



UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

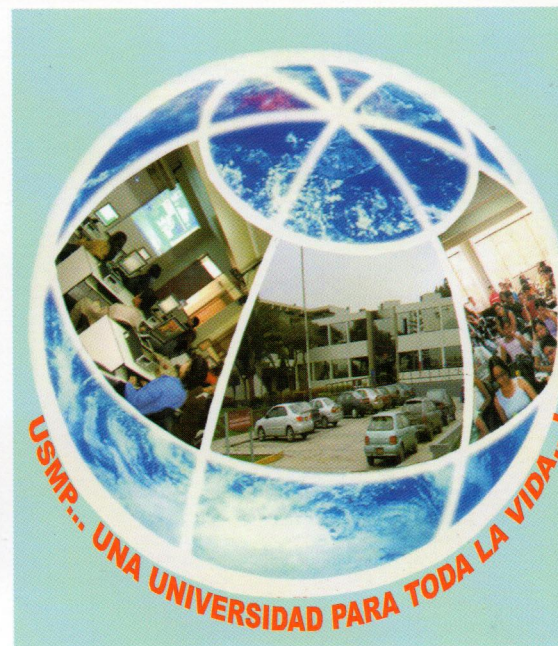
ISSN 1819 - 5059

ALTERNATIVA FINANCIERA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS
Y FINANCIERAS

Nº 4 AÑO 2007

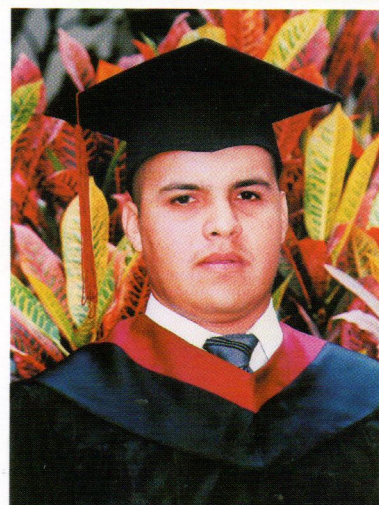
4 VOLUMEN



- **Administración**
Pequeños competidores, grandes competidores
- **Auditoría**
La supervisión en el ejercicio de la auditoría
- **Contabilidad**
Normas contables vigentes en el Perú
- **Costos**
La mano de obra ¿es un costo fijo?
- **Economía**
El crecimiento económico y la eficiencia de la inversión en el Perú
- **Educación**
Mensaje a los graduandos: los retos de las tesis
- **Finanzas**
Una nueva orientación en la didáctica de las finanzas empresariales
- **Miscelánea**
El perdón: un rayo de luz para el alma



Ceremonia de Graduación de Bachilleres y Maestros, realizada el 28 de abril de 2007.



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

REVISTA ALTERNATIVA FINANCIERA
Edición N° 4 Lima 2007
186 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. IV N° 4 - 2007



Contenido

Administración

Pequeños competidores, grandes competidores.
Mg. Julio de la Puente de la Borda

7

La deslocalización empresarial "Offshoring"
Mg. Alberto Hidalgo Rengifo

11

Pymes: realidad, problemas y alternativas
ineludibles de solución
Mg. Antonio Huapaya Huapaya

15

Pymes exitosas y el desarrollo empresarial
Dra. Yolanda Salinas Guerrero

19

Auditoría

La supervisión en el ejercicio de la auditoría
Mg. Carlos Vega Radiles

24

La auditoría ante la corrupción: la auditoría forense
CPC. José Andrés Bardales Sánchez

27

Control y auditoría de proyectos: un marco para
su acción
CPC. César Ames Enríquez

31

Principios de buen gobierno corporativo para las
empresas peruanas
Mg. Elsa Esther Choy Zevallos

37

Auditoría de los sistemas informáticos.
Dr. Cristian Yong Castañeda

41

El informe de auditoría gubernamental
Mg. José Luis Álvarez Aguilar

44

Contabilidad

Normas contables vigentes en el Perú
Mg. Elsa Esther Choy Zevallos

50

Costos

La mano de obra ¿es un costo fijo?
Mg. Julio Vega Carhuapoma

56

Sistema de costos grenzplankostenrechnung (GPK)
CPC. Santos Alberto Farfán Peña

59

Economía

El crecimiento económico y la eficiencia de la
inversión en el Perú
Carlos E. Paredes, Ph.D.

63

Los desafíos económicos, tecnológicos
e institucionales de la sociedad peruana en el
siglo XXI frente a la globalización
Dr. Adolfo Hinojosa Pérez

68

El presupuesto familiar
Dr. Luis Ludeña Saldaña

77

Cadena productiva: bauxita -alúmina- aluminio
M.Sc. Víctor Palomino Chinchay

82

El TLC, riesgo de expropiación y perfiles de crecimiento económico. <i>M.A. & MBA. Carlos M. Adrianzén Cabrera</i>	92
Vigencia de la teoría del capital humano de las condiciones actitudinales en el Perú <i>Dr. Carlos A. Castillo Albañil</i>	97
Economía de la contaminación <i>Mg. Jorge Luis Morales Bustamante</i>	101
Educación	
Mensaje a los graduandos: los retos de las tesis <i>Dr. Luis Bortesi Longhi</i>	103
La investigación en la universidad peruana: una propuesta para el debate <i>Mg. Víctor Loret de Mola Cobarrubias</i>	110
Acreditación universitaria internacional Estudiantes y Stakeholders <i>Dr. Antonio Ulloa Llerena</i> <i>Dr. Carlos Castillo Albañil</i>	113
Finanzas	
Una nueva orientación en la didáctica de las finanzas empresariales <i>Dr. Félix Víctor Rivas Gómez</i>	119
El costo del capital <i>Mg. Wilfredo Rodas Serrano</i>	133
Algunos instrumentos financieros utilizados en los fraudes de Enron Corporation y otras <i>Dr. Juan S. Carreón Ramos</i>	140
El valor económico añadido (Economic Value added-eva) <i>MG. Wilfredo Rodas Serrano</i>	147
Perú: La hora de las inversiones privadas <i>Dr. Raúl Arrarte Mera</i>	151
Necesidad de un sistema de microfinanzas <i>Dr. Félix Víctor Rivas Gómez</i>	156
Miscelánea	
El perdón: un rayo de luz para las almas. <i>Autor anónimo</i>	179
El Éxito <i>Ing. Carlos Slim Helú</i>	183
Ahora que ya morí <i>Autor anónimo</i>	184
Origen del día del amigo, 20 de julio <i>Un amigo de verdad</i>	185
¿Cómo debe ser un amigo? <i>Autor anónimo</i>	186

Pequeños competidores, grandes competidores

* Por: Mg. Julio de la Puente de la Borda

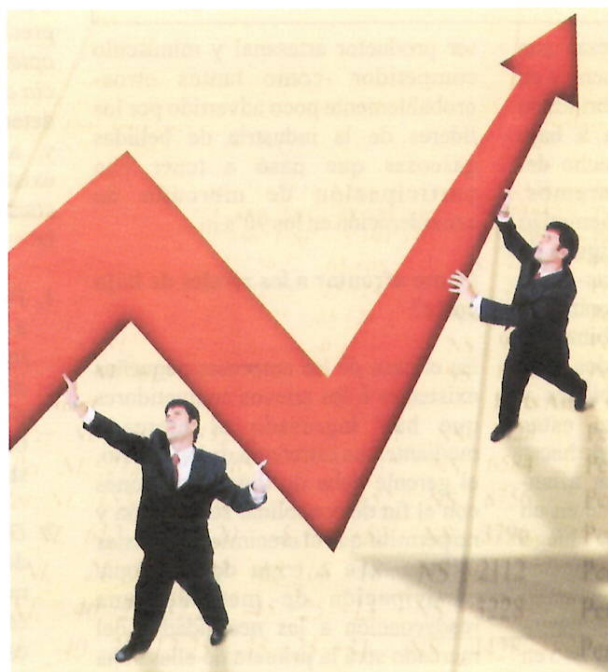
El primer paso en el análisis del entorno competitivo en una industria se basa en el análisis de nuestros competidores, en el cual es común ver que nuestras miradas mayormente se fijan en los movimientos de nuestros tradicionales rivales o los del líder, pero ¿qué pasa con aquellos rivales a quienes subestimamos por su pequeña participación de mercado?

Este artículo pretende recordar que- como en el fútbol- no hay rival chico y que los mercados se ganan en base a un conjunto de estrategias emergentes y su adecuada implementación, en este caso ante el ingreso de nuevos participantes que asoman con una estrategia de costo bajo.

Al respecto el prof. Nirmalya Kumar⁽¹⁾ hace un análisis de las acciones que toman los gerentes ante la arremetida de nuevos competidores cuya estrategia genérica es de bajo costo.

Pero, de ¿dónde pueden provenir estos nuevos competidores? Los nuevos participantes del mercado pueden provenir de dos fuentes principalmente: aquellos que quisieron ingresar al mercado y que han estado esperando el momento propicio y aquellos que siendo participantes del mercado lo han sido a pequeña escala.

Al primero de ellos lo podemos identificar como la primera fuerza del Modelo de Porter; como recordamos el profesor Michael Porter de la Universidad de Harvard analizó el ambiente competitivo de una industria con su conocido *Modelo de las 5 Fuerzas*⁽²⁾. Esta primera fuerza



representa a todos aquellos nuevos participantes que pueden entrar a un mercado pero que no lo hacen por diversas razones, algunos porque esperan consolidar su ventaja competitiva, otros por adecuar sus costos para ser más competitivos o analizan el momento propicio de ingresar mediante una estrategia de

adquisición. Este podría ser el caso de Industria Añños, quien ha anunciado que para fin del presente año lanzaría su cerveza al mercado,⁽³⁾ es un hito el slogan del “precio justo” y podría ser fuente de ventaja competitiva para incursionar en esta industria lideradas en el país por Backus & Johnston y

Brahma. Alguno de los nuevos jugadores inclusive pueden ser nuestros propios proveedores y/o clientes que mediante el paso del tiempo han analizado la rentabilidad de mercado y mediante una estrategia de integración vertical optan por ingresar. Es por esta razón que se recomienda que el Modelo de las 5 Fuerzas deba ser actualizada constantemente, pues al tratarse de un análisis estático –en un momento del tiempo– es probable que variará con el pasar del tiempo. La actualización de esta herramienta nos dirá qué nuevos rivales tenemos

enfrente, cuáles son sus principales ventajas competitivas, su participación de mercado, etc.

Un nuevo rival al ver una industria paquidémica optará mayormente por una estrategia de costo bajo basado en una mejor tecnología, mejores procesos de distribución, uso eficiente de

(1) “Estrategias para combatir a rivales de bajo costo”, *Harvard Business Review*, Diciembre 2006

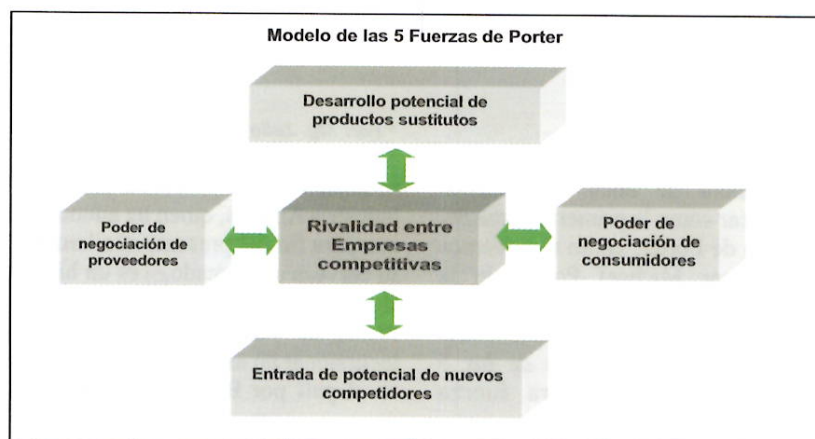
(2) “How Competitive Forces Shape Strategy”, *Harvard Business Review* (Marzo-Abril 1979). Los componentes del modelo son el riesgo de ingreso de competidores potenciales, rivalidad existente, poder de negociación de clientes, poder de negociación de proveedores y amenaza de productos sustitutos.

(3) *Gestión*, 12 de junio 2007

los recursos entre otros; variables que los jugadores tradicionales a veces dejan de lado.

Nuevamente podríamos evocar el ejemplo de Industrias Añños con su producto Kola Real y como pasó de

Una de las primeras estrategias que toman las grandes empresas es el de entablar una *guerra de precios*, sin embargo esta no será exitosa si no se analiza detenidamente las fuentes de bajos costos de los nuevos competidores alguno de ellos se debe a la eficiencia resultante de atender a un nicho de mercado o trabajar uno o dos productos y dar un servicio superior al mercado, otros al uso de tecnología de punta, eficiencia en logística, etc. por lo que esta estrategia actúa como un *boomerang* y afecta más a la empresa que al oponente, perdiendo márgenes y participación de mercado.



El segundo grupo de empresas son aquellas que han estado presentes en el mercado, en los cuales han brindado un servicio diferenciado, o a bajo costo, enfocándose en un nicho del mercado. Como recordaremos, Michael Porter también esquematizó que las empresas optan por alguna de las dos estrategias genéricas- de costos o diferenciación - generándose otras dos estrategias que combinan las dos primeras pero en mercados muy chicos donde ofrecen sus bienes y servicios. Son justamente estas empresas, a las que debemos de hacer más caso, las que consiguen afianzarse en el mercado basándose en un buen servicio y calidad y que luego crecen hasta lograr porciones importantes de mercados que generan un nuevo mapa empresarial, sorprendiendo al líder tradicional abstraído en la Paradoja de Icaro.⁽⁴⁾

ser productor artesanal y minúsculo competidor -como tantos otros- probablemente poco advertido por los líderes de la industria de bebidas gaseosas que pasó a tener una participación de mercado de consideración en los 90's.⁽⁵⁾

Cómo afrontar a los rivales de bajo costo?

En el caso de las empresas pequeñas existentes o los nuevos competidores que han ingresado al mercado mediante una estrategia de bajo costo, el gerente debe de tomar decisiones con el fin de consolidar su posición y no permitir que el crecimiento de estas últimas sean a costa de su propia participación de mercado, una readecuación a las necesidades del mercado será la primera de ellas si ha dejado de atenderla por la inercia del crecimiento de la propia empresa y los procesos burocráticos que ella conlleva. Por otro lado debe de analizar al nuevo rival, por más que sea pequeño será un modo sensato de actuar, Kumar asevera que "*ignorar a los rivales de precios bajos es un error, porque a la larga obliga a las empresas a abandonar segmentos completos de mercado*".

Cuando una estrategia de guerra de precios no es la adecuada, se puede optar por una *estrategia de competencia de libre de precios* ⁽⁶⁾ con el fin de detener a los potenciales participantes y, a su vez, manejar la rivalidad existente. El fin de esta estrategia es considerar nuevos mercados mediante la:

1. **Penetración de mercado:** orientado a ampliar la participación en su mercado actual mediante publicidad para promover y generar la diferenciación del producto, el objetivo será atraer los clientes de sus rivales
2. **Desarrollo de mercado:** Ubicar y desarrollar nuevos segmentos de mercado es una tarea que siempre está en el plan de acción de los estrategias, recuerde que estos segmentos a los que no les ha prestado atención son las causas de su actual preocupación.
3. **Desarrollo de producto:** La idea es poner a trabajar el departamento de investigación y desarrollo con el fin de entregar al cliente productos mejorados y reemplazar los ya existentes, logrando su fidelización.

Estrategias Genéricas de Porter

Estrategia de bajo costo	Estrategia de diferenciación
Estrategia de bajo costo enfocado	Estrategia de diferenciación enfocado

(4) "La paradoja de ICARO evoca a los empresarios que son sorprendidos por la inercia organizacional de sus empresas, perdiendo ventaja competitiva y participación de mercado, creyendo equivocadamente que un éxito efímero es sinónimo de liderato absoluto".
 (5) Kola Real causó un cambio de gran magnitud en 1997, cuando su participación del mercado era del 12%, y el 2001, con participación de mercado de 17% en detrimento principalmente de Pepsi.
 (6) Hill & Jones recomiendan este tipo de estrategia para las empresas que están en la etapa madura del ciclo de vida de la industria.

4. *Proliferación de productos*: Tener un producto diferenciado para cada segmento es un reto enorme y quizá la única forma de retardar el ingreso o el crecimiento de los rivales pequeños que podrían ser competidores de importancia en un futuro cercano.

Otra de las alternativas es la estrategia de “esperar y ver”, es una opción que la pueden tomar aquellas empresas cuyos productos el mercado lo considera premium, su público objetivo después de todo está dispuesto a pagar un precio superior por una marca el cual le da satisfacciones, por lo tanto el factor precio no será decisivo en su decisión de compra. Esto lo podemos ver en los productos de marca genérica que suelen ofrecer los supermercados, la gran variedad de productos no incluyen, por ejemplo, agua embotellada o licores, los cuales a pesar de poder ingresar al mercado con bajos costos no tendrán la aceptación del mercado objetivo. Por lo tanto, en este mercado las empresas de bajos costos difícilmente le quitarán participación al líder.

Kumar tiene un enfoque muy parecido a Hill & Jones ante la inutilidad del uso de una estrategia basado en la guerra de precios, sin embargo agrega que su eficacia se basa en tres condiciones.

1. *Las empresas inteligentes no usan estas tácticas de manera aislada*, las empresas deben de cultivar ventajas comparativas distintas al costo para retener y mantener al mercado. Apostar por la creatividad, la investigación y desarrollo de nuevos productos es parte del compromiso de toda empresa con sus clientes.
2. *Las empresas deberán de persuadir a sus clientes de pagar por los beneficios*, el diferenciar e innovar

es oneroso para la empresa, si ésta no es capaz de transmitirle a sus clientes los beneficios de la implementación y convencerlo para que paguen por él un precio superior sería desastroso para la empresa, por cuanto no sólo reduciría su margen de contribución sino también su participación de mercado.

3. *Las empresas deben alinear los costos y beneficios antes de implementarla*, el dejar de lado el compromiso con costos bajos sería un error que lamentar, sin embargo no ver más allá de lo obvio es doblemente peligroso, las empresas deben de dar muchas veces un paso al costado en nichos de mercado que no pueden atender con el fin de no arriesgar el éxito económico de la empresa como un conjunto.

Si no puedes con ellos, únete

Algunas empresas caen en la tentación de optar por una *Estrategia Dual* si se descubre que el mercado de precios bajos es considerable, en este sentido las empresas ofrecen al mercado dos productos distintos, uno tradicional y otro de bajo costo. El estrategia debe de tener siempre en mente que la nueva unidad estratégica de negocios (UEN) a ser creada debe de agregarle valor a la empresa, por lo tanto la UEN tradicional se “*debe de volver más competitiva y el nuevo negocio obtendrá algunas ventajas que no tendría como entidad independiente*”⁽⁷⁾.

Sin embargo, por un lado, este ofrecimiento no tendría éxito si esta no tuviese una marca distintiva que comunique al mercado que los menores servicios se ofrecen a precios más bajos, en el caso de los supermercados peruanos podemos ver esta dualidad en los formatos de bajo costo de Metro y Eco del Grupo Wong y

Plaza Ve a del Grupo Supermercados Peruanos. Por otro lado, la estrategia dual generará resultados “sólo cuando la operación de bajo costo se lanza en forma ofensiva para ganar dinero, no como una táctica puramente defensiva para dañar a los rivales”⁽⁸⁾.

Cambio total de estrategia?

Apostar por un cambio radical, el *turnover*, y optar por ser un jugador de bajo costo es una decisión que debemos de tomar con cautela, primero debemos de preguntarnos si estamos capacitados para girar nuestra estrategia a 180 grados. Comentamos al inicio de este artículo las empresas optaba por una de las estrategias genéricas de Porter, líder en costos o líder en diferenciación, ahora pues si la decisión es concentrarnos en el mercado de bajos costos debemos de desarrollar los pasos para interiorizar este cambio y saber comunicárselo a nuestros colaboradores, sobre todo si nuestra estrategia anterior era el antagonico.



Lo primero que debe de hacer la Junta de Accionistas o el Directorio de la empresa es designar un nuevo líder, el

(7) Nirmalya Kumar, artículo citado
(8) Nirmalya Kumar, artículo citado

cambio en el liderazgo de la empresa es prueba fehaciente de un cambio en el timón. El nuevo líder deberá de ser capaz de motivar y comunicar a los demás participantes de la empresa de la necesidad del cambio, no es convincente, por ejemplo, que un gerente que ha practicado la diferenciación en los últimos años sea el adalid de precios bajos.

Acto seguido será la redefinición del centro estratégico reevaluando su estrategia a nivel negocios, concentrarse en las variables de rentabilidad,

crecimiento e inversión será su tarea principal antes de realizar anuncios. Recuerde que las empresas se deben a su visión y misión, y que cualquier cambio de estrategia e implementación debe de estar estrechamente ligada a estos enunciados que son el norte a seguir.

La toma de decisiones derivada de la nueva política debe de ser acorde con la estrategia a ser tomada, la inversión en tecnología debe de ser un requisito a tener en cuenta si queremos aminsonar los costos de producción y

apostar por economías de escala y curva de experiencia.

Conclusión

La diferenciación se presenta como una estrategia efectiva para enfrentar a los rivales, nuevos o existentes, de bajo costo. Sin embargo, la implementación de esta nueva estrategia conlleva a un análisis de los recursos de la empresa para poder implementarlos con éxito.

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

"Hace miles de años un hombre caminaba por las oscuras calles de una ciudad de Oriente, con una lámpara encendida.

La ciudad se tornaba muy, muy oscura en noches sin luna... como aquélla.

De pronto encuentra un amigo, quien lo reconoce y le dice:

- ¿Qué haces Guno, ciego, con una lámpara en la mano? Si tú no ves...

- Es que yo no llevo la lámpara para iluminar mi camino; conozco la oscuridad de estas calles de memoria; llevo la luz para que otros encuentren su camino cuando me vean a mí...

No es fácil alumbrar el camino de otros. Muchas veces en lugar de alumbrarlo, lo oscurecemos.

¿Cómo?, a través del desaliento, la crítica, el egoísmo, el desamor, el odio, el resentimiento.

Ayudando a los demás con una luz de esperanza en su corazón, nuestra propia oscuridad se minimiza".

"La vida sin miedo libera nuestras mejores facultades: la mirada limpia, la alegría inocente, el asombro espontáneo. El grado en que logremos liberarnos de nuestros miedos será la medida de nuestra entrega generosa y confiada a la vida".

Carlos Gonzales Vallés

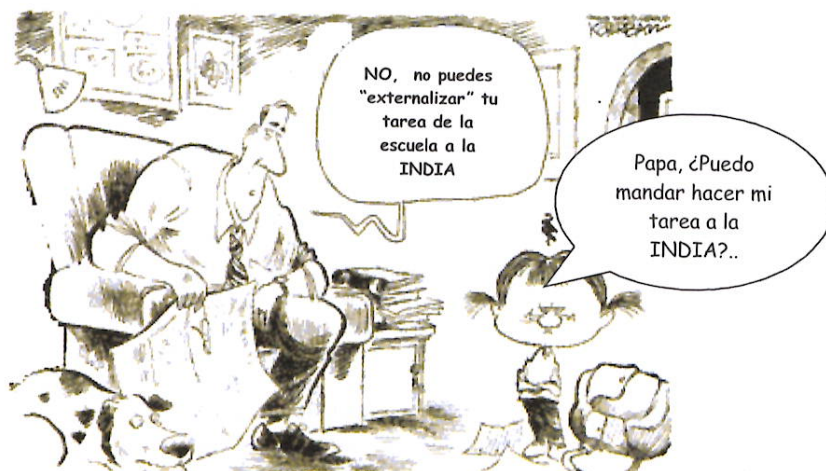
"Muchas personas no cumplen los ochenta porque intentan durante demasiado tiempo quedarse en los cuarenta."

La deslocalización empresarial “Offshoring”

* Por: Mg. Alberto Hidalgo Rengifo

El outsourcing es externalizar un proceso de negocio de acuerdo a un determinado nivel de calidad del servicio pactado. Mientras que el offshoring es externalizar sólo la mano de obra para realizar la producción o el servicio, normalmente en otro país con menor costo de mano de obra. El presente artículo resume algunos conceptos de autores que definen el Offshoring.

