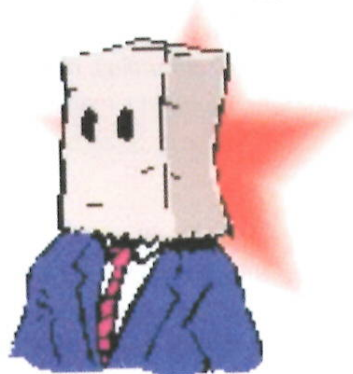
"Hubo un momento en el que creíste que era lo peor que te podía pasar y hoy agradeces tu destino"

"Hubo un momento en el que jurabas que no podrías pasar esa prueba y hoy es tan sólo un paso más"

"Hubo un momento en el que creíste que no podías hacer algo y hoy te sorprendes de lo bien que lo haces"

Timidez

ME MATA LA TIMIDEZ



¿QUÉ ES LA TIMIDEZ?

Es una sensación de impotencia para actuar en presencia de otra persona.

Es un miedo crónico a hacer algo que procede de la falta de confianza en sí mismo y en los demás.

El tímido no se presenta tal como es por medio a crear una opinión no favorable de su persona, la timidez consiste en el desdoblamiento del yo entre un actor y un observador, proyecta en los demás el concepto que el mismo tiene de él, está mirada se encuentra cargada de ironía y amenaza.

Algunos llegan a definir la timidez como la inseguridad provocada por la mirada. La timidez puede ser o proceder del miedo al fracaso.

¿CUÁNDO APARECE LA TIMIDEZ?

La timidez suele aparecer entre la segunda y la tercera infancia, esto es entre los cinco y siete años, pero solo es el miedo a sí mismo.

Al llegar a la adolescencia, la timidez se hace más consiente y sistematizada, esto porque el joven es más consciente que el niño.

Porque el niño tiene un problema pero no se da cuenta de él y el joven sabe que es tímido, lo que tiene que ver y implica dentro de su vida, esta es una edad normal del problema de timidez.

El adolescente es tímido por naturaleza, pero según la educación, el ambiente y la maduración que viva cada individuo puede destinarse esta timidez como algo natural, esto, es decir si los factores que vivió afectan negativamente puede llegar a ser una timidez crónica que es una enfermedad mental.

CAUSA DE LA TIMIDEZ

Una es el llamado proteccionismo, que es no dejar a los hijos afrontar las situaciones que pueden resolver respecto a la edad.

El exhibir a los hijos haciéndolos que hagan demostraciones ante las visitas (Si se fuerza, si el quiere no es causa).

El comparar, el poner cualidades de otro hijo o amigo para que le de vergüenza, o se sienta mal.

Cuando es chotiando por compañeros o familia con algún apodo o en una situación importante para él.

El no lograr adaptarse al cambio de la niñez a la adolescencia.

Poner al hijo en ridículo ante la gente por una mala actitud.

La falta de comprensión del adulto.

SE TIENE QUE EVITAR

La intolerancia, el no estallar ante un error cometido, si no platicar y remediar.

Severidad sistema, el no ser flexible en decisiones erróneas que se hayan tomado, o el no cambiar de actitud ante un suceso.

Las prohibiciones continuas.

La ayuda no necesaria, saber las posibilidades del hijo.

La exigencia excesiva.

Las comparaciones.

Los castigos humillantes, son ejemplo de esto sacarlo a la calle, regañar fuera de casa cuando alguien lo observa, decirle groserías, golpearlo con coraje.

No comprenderlo, ni atenderlo.

Presionarlo para actuar ante otras personas.

Pedir algo que sabemos que no podrá cumplir.

CÓMO AYUDAR A SUPERARLO

Demostrarles las cosas positivas que hace, felicitarlo por las cosas positivas.

QUE DEBE HACER LA PERSONA TÍMIDA

Localizar la limitación real

No ocultar sus defectos o limitaciones

Dialogarlo con otras persona.

Aceptarse

Tratar de superar se hasta donde sea posible.

Creer que de su fuerza puede vencer la timidez.

Confiar en sí mismo y en los demás.