El paradigma de la innovación



PAÍSES EMERGENTES

La nueva competencia / oportunidades⁽¹⁾

Un nuevo término revoluciona las economías mundiales. Y las empresas ven con buenos ojos esta práctica que está consiguiendo maximización en costos laborales e infraestructura. Seguramente esta tarea no es fácil ya que conlleva a un proceso de relocalización de las actividades organizacionales: requiere responder una serie de interrogantes sobre los beneficios y

riesgos además de definir cuales son los destinos más apropiados y qué actividades son las más susceptibles a ser relocalizadas.

La globalización ha tocado aspectos antes impensables como la cultura y los estilos de vida de los habitantes de los países, y es allí donde se reconoce el gran impacto que ha tenido la globalización en el factor humano durante la última década, y de la concepción del hombre como un ser netamente económico (Homo-Economicus) será la que se imponga en el largo plazo.

Las actuales circunstancias en el mundo de los negocios, y en el cual las empresas se ven enfrentadas a sí mismas, obliga a que éstas busquen soluciones y herramientas que les permita sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo. En esta incansable búsqueda surgen herramientas como el Offshoring (Deslocalización empresarial) que inevitablemente tendrá un impacto en el factor humano de las empresas que se arriesguen a utilizar esta herramienta.

(1) <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/ger/offsho.htm>

Teniendo como base los factores de la producción (tierra, capital, trabajo y tecnología), el factor al cual no había podido tocar la globalización es el trabajo y el factor humano a causa del proteccionismo de las naciones y el temor de estas a perder su fuerza laboral necesaria para garantizar un crecimiento económico que le garantice crear una mejor calidad de vida a su población, sumado a una falta de legislación internacional que le garantice a las empresas el aprovechamiento de otras fuerzas laborales ubicadas en lugares distantes, obteniendo ventajas en costos y con mayores o iguales destrezas que la fuerza laboral del país de origen.

Con la disminución del proteccionismo y de las barreras en las políticas que limitaban la inversión extranjera y el comercio durante los últimos años, se ha logrado avanzar en materia laboral y ya las empresas están utilizando la herramienta obteniendo ventajas competitivas de costos, lo que ha generado un aumento de las ganancias y un beneficio para los consumidores con los mejores precios, manteniendo la calidad de los productos y/o servicios; pero el gran impulso se da con el cambio de política en China, lo cual crea una nueva forma de hacer negocios combinado con la disminución de los costos generan un valor agregado a la cadena de suministro del negocio.

Cada vez es más común que las grandes multinacionales recurran a ubicar determinados procesos de negocio en terrenos geográficos distintos que presenten unas ventajas competitivas con la finalidad de incrementar los resultados finales. La India es el principal destino preferido seguido de la China y en la Comunidad Europea el principal destino es Irlanda.

OFFSHORING

Mitos y realidades (2)

La cuestión de los servicios offshore es un tema polémico que posiblemente tendrá un papel destacado durante los próximos años en los países con economías desarrolladas. El debate sobre este tipo de servicios ha dividido la opinión: algunos tienen la firme convicción de que todas las formas posibles de servicios offshore son perjudiciales, e incluso un indicio más de la codicia de las empresas y la falta de ética ejecutiva; por el contrario, los que se oponen fervientemente a esta idea, comulgan con las teorías económicas basadas en datos y precedentes históricos.

En medio de toda esta discusión pública, se realizan una serie de afirmaciones que se dan por reconocidas y verdaderas, mostrando las diferentes cuestiones de manera extremista: blanco o negro. Sin embargo, todo lo que rodea a los servicios offshore recorre una gama de grises: una mezcla de mito, realidad, complejidad e incógnitas. El presente informe analiza 13 afirmaciones que comúnmente representan los diferentes pareceres sobre los servicios offshore, y concluye que algunas de ellas posiblemente son ciertas, que otras poseen un elemento de veracidad pero a menudo se exageran, que otras son distorsiones de hecho que seguramente no ocurrirán, y que, por último, hay otras que habrá que darles más tiempo y tener más pruebas antes de conocer el resultado.

1. Algunas personas perderán su empleo. Aunque sea cierto y doloroso para todos los que se vean afectados, las alternativas que se han diseñado para reducir esa pérdida provocarán efectos similares a medio y largo plazo en muchas más personas.
2. Ya han desaparecido millones de puestos de trabajo. No, no

han desaparecido. No obstante, parece que en el futuro millones de empleos se trasladarán a otros países, hecho que hace necesario que se establezcan redes de seguridad para los trabajadores que se desplacen fuera de sus fronteras.

3. Todo está ocurriendo muy rápidamente. Sí, probablemente. Por lo tanto, es fundamental que los gobiernos establezcan políticas para amortiguar el golpe lo más rápidamente posible y que las empresas se comporten de forma sensible y generosa frente a los acuerdos de rescisión.
4. Se suponía que los empleos en el sector servicios eran seguros. Todavía lo son. La gran mayoría de estos puestos de trabajo nunca se trasladarán fuera del país. Además, la demanda de trabajadores sigue creciendo y se siguen creando nuevos empleos.
5. Los puestos de trabajo que se pierden no se reponen. No. Se prevé que los puestos de trabajo en su conjunto sigan creciendo, y la innovación requerirá trabajadores con talento y formados que se verán bien recompensados.
6. Los salarios en países con economías desarrolladas disminuirán. Quizás, pero es más probable que aumenten los de las economías emergentes, que se mantengan los salarios de los puestos de trabajo de alto nivel en el sector servicios de las economías desarrolladas, mientras que la innovación tecnológica y la inmigración serán los responsables del descenso de los salarios en los empleos de nivel inferior del sector servicios, con más fuerza que fuera del país.

(2) <http://ictnet.es/node/7309>

7. La recuperación de los países desarrollados (EE.UU.) no está creando puestos de trabajo. En la actualidad, y por fin, sí se están creando nuevos empleos, y las razones por las que ha tardado tanto en ocurrir no tienen mucho que ver con los servicios offshore.
8. El déficit comercial aumentará en los países desarrollados. Aunque pueda ocurrir, no será consecuencia directa de los servicios offshore.
9. Los países desarrollados (Estados Unidos, por ejemplo) están empezando a depender de otros países. Para aportaciones o aptitudes concretas, no es nuevo. Además, las ventajas reales que poseen las economías desarrolladas no están relacionadas con las aptitudes, sino con la cultura, actitud, innovación y abundancia de infraestructuras que el mundo emergente no puede igualar fácilmente.
10. El gobierno debería actuar para proteger los puestos de trabajo. El gobierno debería actuar únicamente si quiere arriesgarse a destruir más empleos si cabe. Sin embargo, sí debería tomar parte para ayudar a crear nuevos puestos de trabajo y conseguir empleo a los que se trasladan a otros países.
11. Trasladarse a otro país puede que no sea la mejor opción. En algunos casos es cierto, porque con los servicios offshore existen muchos costes ocultos, y los compradores, como siempre, deberían ser conscientes de ello.
12. Los gobiernos nunca deberían usar servicios offshore. En muchas situaciones sí deberían hacerlo.
13. El comercio mundial no es justo. Probablemente no lo sea,

pero el comercio de los servicios offshore sí lo es en general, y limitar la opción de usar el talento de las personas de otro país no supondrá que el mundo sea un lugar más justo. De hecho, el crecimiento de la riqueza de las economías emergentes alcanzado gracias a la exportación de servicios offshore servirá para ayudar a rectificar las cuestiones del comercio.

PERÚ

¿Podemos desarrollar "offshoring"?

Esta industria ha sido uno de los motores del crecimiento económico de la India. Perú podría tener una misma dinámica.

Las empresas de "offshoring" se especializan en prestar servicios a empresas fuera de su territorio, en desarrollo de software, procesamiento de transacciones y centros de contacto. El "offshoring" en la India en 2005 generó unos US\$17.000 millones en ingresos, más del 150% de todas nuestras exportaciones "no tradicionales" ese mismo año. Las empresas del sector emplearon a más de 700.000 personas. Analistas económicos proyectan que esta cifra se duplicará en los próximos 5 años, con lo cual el sector pasará a representar alrededor del 7% del PIB de la India, y empleará a 1,5 millones de personas.

En la India hay preocupación sobre la capacidad de seguir expandiendo este sector, principalmente por tres factores:

1. La demanda por profesionales con preparación universitaria adecuada, y de alta calidad, podría exceder la oferta en los próximos años.
2. Los salarios de los profesionales en tecnología informática llegan a niveles comparables a los de México en las ciudades donde se

ha desarrollado el sector, como Hyderabad.

3. La infraestructura del país no está creciendo a la velocidad requerida.

En la India hay más de 14 millones de profesionales jóvenes con grados universitarios, lo que equivale a 150% del número de China y el doble al de Estados Unidos. En el Perú, el número equivale al 3% del de la India.

Pero no todos pueden ser empleados por empresas de "offshoring". Una encuesta de McKinsey con 83 gerentes de recursos humanos de empresas que reclutan talento en la India y alrededor del mundo, revela que solo el 10% de los graduados universitarios en la India en carreras relacionadas con las artes y las humanidades, podrían ser reclutados por empresas de "Offshoring".

Y revela un problema en la calidad de la educación. Aunque en la India hay universidades con calidad de clase mundial, como los 7 Institutos de Tecnología. Por tanto, según la encuesta de McKinsey, solo el 25% de los graduados de las universidades de Ingeniería en la India califican para ser reclutados por estas empresas.

Finalmente, está el dominio del inglés. Aunque en la India el idioma oficial es el inglés, no todos los universitarios lo hablan tan bien como para trabajar en estas multinacionales. Esto ha llevado a que algunas compañías trasladen sus centros de contacto a Filipinas, donde hay una oferta de profesionales con mejor dominio del idioma.

Tomando en consideración los cuellos de botella que está enfrentando la India, y el hecho de que los salarios en las profesiones requeridas para la industria de "offshoring" ya no son mucho más bajos que los salarios para estas profesiones en el Perú, el país tiene una oportunidad única de desarrollar este importante sector. Si

"En los momentos de crisis sólo la imaginación es más importante que el conocimiento".

no lo hace ahora, la oportunidad la van a aprovechar países como Hungría y Filipinas, que ya lo han definido como prioridad nacional.

Perú tiene ventajas en las que se puede apalancar: hay mucho subempleo entre graduados universitarios. Por tanto, en el corto plazo no habría falta de talento. Casi estamos en la misma franja horaria de Estados Unidos, lo que facilita la operación para la empresa contratante estadounidense. Hablamos español con un acento relativamente neutro, lo que nos da una ventaja para servir al mercado de España y al mercado hispano de Estados Unidos.

También tenemos muchas desventajas. Con contadas excepciones, la educación universitaria está lejos de ser de clase mundial. El gobierno y las universidades deben tomar como prioridad la mejora de los currículos, los procesos de certificación, y la colaboración entre las universidades y el sector privado para mejorar la calidad de la educación. También la mezcla de carreras en nuestras universidades está sesgada en contra de producir profesionales en las carreras que se necesitan en este sector, en especial en ingenierías y ciencias. Finalmente, el dominio del idioma inglés por parte de los graduados universitarios también deja mucho que desear. Por cierto, en una economía globalizada deberíamos fijar como prioridad que todo ciudadano peruano sea bilingüe para que se pueda aprovechar las oportunidades que el mundo ofrece.

El desarrollo del sector de "offshoring" en el Perú va a exigir un gran esfuerzo para atraer a las multinacionales de ese sector a nuestro territorio, posiblemente a empresas de la India que requieran operaciones en este hemisferio o que quieran entrar a los mercados que dependen del

idioma español, así como de apoyo decidido a las empresas peruanas que están comenzando a surgir. Si no hay un liderazgo claro por parte del gobierno en este sentido, dudo que se capture la oportunidad.

Conclusiones finales ⁽³⁾

El Offshoring es sólo la punta del iceberg en términos de cómo la globalización puede transformar industrias. Pero hasta ahora pocas empresas han siquiera reconocido la gran oportunidad que presenta la globalización, y mucho menos desarrollado una estrategia sólida para capturarla. Reducir costos mediante el "offshoring" de empleos hacia ubicaciones de bajos salarios es sólo un paso en el continuo de la globalización.

Optimizar la producción y las cadenas de suministro sobre una base global, más que nacional o regional, proporciona una estructura de costos totalmente nueva, como se ha visto en los negocios de PCs y electrónica de consumo. Y la reducción de costos del offshoring, combinada con la globalización, crea la oportunidad de bajar los precios, atrayendo a toda una nueva clase de clientes y expandiendo las fronteras tradicionales del mercado.

Cuán global se torne una industria depende de la interacción de factores clave de producción, regulación y organización. La globalización puede generar un drástico crecimiento de los ingresos para empresas que sepan interpretar correctamente el paisaje, y una pérdida de participación de mercado para aquellas que no lo hagan.

Para las empresas de países desarrollados, los servicios offshore son atractivos desde el punto de vista

económico, pero presentan riesgos medioambientales y de gestión. En el caso de las empresas de países suministradores, los servicios offshore representan una oportunidad para desarrollar un sector de servicios y tecnologías de la información locales y de alta calidad, pero también supone unos riesgos.

Los gobiernos y empresas de países con economías desarrolladas tienen la necesidad crítica de trabajar juntos para establecer programas y políticas que amortigüen el impacto causado en los más vulnerables y garanticen una economía lo suficientemente dinámica y competitiva para seguir creando empleo. Además, los gobiernos y empresas de países exportadores de servicios deben centrarse en la calidad de los mismos, la estabilidad política y la creación de un suministro de recursos competentes, sin que para ello su estrategia de crecimiento económico dependa completamente de los servicios offshore.

Finalmente, aunque los servicios offshore provocarán la pérdida de puestos de trabajo, el proteccionismo es aún peor porque las barreras que impiden el movimiento de empleo supondrán mayores costes, eficacias reducidas y, posiblemente, pérdida de más empleos. En lugar de reducir la competitividad de otros países o de sus propias empresas limitando el uso de servicios offshore, los países desarrollados deberían esforzarse por mejorar las ventajas y explotarlas, y potenciar al máximo la flexibilidad de sus propios sistemas educativos, su base de conocimientos, su ritmo de innovación y su competitividad.

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

(3) http://www.terra.com.pa/harvad_business/panama/edicion_diciembre/06-12-2004/nota212453.htmloffsho.htm

Pymes: realidad, problemas y alternativas ineludibles de solución

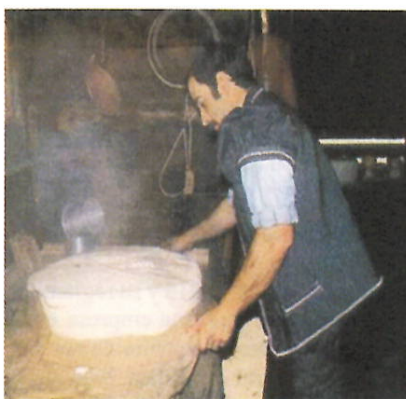
* Por: Mg. Antonio Huapaya Huapaya

Los pequeños y microempresarios son emprendedores, son visionarios, que poseen capacidad innata y son líderes creadores de empresas, que creen en sí mismo, se tienen confianza, actúan por iniciativa propia para generar y desarrollar ideas de negocios, descubriendo oportunidades de atención al cliente, inclusive en situaciones difíciles, contando en el aspecto material con algunos recursos y facilidades. Prima esencialmente la actividad creativa para entender y comprender situaciones y oportunidades del mercado, lo difícil o imposible, no es una limitante, es todo lo contrario, es una respuesta que se entiende como positiva, es posibilidad, es oportunidad.

Lo señalado lo podemos constatar en las pymes peruanas, quienes superan con entusiasmo, paciencia, resistencia, estoicismo y creatividad, la desconfianza, el desaliento, las carencias de recursos y de capital, que enfrentan desde el inicio y va a formar parte de su existencia, por actos de los creadores de las pymes, del mercado interno y por los efectos de la globalización de la economía nuestra.

El emprendedor pyme se proyecta y se convierte en un visionario del comportamiento del mercado y del desarrollo de nuevos productos o servicios, con el objeto de enfrentar con mejores posibilidades al riesgo y a la incertidumbre que es propia de toda actividad empresarial tan frágil, como son las pymes.

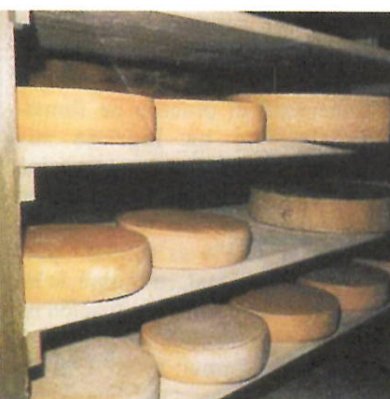
Los embates que a diario enfrentan las pymes, ponen de manifiesto la fortaleza de sus emprendedores y su permanencia por muchos o pocos años, explican la razonabilidad y rentabilidad del negocio.



La imaginación de los emprendedores pymes peruanos

Esto lo podemos constatar a cada instante y en todo lugar, cuando vemos la aparición, desarrollo y consolidación de nuevas pymes, como bodegas, farmacias, ferreterías, restaurantes, etc., las que ofrecen los mismos productos y servicios que los supermercados grandes establecimientos de distribución y restaurantes con profesionales especializados, buscan cada vez dar una atención más personalizada al cliente.

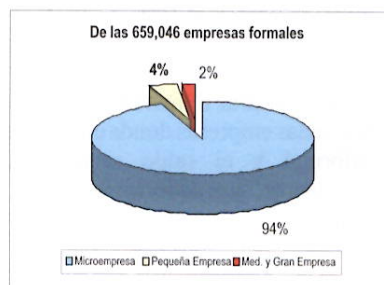
Esta imaginación en los emprendedores pymes, considerando la realidad donde llevan a cabo sus actividades, es creativa, es fértil para generar un mejor servicio, en oportunidad, en lugar y en precio, se resiste y vence a las dificultades con tesón y tenacidad, tal vez porque considera que no hay otra oportunidad, es flexible, porque para poder subsistir o supervivir se debe adaptar en cada momento, con respuestas inmediatas, no tiene mucho tiempo para pensar, percibe o intuye los momentos del cambio, desarrolla fortaleza internas y constantemente encuentra razones para automotivarse.



Realidad de las pymes peruanas

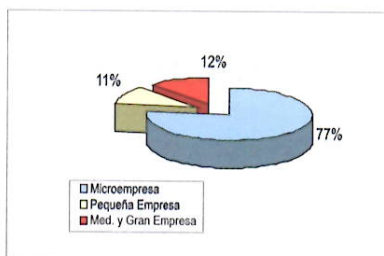
1. Pymes y el universo empresarial:

Teniendo en cuenta el número de empresas, que se expresan en los datos y gráficos que se incluyen a continuación, las pequeñas y microempresas, representan aproximadamente el 98% y el saldo restante está conformado por las medianas y gran empresa. Esto nos demuestra la importancia que significa para la economía peruana el número de pymes constituidas.

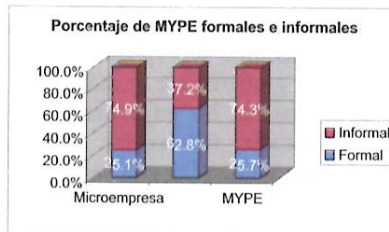


2. Pymes o mypes en la generación de empleo:

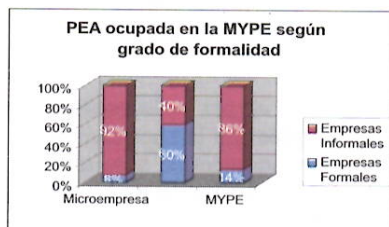
En la línea comentada en el punto anterior, si se toma en cuenta la generación de empleo en el país, la pequeña y microempresa, representan el 88%, el saldo de 12% se encuentra empleada en la mediana y gran empresa.



3. Pymes o mypes formales e informales: No obstante que se han dado leyes y su respectivo reglamento el proceso de formalización no ha logrado sus objetivos, presenta una situación constante que no se supera. Así, en las microempresas aproximadamente el 25.1% es formal y el 74.9% es informal, en el caso de las pequeñas empresas, la situación no es tan significativa, dado que el 62.8% es formal y el 37.2 es informa. Esta característica de las pymes no ha mejorado, debe ser encarada con decisión, con objetivos y plazos perentorios.

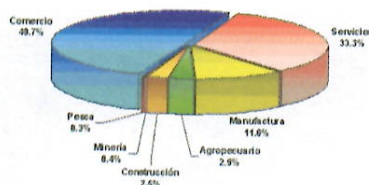


4. PEA ocupada en la MYPE, según grado de formalidad: En el cuadro que se incluye, se aprecia que en las microempresas el 92% la PEA es informal y sólo tiene las características de formal, la situación disminuye cuando se toman en cuenta las pequeñas empresas donde el 40% es informal y el saldo asume las consideraciones de formal.



5. Presencia de las pymes en los sectores productivos: La presen-

cia de las pymes se aprecia en el cuadro siguiente, donde se refiere principalmente que la mayor intervención de las pymes ocurre en la actividad comercial con un 49.7%, el de servicios con un 33.3%, el de manufactura con un 11.9%



¿Qué es una MYPE?:

Según la Ley N° 28015 y su reglamento, la micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier 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. Las mypes se clasifican en:

MICROEMPRESA

Por el número de trabajadores:

Abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive

Por el volumen de ventas:

Hasta un máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias –UIT.

PEQUEÑA EMPRESA

Por el número de trabajadores:

De uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

Por el volumen de ventas

Hasta un máximo de 850 Unidades Impositivas Tributarias –UIT.

Limitaciones para el éxito empresarial de las pymes

Es sorprendente la corta vida promedio que tienen las empresas. La mayoría de ellas no llega a cumplir tres años. Inclusive, aquellas que tuvieron mucho éxito inicial están

expuestas a estancarse y cerrar rápidamente a pesar de los esfuerzos de sus propietarios y gerentes.

Si bien es cierto que existe una serie de factores burocráticos, resulta chocante cómo negocios exitosos con potencial terminan víctimas de factores no contemplados, a los cuales el pensamiento sistémico denomina limitaciones para el éxito. Para mostrar cómo funcionan estas limitaciones, veamos el ejemplo de una pequeña cebichería que, gracias a la calidad de su cebiche, ha logrado un rápido reconocimiento, al punto de que su reducido local se ve atiborrado de clientes. Si bien un grupo tiene que esperar hasta 20 minutos por una mesa en la barra, el legendario sabor del cebiche parece ameritar la incomodidad.

José el propietario, no cabe en sí mismo de satisfacción. Por fin se empiezan a justificar todos los sacrificios realizados. Parece ser buen momento para cosechar económicamente y disfrutar del éxito después de dos años. Mientras reflexiona, súbitamente empieza a notar que ese jueves la cebichería está baja en clientes. Pensando que se trata de una excepción, José queda estupefacto cuando uno de sus mozos le dice “Jefe, hoy han abierto una cebichería a la vuelta de la esquina. Está bonita y llena, y adivine qué, el cocinero es el que usted despidió hace seis meses. Ofrecen cuatro platos más.”

José no lo quiere creer. Todas sus expectativas y planes empiezan a desmoronarse. Su empresa acaba de confrontar brutalmente las primeras limitaciones serías de su breve existencia. Al ser estas limitaciones externas, la dificultad para superarlas será todavía mayor. ¿Qué pasó José? Tan preocupado y dedicado estás a la calidad de los ingredientes y a la preparación del cebiche –la clave del éxito- que no habías notado que tus clientes más leales estaban cada vez más fastidiados con la espera y a regañadientes aceptaban comer en la barra. No habías notado que algunos

se ellos se iban sin consumir, o que acaso era importante considerar los pedidos de tirado y arroz con mariscos, platos con un rendimiento bajo y que no ofrecías; o que era necesario comprar otra refrigeradora industrial. O será acaso José, que no debiste despedir a ese cocinero, quien a pesar de llegar tarde, era el mejor. O tal vez debiste aceptar conversar con el dueño del local de tu competidor que te estuvo buscando. ¿Qué hacer ahora? ¿Ampliar el negocio? ¿Mejorar la carta? ¿Fidelizar a tu personal? Queda claro que anticiparse a estas limitaciones puede ser la diferencia para transitar de un negocio precario a uno consolidado.

Mercado financiero de las pymes

En el Perú las pymes presentan una realidad, donde la informalidad es su característica esencial. En esta situación cabe una pregunta, ¿qué entidad o entidades proporcionan financiamiento a las pymes? En primer lugar, las entidades financieras que actúan en el mercado, no contaban con productos financieros diseñados para atender la demanda de las pymes, los requisitos y las garantías sobrepasaban sus posibilidades, esta situación viene cambiando con suma rapidez. Hoy las entidades financieras han "descubierto", que las pymes representan un gran mercado, donde los requisitos, plazos y garantías han sido totalmente replanteados, las exigencias tradicionales han sido dejadas de lado, para dar paso a una forma creativa de atención, como por ejemplo concurrir al establecimiento de la pyme solicitante, para precisar su real demanda de financiamiento. Hoy en día, estamos en la hora de las microfinanzas.

Problemas de las pymes

Son numerosos los problemas que se han identificado en su gestión de las, entre las más generalizadas tenemos:

1. **Informalidad**, las razones para la continuidad son varias, pero esta

situación limita la gestión, el acceso a beneficios y facilidades.

2. **Experiencia**, se cuenta con experiencia en negocios, pero no en el negocio específico de la pyme.
3. **Liquidez**, por lo general, es insuficiente desde el inicio el capital de trabajo y el de inversión.
4. **Controles internos**, que va a dar seguridad al desarrollo de las actividades y posibilitar contar con información consistente, no existen o si se han fijado, no se llevan a la práctica.
5. **Contabilidad**, se considera como no necesaria, si algunos lo llevan es porque lo requieren para cumplir con los requisitos de entidades crediticias. Se consideran suficientes los registros artesanales diseñados para el control del ingreso y del gasto.
6. **Servicios profesionales de contabilidad**, se tiene la idea como no necesario, algunos se limitan a tomar servicios por horas, no se aprovecha la capacidad de asesoría del profesional en contabilidad, en los aspectos puramente contables y de gestión empresarial.
7. **Planeamiento**, no se lleva a cabo, porque se considera que la experiencia es suficiente y porque no se dispone del tiempo.
8. **Plan de negocios**, este documento que ordena el desarrollo de las actividades, porque relaciona apropiadamente la visión, misión y objetivos generales, con los objetivos específicos o metas, a conseguir en el próximo año.
9. **Presupuesto institucional anual y el flujo de caja**, tampoco se lleva o si se elabora es por cumplir con determinados requerimientos, no para los fines de gestión. El flujo de caja, permitirá conocer la evolución del movimiento de fondos y del momento preciso, para seleccionar y recurrir a la

fuente de financiamiento que ofrece mejores perspectivas.

10. **Inventarios**, ocurre que se adquieren bienes y se constituyen stock, que no responden a la velocidad de compra de los clientes, contando con bienes inmovilizados.
11. **Enfoque**, es relevante la falta de enfoque, querer serlo todo para todos es algo insostenible en el tiempo, es difícil hacer todo o tratar de hacerlo, humanamente no es factible. Esta forma de trabajar limita la eficacia y la eficiencia.
12. **Activo fijo**, algunas veces los gastos en activos fijos son excesivos o irreales, quitando liquidez, algunas veces se cuenta con exceso en la capacidad instalada o se adquieren máquinas o herramientas, que van a tener una utilización parcial.
13. **Expectativas pocos realistas**, se considera con demasiada frecuencia que el negocio se va a desarrollar con relativa facilidad y se incurre en gastos e inversiones no necesarias.
14. **Obligaciones tributarias**, se incumple con la atención de estas obligaciones en los plazos establecidos por la autoridad, lo que genera mayores desembolsos.
15. **Financiamiento**, que no responde al planeamiento financiero, se solicita en el momento que se presenta, lo que resulta más oneroso.
16. **Cumplimiento con los trabajadores**, ocurre una serie de situaciones que atentan y relajan la buena relación con los subordinados, como mejora en el pago mensual, falta de contribución a la seguridad social, falta de planilla de pagos, etc.
17. **Gastos personales con fondos de las pymes**, muchas veces el propietario considera que puede y está facultado para retirar fondos

"Dios sería muy pequeño si la inteligencia humana pudiera comprenderlo". Anónimo

de caja, sin considerar ninguna limitante.

18. **Asociatividad**, no se ha desarrollado esta característica para el trabajo en conjunto con las demás empresas del mercado, para integrarse y alcanzar un mayor mercado nacional o extranjero.

Alternativas ineludibles de solución:

Frente a los problemas que encuentra la gestión de las pymes, que son muy variados y específicos, a continuación se citan algunas alternativas de solución como:

1. **Cultura de la formalización**, corresponde al Estado no sólo propiciar las condiciones para iniciar y desarrollar el proceso de formalización de las pymes, de tal manera que la mayor parte y el proceso mismo sea conducido y desarrollado por las propias pymes y sus organizaciones, simplificar el proceso y reducir los costos. Al Estado le interesa que cada vez más empresas arranquen como formales, pero ¿existe realmente una política para lograrlo?. La formalización debe constituirse como el paso inicial para insertarse en la economía, tener acceso a beneficios y facilidades y recibir beneficios no económicos, que el Estado debe establecer con mayor intensidad.
2. **Desarrollo de confianza**, el emprendedor pymes, tiene que variar el concepto actual que tiene de las entidades con el cual desarrolla sus operaciones, la confianza se tiene que iniciar ahora, sembrando las bases y como progresivamente se va a lograr el nivel de confianza deseada, se tiene que pasar de una falta casi total de confianza a otra nueva.
3. **Implementación de control interno**, estos controles se implantan para mantener a la entidad en la dirección de sus objetivos de rentabilidad y en la consecución de su misión, así como para facilitar el desarrollo de la gestión institucional y minimizar los riesgos y las sorpresas

que se presentan en el cumplimiento de las tareas. Los controles internos promueven la eficiencia, reducen los riesgos de pérdida de activos, y ayudan a asegurar la confiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las leyes y regulaciones.

4. **Inclusión y asociatividad**, las empresas tienen que articularse, tanto en el ámbito horizontal (en consorcios de exportación, por ejemplo), como vertical (grandes empresas con pymes), esto es un verdadero desafío. Todavía algunas grandes empresas tienen la concepción de manejar una empresa por desconfianza y no tercerizan determinados servicios u operaciones, lo que le permitiría atender sólo los aspectos centrales y creativos de la empresa. Las normas legales tienen que facilitar esta articulación, derogando las disposiciones que los restringen.
5. **Impulso a la competitividad**, que lleva a la formación de consorcios y cadenas productivas. Sólo la inclusión, permitirá a las MYPE aprovechar el TLC y las ventajas de la globalización. Hay que superar el nivel de incorporación actual que comprende únicamente a 6,000 empresas exportadoras y 30,000 proveedores, es decir el 1% de las empresas formales. La proximidad de la firma del TLC, demanda en este momento una tarea intensa de preparación, capacitación (sobre el producto, el negocio de exportación y sobre todo cómo atender a mercados que significan clientes nuevos) y de formación de consorcios productores y exportadores.
6. **Contar con los servicios de un Contador Público** aparentemente aparece como un exceso que va a provocar gastos, cuando los beneficios serán abundantes, dado que se contará con el asesoramiento en aspectos contables, tributarios, de gestión empresarial y también como crear las condiciones para efectuar cambios, como aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado, etc.

7. **Contar con información presupuestaria y financiera**, lo que obliga a la pyme a contar con la documentación fuente y sustentatoria, libros principales y auxiliares. La obtención de estados financieros, es parte de un proceso de inducción, conducente a acostumbrarse a conocer la información financiera de la entidad y a explotar su uso en todo momento en la empresa y fuera de ella.

8. **Plan de negocios**, es una herramienta básica para iniciar una empresa. Basta con poner en el papel la idea del negocio que desea iniciar, y para hacerse estas preguntas: ¿Cuáles son las habilidades que tengo? ¿Qué puedo hacer mejor que otros? Tener estos puntos claros es importante para evaluar qué tan viable resultará su empresa.

9. **Ventanilla única de formalización**, que se relaciona con la eliminación de barreras burocráticas, con la operación inmediata de la "ventanilla única de formalización", tal como indica la ley N°28015.

10. **Reinventar la idea de la pyme**, no siempre los proyectos que nacen como buenas ideas se mantienen en el tiempo. En un mundo globalizado que genera oportunidades, pero también competencias cuando uno menos lo imagina, es vital no dormirse y reinventarse permanentemente.

Bibliografía:

- Publicación Mi Negocio de El Comercio
Las MIPYMES frente al reto del TLC publicación del MINCETUR.
El verdadero desafío de la MYPE, artículo publicado en GESTIÓN el 28.03.2007
Limitaciones para el éxito empresarial (pymes), artículo publicado en El Comercio el 29.04.2006

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

Pymes exitosas y el desarrollo empresarial

* Por: Dra. Yolanda Salinas Guerrero

INTRODUCCIÓN

En la vida económica y el desarrollo de la sociedad en su conjunto, las pequeñas y medianas empresas han tenido y tienen una importancia muy destacada, constituyendo este hecho un fenómeno universal que no hace diferenciaciones políticas ni geográficas, pues, se consideran a las Pymes como un componente primordial del sistema económico de cualquier país.

Los profundos cambios estructurales de la economía mundial, han modificado la naturaleza de la competencia tanto de las grandes empresas como de las medianas, pequeñas y micro empresas, también válido para Pymes. Pero cabe preguntarse, por qué es tan diferente este cambio a los anteriores, si estamos viviendo en un mundo donde el cambio siempre estuvo presente a lo largo de la historia.

Los cambios que deben ser hechos en las organizaciones son tan amplios y profundos, que es necesario crear ambientes en que la gente pueda efectivamente empeñarse en lo que hace, teniendo percepción clara de los objetivos, utilizando la perspectiva e intuición en la toma de decisiones, promoviendo el crecimiento personal y el de la organización, interligados con liderazgo en todos los niveles.

Los cambios son tan marcados, que es necesario saber salir del plan, para entrar en acción con precisión.

Bajo la denominación general de Pymes, podremos encontrar una gran diversidad de organizaciones industriales, comerciales y de servicios, con un vasto espectro de competitividad y eficiencia. Sin lugar a dudas, habrá empresas de baja productividad, pero también encontraremos

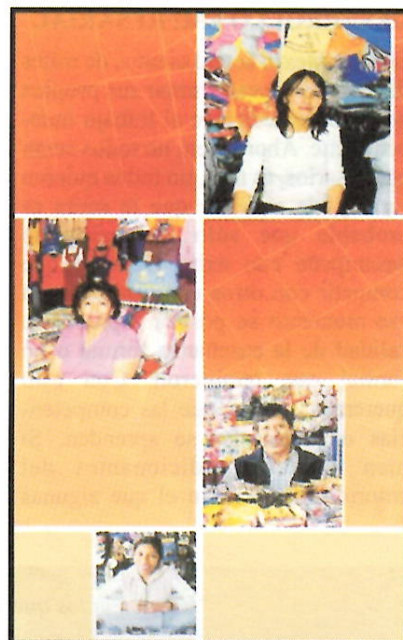
empresas altamente competitivas e innovadoras.

En este tipo de empresas podemos encontrar ciertas fortalezas como su mayor flexibilidad y capacidad de adaptarse a los cambios, elevado nivel de captación de empleo, alto grado de compromiso y motivación de sus integrantes, ofrecer oportunidades de inversión a corto plazo, ser una escuela de formación de empresarios, ventajas comparativas frente a las economías de escala, lo que permite una mayor eficiencia en producciones de pequeño porte, posibilidad de acceso a nuevas tecnologías y a nuevos instrumentos financieros y comerciales como leasing y aprovechamiento de sectores de mercado que no interesan a las grandes empresas acercando la producción al consumo.

Pero también encontramos ciertas debilidades como los inconvenientes de una gestión con niveles casi rudimentarios de desarrollo, baja productividad, diversidad no siempre racional de métodos y procesos productivos, las dificultades burocráticas para iniciar y gestionar el negocio, las bajas remuneraciones con la consecuente escasa especialización y alta rotación del personal, inadecuada distribución de tareas, la incapacidad para el logro de economías de escala, los problemas de calidad y canales de comercialización adecuado, los flujos de caja inconsistentes con el capital de trabajo disponible, inventarios afectados por abastecimientos irregulares e inoportunos, insuficiente y más cara financiación, información no disponible en cantidad y calidad necesarias, escasa relación entre pequeñas y grandes empresas, y falta de incentivos laborales y financieros y de agilidad administrativa por parte del Estado.

La pequeña y mediana empresa debidamente dirigida y organizada, y administrativamente protegida, se convierte en un instrumento necesario e imprescindible del desarrollo económico. Debemos comprender que la empresa debe medirse por su eficacia y por la capacidad de obtener beneficios en condiciones de competencia, y no por su tamaño.

Además, los nuevos programas de cambio de gestión de las empresas en la era de la información, se basan en productos y servicios de alta calidad, empleados expertos y motivados, procesos internos predecibles y sensibles, clientes leales y satisfechos. Esto requiere, además de los informes financieros tradicionales, informes de gestión que incorporen entre otros conceptos: costos por actividades, resultados por segmentos; así como también la valoración de los recursos intangibles asociados a los elementos que potencian la gestión.



En tal sentido, una buena economía significa una gestión eficiente de todos los recursos, puesto que las empresas de hoy en día, son algo más que una simple inversión de capital.

Considerando los cambios que se han producido en los últimos tiempos a nivel mundial, esto es, apertura de mercados, acelerado desarrollo tecnológico con persistencia en el cambio y los nuevos modelos organizativos, se determina una forma distinta de administrar y manejar la empresa, el empresario y su empresa tienen que aprender a vivir en un ambiente de cambio tecnológico, a moverse en mercados abiertos donde tienen que competir tanto interna como externamente con productos de todo el mundo, en los que se ha aplicado tecnología avanzada y formas modernas de organización.

Las micro y pequeñas empresas enfrentan el reto de adaptarse permanentemente a los cambios del mercado en base a su capacidad, a su flexibilidad y a su compromiso, en este esfuerzo se ha observado el liderazgo empresarial y el espíritu emprendedor, los hombres y mujeres de hoy nos muestran sus experiencias exitosas como vivo ejemplo de actividad empresarial.

PYMES EXITOSAS Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL

En el contexto actual cientos de miles de jóvenes desean formar sus propios negocios o dedicarse al trabajo independiente. Ahora bien, no todos serán empresarios, es más, no todos quieren serlo y, de aquellos que lo serán es probable que sólo una parte se desempeñe con éxito. Tendrán que competir con otros empresarios y en ese momento se pondrá a prueba la calidad de la enseñanza formal o no formal que recibieron. Con esto queremos señalar que las competencias empresariales se aprenden. Si bien existen condicionantes del entorno que facilitan el que algunas

personas puedan, en teoría ser mejores empresarios, es clave comprender que se trata de un hecho social. Es decir, los empresarios se hacen.

Examinemos en primer lugar cuáles son las causas o razones que explican el que a algunos les vaya bien en los negocios y a otros no. Podemos apreciar un modelo que describe algunas de estas variables.

ELEMENTOS PRINCIPALES DEL DESARROLLO EXITOSO DE UNA PEQUEÑA EMPRESA NUEVA

Motivación y determinación

De la persona o grupo de personas reflejadas en el apoyo de la familia, socios y existencia de resultados de intentos anteriores. Reflejadas igualmente en los objetivos de las personas.

Ideas y mercado

Reflejada en la viabilidad de la idea si se puede demostrar que funciona, las necesidades que satisface. En qué medida es mejor que las demás. Quién será el cliente y cuántos hay. Qué competencia hay.

ELEMENTOS BÁSICOS DEL ÉXITO

Recursos

Recursos físicos disponibles y necesarios (locales, edificio, material, mano de obra). Recursos financieros disponibles necesarios

Capacidad

De la persona, su familia y de las demás personas interesadas. Resultados anteriores (empleo, conocimientos, aptitudes) y su relación con la empresa. Aptitudes técnicas y de dirección.

Son cientos de modelos que tratan de explicar el éxito, y en la mayoría de ellos vamos a encontrar los mismos elementos:

Modelo del Éxito



El éxito de acuerdo con este enfoque, es el resultado de la combinación de cuatro conjuntos de elementos: Motivación, determinación, ideas y mercado, recursos y, finalmente capacidad. Es obvio que el éxito no es entonces un don especial o el producto de la genialidad de una persona. Existen factores del entorno condicionante en estrecha relación con el emprendedor y sus potencialidades de hacer empresa. Es más, el eje es el emprendedor ya que es él quien desarrolla las capacidades para identificar las oportunidades que el mercado ofrece, y se provee de los recursos necesarios para emprender.

Esto no significa minimizar el rol del entorno y exagerar la importancia del emprendedor, como si finalmente el tener éxito obedeciera a razones puramente subjetivas. Un mercado en recesión o una clientela de bajo poder adquisitivo pueden constituir barreras importantes. Aún así, la motivación, determinación y capacidad de los emprendedores son fundamentales para superar períodos de crisis, conquistar nuevos mercados, etc.

La visión de futuro se pone en evidencia en la capacidad que el emprendedor tiene que anticiparse a las tendencias en el consumo y en los negocios. Los múltiples inventos y adelantos tecnológicos, sobre todo en los últimos años con las tecnologías de

"Pocos son los que ven con sus propios ojos y sienten con sus propios corazones".

información y comunicación, tienen tras de sí en la mayor parte de casos a hombres y mujeres visionarios. Lo importante es resaltar no sólo a aquellos que inundan la literatura de procedencia foránea sino destacar a los emprendedores nacionales y hasta locales. Son miles los casos de pequeños inversionistas que, sin necesidad de inventar nuevas cosas, han descubierto y comercializado nuevos procesos, nuevos productos o nuevos servicios antes inexistentes, incluso con varios años de anticipación al común de las personas.

El segundo factor, intuición y creatividad, se refiere a la capacidad de identificar en esas tendencias de negocios, oportunidades reales de hacer empresa. No todos los productos nuevos son exitosos, e incluso buena parte de los inventos o nuevos procesos nunca llegan a ser colocados en el mercado, simplemente porque en el actual estado de la tecnología son muy onerosos, o porque no coinciden con las demandas concretas del mercado, es decir, lo que los consumidores están dispuestos a comprar.

La confianza en sí mismo parece obvia pero es un rasgo que se aprende y que no todos lo han adquirido adecuadamente.

El saber-hacer y las competencias nos remiten directamente al tema de las capacidades y la experiencia. En el fondo es una suma de conocimientos y prácticas cuya coherencia con la idea de negocio resultan claves para el éxito futuro de la nueva empresa. Este es un aspecto bastante delicado, porque si hay algo que se tiene que adquirir es precisamente la experiencia y los conocimientos adecuados.

Finalmente, las relaciones interpersonales representan el factor que cierra el círculo virtuoso del éxito. Pueden haber emprendedores con los 4 factores precedentes bastante desarrollados, sin embargo, sin una buena red de apoyo es probable que enfrenten mayores dificultades en sus nuevos negocios.

Estos 5 factores están relacionados entre sí y deben estar equilibradamen-

te distribuidos. Un exceso o falta en alguno de ellos puede no ser bueno para el negocio nuevo. A manera de ejemplo: un exceso de competencia en temas técnicos puede originar un descuido en aspectos de gestión y de relación con el mercado (demasiado centrado en el producto); un exceso de confianza en sí mismo puede ser sinónimo de soberbia y de incapacidad de saber escuchar; la falta de una visión de futuro puede verse reflejada en la creación de negocios sin mayor perspectiva de crecimiento en el mediano plazo.

NUEVOS EMPRENDEDORES

Es interesante analizar las autopercepciones de los nuevos emprendedores, ya que esto nos proporciona información valiosa. A continuación reseñamos en una síntesis obtenida de emprendedores de estratos medios y medios bajos a modo de ejemplo:

Fortalezas	Debilidades
✓ Persistente, perseverante	✓ Escasos recursos
✓ Antecedentes familiares favorables	✓ Inseguridad, temor al riesgo
✓ Estudios y conocimientos	✓ Falta de experiencia
✓ Seguridad, confianza en sí mismo	✓ Miedo al fracaso
✓ Actitud favorable al cambio y a asumir retos	✓ Voluble, inestable
✓ Responsable	✓ No tener idea del negocio
✓ Creativo	✓ Poco conocimiento del negocio
✓ Experiencia	✓ Tercero
✓ Espíritu emprendedor	
✓ Deseo de superación e independencia	
✓ Innovador	
✓ Asumir riesgo	

Es común que las personas identifiquen mayor número de fortalezas que debilidades. Es normal que tendamos a ver lo que nos hace sentir bien antes que lo que nos desagrada, y obviamente los nuevos emprendedores no son ajenos a esto.

En lo que concierne a las fortalezas, hallamos elementos ya señalados previamente en los modelos teóricos. Sin embargo, para fines formativos es más fácil explorar el campo de las debilidades, ya que resulta una admisión explícita de parte del joven de lo que le falta adquirir.

Es imprescindible enseñarles a los jóvenes no sólo a tener la capacidad de ver sus propias falencias sino a desarrollar las estrategias adecuadas para convertir esas debilidades en fortalezas. Si admitimos el supuesto según el cual los empresarios se hacen, podemos en consecuencia planear derroteros claros para el desarrollo personal de los emprendedores, específicamente en lo relativo a las competencias empresariales.

Si hacemos un rápido examen de las debilidades mencionadas, podemos apreciar claramente que en todos los casos pueden ser convertidas en fortalezas. Se pueden adquirir los recursos si desde una temprana edad se estimula el hábito del ahorro así como la capacidad de establecer redes de apoyo en base a una sólida imagen personal de seriedad y eficiencia. Asimismo, se puede adquirir experiencia trazándose metas claras de aprendizaje y prácticas pre-profesionales, se puede superar el miedo al fracaso reforzando la autoestima, se puede reducir el natural temor al riesgo con mayor información y orientación, etc. En síntesis, se puede aprender a ser empresario.

Si se concentraran sólo en las fortalezas, se trataría de un mero discurso de auto-alabanza que en poco ayudaría a trazar una estrategia consistente de inserción en el mercado laboral vía la creación del negocio propio.

ÉXITO DE LOS NUEVOS EMPRENDEDORES

Los factores del éxito deben ser conocidos y utilizados con fines formativos prácticos. Del mismo modo, es crucial que conozcan y comprendan lo que hace un empresario. Muchas veces tienen una visión idílica del mismo – ganar mucho dinero con poco esfuerzo – o, a la inversa, una percepción distorsionada – gente inescrupulosa motivada por un lucro desmedido – que corresponde a un cierto tipo de empresarios.

Así como es importante saber qué características se deben aprender para ser exitoso en los negocios, igualmente lo es conocer qué es lo que hace un empresario, es decir qué actividades concretas desarrolla.

Sabemos que en todo el mundo más del 90% de los negocios son micro y pequeñas empresas. Esto significa en buen romance, que quienes crean y dirigen esos negocios desempeñan simultáneamente la mayor parte e incluso la totalidad de las funciones: vende, producen, lideran, financian, administran, etc. ¿Están preparados los nuevos empresarios para enfrentar esta realidad?

COMPLEJO GAMARRA – CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR

Una experiencia de exitoso progreso comenzó a gestarse hace aproximadamente tres décadas en virtud al empuje de algunas personas, con poca instrucción en algunos casos, pero con una gran vocación de trabajo. Ha transcurrido el tiempo y hoy Gamarra es uno de los principales emporios comerciales de Lima y el Perú.

El complejo Gamarra se ubica en una zona del distrito de La Victoria, Lima, la zona se inició hace 25 años, al mismo tiempo que surgía otra de confeccionistas, de menor importancia, en el área contigua al mercado central. Su boom de crecimiento se dio en los años correspondientes a las décadas de 1970 y 2000.

Su principal dirigente Juan Infante, disertó sobre la experiencia de Gamarra en una conferencia organizada por el Grupo de Trabajo en Cultura del Congreso de la República del Perú y cuya síntesis damos a conocer.