Depender de sí mismo

CONCLUSIÓN

Todo el hombre es un ser de cuerpo y alma, el alma a su vez de inteligencia y voluntad en este tema es necesario usar el alma en plenitud, actuar con inteligencia y con decisión de mejorar.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- ROSENBAUM, JEAN B., SIQUIATRÍA PRÁCTICA.
- 2.- PEÑALOSA, JOAQUÍN, MINICHARLAS PARA ACOMPLEJADOS.
- 3.- CASTILLO, GERARDO, LOS ADOLESCENTES Y SUS PROBLEMAS.
- 4.- WWW.GOOGLE.COM.PE (TIMIDEZ -

Reflexiones: No estás deprimido, estás distraído

Relatos para Reflexionar

No estás deprimido, estás distraído. Distraído de la vida que te puebla, distraído de la vida que te rodea delfines, bosques, mares, montañas, ríos. No caigas en lo que cayó tu hermano, que sufre por un ser humano, cuando en el mundo hay 5,600 millones.

Texto atribuido a Facundo Cabral

Además, no es tan malo vivir solo. Yo la paso bien, decidiendo a cada instante lo que quiero hacer. Y gracias a la soledad me conozco...algo fundamental para vivir.

No caigas en lo que cayó tu padre, que se siente viejo porque tiene 70 años, olvidando que Moisés dirigía el éxodo a los 80 y Rubinstein interpretaba como nadie a Chopin a los 90, sólo por citar dos casos conocidos.

No estás deprimido, estás distraído.

Por eso crees que perdiste algo, lo que es imposible, porque todo te fue dado.

No hiciste ni un solo pelo de tu cabeza, por lo tanto no puedes ser dueño de nada.

Además, la vida no te quita cosas: te libera de cosas... te alivia para que vuelas más alto, para que alcances la plenitud.

De la cuna a la tumba es una escuela; por eso, lo que llamas problemas, son lecciones.

No perdiste a nadie: el que murió, simplemente se nos adelantó, porque para allá vamos todos. Además, lo mejor de él, el amor, sigue en tu corazón.

¿Quién podría decir que Jesús está muerto?
No hay muerte... hay mudanza.

Y del otro lado te espera gente maravillosa: Gandhi, Miguel Ángel, Whitman, San Agustín, la Madre Teresa, tu abuela y mi madre, que creía que la pobreza está más cerca del amor, porque el dinero nos distrae con demasiadas cosas y nos aleja, porque nos hace desconfiados.

Haz sólo lo que amas y serás feliz. El que hace lo que ama, está benditamente condenado al éxito, que llegará cuando deba llegar, porque lo que debe ser será y llegará naturalmente.

No hagas nada por obligación ni por compromiso, sino por amor.

Entonces habrá plenitud, y en esa plenitud todo es posible y sin esfuerzo, porque te mueve la fuerza natural de la vida, la que me levantó cuando se cayó el avión con mi mujer y mi hija; la que me mantuvo vivo cuando los médicos me diagnosticaban 3 o 4 meses de vida.

Dios te puso un ser humano a cargo y eres tú mismo.

A ti debes hacerte libre y feliz.

Después podrás compartir la vida verdadera con los demás.

Recuerda a Jesús: "Amarás al prójimo como a ti mismo".

Reconcíliate contigo, ponte frente al espejo y piensa que esa criatura que estás viendo es obra de Dios y

decide ahora mismo ser feliz, porque la felicidad es una adquisición.

Además, la felicidad no es un derecho, sino un deber; porque si no eres feliz, estás amargando a todo el barrio.

Un solo hombre que no tuvo ni talento ni valor para vivir, mandó matar a seis millones de hermanos judíos.

Hay tantas cosas para gozar y nuestro paso por la tierra es tan corto que sufrir es una pérdida de tiempo.

Tenemos para gozar la nieve del invierno y las flores de la primavera, el chocolate de la Perusa, la baguette francesa, los tacos mexicanos, el vino chileno, los mares y los ríos, el fútbol de los brasileños, Las Mil y Una Noches, la Divina Comedia, el Quijote, el Pedro Páramo, los boleros de Manzanero y las poesías de Whitman; la música de Mahler, Mozart, Chopin, Beethoven; las pinturas de Caravaggio, Rembrandt, Velázquez, Picasso y Tamayo, entre tantas maravillas.

Y si tienes cáncer o SIDA, pueden pasar dos cosas y las dos son buenas: si te gana, te libera del cuerpo que es tan molesto (tengo hambre, tengo frío, tengo sueño, tengo ganas, tengo razón, tengo dudas)... y si le ganas, serás más humilde, más agradecido... por lo tanto, fácilmente feliz, libre del tremendo peso de la culpa, la responsabilidad y la vanidad, dispuesto a vivir cada instante profundamente, como debe ser.

No estás deprimido, estás desocupado.

Ayuda al niño que te necesita, ese niño será socio de tu hijo. Ayuda a los viejos y los jóvenes: te ayudarán cuando lo seas.

Además, el servicio es una felicidad segura, como gozar a la naturaleza y cuidarla para el que vendrá.

Da sin medida y te darán sin medida.

Ama hasta convertirte en lo amado; más aún, hasta convertirte en el mismísimo Amor.

Y que no te confundan unos pocos homicidas y suicidas.

El bien es mayoría, pero no se nota porque es silencioso.

Una bomba hace más ruido que una caricia, pero por cada bomba que destruye, hay millones de caricias que alimentan a la vida.

Vale la pena, ¿verdad?.

Si Dios tuviera un refrigerador, tendría tu foto pegada en él.

Si El tuviera una cartera, tu foto estaría dentro de ella.

El te manda flores cada primavera.

El te manda un amanecer cada mañana.

Cada vez que tu quieres hablar, El te escucha.

El puede vivir en cualquier parte del universo, pero El escogió Tu corazón. Enfrentalo, amigo -El está loco por ti!

Dios no te prometió días sin dolor, risa sin tristeza, sol sin lluvia, pero El si prometió fuerzas para !cada día, consuelo para las lágrimas, y luz para el camino.

"Cuando la vida te presente mil razones para llorar, demuéstrale que tienes mil y un razones por las cuales sonreír".



El billete de \$500.00 pesos

Pablo, con el rostro abatido de pensar, se reúne con su amiga Laura en un bar a tomar un café. Deprimido, descargó en ella sus angustias... que el trabajo, que el dinero, que la relación con su pareja, que su vocación!...

Todo parecía estar mal en su vida...

Laura introdujo la mano en su bolso, sacó un billete de \$500.00 pesos y le dijo: ¿Quieres este billete?



Pablo, un poco confundido al principio, le contestó: Claro, Laura... son \$500.00 pesos ¿Quién no los querría?

Entonces Laura tomó el billete en uno de sus puños y lo arrugó hasta hacerlo una pequeña bola...

Mostrando la estrujada pelotita a Pablo, volvió a preguntarle: Y ahora, ¿lo quieres también?

- Laura, no sé qué pretendes con esto, pero siguen siendo \$500.00 pesos.

Claro que lo aceptaré si me lo das.

Laura desdobló el billete, lo tiró al suelo y lo restregó con el pie, levantándolo luego sucio y marcado. ¿Lo sigues queriendo?

Mira, Laura, sigo sin entender a donde vas, pero es un billete de \$500.00 pesos y mientras no lo rompas, conserva su valor...

Pablo, debes saber que aunque a veces algo no salga como quieres, aunque la vida te arrugue o pisotee,

sigues siendo tan valioso como siempre lo has sido...

Lo que debes preguntarte es cuánto vales en realidad y no lo golpeado que puedas estar en un momento determinado.

Pablo se quedó mirando a Laura sin atinar decir palabra alguna, mientras el impacto del mensaje penetraba profundamente en su cerebro...

Laura puso el arrugado billete a su lado en la mesa y con una sonrisa cómplice agregó:

- Toma, guárdalo, para que te acuerdes de esto cuando te sientas mal... pero me debes un billete nuevo de \$500.00 pesos para poderlo usarlo con el próximo amigo que lo necesite.