Gamarra cuenta con 120 galerías comerciales en un espacio de 40 cuadras; 14 mil locales se dedican al

comercio y/o industria de la confección y a los textiles; da empleo a 60 mil personas; moviliza cerca del 60% de todo el sector textil y confecciones peruanas destinadas al mercado interno. Se estima que moviliza más de 800 millones de dólares al año.

Único en Latinoamérica, es el lugar con más empresarios compitiendo en el Perú, con el mayor número de transacciones comerciales por minuto, en el país. Se estima que en los últimos ocho años en Gamarra se invirtió alrededor de quinientos millones de dólares entre edificios, maquinaria textil y de confecciones.

Dado el éxito empresarial de la zona de Gamarra, algunos empresarios se organizaron en una Asociación de Consorcios de Gamarra. Esta nació a partir de la consideración de que los empresarios unidos podían acceder los beneficios de empresas más grandes, como, por ejemplo, préstamos bancarios, mejoras de calidad, acceso a sistemas de administración más racionales, el satisfacer eventuales pedidos grandes, etc.

Lo cierto es que la asociación congregó aproximadamente cien empresarios, que se dividieron por rubros: polos, camisas, casacas y jeans. Sin embargo, pese a esta formal asociación, hasta diciembre de 1994 no se consolidaba efectivamente ningún consorcio.

Hacia marzo de 1994, sin embargo, algunos “poleros” se congregaban con el afán de concretar alguna forma de asociación que los beneficiase mutuamente.

PARTICIPANTES EN EL CONSORCIO

Varios empresarios se reunieron para participar en las actividades de micro y pequeñas empresa, iniciándose

como vendedores de frutas y de periódicos, su actividad comercial fue adquiriendo cada día un gran desarrollo, a pesar que solo contaban con dos máquinas circulares, su capital fue aumentando y con ello adquirieron máquinas para confecciones finas, así como remalladoras, máquinas cortadoras y otras.

El segundo y tercer empresario jóvenes migraron a Arequipa, se dedicaban a diversas labores: venta de periódicos, de golosinas, de leche o ropa. Se asociaron para confeccionar, adquirirían la tela en Gamarra, pero percibieron que era poco rentable transportar tela hasta Arequipa; hacia 1989 se trasladan a Lima y alquilan y compran locales en Gamarra.

El cuarto empresario se inicia como vendedor ambulante, de joven empieza a comerciar con telas; luego aprende costura y trabaja como operario. Posteriormente decide independizarse. Un buen porcentaje de las ganancias lo reinvierte y puede adquirir máquinas y algunos locales en Gamarra. Se dedica intensivamente al trabajo logrando convertirse su negocio en una MYPE, dedicada a ofrecer servicio de confecciones, que fue creciendo día a día llegando a adquirir nuevos locales comerciales para ofrecer sus productos en diferentes estratos sociales.

La oferta en el complejo Gamarra es variada. Principalmente se ofrece prendas de vestir (ropa para bebés; niños, damas, caballeros; deportiva; chompas, vestidos de hilo, prendas de lana); sin embargo, también se vende insumos (botones, hilos, lanas, telas) así como productos en proceso. Esto último manifiesta la gran cantidad de subcontratación existente en la zona; es decir, algunas empresas sólo alquilan los servicios de obras (bordados, costura, remalle, etc.) la mayor parte de los productos tiene precios bajos en la mayoría de los

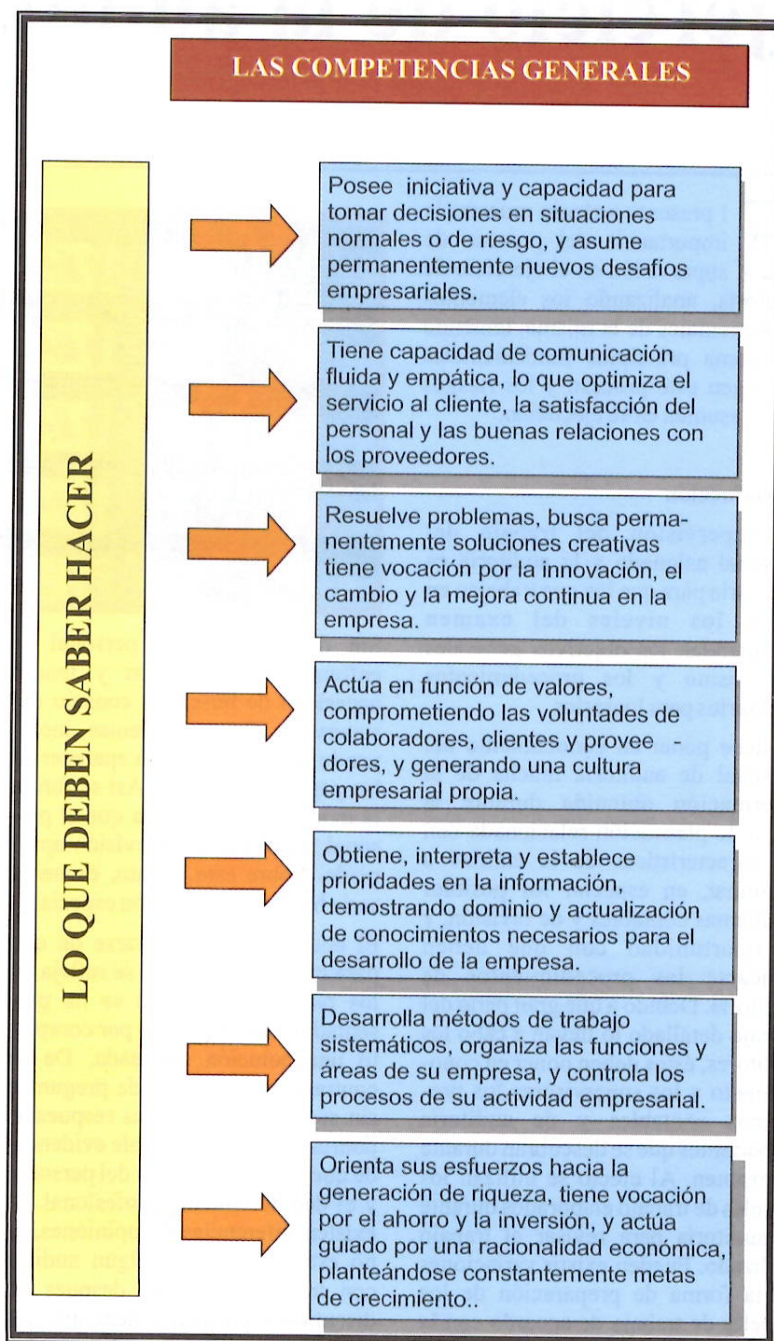
“No te preocupes de las actividades humanas, el preocuparse es la menos productiva.”

casos por ser de calidad baja o media y se orienta, principalmente, al consumo de sectores de bajos ingresos aunque algunas empresas los venden a boutiques de Miraflores y San Isidro (distritos de altos ingresos) y también exportan su producción.

Hay varias causas que explican el surgimiento y el crecimiento vertiginoso de esta zona industrial-comercial; entre otras:

- La ubicación del complejo es un área geográfica muy comercial y céntrica de Lima en la que convergen migrantes, empresas de transporte, agente viajeros y comerciantes ambulante (en las primeras épocas).
- La protección absoluta del mercado interno, especialmente, en los años de la década de 1970.
- La comunidad y estabilidad laboral así como la elevación de las tasas de impuestos a las ventas desincentivaron la creación de empresas grandes y formales, propiciando la creación de las informales.
- Los cambios ocurridos en la moda y el mercadeo, que implican la reducción de la demanda y el incremento de la de productos individualizados, favorecieron la producción en pequeños lotes y pequeña escala.
- Igualmente se constata una fuerte competencia entre los productores y comerciantes de prendas de vestir de productos finales, principalmente vía precios. Sin embargo, al mismo tiempo, se observan fenómenos de complementación expresados en:
 - a) Una especialización de talleres en determinados productos e insumos.
 - b) Un uso extendido de la subcontratación de servicios o de partes de prendas.
 - c) La agrupación de oferta para ventas masivas manteniendo cada productor su independencia.

Competencias de los nuevos emprendedores



(LINARES, Dino. "Formación de jóvenes emprendedores y creadores de negocios")

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

"Habla lentamente, pero piensa con rapidez."

La supervisión en el ejercicio de la auditoría

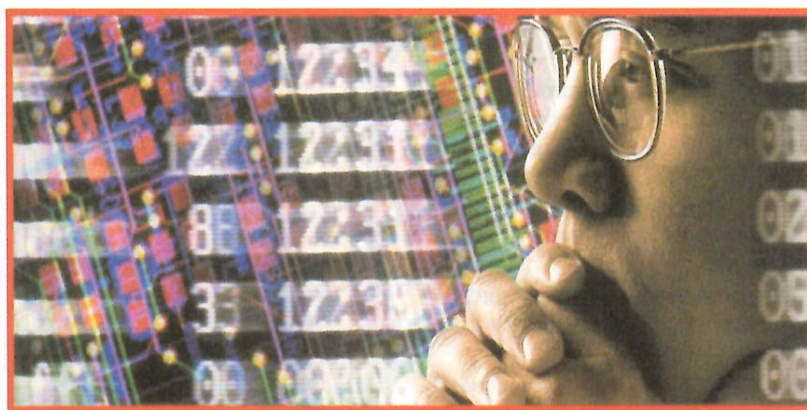
* Por: Mg. Carlos Vega Radiles

El presente artículo muestra la importancia del proceso de supervisión en el ejercicio de auditoría, analizando los elementos fundamentales de la misma, teniendo en cuenta principios fundamentales que rigen este proceso y los riesgos que se asumen en su ejecución.

Introducción

La supervisión del trabajo del personal asignado a la auditoría es necesaria para que los que trabajan en todos los niveles del examen comprendan los objetivos generales del mismo y los procedimientos necesarios para lograrlos.

Se debe poner en conocimiento del personal de auditoría mucha de la información obtenida durante la etapa de planeación relacionada con las características de la entidad a examinar, en especial los posibles problemas contables y de revisión, y la oportunidad con que deben aplicarse los procedimientos de auditoría. Debido a que gran parte del trabajo detallado lo llevan a cabo los auditores, éstos deben poner en conocimiento a los supervisores los problemas contables y de auditoría importantes que se descubran durante el examen. Al efecto se utilizan los papeles de trabajo elaborados durante la auditoría para revisar el trabajo realizado. Pueden existir variaciones en la forma de preparación de los papeles de trabajo de acuerdo con la habilidad y experiencia de cada auditor, pero siempre cumpliéndose lo establecido en el Manual de Auditoría sobre la presentación de estos. De ningún modo deben faltar evidencias en los papeles de trabajo que demuestren cómo se llevaron a cabo en realidad los procedimientos de auditoría y sus resultados.



Sin duda alguna, el personal se enfrentará a problemas y tendrá necesidad de buscar el consejo del supervisor. Estos problemas, incluyendo la solución deben aparecer en los papeles de trabajo. Así se forma la evidencia que prueba que el personal recibió una supervisión apropiada. Sobre este asunto, es necesario hacer una aclaración especial:

El auditor debe asegurarse de que para cada pregunta que se refleja en los papeles de trabajo se ha presentado y documentado por completo una solución adecuada. De lo contrario la presencia de preguntas sin sus correspondientes respuestas podría ser una indiscutible evidencia de que faltó supervisión del personal y el debido cuidado profesional. Si existen diferencias de opiniones, al no estar de acuerdo algún auditor con la solución final, después de discutido el problema, deberán quedar constancias de ello en los papeles de trabajo. Por supuesto, la solución final dada a la controversia debe fundarse y describirse apropiadamente en dichos documentos.

Antecedentes

La supervisión, al igual que la administración, tiene un mayor

desarrollo a partir de la Revolución Industrial, en donde se producen cambios profundos que vienen a modificar completamente la estructura social, económica y política de esa época.

Entre los principales cambios que se generaron tuvo lugar la sustitución del trabajo manual por el mecanizado, mayor rapidez, cantidad y calidad de la producción y gran demanda de la fuerza de trabajo, lo que provocó la creación y multiplicación de las industrias fabriles. Para que lo anterior fuera posible, hubo necesidad de conformar de manera diferente la organización del trabajo, lo que originó la introducción de nuevos conceptos, entre los que se encontraban:

- ✧ La división del trabajo y la especialización de las tareas;
- ✧ La estandarización de las funciones;
- ✧ La unidad de mando y centralización en la toma de decisiones; y
- ✧ La formalización de las relaciones laborales.

La aplicación de dichos conceptos a la industria repercutió en que la

supervisión de las tareas adoptara las siguientes características:

- ✎ Vigilancia del trabajo que se realizaba con la finalidad de aumentar la producción y mejorar en calidad, al menor costo posible;
- ✎ Énfasis en los resultados, sin tomar en cuenta al trabajador como individuo;
- ✎ Vigilancia del estricto apego a las reglas.

Para llevar a cabo esta función se hizo indispensable la asignación de una persona capacitada técnicamente, a quien en ese entonces se le conoció como "capataz".

Esta persona ejercía una autoridad completa sobre el personal que ejecutaba las tareas: reclutaba, disciplinaba y despedía; así mismo, seleccionaba materiales, hacía inventarios, organizaba el lugar de trabajo, etc.

Con el transcurso del tiempo y debido al crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas, así como a la necesidad de aumentar eficiencia y competitividad en las organizaciones, se desarrollaron técnicas, principios y teorías que transformaron la función de supervisión de una práctica empírica a una labor técnica y especializada. Implícito en esta evolución se halla el reconocimiento al recurso humano como el elemento más importante para el logro de los objetivos.

La supervisión es ahora una función que permite vigilar, inspeccionar, evaluar y conducir el trabajo de un equipo, así como promover que éste opere conforme a los criterios de economía, eficiencia, eficacia, efectividad, imparcialidad y honestidad.

Como se observa, la supervisión ha sido necesaria siempre que el trabajo ha implicado el esfuerzo conjunto de un equipo de personas. Por ello, **el supervisor** es aquél que dentro de la organización conduce a un grupo de personas a él encomendado, hacia el cumplimiento de metas y objetivos, y es el directamente responsable de la coordinación, dirección, verificación, inspección y calidad en el trabajo.

La palabra supervisión se deriva de los vocablos latinos "super" y "visio", que significa "ver sobre", lo cual se traduce como mirar desde arriba una actividad. El término de **SUPERVISIÓN** se utiliza tradicionalmente para definir el acto de vigilancia que una persona ejerce sobre el trabajo que realiza el personal que está bajo su mando.

Ahora bien, para poder desarrollar una definición de supervisión del trabajo de auditoría pública y/o privada, cabe recordar que dentro de los órganos internos de control existen diversos "niveles de supervisión", que son determinados por el tamaño de la estructura orgánica del mismo. Según Cameron C. Smith, en su libro "Guías para Supervisores", a estos niveles se les puede considerar como directivos, y sus responsabilidades consisten en planear, organizar, dirigir y controlar el trabajo de su unidad, así como coordinar los recursos, mejorar el trabajo de grupo e individual de sus subordinados; promover la comunicación para dar instrucciones, recibir información, transmitir resultados y tomar decisiones para hacer eficaz su labor.

Importancia de la supervisión

El éxito de cada auditoría depende en gran parte de la efectividad de la supervisión al personal de todos los niveles.

La supervisión es un elemento imprescindible para el adecuado desarrollo de la función de auditoría, ya que permite controlar las actividades que se realizan en ella. Por esta razón se ha elevado a la categoría de norma, a efecto de que se incluya en forma obligatoria en las labores que se llevan a cabo en los órganos internos y externos de control.

En el apartado relativo a las normas de ejecución del trabajo, la norma sexta denominada "Supervisión del Trabajo de Auditoría", establece lo siguiente:

- ✎ La supervisión implica dirigir los esfuerzos de los auditores involucrados; instruirlos, mantenerse informado de problemas encontra-

dos que sean significativos, revisar el trabajo realizado y proporcionar capacitación en el campo.

- ✎ La supervisión debe ejercerse en todos los niveles o categorías del personal que intervenga en el trabajo de auditoría y en proporción inversa a la experiencia, la preparación técnica y la capacidad profesional del auditor supervisado.

En caso de que la auditoría sea tan compleja que requiera los servicios de varios auditores, el supervisor establecerá una línea de mando con un auditor como supervisor, designando para esa actividad al de mayor experiencia y capacidad profesional.

Objetivos de la supervisión

La supervisión persigue ciertos objetivos que posibiliten promover las acciones para ejercerla de la mejor forma y evaluar la efectividad de su aplicación. Dichos objetivos son, entre otros, los siguientes:

- ✎ Incrementar la calidad de las auditorías, a través de la revisión periódica del trabajo del auditor, en función de los objetivos planteados;
- ✎ Lograr que las revisiones se desarrollen con la máxima economía, eficiencia, eficacia, efectividad, imparcialidad y honestidad y con apego a las Normas Generales de Auditoría y demás normatividad aplicable;
- ✎ Elaborar los papeles de trabajo de tal forma que éstos apoyen adecuadamente los objetivos fijados y proporcionen información objetiva; además, obtener evidencia suficiente, competente, relevante y pertinente en las auditorías;
- ✎ Lograr que los auditores desarrollen la capacidad necesaria para la realización de la auditoría pública y privada;
- ✎ Conocer de inmediato y en cualquier momento el avance de la auditoría;
- ✎ Determinar si se han aplicado íntegramente los procedimientos

específicos de auditoría previamente establecidos;

- ✎ Incrementar las relaciones humanas y de trabajo profesional en los grupos de auditoría.

Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que comprueba que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo. Esto se consigue mediante actividades de supervisión continuada, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas. La supervisión continuada se da en el transcurso de las operaciones. Incluye tanto las actividades normales de dirección y supervisión, como otras actividades llevadas a cabo por el personal en la realización de sus funciones. El alcance y la frecuencia de las evaluaciones periódicas dependerán esencialmente de una evaluación de los riesgos y de la eficacia de los procesos de supervisión continuada. Las deficiencias detectadas en el control interno deberán ser notificadas a niveles superiores, mientras que la alta dirección y el consejo de administración deberán ser informados de los aspectos significativos observados.

Estos componentes, vinculados entre sí, generan una sinergia y forman un sistema integrado que responde de una manera dinámica a las circunstancias cambiantes del entorno. El sistema de control interno está entrelazado con las actividades operativas de la entidad y existe por razones empresariales fundamentales.

El sistema de control interno es más efectivo cuando los controles se incorporan en la infraestructura de la

sociedad y forman parte de la esencia de la empresa. Mediante los controles incorporados, se fomenta la calidad y las iniciativas de la delegación de poderes, se evitan gastos innecesarios y se permite una respuesta rápida ante las circunstancias cambiantes.

Responsable

El procedimiento será ejecutado por:

- a) El Jefe de Grupo al auditor.
- b) El supervisor al Jefe de Grupo
- c) El supervisor al auditor, si en la Auditoría no se ordena Jefe de Grupo.

Riesgos

1. Que los auditores tengan impedimentos que limiten comprender de forma clara y precisa la etapa que se supervisa.
2. No se cumplan las recomendaciones dejadas en supervisiones anteriores.
3. Que las supervisiones no se efectúen en el momento necesario que requiere la Auditoría y/o el auditor que realice el trabajo.
4. Poca preparación del supervisor para valorar el desenvolvimiento de una actividad y/o auditoría.

La supervisión: una necesidad en las organizaciones

La supervisión es un concepto antiguo que ha ido sufriendo diversos cambios y ha sido visto desde diferentes enfoques.

Conocer estos antecedentes resulta indispensable para ubicar a una función tan importante como la que se trata en este caso, dentro del contexto de la auditoría pública y/o privada.

Por lo anterior es de vital importancia que el supervisor tenga conocimiento de la forma en que se aplican las técnicas, procedimientos y la observancia a la normatividad en los trabajos de auditoría, lo que le dará una visión más amplia y le permitirá ejecutar un trabajo más profesional.

Conclusión

La supervisión en el ejercicio de la auditoría está muy relacionada con la dirección y la revisión y puede implicar elementos de ambas. El personal que desempeña responsabilidades de supervisión desarrolla las siguientes funciones durante la auditoría:

- ✎ Monitorear el avance de la auditoría;
- ✎ Modificaciones del plan global de auditoría y del programa de auditoría; y
- ✎ Resolver cualesquiera diferencia de juicio profesional entre el personal y considerar el nivel de consulta que sea apropiado, etc.

Bibliografías

- Cameron C. Smith, en su libro "Guías para Supervisores".
- Mario Vargas Barreto, en su libro "Guía de Auditoría".
- Información obtenida vía Internet sobre el tema.

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

"Ama profunda y apasionadamente, puedes salir herido, pero esa es la única manera de vivir la vida completamente."

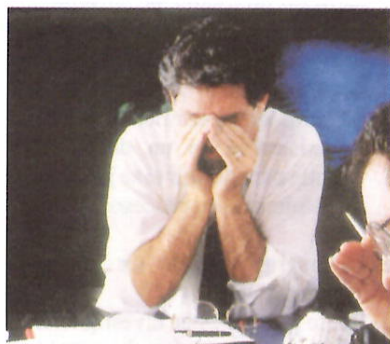
La auditoría ante la corrupción: la auditoría forense

* CPC. José Andrés Bardales Sánchez

RESUMEN

La Auditoría en la actualidad enfrenta un reto: la corrupción, y para ello muestra su capacidad saliendo triunfante una vez más para lo cual se vislumbra un campo nuevo en su aplicación. La palabra FORENSE es muy común relacionarla con la medicina legal y con quienes la practican, es frecuente ver que a éste vocablo lo identifican con NECROPSIA que se deriva de necro el cual significa muerte o muerto (patología: ciencia médica que estudia las causas, síntomas y evolución de las enfermedades; y autopsia: examen y disección de un cadáver, para determinar las causas de su muerte).

Pero el término FORENSE deviene del latín FORENSIS, que significa PÚBLICO; sin embargo para completar su significado podemos remitirnos a su origen que es FORUM cuyo significado es: foro, plaza pública o de mercado en las antiguas ciudades romanas donde se trataban las asambleas públicas y los juicios. Por extensión, sitio en que los tribunales escuchan y determinan las causas; lo forense se vincula con lo relativo al derecho y la aplicación correcta de la



LA CONTABILIDAD FORENSE

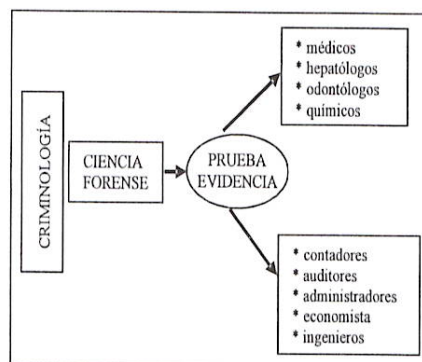
La contabilidad forense es una ciencia que permite, al contador público, reunir y presentar información financiera, contable, legal, administrativa e impositiva, de una forma tal, que será aceptada por una corte de jurisprudencia contra los eventos que son perpetrados en un crimen económico determinado.

Es por ello que se presenta la necesidad ineludible de preparar personas con visión integral, que desarrollen capacidad y habilidad para poder evidenciar especialmente actos calificados como delitos; por ejemplo: la corrupción administrativa, el fraude contable, el delito en los seguros, el lavado de dinero, negligencias, entre otros.

OBJETIVO DE LA AUDITORÍA FORENSE

La auditoría forense busca mediante un examen riguroso, objetivo e imparcial determinar si el personal de una entidad ha: recaudado, gastado, tomado en préstamo o uso personal, utilizó en forma indebida dinero y bienes de la entidad. Con esto se busca reducir el riesgo de actividades ilegales; en especial el fraude y la corrupción en forma eficaz, en función a los costos.

Por lo tanto, lo forense se encuentra vinculado estrechamente a la administración de justicia en el sentido de aportar pruebas de carácter público que puedan ser analizadas y debatidas a la luz de todo el mundo.



NECESIDAD DE UNA AUDITORÍA FORENSE

Una de las principales causas del deterioro de nuestro PATRIMONIO PÚBLICO es la corrupción, y el fraude; y es aquí donde la auditoría forense significa una herramienta para combatir estos flagelos.

La auditoría forense es una alternativa porque permite que un experto emita ante las autoridades competentes conceptos y opiniones de valor técnico, que permitan a las entidades de justicia actuar con mayor certeza, especialmente en lo relativo a la vigencia de la gestión fiscal.

Como efectos parciales de la corrupción son la deslegitimación del sistema político, la mala asignación de los recursos económicos, la distorsión de los incentivos económicos, la destrucción de la ética profesional, la segregación y desanimación de los honestos, se impide la planeación y la previsión. Todo esto conlleva costos que van a tener repercusión en:

- La eficiencia, porque se desperdician los recursos, se deforma la política y la imagen de sus dirigentes.
- La distribución de los recursos en forma correcta.

- Los incentivos desvían las fuerzas hacia la búsqueda de ganancias y beneficios particulares.
- La política, forma un estado que crea inestabilidad.

En la actualidad existen algunas prácticas que se realizan, las cuales incrementan los factores del riesgo de fraude en organismos y entidades del Estado y de la actividad privada; por ejemplo:

- Omisión o alteración de los documentos correspondientes.
- Simulación y distorsión de operaciones contables.
- Endeudamiento distorsionado o ficticio.
- Cancelación o cambios repentinos de cuentas corrientes.
- Encubrimientos de ingresos.
- Manipulación y modificaciones de contratos.
- Utilización de cuentas secretas o codificadas.

Convenios de terceros

- Manipulación de cuentas corrientes y cuentas de ahorro a nombre de terceros. Usurpación de entidades.
- Utilización de testaferros representantes particulares.
- Exportación-importación ficticia y lavado de dólares.
- Asignación o cesión de bienes.
- Maquillaje y elusión tributaria.
- Cadenas o pactos políticos.
- Personas y entidades ficticias.
- Encubrimiento de los movimientos bancarios.
- Ocultamiento de pérdidas.
- Subvalorización y/o sobrevaloración de bienes.
- Participaciones familiares y venta entre vinculados.

LOS CAMPOS DE APLICACIÓN

La auditoría forense se puede aplicar tanto en la actividad privada como en el sector público, pues la corrupción

consiste en el mal uso de un cargo o función el cual se utiliza para obtener utilidades, beneficios o privilegios con fines no sociales; y se manifiesta de diferentes formas y estilos, como por ejemplo: el soborno, la extorsión, utilizar para beneficio particular los recursos de la entidad, el tráfico de influencias, el nepotismo, el fraude, el pago de dinero a funcionarios para acelerar los trámites o investigaciones, el desfalco, concesiones y licitaciones, etc.

Sin embargo, la auditoría forense no solamente está limitada a los hechos de corrupción administrativa; también el profesional forense es llamado a participar en diferentes campos donde sea necesaria la presentación de evidencias objetivas e imparciales para fines como:

- Fraude bancario.
- Crimen corporativo y fraude.
- Lavado de dinero en terrorismo y narcotráfico.
- Discrepancia entre socios o accionistas.
- Sinistros de personas y bienes asegurados.
- Fraudes en el mercado de valores.
- Disputas conyugales, divorcios, derechohabientes.
- Pérdidas económicas en los negocios.
- Transferencias de dinero vía electrónica.
- Fraude en doble facturación o doble contabilidad.

La auditoría entonces brinda su aporte en distintos niveles donde, actualmente, se entiende y se acepta la necesidad de recurrir a ella, como herramienta de confianza, como por ejemplo en los casos de:

a. Apoyo procesal

Incluye: la asesoría, la consultoría, la recaudación de pruebas o como testigo experto. Generalmente el

título de contador acredita, a su poseedor, como un experto en asuntos relacionados con la contabilidad. Sin embargo, en la mayor parte de los casos que se ventilan en un tribunal, el testimonio de un contador se restringirá a aquella parte del trabajo de contabilidad que hubiese sido realizada por él, o bajo su directa supervisión y en su presencia profesional; llega a ser tan significativa la independencia del contador como cuando es llamado como testigo experto. Cualquier indicio de parcialidad que deje adivinar su testimonio, desacreditará sus declaraciones y puede descalificarlo como testimonio competente.

b. Contaduría investigativa

Participa no solamente en aquellos procesos en curso, sino también en la etapa previa; el contador público actúa realizando investigaciones y cálculos que permitan determinar la existencia de un delito y su cuantía para definir si se justifica o no el inicio de un proceso.

c. Investigaciones de crimen corporativo

Por lo general estas investigaciones se relacionan con fraude contable y corporativo ante la presentación de información financiera falsa o inexacta por manipulación intencional, así como en falsificación y en lavado de activos

d. Disputas comerciales

Aquí el auditor forense se puede desempeñar como investigador, para recaudar evidencia destinada probar o aclarar algunos hechos tales como:

- Reclamos por incumplimientos o ruptura de contratos.
- Disputas de compras y venta de compañías.
- Reclamos por determinación de utilidades.

"No tomes prestado los problemas de los demás. Ellos pueden manejarlos mejor que tú."

- Diferendos por rompimientos de garantías.
- Disputas por contratos de construcción.
- Reclamos por propiedad y derechos intelectuales.
- Disputas por costos de inversiones y proyectos.

e. Reclamación de seguros

En este campo el profesional forense interviene para definir aspectos relacionados a:

- Reclamos por destrucción de propiedades.
- Reclamos por organizaciones y procesos complejos.
- Verificación de supuestos reclamos.
- Cobertura de siniestros.
- Devolución de productos adquiridos.

f. Negligencia profesional

Interviene para establecer las condiciones en las cuales se pone en tela de juicio, el comportamiento y la conducta ética de un profesional, se relaciona con:

- Cuantificación de pérdidas causadas por negligencia.
- Cubre todas las profesiones incluyendo contaduría, medicina, derecho ingeniería.
- Evidencia de expertos en normas de auditoría y de contabilidad.
- Asesoría a demandantes y acusados.

LA AUDITORÍA Y LA CIENCIA FORENSE

La aplicación de las leyes, en forma correcta permite la interpretación de evidencia y hechos en los casos legales, es por ello que la auditoría forense usa las técnicas de investigación integradas con la contabilidad y con habilidades del negocio, para poder proporcionar información y

opiniones como evidencias en la corte. La corte podrá utilizar el análisis resultante para la discusión, el debate y finalmente por resolver las disputas; para ello se debe tener en cuenta algunos criterios y características que se muestran en las evidencias.

CONSIDERACIONES PARA LA AUDITORÍA FORENSE

Durante las etapas correspondientes a la auditoría forense, deberá tenerse en cuenta algunos criterios como:

a. Objetivos

- Identificar el presunto responsable de hecho clasificado como irregular.
- Determinar la forma o método utilizado por el delincuente para cometer el hecho delictivo.
- Cuantificar el daño patrimonial sufrido por la víctima.
- Exponer el asunto a las autoridades administrativas y judiciales competentes, para que procedan a verificar la verdad real de los hechos y aplicar las sanciones que correspondan.

b. Características

- Se pueden determinar la modalidad o metodología utilizada por el delincuente para cometer el hecho delictivo.
- Cuantificar el daño patrimonial sufrido por víctima.
- Exponer el asunto ante las autoridades administrativas y judiciales competentes, para que procedan a verificar la verdad real de los hechos y aplicar las sanciones que correspondan.

c. Comunicación

Se pueden requerir diferentes formas de comunicación, variando desde un consejo oral, hasta un informe formal; pero por lo general

se pide una conclusión que consiste en comunicar los resultados de la investigación y del trabajo de la auditoría forense en los problemas examinados.

d. Áreas

Representa las dependencias, áreas o programas relacionadas con la auditoría forense a realizar bien sea como área auditada o como área a donde se informará el trabajo realizado y donde el papel del profesional contable se muestra en calidad de apoyo a los procesos de litigios (perito), o en calidad de investigador (auditor).

EL AUDITOR FORENSE

El auditor forense debe contar con cualidades poco usuales: tener habilidad en las técnicas de interrogatorio obtenidas de sus fuentes y de sus informantes; de igual forma desarrollan criterios y saben como obtener la información que se busca, saben escuchar lo que se está diciendo, determinan el momento apropiado para cambiar el tema, desarrollar lo que la persona quiere contar. Es por ello que el profesional adecuado debe tener las siguientes cualidades:

- Mentalidad investigadora.
- Compresión de la motivación.
- Habilidad para: la comunicación, persuasión y la habilidad de comunicarse en condiciones concordantes a los dispositivos legales.
- Habilidad para participar en mediaciones y negociaciones.
- Habilidad y capacidad de análisis.
- Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones.

EL DESARROLLO DE LA AUDITORÍA FORENSE

Los auditores deben hacer pruebas de coordinación para detectar fraudes

"No te dejes caer por la frustración, la autocompasión. Sólo interfiere con las acciones positivas."

utilizando los conceptos sobre escepticismo profesional. Estas pruebas deberán estar dirigidas hacia las áreas de alto riesgo, tales como las cuentas materiales en la información financiera que aparecen regularmente a lo largo del año y las mas importantes entradas no rutinarias.

Debe considerarse detalles importantes como:

EN LA PLANIFICACIÓN

Se debe realizar una evaluación preliminar para planificar los recursos necesarios que se deben aplicar de acuerdo a la solicitud realizada, del alcance de la tarea a efectuar y el cronograma para desarrollo de la misma.

ELEGIR UNA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Iniciar un servicio de auditoria forense con fines de detectar y determinar los hallazgos de irregularidades, fraudes y corrupción administrativas de organizaciones requiere elegir la metodología que sea más apropiada para el trabajo a realizar.

DEFINICIÓN Y RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA:

Determinar si hay suficiente motivos

de investigar los síntomas de un posible fraude. Un indicio es la razón suficiente para garantizar la investigación de un fraude.

RECOPIACIÓN DE EVIDENCIAS

Una vez hallados los indicios, se realiza la búsqueda de evidencias suficientes; para garantizar el éxito de la investigación se deben recopilar evidencias para determinar si el fraude ha sido llevado a cabo.

EVALUACIÓN DEL INFORME A PRESENTAR

El informe de fraude normalmente es la evidencia primaria disponible y en algunos casos la única sustentatoria de la investigación realizada, es de tal importancia pues las demandas judiciales se ganan o se pierden mayormente en base a la calidad el informe presentado.

REDACCIÓN DEL INFORME A PRESENTAR

Para la elaboración de un buen informe de fraude debemos tener en cuenta que el mismo debe mostrar las siguientes características:

- Precisión
- Claridad

- Oportunidad
- Relevancia
- Ser exhaustivo
- Ser completo
- Imparcialidad.

EVALUACIÓN DEL RIESGO

El auditor debe evaluar el riesgo de distorsión material que el fraude o error pueden producir en los estados financieros y por lo tanto debe indagar respecto a:

- Existencia de fraudes o errores significativos que hallan sido descubiertos.
- Visualización de debilidades de diseño de sistema de administración.
- Presiones inusuales internas o externas sobre la entidad.
- Transacciones o monto de transacciones inusuales.
- Problemas para obtener evidencias de auditoria suficientes y competentes.

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

"En muchas ocasiones no nos es fácil compartir con otras personas, todos somos diferentes, tenemos distintas expectativas, diferentes niveles de cultura o formas de interactuar, no siempre estamos de acuerdo en lo que hacemos, pensamos, decimos o en la manera de interpretar las cosas. Nuestra reacción debe ser de comprensión, tolerancia y paciencia. Solamente por haber nacido en otra ciudad o por haber recibido una educación diferente, no quiere ello decir que las demás personas no tengan razón o que estén en tu contra. Desarrolla tu comprensión y tolerancia, enriquece tu vida".

Control y auditoría de proyectos: un marco para su acción

* C.P.C. César Ames Enriquez



PRESENTACIÓN

Existe la necesidad de que el gobierno y la profesión contable del Perú, y quienes administren estas actividades, desarrollen su acción de evaluación y monitoreo continuo de acuerdo a las circunstancias, condiciones y desafíos del presente, y que además implementen su desarrollo dentro de un proceso sistemático y continuo. Uno de los campos donde tiene que efectuar su acción para el futuro cercano, es en el control y auditoría de proyectos de inversión, requeridos tanto por organismos internacionales y por entidades gubernamentales y no gubernamentales.

El Sistema Nacional de Inversión Pública creado por ley busca lograr los objetivos siguientes:

- a) Propiciar la aplicación del Ciclo del Proyecto de Inversión Pública: perfil-prefactibilidad-factibilidad

- expediente técnico-ejecución-evaluación ex post.
- b) Fortalecer la capacidad de planificación del sector público.
- c) Crear las condiciones para la elaboración de Planes de Inversión Pública por periodos multianuales no menores de 3 (tres) años.

El control y auditoría de proyectos, tiene normas y estándares, políticas y procedimientos para su implementación evaluación y proceso de auditoría. Se desenvuelve dentro de un marco teórico y normativo propio que no corresponde necesariamente a la aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados. Requiere para actuar, además de control de calidad, de capacitación profesional continua.

El tema de control y auditoría de proyectos, es prácticamente nuevo, al que no hemos tenido la oportunidad de atender y desarrollar profesionalmen-

te a profundidad en nuestro medio, en cuanto a la prestación de estos servicios profesionales para el desarrollo de proyectos en el Perú.

Durante la última década, han sido requeridos servicios profesionales de firmas de auditoría inscritas en el Colegio de Contadores Públicos para efectuar las auditorías de proyectos. Estos trabajos deben ser efectuados de acuerdo a términos de referencia propios y requerimientos, que no corresponden necesariamente a información financiera de estados financieros para propósitos generales.

Documentos como las "Guías de Auditoría Financiera para Beneficiarios del Exterior" preparados por USAID, así como de las "Normas de Auditoría Gubernamental", (Normas GAO), emitidas por el Contralor General de los Estados Unidos, han avanzado bastante en el tratamiento de estas formas de evaluación, las que

están encontrando bastante aceptación y receptividad en el control y evaluación de la auditoría de proyectos y están sirviendo de base a para la evaluación de trabajos similares.

Estas normas requieren que tratemos con objetivos que no están necesariamente dentro de las regulaciones generalmente establecidas para administración financiera, están más bien relacionados con información financiera presupuestal de ingresos y gastos y métodos de efectivo, que no concuerdan necesariamente con los principios de para la preparación de estados financieros.

Estas evaluaciones y auditorías de proyectos, requieren ser efectuadas además de los criterios profesionales, dentro de su ejercicio de acuerdo a normas especializadas preparadas por los organismos cooperantes.

En el universo de auditorías, las firmas que están registradas y en condiciones de efectuar estos trabajos para proyectos financiados por USAID, figuran 12 firmas de auditoría registradas, también están registradas en la Contraloría General de la República. Otras firmas están en proceso de ser registradas, están registradas en el BID y en otras entidades como el Banco Mundial. Estas firmas en algunos casos son seleccionadas por la Contraloría cuando tienen que efectuar auditorías a entidades gubernamentales. También son seleccionados por entidades privadas, especialmente organizaciones no gubernamentales. ONG.

En los planes de la cooperación internacional y del gobierno, existen importes significativos orientados a proyectos de inversión, que permiten presumir que en el futuro cercano, su crecimiento debe ser mayor, debido a la influencia que tiene el volumen de recursos orientados por la cooperación a entidades gubernamentales y no gubernamentales, para conducir y desarrollar proyectos en campos específicos como en la salud medicina, agricultura, alimentación, desarrollo

del medio ambiente, desarrollo humano etc.

El tema relacionado con los proyectos de inversión su evaluación y auditoría, no ha sido prácticamente abordado por el gobierno ni la profesión contable, ni los organismos de supervisión y control, con énfasis, por tanto existe un problema identificado que debe ser afrontado y resuelto por la legislación, los organismos profesionales pertinentes, como la Junta de Decanos, así como los respectivos Colegios de Contadores Públicos.

A este campo innovador de la evaluación y auditoría de proyectos, se les debe prestar atención, por el énfasis con que los organismos internacionales de cooperación están dirigiendo importes significativos de su inversión.

En el control de proyectos existen procesos que requieren la formulación de información financiera, así como el control sobre el uso de estos recursos, donde es necesario la preparación de estados de rendición de cuentas aplicables específicamente a programas y proyectos sobre los cuales ejerce su acción la auditoría de proyectos.

La auditoría y control de proyectos, debe demostrar los servicios que puede proporcionar, por cuanto estos proyectos son una herramienta esencial para el progreso y desarrollo del país.

Existe entonces la necesidad justificada de revisar los principales conceptos de cada tema, de proyectos de inversión, auditoría de proyectos, su contenido, necesidad e importancia, para su correcta interpretación y aplicación.

1. CONCEPTOS GENERALES DE PROYECTOS

1. El proyecto y su finalidad

Un proyecto es un conjunto de actividades cuantificables preestablecidas, cuya finalidad es satisfacer

directa o indirectamente las necesidades de terceras personas a partir de una determinada perspectiva.

2.- ¿Qué comprende un proyecto?

Un proyecto comprende:

- La identificación del problema sobre el cual se va a trabajar.
- La definición de los objetivos a alcanzar.
- Las estrategias de acción que permitan conseguir dichos objetivos.

A partir de estas premisas, estaremos en capacidad de entender la naturaleza y el propósito de un proyecto de desarrollo. Para la elaboración formal del proyecto necesitamos aplicar una metodología o técnica requerida por el organismo cooperante o la entidad gubernamental que tiene condiciones de rectora o supervisora. Ejemplo de una metodología es la aplicación del marco lógico.

3. Necesidad e importancia de un proyecto

Un proyecto es necesario porque identifica los problemas existentes, los cambios sociales que se quieren lograr, así como las estrategias de acción, aspectos que se priorizan y que hipotéticamente lograrán un impacto considerable en la población objetivo.

Con estas identificaciones establecidas y normadas es posible aplicar los sistemas de monitoreo y evaluación, que nos indicarán cuán acertadas fueron las previsiones y planes.

Los proyectos están orientados a satisfacer las necesidades de la población objetivo. Por tanto tienen que orientar a dicha población objetivo al desarrollo esperado. Este desarrollo no se reduce al crecimiento económico, tiene que considerar además las dimensiones sociales, culturales y políticas para garantizar la sostenibilidad de las mejoras en la calidad de vida y la equidad de oportunidades y derechos de las personas.

2. CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

1. Proceso o ciclo de vida del proyecto

El ciclo de vida del proyecto es el conjunto de etapas sucesivas, interactivas y dinámicas, requeridas desde la concepción hasta la ejecución, en un determinado periodo de tiempo. En otras palabras, es la organización de las acciones de formulación, puesta en marcha y evaluación de una propuesta de cambio.

2. ¿Qué comprende el ciclo de vida del proyecto?

El ciclo de vida de un proyecto comprende las etapas siguientes:

A. Diseño del proyecto

- Define el enfoque de desarrollo.
¿Qué cambios deseamos lograr y por qué?
- ¿Cómo lograr los cambios?
- ¿Hacia dónde dirigirlos?
- ¿A quiénes beneficiar y dónde se ubican dichos beneficiarios?

Con estas preguntas se trata de:

- Identificar y priorizar los problemas principales.
- Elaborar los objetivos.
- Diseñar las estrategias.
- Elaborar el presupuesto.
- Evaluación ex-ante (Lo realiza la entidad de cooperación)

B. Implementación

- La gestión administrativa.
- La ejecución programática

C. Evaluación

- Evaluación de proceso.
- Evaluación ex-post.

3. ¿Cuál es la necesidad e importancia de conocer el ciclo de vida del proyecto?

Es importante el ciclo de la vida del proyecto, porque una visión sistemática del proyecto, facilita el seguimiento, monitoreo y control de sus

actividades en cada fase y en los resultados globales.

3. AUDITORÍA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

1. Auditoría de proyectos de inversión, su finalidad

Es el examen de las actividades y operaciones de un proyecto, para establecer el grado de eficiencia de la implementación de las normas empleadas para la planificación, coordinación, dirección, organización y control de los recursos recibidos. Este examen puede ser efectuado de acuerdo con las Normas de Auditoría, Normas Internacionales de Auditoría, las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas u otras normas aprobadas según sea aplicable.

La finalidad de la auditoría de proyectos es determinar el grado de confiabilidad de los estados e informes financieros, verificando si el beneficiario cumplió con los términos del convenio.

2. ¿Qué comprende el proceso de la auditoría de proyectos?

La auditoría de proyectos como proceso y objetivos comprende:

- A. Pasos PRE-Auditoría (Revisión de convenios, sub-convenios, contratos, presupuestos, manuales etc.)
- B. Examen de información financiera. Estado de Rendición de Cuentas.
- C. Revisar el aporte de costos compartidos.
- D. Evaluación de la estructura del control interno.
- E. Revisar el cumplimiento con los términos del convenio, leyes y regulaciones aplicables.
- F. Hacer un seguimiento de las recomendaciones previas.
- G. Examen de los estados financieros para propósitos generales.
- H. Determinar la tasa real de los costos indirectos.
- I. Recomendaciones.

3. ¿Cuál es la necesidad e importancia de la auditoría de proyectos?

La auditoría de proyectos es necesaria e importante porque nos provee de información sobre cómo han sido utilizados los fondos proporcionados por los financiadores.

4. ESTADO DE RENDICIÓN DE CUENTAS

1. El estado de rendición de cuentas y su finalidad

El estado de rendición de cuentas es un informe financiero, que muestra los montos presupuestados, los ingresos recibidos, los costos presupuestados y reportados por el beneficiario como incurridos y los bienes y asistencia técnica adquirida directamente por el donante para uso del beneficiario. Su finalidad es verificar si los egresos han sido ejecutados de acuerdo a las cláusulas del convenio.

2. ¿Qué comprende el estado de rendición de cuentas?

Comprende información:

- Nombre del beneficiario.
- Período comprendido.
- Presupuesto aprobado.
- Fondos recibidos
- Productos y asistencia técnica recibida.
- Costos incurridos
- Costos cuestionados (inelegibles, no documentados)
- Notas al estado de rendición de cuentas.

3. ¿Cuál es la necesidad e importancia del estado de rendición de cuentas?

El estado de rendición de cuentas proporciona información para el control de los costos incurridos, muestra en resumen la utilización de los fondos y permite rendir cuentas a la entidad donante.

Es base de información para la toma de decisiones de planeamiento y con-

trol. Muestra la situación del origen y aplicación de fondos a una fecha determinada (cómo se utilizó y de donde provinieron los recursos y cuál es el saldo disponible).

5. DICTAMEN DEL ESTADO DE RENDICIÓN DE CUENTAS

1. El dictamen de rendición de cuentas y su finalidad

El dictamen de rendición de cuentas es un informe elaborado para uso de la entidad ejecutora y la entidad financiadora, en el cual el auditor emite su opinión sobre la confiabilidad del estado de rendición de cuentas presentado por la entidad ejecutora del proyecto. La finalidad del dictamen de rendición de cuentas es certificar que el estado de rendición de cuentas ha sido elaborado de acuerdo con las Normas de Auditoría o las normas a las que se sujete el convenio, y si presenta razonablemente la información referida a los ingresos recibidos y los costos incurridos y reembolsados y el saldo disponible.

2. ¿Qué comprende el dictamen sobre el estado de rendición de cuentas?

A. Párrafo introductorio, señala:

- Proyecto examinado.
- Nombre de la entidad auditada.
- Periodo comprendido en la auditoría.
- Responsabilidad por la elaboración del estado de rendición de cuentas.
- Responsabilidad del auditor.

B. Párrafo de alcance, indica:

- Criterios técnicos generalmente aceptados.
- Normas o criterios utilizados.
- Naturaleza de las pruebas.

C. Contenido de observaciones cuando las hay

- Transgresión de normas, principios o convenios.

D. Opinión del auditor

- Muestra la opinión que ha tenido el auditor sobre la información presentada por la entidad ejecutora del proyecto

3. ¿Cuál es la necesidad e importancia del informe del estado de rendición de cuentas?

El informe o dictamen del estado de rendición de cuentas, permite en primer término informar a los usuarios, sobre la razonabilidad del uso de fondos o recursos y mostrar cuando hay las desviaciones y errores cometidos en su presentación y aplicación, así como informar sobre el registro de los ingresos y egresos y ver si están de acuerdo con los términos del convenio. Permite hacer las observaciones pertinentes para su corrección.