Le dio un beso en la mejilla y se alejó hacia la puerta.

Pablo volvió a mirar el billete, sonrió, lo guardó y con una renovada energía llamó al camarero para pagar la cuenta...

¿Cuántas veces dudamos de nuestro propio valor, de que realmente merecemos más y que podemos conseguirlo si nos lo proponemos?

Claro que no basta con el mero propósito...

Se requiere acción y existen muchos caminos...

Trata de contestar a estas preguntas:

- 1.- Nombra las 5 personas más adineradas del mundo.
- 2.- Nombra las 5 últimas ganadoras del concurso Miss Universo.
- 3.- Nombra 10 ganadores del premio Nóbel.
- 4.- Nombra los 5 últimos ganadores del Oscar como mejor actor o actriz.

¿Qué tal? ¿Mal? No te preocupes. Ninguno de nosotros recuerda los titulares de ayer. Los aplausos se van ¡Los trofeos se empolvan!

¡Los ganadores se olvidan!

Ahora contesta a estas otras:

- 1.- Nombra 3 profesores que te hayan ayudado en tu formación.
- 2.- Nombra 3 amigos que te hayan ayudado en tiempos difíciles.
- 3.- Piensa en alguna persona que te hayan hecho sentir algo especial.
- 4.- Nombra 5 personas con las que disfrutes pasar tú tiempo.

¿Qué tal? ¿Te fue mejor?

Las personas que marcan la diferencia en tu vida no son aquellas con las mejores credenciales, con mucho dinero, o los mejores premios...

...Son aquellas que se preocupan por ti, que te cuidan, las que de muchas maneras están contigo.

Reflexiona un momento... La vida es muy corta...

Tú ¿En qué lista estás? ¿No sabes?...
déjame darte una ayuda...

No estás entre los famosos, pero sí entre los que recordé para enviarles este mensaje...

Esta flor simboliza la amistad. Tienes 20 minutos para pasar esta flor de la amistad a todos tus amigos.



PASALA AHORA ANTES DE QUE SEA DEMASIADO TARDE!

SI NO REGRESA....LO COMPRENDERÉ..

Autor desconocido / Enviado por Tere Villarreal, Monterrey, México. Marzo, 2004

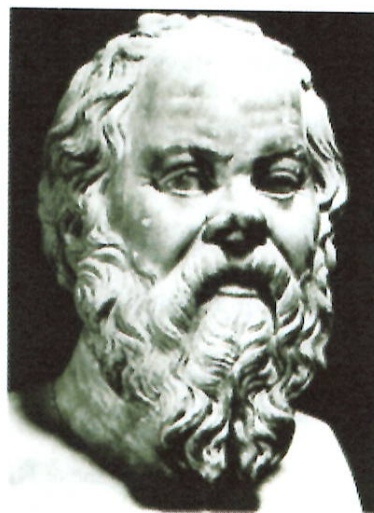


El triple filtro

En la antigua Grecia, Sócrates, fue famoso por su sabiduría y por el gran respeto que profesaba a todos.

UN DÍA, UN CONOCIDO SE ENCONTRÓ CON EL GRAN FILÓSOFO, Y LE DIJO:

- _ Sabes lo que escuché acerca de tu amigo?
- _ Espera un minuto, replicó Sócrates. Antes de decirme nada, quisiera que pasaras un pequeño examen.
Yo lo llamo el examen del triple filtro.
- _ Triple filtro ?, preguntó el otro
- _ Correcto, continuo Sócrates.
Antes de que me hables sobre mi amigo, puede ser una buena idea filtrar tres veces lo que vas a decir.
Es por eso que lo llamo el "Examen del triple filtro"
- _ ... El primer filtro es la VERDAD.
¿estás absolutamente seguro de que lo que vas a decirme es cierto?
- _ No, dijo el hombre, realmente sólo escuche sobre eso y...
- _ Bien, dijo Sócrates, entonces realmente no sabes si es cierto o no
Ahora permíteme aplicar el segundo filtro el filtro de la BONDAD.
Es algo bueno lo que vas a decirme de mi amigo?
- _ No, por el contrario ...