6. ANÁLISIS INSTITUCIONAL

1. El análisis institucional y cuál es su finalidad

Es la evaluación del ordenamiento jurídico, administrativo y financiero de un organismo, institución o empresa a fin de determinar si está en capacidad de ser elegible para llevar a cabo la ejecución de un proyecto de inversión en un tiempo determinado.

2. ¿Qué comprende un análisis institucional?

Un análisis institucional comprende la evaluación de los aspectos formales, organizativos y normativos, conocer las características de la organización,

naturaleza del proyecto y su ubicación. Conocer los sistemas de contabilidad y de control, principios y prácticas contables puestas en práctica, procedimientos, convenios, contratos, actas de reuniones, políticas de dirección y prácticas gerenciales.

3. La necesidad e importancia de un análisis institucional.

El conocimiento cabal de la institución, es en principio un requerimiento para que el beneficiario pueda acceder a una donación, además para que el auditor pueda identificar el objetivo del trabajo a realizar, las posibles limitaciones en el desarrollo del trabajo, características especiales de la institución, objetivos del proyecto y su ubicación.

7. INFORME DE CONTROL INTERNO

1. El informe de control interno y su finalidad

El informe de control interno es un documento formal que muestra la información sobre la situación de cumplimiento de las normas, políticas y procedimientos de control de la unidad ejecutora del proyecto, con la finalidad de obtener una seguridad razonable respecto de si el estado de rendición de cuentas está libre de distorsiones materiales y disminuir el riesgo potencial de condiciones reportarles.

2. ¿Qué comprende el informe de control interno?

El informe de control interno comprende:

- Identificación de la institución y delimitación de responsables directos.

"Cuando más pequeño es el corazón, más odio alberga" (Victor Hugo)

- Políticas, normas y procedimientos aplicables.
- Planificación y desarrollo de la auditoría.
- Observaciones y condiciones reportables (de acuerdo a criterios, normas, convenios).
- Señalamiento de debilidades y hallazgos.

3. ¿Cuál es necesidad e importancia de control interno?

Proveer a la gerencia de una seguridad razonable pero no absoluta que los activos y recursos estén protegidos, que las transacciones se realicen con la debida autorización, de acuerdo a los términos del convenio.

8. EVALUACIÓN DE CUMPLIMIENTO

1. El informe de cumplimiento y su finalidad

El informe de cumplimiento es un documento mediante el cual el auditor informa si la ejecución ha sido efectuada de acuerdo a los términos del convenio y las leyes y regulaciones aplicables a los proyectos. Tiene en cuenta las normas de auditoría y detalla las desviaciones encontradas.

Su finalidad es proporcionar una base para juzgar la frecuencia y las consecuencias de las condiciones, normas y regulaciones establecidas en el convenio, particularmente cuando tienen efecto financiero.

2. ¿Qué comprende el informe de cumplimiento?

El informe de cumplimiento comprende:

- Título del informe, período que comprende.
- Nombre del beneficiario.
- Párrafo introductorio.
- Alcance.

- Políticas, normas y procedimientos aplicables.
- Señalamiento de pruebas de incumplimiento o no que merecen ser informados.
- La existencia o no de instancias de incumplimiento

3. ¿Cuál es la necesidad e importancia del informe de cumplimiento?

La necesidad e importancia del informe de cumplimiento radica en que informa sobre el marco normativo y su cumplimiento, para que los recursos recibidos sean utilizados dentro de este marco de normas establecidas y contribuya a que sean logrados los objetivos de los proyectos, enmarcados en los conceptos de economía, eficacia y eficiencia.

(Modelos de informes de cumplimiento pueden ser ubicados en Highwebtech.com)

9. HALLAZGOS U OBSERVACIONES

1. Los hallazgos - observaciones y su finalidad.

Son hechos evidentes que sustentan un incumplimiento, trasgresión o inobservancia a una norma o una directiva administrativa, técnica o legal.

2. ¿Qué comprenden los hallazgos?

Los hallazgos comprenden:

La sumilla.

- **Condición.-** Es la descripción del problema.
- **Criterio.-** Norma o parámetro de medición o comparación.
- **Efecto.-** Cuánto (impacto expresado en monto monetario).

- **Causa.-** La razón o causa de la desviación.

10 CONCLUSIONES

1. La ley que crea el Sistema Nacional de Inversión Pública, ha abierto amplias posibilidades para el trabajo de evaluación, control y auditoría para los Proyectos de Inversión que tienen que ser financiados y ejecutados dentro de los términos de este marco normativo.

2. La auditoría de proyectos es un requerimiento y una posibilidad presente, para las entidades beneficiarias y para las firmas profesionales que prestan servicios en contabilidad y auditoría, establecidos en los campos de la cooperación internacional y en las actividades gubernamentales y no gubernamentales en las que tiene que participar el contador público.

3. Quienes gestionan proyectos y los auditan, tienen que estar entrenados en los criterios de manejo de proyectos de inversión y en los estándares establecidos de control y auditoría aplicables, para cumplir con los requisitos profesionales establecidos por la profesión y organismos cooperantes.

4. Es necesario fortalecer la gestión efectiva y entrenamiento en control y auditoría de proyectos de inversión, con programas de capacitación en el control evaluación y auditoría de proyectos como parte de los servicios profesionales. Su atención corresponde a los gremios profesionales como la Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú y los Colegios Profesionales.

5. Es necesario estar preparados para cumplir con los requerimientos de

"Con el puño cerrado no se puede intercambiar un apretón de manos" (Indira Gandhi)

la evaluación control y auditoría de proyectos de inversión, como una forma de fortalecer los servicios profesionales dentro de este campo especializado de los servicios profesionales en el Perú, concordando su ejecución con APC y los Colegios Profesionales y estableciendo planes piloto progresivo con los Colegios profesionales y Universidades que tengan requerimientos más urgentes para la implementación de evaluación control y auditoría de proyectos, caso de las universidades de la Amazonía, relacionados con proyectos de Desarrollo Alternativo y protección del medio ambiente.

6. Es necesario coordinar con las universidades que cuenten con facultades de ciencias contables,

para fortalecer el conocimiento de los aspectos vinculados con la auditoría y control de proyectos, así como al cumplimiento de los estándares de auditoría y contabilidad, para contribuir a su difusión y establecimiento de programas de control de calidad de los servicios profesionales requeridos.

FUENTES DE REFERENCIA

- **AMES ENRÍQUEZ César**, Colegio de Contadores Públicos de Lima. Curso Auditoría de Proyectos de Inversión Financiado por Organismos Internacionales. Lima-Agosto-2002 Dic 2006.
- **Congreso de la República**, Ley del Sistema Nacional de Inversión Pública Ley N° 2729.

- **Contraloría General de la República**. Traducción de las Normas de Auditoría Gubernamental emitidas por el Contralor General USA. General Accounting Office Washington D.C. 20548. Junio 1994 - 2003.
- IFAC Normas Internacionales de Auditoría NIAS. 2005.
- **USAID** "Auditoría Financiera de Proyectos Financiados para Beneficiarios del Exterior" 1998 - 2003.
- **USAID** Sistema Automatizado de Directrices.

* Ex-docente de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras. USMP.

"La familia sigue siendo la fuente primera y principal de nuestra personalidad y de nuestra educación, el lugar en el que recibimos ese 'pan de cariño' que nos va haciendo crecer y vivir".

Manuel Madueño

"Cuando se abriga una convicción, no se la guarda religiosamente como una joya de familia ni se la envasa herméticamente como un perfume demasiado sutil: se la expone al aire y al sol, se la deja al libre alcance de todas las inteligencias. Lo humano está, no en poseer sigilosamente sus riquezas mentales, sino en sacarlas del cerebro, vestir las con las alas de lenguaje y arrojarlas por el mundo para que vuelen a introducirse en los demás cerebros".

*Manuel Gonzáles Prada
Horas de lucha (1980)*

Principios de buen gobierno corporativo para las empresas peruanas

* Mg. Elsa Esther Choy Zevallos

RESUMEN

En la actualidad existe un conocimiento limitado en las empresas peruanas e incluso en el ámbito académico y profesional, sobre el Buen Gobierno Corporativo (BGC). En la medida que las sociedades participen en mercados globalizados cada vez más competitivos las sociedades peruanas verán como necesario el incorporar principios de BGC.

Las buenas prácticas de gobierno y el cumplimiento de las normativas no es un nuevo reto para las empresas, es más bien el día día, puesto que la crisis de confianza de los inversionistas ha generado cambios radicales.

El tema está enfocado a identificar los principios corporativos que deben aplicar las empresas peruanas en los procesos de negocios, identificando los riesgos y las actividades de control críticas en los reportes financieros.

Palabras clave:

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), Mercado de Valores, Buenas prácticas, Enron, Stakeholders (intereses de todos los grupos de interés de la empresa), Gobierno Corporativo, Transparencia.

ABSTRACT

At the present time a knowledge limited in the Peruvian companies and in the academic and professional scope even exists on Buen Corporate Government (BGC). In the measurement that the societies participate in more and more competitive globalized markets; the

Peruvian societies will see like necessary incorporating BGC principles.

The good practices of government and the fulfillment of the norms are not a new challenge for the companies, is rather the day day, since the crisis of confidence of the investors has generated changes radical.

The subject is focused to identify the corporate principles that must apply to the Peruvian companies in the processes of businesses, identifying the risks and the activities of control critics in the financial reports.

Key words: The OECD (Organization for the Cooperation and the Economic Development), Market of Values, Good practices, Enron, Stakeholders (I interest of all the groups of interest of the company), Corporate Government, Transparency.



INTRODUCCIÓN

El Buen Gobierno Corporativo (BGC) está cobrando cada vez más importancia en el ámbito local e internacional debido a su reconocimiento como un valioso medio para alcanzar mercados más confiables y eficientes. El gobierno corporativo aplica las reglas y los procedimientos para tomar decisiones en asuntos como el trato equitativo de los accionistas, el manejo de los conflictos de interés, la estructura de capital, los esquemas de remuneración e incentivos de la administración, las

adquisiciones de control, la revelación de información, la influencia de inversionistas institucionales, entre otros, que afectan el proceso a través del cual las rentas de la sociedad son distribuidas.

En tal sentido, cada vez más inversionistas consideran necesario la aplicación de prácticas de buen gobierno como un elemento de suma importancia para preservar el valor real de sus inversiones en el largo plazo, en la medida que conlleva a eliminar la información desigual entre quienes administran la empresa y sus inversionistas. Para alcanzar este objetivo, requiere la existencia de un adecuado marco legal y prácticas de supervisión eficientes que velen por la existencia de mercados transparentes que garanticen la protección del inversionista.

En el Perú, el marco regulador se ha venido adaptando a estas tendencias, concentrando esfuerzos en lograr que las empresas peruanas alcancen estándares internacionales y puedan ofrecer mayor confianza a los inversionistas nacionales y extranjeros, en especial al accionista minoritario. En nuestro país se conformó un comité de alto nivel, con la participación del sector público y privado, para establecer principios de buen gobierno corporativo aplicables a las empresas peruanas. Para ello se recogieron los Principios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), aprobados en abril de 1999. Dado que estos últimos gozan de reconocimiento mundial, habiéndose constituido en punto de referencia en la elaboración de reformas y recomendaciones aplicables a diversas estructuras societarias a nivel internacional, se consideró conveniente mantener en lo posible su estructura y contenido, aún cuando se realizaron ciertos cambios tomando en cuenta las características de las empresas peruanas, la estructura del acciona-

riado y el marco legal en que se desarrollan.

Los "Principios de Buen Gobierno para las Empresas Peruanas" constituyen una guía, de tal modo que su implementación evidencie una clara capacidad de autodeterminación y autorregulación, promoviéndose de esta manera una cultura de buenas prácticas de gobierno corporativo, así como un marco de referencia para que los diferentes grupos de interés puedan medir el grado de adhesión de las empresas peruanas a dichos principios.

ANTECEDENTES

El gobierno corporativo se originó en los mercados bursátiles, sin embargo en la actualidad el uso de sus prácticas es aceptado por el sector empresarial, instituciones educativas y las sociedades en su conjunto.

El gobierno corporativo en el Perú aparece en setiembre del año 2002, cuando la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (Conasev) y algunas entidades públicas y privadas como la Bolsa de Valores de Lima (BVL), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la Asociación de Bancos (Asbanc) y la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep) llegan a un consenso y presentan los Principios de Buen Gobierno para las Sociedades Peruanas.

La Conasev emitió en diciembre de 2003 la resolución de Gerencia General 096-2003-EF/94.11, mediante la cual hace de obligatorio cumplimiento para las sociedades con valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores, informar al mercado sobre el grado de implementación que aquellas han dado a veintiseis principios específicamente detallados en esa resolución.

BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

Según señala un alto funcionario de la empresa consultora Pricewaterhouse Coopers, "La estructura del gobierno corporativo especifica la distribución de los derechos y obligaciones entre los diferentes participantes de la sociedad, esto es, los accionistas, el directorio, la gerencia y otros agentes económicos que mantengan algún interés en la empresa. La intención es constituir estos principios en guías que promuevan una cultura de buenas prácticas en las sociedades".

Los funcionarios financieros para cumplir a cabalidad sus funciones deben contemplar las actitudes éticas de: integridad, objetividad, competencia profesional y confidencialidad.

Es importante señalar que para que el buen gobierno alcance efectividad no sólo hay que poseer excelentes normas éticas sino actuar, sobre todo, con la mayor transparencia. El caso de la empresa Enron Corp es un buen ejemplo de cómo una empresa aparentemente sólida y con "excelentes" resultados, que suponía contaba con Códigos de Buen Gobierno, muy bien estructurados y que mostraba aparentemente seguridad para invertir, colapsó debido a la falta de independencia de los auditores, el interés de sus socios por obtener "buenos resultados", la pericia de los altos ejecutivos para complacer a los socios en términos de resultados y demás actos que violaron el principio de revelación plena de la información.

Los fraudes financieros en Estados Unidos y otros países, han sido sólo un factor del origen del buen gobierno corporativo, existen otros elementos que han dado motivo a estas prácticas tales como:

Los mercados desarrollados: El desarrollo de mercados de capitales, nuevos instrumentos financieros y la exigencia de mayor transparencia en la información.

"Quien no comprende una mirada, tampoco comprenderá una larga explicación"
(Proverbio Árabe)

La **globalización**: Empresas con operaciones en muchos países, Mercados emergentes y mayor riesgo por expectativa de más rentabilidad.

La **complejidad de las inversiones**, individuales, corporativas y grandes inversionistas institucionales.

Los **fraudes financieros**, como ENRON, WORLD COM, PARMALAT y otros.

Filosofía del Buen Gobierno

Interpretando lo que expresa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), referida por CONASEV (2002)¹; la esencia del buen gobierno institucional es crear valor para la empresa, cumpliendo las metas, objetivos y misión institucional, con la participación de los agentes internos y externos de la entidad.

Según Indacochea (2005)², los responsables del gobierno de las entidades consideran cada vez más la aplicación de prácticas de buen gobierno como un elemento de suma importancia para preservar el valor real de sus inversiones en el largo plazo, en la medida que conlleva a eliminar la información desigual entre quienes administran la entidad y sus inversionistas. Refuerza este objetivo la existencia de un adecuado marco legal y prácticas de supervisión eficientes que velen por la existencia de mercados transparentes que garanticen la protección del inversionista.

Principios del Buen Gobierno en las Universidades

Analizando a Ernst & Young (2005)³, actualmente la receta para las universidades públicas y para todas las instituciones es el gobierno institucional, entendido como un gobierno corporativo, donde participan todos y no solamente una cúpula. La gestión corporativa explica las reglas y los procedimientos para tomar decisiones en asuntos como la

prestación de servicios educativos que beneficie efectivamente a la colectividad; el manejo de los conflictos de interés; la estructura patrimonial, los esquemas de remuneración de directivos, funcionarios y trabajadores; incentivos de la institución, la adquisición del control, la revelación de información, etc.

Interpretando lo expuesto por Gonzales (2002)⁴, se puede decir que el buen gobierno, es la forma en que se dirigen y controlan las universidades y refleja las relaciones de poder entre los grupos de interés (stakeholders). También incluye los estándares mínimos adoptados por las universidades para satisfacer las necesidades de la comunidad universitaria. El propósito es contar con una recta administración (rectoría); reconocer el derecho de los usuarios, definir las responsabilidades de las autoridades; asegurar la fluidez de la información, y reconocer las relaciones con otros grupos de interés.

Los principios del buen gobierno aplicado a las universidades públicas, se inspiran en los principios del gobierno corporativo de la Organización Internacional Intergubernamental (OCDE) que reúne a los países más industrializados de economía de mercado. Los principios de la gestión corporativa para las universidades públicas, están agrupados en seis títulos:

- 1) Los derechos de los usuarios para proteger y facilitar el ejercicio del derecho de los usuarios del servicio educativo;
- 2) Tratamiento equitativo de los servicios educativos para asegurar el trato equitativo de todos los usuarios de universidades públicas;
- 3) La función de los grupos de interés en el gobierno institucional para reconocer sus derechos establecidos por ley o acuerdos mutuos y estimular la cooperación entre la entidad y los stakeholders para hacer de la universidad una entidad rentable y sólida;
- 4) Comunicación y transparencia informativa para que se presente la información de manera precisa y de modo regular acerca de todas las cuestiones materiales referentes al servicio educativo incluidos los resultados, la situación financiera, la propiedad y la gestión de la universidad;
- 5) La responsabilidad de las autoridades para estipular las directrices estratégicas de la universidad, un control efectivo de la administración y la responsabilidad hacia la entidad, los usuarios y la colectividad en general;
- 6) Otros aspectos relacionados para cumplir integralmente con los usuarios del servicio educativo y la colectividad en general, en el marco de la responsabilidad social de las empresas.

CONCLUSIONES

- Los principios del buen gobierno son decisivos para la viabilidad, competitividad y supervivencia de las empresas, sin importar su tamaño, naturaleza, o estructura de accionariado.
- Las prácticas sanas de gobierno corporativo ayudan a atraer inversión, crecer, formar alianzas comerciales internacionales estratégicas y competir exitosamente en la economía global. En otras palabras, el bienestar económico de una compañía o de un país depende, si poseen buenas prácticas de gobierno o no.
- En nuestro país, existe ausencia de conocimiento sobre el concepto y utilidad del buen gobierno corporativo.

(1) Comisión Nacional Supervisora de empresa y Valores –CONASEV (2002) Principios de Buen gobierno para las sociedades Peruanas. Lima. Imprenta Institucional.

(2) Indacochea C., Alejandro (2005) Una propuesta para mejorar las prácticas de gobierno corporativo en el Perú. Lima. CENTRUM- Pontificia Universidad Católica del Perú.

(3) Ernst & Young (2005) Gobierno Corporativo: Diagnósticos Operativos. Lima. Curso desarrollado en la Universidad de Lima.

(4) Gonzales, Jorge (2002) Gobierno Corporativo en México. Seminario Internacional realizando en Lima.

- Los esfuerzos para instituir el gobierno corporativo en mercados emergentes, tales como el Perú, son enormes debido al alto índice de riesgo país y bajo índice de confianza
- Ninguna organización es inmune a los fraudes, y la gran mayoría son cometidos por empleados internos de las organizaciones, sacando ventaja de un sistema de control débil, del cual conocen sus vulnerabilidades.
- La aplicación del Buen Gobierno Corporativo mejora la fiabilidad de la información financiera y la responsabilidad de los involucrados de conocer los procesos de la información financiera.

RECOMENDACIONES

- Para alcanzar múltiples propósitos en bien de toda la comunidad, los agentes involucrados: Empresa, Sociedad y Estado, deberían aplicar los principios y actividades que promueve el buen gobierno corporativo, permitiendo crear confianza y transparencia.

- Es importante que los principios de buen gobierno corporativo sean ejercidos con mayor profundidad y claridad, evitando la posibilidad de escándalos financieros y además, los directivos asuman la responsabilidad de las cifras y magnitudes de sus propias organizaciones.

Fuentes de consulta

bibliográficas

1. Comisión Nacional Supervisora de empresa y Valores –CONASEV (2002) Principios de Buen gobierno para las sociedades Peruanas. Lima. Imprenta Institucional.
2. Federación de Colegios de Contadores Públicos del Perú (2004). Normas Internacionales de auditoría (NIAS). Lima. Imprenta del Colegios de Contadores Públicos de Lima
3. Gonzáles, Jorge (2002) Gobierno Corporativo en México. Seminario Internacional, Lima.
4. Indacochea C., Alejandro (2005) Una propuesta para mejorar las

prácticas de gobierno corporativo en el Perú. Lima. CENTRUM-Pontificia Universidad Católica del Perú.

5. Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand, SA. (2004). Los Nuevos conceptos del Control Interno- INFORME COSO. Madrid. Ediciones Díaz de Santos SA.
6. Mantilla B., Samuel Alberto (traductor). Control Interno informe COSO. ECOE Ediciones, Colombia
7. Mercado de Valores. El rol de la CONASEV. Transparencia del Mercado, Promoción, Supervisión y Control.

Electrónicas:

1. www.ccpl.org.pe
2. www.conasev.org.pe
3. www.caballeroobustamante.org.pe
4. [www.mexicocontact\[arroba\]oecd.org](mailto:mexicocontact@oecd.org)
5. www.confecamaras.com
6. www.americaconsultinggroup.com

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

“Los luchadores

*Están los que usan siempre la misma ropa.
Están los que llevan amuletos.
Están los que hacen promesas.
están los que imploran mirando al cielo.
Están los que creen en supersticiones.
Pero también...*

*Están los que siguen corriendo aunque les tiemblen las piernas.
Están los que siguen jugando cuando se les acaba el aire.
Están los que siguen luchando cuando todo parece perdido.
Como si cada vez, fuera la última vez, convencidos de que la vida es un desafío.
Sufren pero no se quejan.
Porque saben que el dolor pasa, que el sudor se seca y que el cansancio se termina”.*

“La paciencia es un árbol de raíz amarga pero de frutos muy dulces” (Proverbio Persa)

Auditoría de los sistemas informáticos

* Por: Dr. Cristian Yong Castañeda

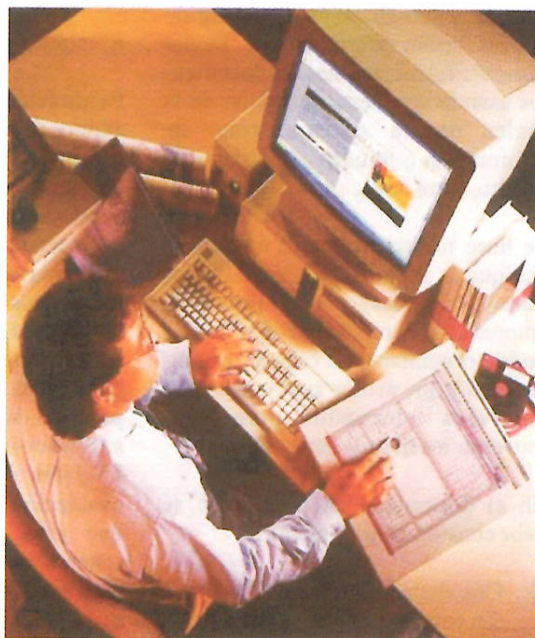
El estudio, análisis, verificación y auditoría de los "Sistemas de información" es un campo multidisciplinario en el que intervienen materias como la "Ingeniería del Software", "Las Ciencias Contables" y "Ciencias de la Computación" entre otras. La Auditoría de Sistemas permite la participación de distintos profesionales del conocimiento que aplican un conjunto de técnicas que permiten detectar deficiencias en las organizaciones de informática y en los sistemas que se desarrollan u operan en ellas, las cuales permiten efectuar acciones preventivas y correctivas para eliminar las fallas y carencias que se detecten; los profesionales contables miden los impactos económicos/financieros; verifican la existencia y aplicación de todas las normas y procedimientos requeridos para minimizar las posibles causas de riesgos tanto en las instalaciones y equipos, como en los programas computacionales y los datos, en todo el ámbito del sistema: usuarios, instalaciones, equipos, etc.

Los "Sistemas de Información de la Empresa" son conjuntos organizados de elementos dirigidos a recoger, procesar, almacenar y distribuir información de manera que pueda ser utilizada por las personas adecuadas en ella a fin que desempeñen sus actividades de modo eficaz y eficiente. Es por esta razón la necesidad imperiosa de realizar una verificación auditada de los mismos; las implicaciones que tiene un error en el procesamiento automatizado son de mayor magnitud que las que suelen darse por una equivocación en un proceso manual. Por ende, el tipo de evaluación y los conocimientos que

requiere un auditor también varían radicalmente. Un profesional contable especializado, está adiestrado y apto para desarrollar este tipo de exámenes en función a certificar a las instituciones que se está brindando información completa, exacta y oportuna, que cumple con las disposiciones legales vigentes, que realiza un consumo de recursos eficiente y establece una protección adecuada de los activos bajo su responsabilidad.

Cuando se piensa en los grandes avances que en los últimos tiempos se han dado en el mundo de la computación, las telecomunicaciones y la ingeniería de sistemas, se toma conciencia de la innumerable cantidad de condiciones que están cambiando en estos campos y que implican variaciones importantes en las compañías por los nuevos controles, cada vez más complejos, que deben plantearse. Por este motivo se requiere de un gran esfuerzo de parte del auditor para que realice una evaluación satisfactoria de un ambiente informático y que a su vez desarrolle nuevas técnicas y procedimientos que permitan establecer confiabilidad de los controles implantados dentro del área informática de la empresa y determinar si éstos son suficientes.

La rapidez con que los computadores actuales pueden procesar grandes volúmenes de datos, ha transformado



los procesos de toma de decisiones en los niveles jerárquicos, el impacto que tiene un error en el procesamiento de los datos, en el funcionamiento normal de las empresas es cada vez mayor; por lo tanto, el producto más importante de un sistema automatizado es la información que emite y para que tenga valor, los atributos de exactitud, entereza y oportunidad deben ser evaluados con el propósito de establecer el grado de confianza que se pueden depositar en ellos. Estas razones son el sustento primordial para la realización de una verificación auditada y certificada por un profesional contable especializado.

Planeamiento del trabajo a realizar

Consiste en la estrategia que conduzca al logro de los objetivos concretos de la auditoría, para lo cual debe tomar un conocimiento general

de la empresa; levantando información en la visita previa, asignando riesgos de las diferentes áreas involucradas en el trabajo. Se elabora un plan de trabajo que permita medir el avance del trabajo en puntos claves y administrar eficientemente los recursos de tiempo y personal que sean asignados.

Con la automatización han surgido nuevas formas de crímenes de "cuello blanco": falsificaciones de documentos usando scanners, alteración de la lógica de un sistema, robo de información o fraudes con tarjetas de crédito, entre otros.

Se hace necesario que el auditor se dedique a investigar cuáles son los puntos de riesgo que posee la empresa, por medio de los cuales podría presentarse un crimen computacional y que evalúe si se cuenta con controles adecuados para contrarrestar los riesgos detectados.

En el documento de planeación se debe considerar lo siguiente:

- ❖ **Objetivos del trabajo a realizar.** En forma concreta se plantea los objetivos generales y específicos del trabajo, basados en tiempo, espacio y lugar.
- ❖ **Alcances del trabajo a realizar.** Se marcan los escenarios de riesgos que se van examinar en el trabajo, pudiendo ser todos o solamente algunos. Se determinan exactamente las áreas involucradas y el tipo de información prevista.
- ❖ **Puntos de interés para este trabajo.** Se registran los aspectos que requieren especial atención, de acuerdo con los antecedentes que se conozcan de la aplicación o de otras similares y de la información que se procesa con ella. Reunión con el personal de la empresa.
- ❖ **Audidores asignados.** A través de la visita previa, la toma de conocimiento de la empresa y la determinación de las áreas críticas, se asignará los grupos de

trabajo y la participación de especialistas

- ❖ **Duración estimada.** Comprende la suma de los tiempos estimados asignados a cada una de las fases. (planificación, ejecución e informe). Se prepara un cronograma de tiempo por objetivos colocando el tiempo estimado de trabajo.

Ejecución del trabajo de campo:

Evaluación del control interno: El auditor debe poner especial interés en la forma en que se definen las funciones de los programadores y sus derechos en los equipos de desarrollo, debe analizar los procedimientos de mantenimiento y puesta en operación de cambios en los programas y evaluar la forma en que se establece y controla la separación electrónica de funciones; la existencia de una separación de funciones adecuada y una asignación clara de responsabilidades son elementos claves en la evaluación de un área. La forma en que estos se implementen en un sistema automatizado es fundamental para establecer un grado de confianza razonable en el sistema de control interno de una actividad que está siendo auditada. De esto dependerá la extensión y complejidad de las pruebas que debe realizar. Verificar el conjunto de disposiciones metódicas, cuyo fin es vigilar las funciones y actitudes de las empresas y por ello permite verificar si todo se realiza conforme a los programas adoptados, órdenes impartidas y principios admitidos.

Realizar controles:

Controles Preventivos: Son aquellos que reducen la frecuencia con que ocurren las causas del riesgo, permitiendo cierto margen de violaciones. Ejemplos: Letrero "No fumar" para salvaguardar las instalaciones, Sistemas de claves de acceso u otros.

Controles detectivos: Son aquellos que no evitan que ocurran las causas

del riesgo, sino que los detecta luego de ocurridos; son los más importantes para el auditor. En cierta forma sirven para evaluar la eficiencia de los controles preventivos. Ejemplo: archivos y procesos que sirvan como pistas de auditoría. Procedimientos de validación, etc.

Controles correctivos: Ayudan a la investigación y corrección de las causas del riesgo. La corrección adecuada puede resultar difícil e ineficiente, siendo necesaria la implantación de controles detectivos sobre los controles correctivos, debido a que la corrección de errores es en sí una actividad altamente propensa a errores.

Principales controles físicos y lógicos:

Autenticidad: Permiten verificar la identidad: Passwords. Firmas digitales.

Exactitud: Aseguran la coherencia de los datos.

Totalidad: Evitan la omisión de registros así como garantizan la conclusión de un proceso de envío.

Conteo de registros. Cifras de control.

Redundancia. Evitan la duplicidad de datos.

Privacidad: Aseguran la protección de los datos.

Existencia: Aseguran la disponibilidad de los datos. Bitácora de estados Mantenimiento de activos.

Protección de activos: Destrucción o corrupción de información o del hardware. Extintores Passwords.

Efectividad: Aseguran el logro de los objetivos. Encuestas de satisfacción. Medición de niveles de servicio.

Eficiencia: Aseguran el uso óptimo de los recursos. Programas monitores. Análisis costo-beneficio.

Otros Controles a Evaluar:

- Periodicidad de cambio de claves de acceso: Los cambios de las claves de acceso a los programas se deben realizar periódicamente. Normalmente los usuarios se acostumbran a conservar la misma clave que le asignaron inicialmente
- Controles de Preinstalación: Hacen referencia a procesos y actividades previas a la adquisición e instalación de un equipo de computación y obviamente a la automatización de los sistemas existentes. Tiene como objetivo garantizar que el hardware y software se adquieran siempre y cuando tengan la seguridad de que los sistemas computarizados proporcionarán mayores beneficios que cualquier otra alternativa.
- Controles de organización y Planificación: Se refiere a la definición clara de funciones, línea de autoridad y responsabilidad de las diferentes unidades del área, en labores tales como: Diseñar un sistema, Elaborar los programas, Operar el sistema, Control de calidad, etc.
- Controles de Procesamiento: Los controles de procesamiento se refieren al ciclo que sigue la información desde la entrada hasta la salida de la información, lo que conlleva al establecimiento de una serie de seguridades para: Asegurar que todos los datos sean procesados, Garantizar la exactitud de los datos procesados, Garantizar que se grabe un archivo para uso de la gerencia y con fines de auditoría, Asegurar que los resultados sean entregados a los usuarios en forma oportuna y en las mejores condiciones.

Aplicación de técnicas:

Se debe verificar que se hayan utilizado las técnicas adecuadas para cada etapa y sub-etapas del desarrollo e implantación del Sistema.

1) Análisis de sistemas:

- Entrevistas.
- Diagrama de Flujo de Datos (D.F.D.).
- Modelización de Datos.
- Diagrama de Estructura de Datos (D.E.D.).
- Historia de Vida de la Entidad (H.E.V.).
- Análisis de Costo-Beneficio (A.C.B.).

2) Programación:

- Programación Estructurada.
- Pruebas Unitarias.
- Pruebas de Integración.
- Prueba del Sistema.

3) Implantación de sistemas:

- Capacitación.
- Creación de archivos iniciales.
- Proceso en paralelo.

Ejecución del trabajo de campo:

Estructura

1. **Denominación:** Informe No... Título general del tema abordado
2. **Origen del examen:** Razones del examen por: plan anual, denuncia, solicitud del titular, Contraloría, No de Resolución, No de folio de Acta de Accionistas o Directorio.
3. **Naturaleza y objetivos del examen:** Auditoría sistemas, objetivos previstos.(generales y específicos).
4. **Alcance del examen:** Cobertura, periodo, áreas, geografía, de

acuerdo con las NAGAS, NIAS y otras limitaciones encontradas en el trabajo de campo.

5. **Antecedentes y base legal de la entidad:** constitución, resolución y otras.

6. **Comunicación de hallazgos:** Se ha cumplido con la norma de comunicación oportuna, se debe incluir una relación con el personal involucrado en el examen

7. **Memorando de control interno:** Se indicara la emisión del memorandun en el cual se informo al titular la efectividad de los controles internos implantados. Dicho documento; así como el reporte de las acciones correctivas que en virtud del mismo se hallan adoptado se deberán adjuntar como anexo.

8. **Observaciones:** Sumilla, condición, criterio, efecto, causa, comentarios del personal involucrado y evaluación de los comentarios.

9. **Conclusiones:** Juicio de carácter profesional basados en las observaciones.

10. **Recomendaciones:** Medidas específicas y posibles.

11. **Anexos:** Documentos indispensables, concisos, importantes.

12. **Firma:** Jefe de comisión, supervisor, nivel gerencial competente.

13. **Síntesis gerencial:** Contenido breve y preciso, para uso del Directorio.

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

"Daría todo lo que sé, por la mitad de lo que ignoro" (Descartes)

El informe de auditoría gubernamental

* Por: Mg. José Luis Álvarez Aguilar

En el presente artículo se ha querido señalar no solo la importancia que tiene para el Auditor, la emisión de su informe y en especial del informe largo en la Auditoría Gubernamental, si no también para el usuario. Esto no es solo por lo que ello representa en el trabajo de todo lo planificado en el respectivo programa y en su ejecución sino por lo que representa la obligación de efectuarla de acuerdo a la Ley N° 27785 Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República que señala claramente que el resultado final de todo trabajo de auditoría es el informe, el que además deberá estar técnica y legalmente sustentado y en el que deberá expresar sus observaciones, conclusiones y recomendaciones y además de ser el caso, el correspondiente dictamen.

Asimismo, se señala que todo informe debe ser emitido por escrito y que los juicios del auditor deben estar respaldados por evidencias suficientes, competentes y relevantes, con la finalidad de que sirvan para la toma de decisiones por parte del usuario, que permitan promover mejoras.

En tal sentido, es conveniente mencionar que es necesario supervisar la implementación de las recomendaciones señaladas en los respectivos informes a fin de promover mejoras y que estas se efectivicen a través de la supervisión que se realicen de su implementación.

Otra norma, esta vez emitida por la Contraloría General de la República es la de Auditoría Gubernamental denominadas NAGU, que nos señala el uso obligatorio de ellas por parte de los auditores de la Contraloría



General, de los Órganos de Control Institucional y de las Sociedades de Auditoría cuando son designados por la Contraloría General para efectuar auditorías en las entidades del Sistema Nacional de Control y que en lo referente a las normas relativas al informe, se refieren a lo siguiente:

- A su elaboración
- Oportunidad
- Características
- Contenido – Estructura

La estructura del informe de auditoría gubernamental, tiene ciertas características y elementos que deben ser considerados especialmente en lo que se refiere a las observaciones.

Así mismo debemos indicar que la estructura del informe a que se refiere la NAGU 4.40 se refiere a aquellas observaciones en las que se determine responsabilidad administrativa y que cuando existe indicios razonables de responsabilidad penal y/o perjuicio económico en agravio del Estado que

no pueda ser recuperado administrativamente, es normado por la NAGU 4.50 Informe Especial y que su estructura requiere del apoyo de un especialista abogado.

¿Qué es el informe de la Auditoría Gubernamental?

En concordancia con la Ley N° 27785, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República, artículo 15, atribuciones del Sistema en su inciso f) es atribución del sistema emitir, como resultado de las acciones de control efectuadas, los informes respectivos con el debido sustento técnico y legal, por lo que podríamos decir que una de sus principales funciones del auditor es expresar el producto final de su trabajo, cual es el informe de auditoría en el cual presenta sus observaciones, conclusiones y recomendaciones y en el caso del examen a los estados financieros, el correspondiente dictamen.

Todo informe es un documento escrito mediante el cual la Comisión de Auditoría expone el resultado final de su trabajo, a través de juicios fundamentados en las evidencias obtenidas durante la fase de ejecución de su examen, con la finalidad de brindar suficiente información a los funcionarios de la Entidad auditada y estamentos pertinentes, sobre las deficiencias de mayor importancia o desviaciones más significativas, e incluir las recomendaciones que permitan promover mejoras en la conducción de las actividades u operaciones del área o áreas examinadas.

Todo lo anteriormente mencionado no tendría los resultados esperados si es que las recomendaciones o medidas correctivas expresadas en el informe no son debidamente implementadas, por lo que la Ley N° 27785 en su artículo 22, atribuciones de la Contraloría General, inciso c) nos señala que es su atribución supervisar y garantizar el cumplimiento de las recomendaciones que se deriven de los informes de control emanados de cualquiera de los órganos del sistema y más aún también lo expresa en las Normas de Auditoría Gubernamental, que es de uso obligatorio por los auditores del Sistema Nacional de Control - NAGU 4.60 Seguimiento de Recomendaciones de Auditorías Anteriores.

Generalmente se habla de dos tipos de informes:

- Informe corto, que es el que contiene la carta de dictamen de la Auditoría, los estados financieros y las notas explicativas a los estados financieros. El término dictamen se refiere al documento que contiene la opinión del auditor sobre los estados financieros auditados.

Todo dictamen tiene los elementos básicos siguientes:

- Título
- Destinatario
- Párrafo introductorio
- Párrafo del alcance
- Párrafo de la opinión

- Fecha
- Firma del dictamen

- Informe largo, además de los estados financieros contiene las observaciones, conclusiones y recomendaciones y de ser necesario anexos o cuadros adicionales.

Normas de Auditoría Gubernamental relativas al informe

Las Normas de Auditoría Gubernamental - NAGU, son de cumplimiento obligatorio y aplicación indispensable para los auditores de la Contraloría General de la República, de los Órganos de Control Institucional de las entidades sujetas al Sistema Nacional de Control y de las Sociedades de Auditoría cuando sean designadas por la Contraloría General. Estas Normas de Auditoría Gubernamental - NAGU, son los criterios que determinan los requisitos de orden personal y profesional del auditor, orientados a uniformar el trabajo de la auditoría gubernamental y obtener resultados de calidad.

El grupo de normas sobre la elaboración del Informe de Auditoría Gubernamental, establece los criterios técnicos para su contenido, elaboración y presentación relacionado con las auditorías y exámenes especiales.

Las normas que se mencionan a continuación regulan la elaboración del informe, estableciendo la forma escrita, la oportunidad, presentación y contenido del informe; y el informe especial.

¿Cuándo se elabora el informe?

Como producto final del trabajo de campo, la comisión auditoría procederá a la elaboración del documento escrito denominado informe, exponiendo el resultado final de su trabajo, con juicios fundamentados en las evidencias obtenidas durante la fase de ejecución.

¿En qué oportunidad se emite el informe?

A fin de que sea de la mayor utilidad posible la Comisión de Auditoría 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 revelada sea utilizada oportunamente por el titular de la entidad y/o autoridades de los niveles apropiados del Estado.

¿Cuáles son las características del informe?

Los Informes que se emitan deben caracterizarse por su alta calidad al exponer sus comentarios, para lo cual se deberá tener especial cuidado en lo siguiente:

- en la redacción,
- en la concisión,
- exactitud y
- objetividad

El informe debe redactarse en forma narrativa, de manera ordenada, sistemática y lógica, empleando un tono constructivo; cuidando de utilizar un lenguaje sencillo y fácilmente entendible por los usuarios que no tengan conocimientos detallados sobre los temas incluidos en el mismo. De considerarse pertinente, se incluirán gráficos, fotos y/o cuadros que apoyen a la exposición.

Todo informe debe tener presente siempre lo siguiente:

- a. Un adecuado uso de las palabras, en especial de los adjetivos.
- b. La inclusión de detalles específicos cuando fuese necesario a juicio del auditor.

La concisión en el informe, no implica el omitir asuntos importantes, sino el evitar utilizar palabras o conceptos superfluos que lleven a interpretaciones erradas. El auditor debe tener en cuenta que un exceso de detalle puede confundir al usuario e incluso

minimizar el objetivo principal del informe.

¿Cuál es el contenido del informe?

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, debe guardar la debida uniformidad.

DENOMINACIÓN

El informe será denominado teniendo en consideración, la naturaleza o tipo de la acción de control practicada, incluyendo su numeración y 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

Estará referido a los antecedentes o razones que motivaron la realización de la acción de control, tales como: Planes anuales de auditoría, denuncias, solicitudes expresas (del titular de la entidad, de la Contraloría General de la República, del Congreso, etc). entre otros; debiéndose hacer mención al documento y fecha de acreditación.

2. Naturaleza y objetivos del examen

En este rubro se señalará la naturaleza o tipo de la acción de control practicado (Auditoría

Financiera, Auditoría de Gestión, o Examen Especial); así como los objetivos previstos respecto de la misma; exponiéndose ellos según su grado de significación o importancia para la entidad.

3. Alcance del examen

Se indicará claramente la cobertura y profundidad del trabajo realizado para el logro de los objetivos de la acción de control, y, así mismo, dejándose constancia que se llevó a cabo de acuerdo con las Normas de Auditoría Gubernamental; tratándose de Auditoría Financiera se hará mención adicionalmente a las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas, Normas Internacionales de Auditoría y demás disposiciones aplicables al efecto.

Igualmente, de ser pertinente, se revelará aquí las limitaciones de información u otras relativas al alcance del examen que hubieren afectado el proceso de la acción de control.

4. Antecedentes y base legal de la entidad

Se hará referencia, de manera breve y concisa, a los aspectos de mayor relevancia que guarden vinculación directa con la acción de control realizada, sobre la misión, naturaleza legal, ubicación orgánica y funciones relacionadas de la entidad y/o área(s) examinada(s), así como las principales normas legales que le(s) sean de aplicación, evitándose insertar simples o tediosas transcripciones literales de textos y/o relaciones de actividades o disposiciones normativas.

5. Comunicación de hallazgos

Se deberá indicar haberse dado cumplimiento a la comunicación oportuna de los hallazgos efectuada al personal que labora o haya laborado en la Entidad comprendido en ellos.

Así mismo, en este punto se señalará que se incluye un anexo en el informe con la relación del personal al servicio de la entidad examinada, finalmente considerado en las observaciones, consignándose en dicha nómina los nombres y apellidos, documento de identidad, cargo(s) desempeñado(s), periodo(s) de gestión, condición laboral y domicilio correspondiente, con indicación de aquellas en que estuvieren incurso en cada caso

6. Memorandum de control interno

Se indicará si durante la acción de control se ha emitido el memorandum de control interno. Dicho documento así como el reporte de las acciones correctivas que en virtud del mismo se hayan adoptado, se deberá adjuntar como anexo del informe.

7. Otros aspectos de importancia

Información de importancia o significación, para fines del informe, dar a conocer sobre hechos, acciones o circunstancias que por su naturaleza e implicancias, tengan relación con la situación evidenciada en la entidad o los objetivos de la acción de control y, cuya revelación permita mostrar la objetividad e imparcialidad del trabajo desarrollado por la comisión tales como:

- a) El reconocimiento de las dificultades o limitaciones, de carácter excepcional, en las que se desenvolvió 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 hayan 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

Se desarrollará las observaciones que, como consecuencia del trabajo de campo realizado y la aplicación de los procedimientos de control gubernamental, hayan sido determinadas como tales. Las observaciones se deberán referir a hechos o situaciones de carácter significativo y de interés para la entidad examinada, cuya naturaleza deficiente permita oportunidades de mejora y/o corrección.

Las observaciones, para su mejor comprensión, se presentarán de manera ordenada, sistemática, lógica y numerada correlativamente, evitando el uso de calificativos innecesarios y describiendo apropiadamente sus elementos o atributos característicos:

1. Sumilla

Es el título o encabezamiento que identifica el asunto materia de la observación.

2. Elementos de la observación (condición, criterio, efecto y causa)

Son los atributos propios de toda observación, los cuales deben ser desarrollados objetiva y consistentemente, teniendo en consideración lo siguiente:

- a. **Condición:** Es el hecho o situación deficiente detectada.

- 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, indispensable para establecer su importancia y recomendar a la entidad que adopte las acciones requeridas.

- 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.

Son las respuestas brindadas a la comunicación de los hallazgos respectivos, por el personal comprendido finalmente en la observación, las mismas que en lo esencial y sustancialmente deben ser expuestas con la propiedad debida; indicándose, en su caso, si se acompañó documentación sustentatoria pertinente.

De no haberse dado respuesta a la comunicación de hallazgo o de haber sido ésta extemporánea, se referenciará tal circunstancia.

4. Evaluación de los comentarios y/o aclaraciones presentados.

Es el resultado del análisis realizado por la Comisión Auditora sobre los comentarios y/o aclaraciones y documentación presentada por el personal comprendido en la observación, debiendo sustentarse los argumentos invocados y consignarse la opinión resultante de dicha evaluación.

La mencionada opinión incluirá, al término del desarrollo de cada observación, la determinación de

responsabilidades administrativas a que hubiere lugar, de haber mérito para ello. En caso de considerarse indicios razonables de la comisión de delito o de perjuicio económico, se dejará constancia expresa que tal aspecto es tratado en el Informe Especial correspondiente.

III. CONCLUSIONES

En este rubro la Comisión Auditora deberá expresar las conclusiones del informe de la acción de control, entendiéndose como tales los juicios de carácter profesional, basados en las observaciones establecidas, que se formulan como consecuencia del examen practicado a la entidad auditada. Al final de cada conclusión se identificará el número de la(s) observación(es) correspondiente(s) a cuyos hechos se refiere.

La Comisión Auditora, en casos debidamente justificados, podrá también formular conclusiones sobre aspectos distintos a las observaciones, verificados en el curso de la acción de control, siempre que éstos hayan sido expuestos en el informe.

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.

Para efecto de su presentación, las recomendaciones se realizarán siguiendo el orden jerárquico de los funcionarios responsables a quienes

"La edad madura es aquella en la cual se es todavía joven, pero con mucho más esfuerzo."

va dirigida, referenciándolas en su caso a las conclusiones, o aspectos distintas a éstas, que las han originado.

También se incluirá como recomendación, cuando existiera mérito de acuerdo a los hechos revelados en las observaciones, el procesamiento de las responsabilidades administrativas que se hubiesen determinado en el Informe, conforme a lo previsto en el régimen laboral pertinente

V. ANEXOS

A fin de lograr el máximo de concisión y claridad en el informe, solo se incluirá como anexos, además de los expresamente considerados en la presente norma, aquella documentación indispensable que contenga importante información complementaria o ampliatoria de los datos contenidos en el informe y que no obre en la entidad examinada.

FIRMA

El informe, una vez efectuado el control de calidad correspondiente previo a su aprobación, deberá ser firmado por el Jefe de Comisión, el Supervisor y el nivel gerencial correspondiente de acuerdo al integrante del Sistema Nacional de Control. De ameritarlo por la naturaleza y contenido del informe, también será suscrito por el abogado u otro profesional y/o especialista participante en la acción de control.

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.