- _ Entonces, deseas decirme algo malo de él, pero no estás seguro que sea cierto.
- Pero aún podría querer escucharlo porque queda un filtro, el filtro de la UTILIDAD.
Me servirá de algo saber lo que vas a decirme de mi amigo ?
- _ No, la verdad que no.
- _ Bien, concluyó Sócrates.
- Si lo que deseas decirme no es cierto, ni bueno e incluso no me es útil,
... para que querría yo saberlo ?
- Usa este triple filtro cada vez que oigas comentarios sobre alguno de tus amigos cercanos y queridos.
- La amistad es algo invaluable, nunca pierdas a un amigo por algún malentendido o comentario sin fundamento.

Autor: Anónimo

Lección del fuego

Era una noche muy fría.

Un hombre, que regularmente asistía a las reuniones de un determinado grupo, sin ningún aviso dejó de participar en sus actividades.

Después de algunas semanas, el líder de aquel grupo decidió visitarlo.

El líder encontró al hombre en casa, solo, sentado delante de la chimenea, donde ardía un fuego brillante y acogedor.

Adivinando la razón de la visita, el hombre dio la bienvenida al líder, lo condujo a una silla grande cerca de la chimenea y se quedó quieto, esperando.

Se hizo un grave silencio. Los dos hombres sólo contemplaban la danza de las llamas en torno de los troncos de leña que ardían.

Al cabo de algunos minutos, el líder examinó las brasas que se formaron y cuidadosamente seleccionó una de ellas, la más incandescente de todas, empujándola hacia un lado.

Volvió entonces a sentarse, permaneciendo silencioso e inmóvil.

El anfitrión prestaba atención a todo, fascinado y quieto.

Al poco rato, la llama de la brasa solitaria disminuyó, hasta que sólo hubo un brillo momentáneo y su fuego se apagó de una vez.

En poco tiempo, lo que antes era una fiesta de calor y luz, ahora no pasaba de ser un negro, frío y muerto pedazo de carbón recubierto de una espesa capa de ceniza grisácea.

Ninguna palabra había sido dicha desde el protocolar saludo inicial entre los dos amigos.

El líder, antes de prepararse para salir, manipuló nuevamente el carbón frío e inútil, colocándolo de nuevo en el medio del fuego.

Casi inmediatamente se volvió a encender, alimentado por la luz y el calor de los carbones ardientes en torno de él.

Cuando el líder alcanzó la puerta para partir, su anfitrión le dijo:

- Gracias por su visita y por el bellissimo sermón. Regresaré al grupo. ¡Que Dios te bendiga!

Reflexión

"A los miembros de un grupo vale recordarles que ellos forman parte de la llama y que lejos del grupo pierden todo su brillo.

A los líderes vale recordarles que ellos son responsables por mantener encendida la llama de cada uno de los miembros y por promover la unión entre todos ellos, para que el fuego sea realmente fuerte, eficaz y duradero".

Autor del slide: Ria Ellwange

Autor del Texto: Desconocido



*"No supongas.
No des nada supuesto.
Si tienes duda, aclárala.
Si sospechas, pregunta.
Suponer te hace inventar historias increíbles
que sólo envenenan tu alma y que
no tienen fundamento".*

*"Haz siempre lo mejor que puedas.
Si siempre haces lo mejor que puedas,
nunca podrás recriminarte nada
o arrepentirte de nada."*

*"Honra tus palabras.
Lo que sale de tu boca es lo que eres tú. Si
no honras tus palabras, no te estás
honrando
a ti mismo; si no te honras a ti mismo,
no te amas. Honrar tus palabras es
honrarte
a ti mismo, es ser conherente con lo
que piensas y con lo que haces. Eres
auténtico. Y te hace respetable ante
los demás y ante ti mismo".*

*"No te tomes NADA personal.
Ni la peor ofensa.
Ni el peor desaire.
Ni la más grave herida.
Según la tradición Tolteca, poniendo
en práctica estos cuatro acuerdos , tu vida puede
cambiar, siempre y cuando seas impecable con ello.
En la medida que alguien te quiere lastimar,
en esa medida ese alguien se lastima así mismo. pero
el problema
es de él y no tuyo".*

*"Hubo un momento en el que creíste que no podías hacer algo y hoy te
sorprendes de lo bien que lo haces"*

*"Hubo un momento en el que los monstruos y los ogros intimidaban tu
vida y hoy sonríes al ver cómo tus miedos engrandecían sus sombras"*

*"Nunca olvides que la vida es más grande que tus miedos, que tu fuerza es
mayor que tus dudas"*

*"Aunque tu mente esté confundida, tu corazón siempre sabrá la respuesta,
y con el tiempo, lo que hoy es difícil, mañana será un tesoro"*



U N I V E R S I D A D D E
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSTGRADO

Maestría en Contabilidad y Finanzas

MENCIONES:

- ☒ **Dirección Financiera**
- ☒ **Auditoría y Control de Gestión Empresarial**
- ☒ **Gestión Tributaria, Empresarial y Fiscal**



Maestría en Economía

MENCIONES:

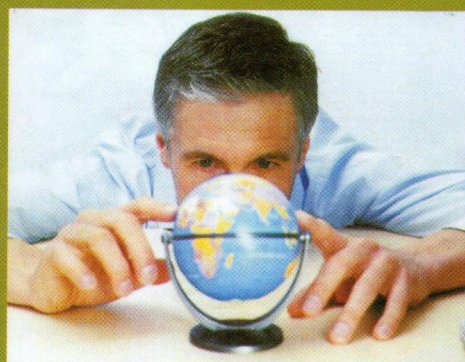
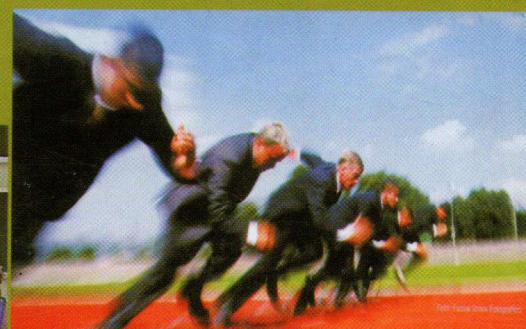
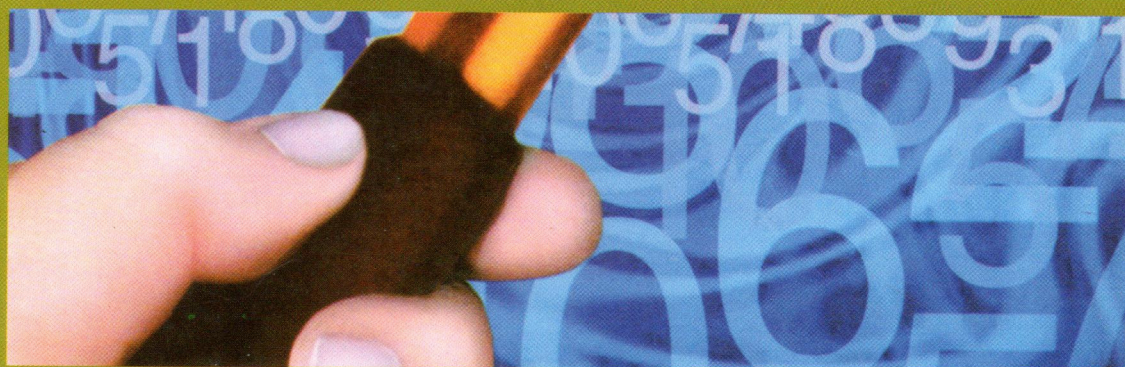
- ☒ **Banca y Finanzas**
- ☒ **Comercio y Finanzas Internacionales**



U N I V E R S I D A D D E
S A N M A R T I N D E P O R R E S

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSTGRADO

Doctorado en Contabilidad y Finanzas



GRADO ACADÉMICO

DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

USMP... UNA UNIVERSIDAD PARA TODA LA VIDA...!