El Informe Especial deberá tener la estructura siguiente:

DENOMINACIÓN

El Informe será denominado "Informe Especial", con indicación de los datos correspondientes a su numeración e incluyendo adicionalmente un título. 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 preconstituida para el inicio de acciones legales.

II. FUNDAMENTOS DE HECHO

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 comprendidas, 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

"Cuando uno vive como piensa, acaba pensando como vive" (Gabriel Manuel)

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.

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.

SITUACIONES ESPECIALES

- Cuando se determine la existencia de perjuicio económico que a juicio de la Comisión Auditora sea susceptible de ser recuperado en la vía administrativa, los hechos relativos a dicho perjuicio económico seguirán siendo tratados por la Comisión Auditora y revelados en el correspondiente informe de la acción de control, recomendándose en el mismo las medidas inmediatas para materializar dicho recupero.
- Cuando se determine que en los hechos que constituyen los indicios razonables de comisión de delito y/o responsabilidad civil, los partícipes son únicamente terceros y no funcionarios o servidores que presten o hayan prestado servicios en la entidad, tales hechos serán revelados en el informe de la acción de control, recomendando en éste las acciones correspondientes.
- De ser necesario se podrá formular más de un Informe Especial emergente de la misma acción de control, siempre que resulte justificado por la conveniencia procesal de tratar por separado los hechos de connotación penal y los relativos a responsabilidad civil, así como en razón de la oportunidad de la acción legal respectiva o no ser posible la acumulación.

CONCLUSIONES

Al concluir los comentarios sobre la necesidad de que los informes en la Auditoría Gubernamental sean emitidos por escrito y que estos signifiquen un producto de alta calidad para el mejor aprovechamiento de sus recomendaciones por parte de los funcionarios de la entidad auditada, se

puede señalar las conclusiones siguientes:

1. Que el informe de Auditoría Gubernamental debe ser siempre presentado por escrito.
2. Que las Normas de Auditoría Gubernamental – NAGU relativas al Informe sirven para uniformar la emisión del Informe Largo y obtener resultados de calidad.
3. Que los informes de Auditoría Gubernamental deben ser emitidos oportunamente, es decir en los plazos previstos.
4. Los informes que se emitan deben caracterizarse por su alta calidad teniendo especial cuidado en su redacción, concisión, exactitud y objetividad.
5. Que el informe de Auditoría Gubernamental deberá ser expresado bajo una estructura uniforme.
6. Que la estructura del informe correspondiente cuando exista indicios razonables de comisión de delito y/o de perjuicio económico es diferente a cuando se determine responsabilidad administrativa y se denomina Informe Especial.

BIBLIOGRAFÍA

1. Ley N° 27785 Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República. El Peruano – 23.07.2002.- Lima-Perú
2. Normas de Auditoría Gubernamental.- NAGU - R.C. N° 162-95-CG y modificatorias. El Peruano – 26.09.95. - Lima – Perú
3. Diccionario de Auditoría Gubernamental. ÁLVAREZ AGUILAR, José. Universidad de San Martín de Porres – 2000
4. Separatas sobre Informes de Auditoría Gubernamental. Contraloría General de la República – 2006.- Lima-Perú.

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

Normas contables vigentes en el Perú

*Mg. Elsa Esther Choy Zevallos

RESUMEN

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) vienen presentando modificaciones y actualizaciones, recientemente estas normas se han modificado y se sustituyen por Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Las NIIF (siglas en inglés IFRS) son de uso general y de aplicación obligatoria en la elaboración de los estados financieros de empresas que cotizan en bolsa, sin embargo es necesario alcanzar la armonización entre las normas legales, tributarias y contables, con la finalidad de preparar estados financieros razonables, confiables y útiles para la toma de decisiones.

El presente artículo contiene un resumen, los antecedentes y las principales normas internacionales de información financiera (NIIF) vigentes para las empresas de nuestro país.

PALABRAS CLAVES:

Normas internacionales de Contabilidad (NIC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

ABSTRACT

The International Accounting Standards (IAS) come presenting modifications and updates, recently these procedure have been modified and are replaced with International Financial Reporting Standards (IFRS).

The NIIF (initials in English IFRS) is of general use and of obligatory application for the production of the financial statements of companies that quote in bag(stock exchange), nevertheless it is necessary to reach the harmonization between(among) the legal, tributary(tax) and countable procedure, with the purpose of preparing reasonable, reliable and useful financial statements for the capture of decisions.

The present article, it summarizes of the precedents and the principal international procedure of financial information in force (NIIF) for the companies of our country.

KEY WORDS: International



Accounting Standards (IAS), International Financial Reporting Standards (IFRS).

ANTECEDENTES

Los organismos que norman la contabilidad en el Perú están representados principalmente por el Consejo Normativo de Contabilidad, CONASEV y la Superintendencia de Banca y Seguros. La aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) se acordaron en diversos Congresos de Contadores Públicos del Perú.

- En 1983 la Federación de Contadores Públicos del Perú acordó la adopción de las NIC, en la actualidad, se viene aprobando en forma gradual el uso de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
- El Consejo Normativo aprobó el 18 de abril de 1994 la aplicación de las NIC, que previamente fueron aprobadas por los Congresos Nacionales de Contadores Públicos del Perú desde 1986.

- El reconocimiento de las NIC no sólo se dio en el campo profesional, sino también en el campo legal y en 1997 la Ley General de Sociedades, estableció 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 generalmente aceptados* en el país".
- El Sistema Nacional de Contabilidad en su **Resolución No. 013-98-EF/93.10** precisa que los **Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados** a que se refiere el texto del Artículo 223° de la Ley General de Sociedades comprende, las NIC oficializadas mediante Resoluciones del Consejo Normativo de Contabilidad, por excepción en aquellas circunstancias que determinados procedimientos operativos contables no estén normados por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, (IASC) supletoriamente, se podrá emplear los Principios de Contabilidad aplicados en los Estados Unidos de Norteamérica (USGAAP).
- Mediante Resoluciones N° 034-2005-EF/93.01 y 036-2005-EF/93.01 del CNC, se oficializó la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que comprenden las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF (siglas en inglés IFRS), las Interpretaciones originadas por el Comité de Interpretaciones Internacionales de Información Financiera (IFRIC), adopta a las Normas Internacionales de Contabilidad – NIC (siglas en inglés IAS) y las antiguas Interpretaciones (SIC).
- La ley del Mercado de Valores en su artículo N° 30° señala que

CONASEV establece las normas contables para la elaboración y presentación de los estados financieros de los emisores y demás personas naturales o jurídicas sometidas a su control y supervisión.

- Mediante Resolución CONASEV N° 103-99-EF/94.10, aprobó el Reglamento de Información Financiera, estableció que las NIC aprobadas por el Consejo Normativo de Contabilidad son exigibles para las personas jurídicas sujetas a la supervisión y control de CONASEV. Finalmente. Dentro de este se encuentra el Manual de Información Financiera. Mediante Resolución CONASEV N° 092-2005-EF/94.10, vigente a partir de 2006, se estableció la sujeción estricta a lo dispuesto por las NIIF oficializadas y vigentes y se derogó todas las normas emitidas por CONASEV que las contravenían.
- Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados están contenidos en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) oficializadas y vigentes en el Perú y comprenden también los pronunciamientos técnicos emitidos por la profesión contable en el Perú. De la misma forma las Normas tributarias y el Tribunal Fiscal están considerando y hacen referencia cada vez más a las NIC's.

INFORMACIÓN FINANCIERA

Los estados financieros preparados de acuerdo a reglas uniformes, sirven de base para analizar e informar adecuadamente la situación financiera y los resultados de la empresa, facilitando una adecuada toma de decisiones de los inversionistas.

La globalización e internacionalización de los mercados, hace necesario

que la información financiera esté preparada de acuerdo a estándares internacionales de contabilidad con la finalidad de facilitar el análisis e interpretación de dicha información, la cual debe ser veraz, suficiente y oportuna.

En nuestro país existen empresas supervisadas por la CONASEV, cuya función es velar por la transparencia de los mercados de valores y controlar el cumplimiento de la normatividad contable de las personas jurídicas a las que supervisa, reglamentando la presentación de sus estados financieros. Asimismo, la Ley General de Sociedades, dispone que la junta general de accionistas debe reunirse cuando menos una vez al año dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio, para pronunciarse entre otros, sobre la gestión social y los resultados expresados en los estados financieros del ejercicio anterior; y estos estados financieros deben ser preparados y presentados de acuerdo con los PCGA, entendiéndose como tales a las NIC' y NIIF.

Actualmente los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados están contenidos en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) oficializadas y vigentes en el Perú y comprenden también los pronunciamientos técnicos emitidos por la profesión contable en el Perú.

Las NIIF comprenden además las Interpretaciones (NINIIF), originadas por el Comité de Interpretaciones Internacionales de Información Financiera (IFRIC). así como la adopción de algunas Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las antiguas Interpretaciones (SIC).

ESTADOS FINANCIEROS.

De acuerdo a la NIC 1: "Presentación de Estados Financieros": Los estados

"Con una mentira suele irse muy lejos pero sin esperanza de volver" (Proverbio judío)

financieros constituyen una representación financiera estructurada de la situación financiera y de las transacciones efectuadas por una empresa. El objetivo de los estados financieros para propósitos generales es proporcionar información sobre la situación financiera, como resultado de las operaciones y los flujos de efectivo de una empresa, la cual es útil para la toma de decisiones a una amplia gama de usuarios. Los estados financieros muestran también los resultados de la dedicación y cuidado de la gerencia sobre los recursos que le han sido confiados.

Los estados financieros suministran información de la empresa y se

preparan a partir de los saldos de los registros contables de la empresa a una fecha determinada. La clasificación y el resumen de los datos contables debidamente estructurados constituyen los estados financieros básicos y éstos son:

1. Balance general;
2. Estado de ganancias y pérdidas;
3. Estado de cambios en el patrimonio neto; y,
4. Estado de flujos de efectivo.

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA EN EL PAÍS

Las Normas oficializadas por el

Consejo Normativo de Contabilidad al 31 de diciembre de 2006, son las NIC vigentes de la 1 a la 41, las NIIF de la 1 a la 6 y las interpretaciones vigentes de la 1 a la 33.

Estas normas incluyen las NIC revisadas e incluidas en el Proyecto de Mejoras establecido por el IASB (1, 2, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 28, 29, 31, 32, 33, 39 y 40) internacionalmente reconocidas el 1 de enero de 2005 y vigentes en el Perú a partir del 1 de enero de 2006.

A la fecha no han sido aprobadas las NIIF 7 y 8, con vigencia internacional a partir del 1 de enero de 2007, así como las CINIIF

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD EMITIDAS Y VIGENTES A LA FECHA

NIC N°	TÍTULO	Versión	Resolución CNC	Vigencia a partir de
1	Presentación de Estados Financieros	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
2	Existencias	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
7	Estado de Flujos de Efectivo	Modificada en 1992	005-94-EF/93.01	01/01/1994
8	Políticas Contables, cambios en estimaciones contables y errores	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
10	Sucesos Posteriores a la Fecha del Balance General	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
11	Contratos de Construcción	Modificada en 1993	007-96-EF/93.01	01/01/1996
12	Impuesto a la Renta	Modificada en 2000	028-2003-EF/93.01	01/01/2003
14	Información por Segmentos	Modificada en 1997	023-01-EF/93.01	01/01/2001
16	Inmuebles, Maquinaria y Equipo	Modificada en dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
17	Arrendamientos	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
18	Ingresos	Modificado en 1993	007-96-EF/93.01	01/01/1996
19	Beneficios a los Trabajadores	Modificada en 2000	028-2003-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	Revisada en 1993	038-2005-EF/93.01	01/01/1996
23	Costos de Financiamiento	Modificada en 1993	007-96-EF/93.01	01/01/1996
24	Revelaciones Sobre Entes Vinculados	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
26	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	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
28	Inversiones en Asociadas	Modificada dic. 2003	034-2005-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 en Participación	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
32	Instrumentos Financieros: Revelación y Presentación	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
33	Utilidades por Acción	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
34	Informes Financieros Intermedios	Original	014-98-EF/93.01	01/01/1999
36	Deterioro del Valor de los Activos	Modificada Marzo 2004	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
37	Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes	Original	019-00-EF/93.01	01/01/2000
38	Activos Intangibles	Modificada Marzo 2004	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
39	Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición	Modificada 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
40	Inversiones Inmobiliarias	Modificada dic. 2003	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
41	Agricultura	Original	024-2001-EF/93.01	01/01/2003

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

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA EMITIDAS Y VIGENTES A LA FECHA:

NIIF N°	TÍTULO	Versión	Resolución CNC	Vigencia a partir de
1	Adopción por primera vez de las normas internacionales de información financiera	Original	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
2	Remuneración en Instrumentos de Capital (Pagos basado en acciones)	Original	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
3	Combinaciones de negocios	Original	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
4	Contratos de seguros	Original	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
5	Activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas	Original	034-2005-EF/93.01	01/01/2006
6	Exploración y Evaluación de Recursos Minerales	Original	036-2005-EF/93.01	01/01/2006
7	Instrumentos Financieros: Información a Revelar			
8	Información por Segmentos			

INTERPRETACIONESSIC:

SIC N°	TÍTULO	Resolución CNC	Vigencia a partir de
7	Introducción del Euro	021-00-EF/93.01	01/01/2001
10	Subsidios Gubernamentales sin Relación Específica con las Actividades de Operaciones	021-00-EF/93.01	01/01/2001
12	Consolidación – Entidades con Propósitos Especiales	021-00-EF/93.01	01/01/2001
13	Asociación en Participación – Aportes No Monetarios de los Participantes (Ventures)	021-00-EF/93.01	01/01/2001
15	Arrendamientos Operativos – Incentivos	021-00-EF/93.01	01/01/2001
21	Impuesto a la Renta – Recuperación de Activos Revaluados No Depreciables	026-01-EF/93.01	01/01/2002
25	Impuesto a la Renta - Cambios en la Situación Tributaria de una Empresa o de sus Accionistas	026-01-EF/93.01	01/01/2002
27	Evaluación de lo Sustancial en una Serie de Transacciones que Tienen la Forma Legal de un Arrendamiento	026-01-EF/93.01	01/01/2002
29	Revelación – Convenios de Conseción de Servicios	030-03-EF/93.01	01/01/2003
31	Ingresos – Transacciones de Canje Referentes a Servicios de Publicidad	030-03-EF/93.01	01/01/2003
32	Activos Intangibles – Costo de un Sitio Web	030-03-EF/93.01	01/01/2003

SUPENSIÓN DE NIC 21

(modificada en diciembre 2003)

Por Resolución N° 038-2005-EF/93.01, dispuso suspender hasta el 31 de diciembre 2006 la aplicación obligatoria en el Perú de la NIC 2. "Efecto de las Variaciones de los tipos de cambio en Moneda Extranjeras", dispuesta por el Consejo Normativo de Contabilidad. Señala además, restituir por el mismo período la aplicación de la NIC 21 (revisada en 1993), así como de las interpretaciones SICs 19 y 30, excepto el Tratamiento Alternativo Permitido, indicado en los párrafos 20, 21 y 22 de la citada NIC. Se debe mantener la aplicación del Método de Participación Patrimonial, en la elaboración de los Estados Financieros Individuales, para la valuación de las inversiones en subsidiarias, entidades conjuntamente controladas y asociadas, en adición a los métodos establecidos en las NIC 27 y 28 (modificadas en diciembre de 2003).

CONCLUSIONES

- Los Principios Contables, las Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financieras, permiten que los estados financieros de las empresas presenten información razonable y útil para la toma de decisiones

Las NIIF (siglas en IFRS) son de uso general para las empresas y de aplicación profesional obligatoria para la profesión contable en el Perú. En la actualidad se viene analizando las NIIFs 7 y 8.

RECOMENDACIONES.

- Promover la convergencia de las Instituciones responsables de la normatividad contable en nuestro país, para alcanzar concordancia de las normas legales con incidencia contable y los principios contables, armonizando el tratamiento de las transacciones y evitar que aquellas similares se registren de forma diferente.
- Promover la implementación de Principios de Buen Gobierno Corporativo, Comités de Auditoría de Directorio, a fin de asegurar un adecuado control interno y efectiva implementación de las normas contables y de auditoría.
- Los Colegios de Contadores Públicos del Perú y las Facultades de Contabilidad de las Universidades, son las instituciones encargadas de la capacitación continua de los profesionales contables, y contribuir con la elaboración de materiales teóricos y prácticos, que faciliten la aplicación del tratamiento contable, legal y tributario de las empresas de los distintos sectores productivos.

Fuentes de Consulta

Bibliográficas

- Instituto Interamericano de Auditoría y Contabilidad; "Principios y Normas de Contabilidad Generalmente Aceptados", Versión 1995-1996.
- Jan R. Williams-Joseph V. Carcello; "Reajuste y Análisis de otros Pronunciamientos Corrientes de FASB Y AICPA", 1998-1999 MILLER PCGA.
- Isaías Vera Paredes; "Normas Internacionales de Contabilidad", Tomos I y II
- Carlos Valdivia Loayza - Víctor Vargas Calderón; "Normas Internacionales de Contabilidad" Interpretación y Casuística.

Electrónicas

www.iasb.org.

www.pwc.com

www.deloitte.com

www.ey.com

www.kpmg.com

www.conasev.gob.pe www.aeca.es

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

*"Cuanto más analiza una persona su yo interior, más insignificante se ve.
Ésta es la primera lección de sabiduría. Seamos humildes y llegaremos a ser sabios.
Si conocemos nuestras debilidades, seremos poderosos"*

William Ellery Channing

"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"

La mano de obra ¿es un costo fijo?

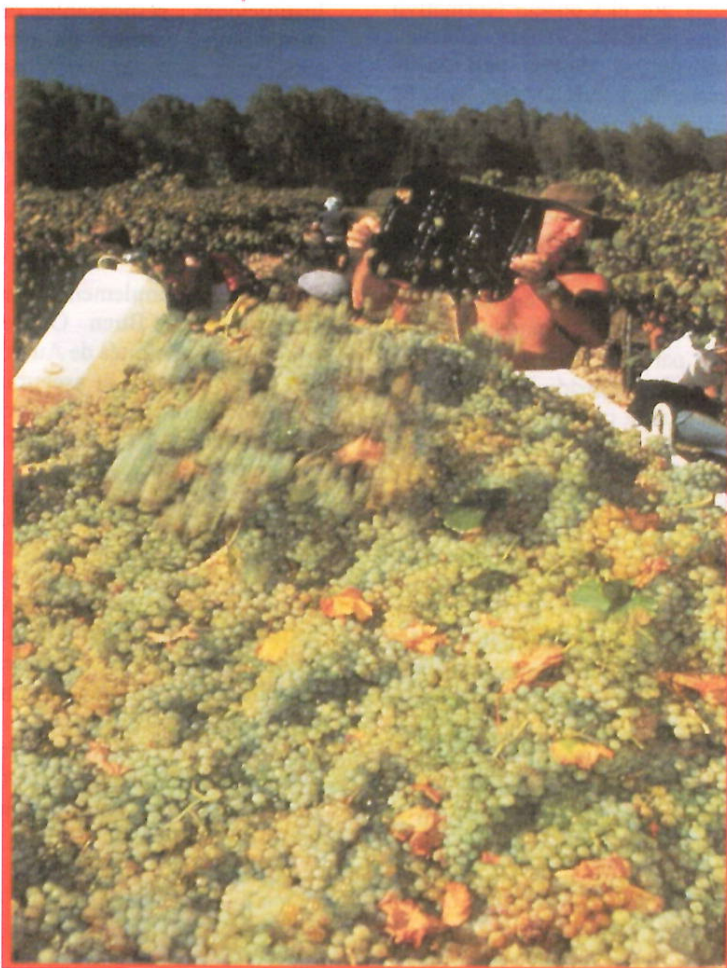
* Por: Mg. Julio Vega Carhuapoma

Los costos representan los recursos económicos consumidos para la producción de otros bienes útiles, estos medios aplicados en la producción constituyen los costos reales (costo económico) y su equivalente monetario, resulta ser el costo de producción. Para un mejor estudio, estos recursos consumidos se denominan, "elementos del costo" y se clasifican como:

- a) Materia prima
- b) Mano de obra
- c) Gastos indirectos

Estos elementos del costo, materia prima, mano de obra y gastos indirectos, cuando se relacionan con los volúmenes de producción, se les clasifica como: Costos variables y costos fijos. Dentro de esta clasificación, tradicionalmente, a la materia prima y a la mano de obra, se les clasifica como un costo variable, pues su consumo varía proporcionalmente con las unidades producidas, por ejemplo, si se produce una silla se necesitarán diez pies de madera y un operario; si se producen 20 sillas, se necesitarán 200 pies de madera y 20 operarios

En el caso de la mano de obra, también es clasificada como un costo variable, pero para efectos de su asignación, es necesario hacer una sub clasificación; en efecto, la teoría contable ha dividido la mano de obra en directa e indirecta, generalmente es mano de obra directa la que se identifica directamente en la producción de un determinado bien y mano de obra indirecta aquella utilizada en la administración de los procesos de manufactura y en las labores de apoyo, en cambio los costos fijos, como es el caso del costo de las



maquinas (depreciación) no obstante que resultan de vital importancia para el proceso productivo; para identificarlos con el costo del producto, no se utilizan los volúmenes de producción, por el contrario se utiliza una variable diferente, como es "el tiempo" (vida útil del bien) porque se incurren necesariamente en estos costos, se produzca una unidad o se produzcan 10,000 unidades, (siempre dentro de un rango relevante) es decir, que la fijeza de este costo está dada por el tiempo de uso de dichas máquinas.

En resumen, para determinar si un costo es fijo o variable, la teoría contable ha utilizado diferentes metodologías, una de ellas es que a los costos previamente se le debe precisar su "Relación funcional" con una o más variables independientes, que constituyen su base de distribución, estas variables independientes pueden ser:

- a) Un determinado período de tiempo (costo fijo)
- b) Una producción dada (costo variable)

La mano de obra es un costo fijo

a) Justificación teórica

La mayoría de autores coincide en que los costos que mantienen una conducta “indiferente” a los cambios en la cantidad de producción, se denominan “costos constantes” o “costos fijos” y los que varían con dicha cantidad se denominan “costos variables”, por lo tanto, el punto de partida natural y primario para el análisis de los costos es la cantidad de producción (Schneider)⁽¹⁾

Por otro lado, la depreciación del equipo industrial en cuotas constantes representa un costo fijo, ¿por qué? por la cuantía monetaria inalterable de dicho equipo, cuyo valor se agotará en un determinado periodo de vida útil y en última instancia, por la decisión del empresario de darle tal categoría.

Es decir, todos los costos son variables “cuantitativamente” y son fijos “cualitativamente” y dentro de esta lógica cuantitativa, a la mano de obra se le ha venido considerando, para efectos del costeo, como un costo variable, pues se consideraba que si para producir una mesa se requería de un operario y para producir 10 mesas se necesitaba a 10 operarios, entonces, **utilizando la lógica “cuantitativa”** había mucha razón para decir que éste era un costo variable, por otro lado, **usando la lógica cualitativa**, los costos de estructura son fijos, porque se deben incurrir en ellos, aún en el caso de inoperatividad total.

Dentro de esta misma línea, la teoría económica ha reforzado esta calificación pues cuando se analiza a este recurso desde el punto de vista de los rendimientos decrecientes, más específicamente dentro de la “Ley de proporciones variables” que dice: “a medida que se agregan unidades sucesivas de recursos variables (trabajo por ejemplo) a un recurso fijo (tierra o capital por ejemplo) el producto adicional o marginal de cada unidad adicional del recurso variable disminuirá después de que la produc-

ción alcance cierto punto”⁽²⁾, para reforzar esta ley se decía: “Si se agregan trabajadores adicionales a una cantidad constante de equipo de capital, como ocurre en el corto plazo, la producción aumentará en cantidades cada vez más pequeñas a medida que se emplean más trabajadores”⁽³⁾

Como se puede apreciar, la calificación de la mano de obra como un costo variable, corresponde a un enfoque “cuantitativo”, porque se dice: un trabajador produce una unidad, diez unidades serán producidas por diez trabajadores; pero es el caso, que para conocer el verdadero impacto del elemento del costo “mano de obra” en la composición del costo del producto, **se le debe apreciar desde el punto de vista monetario y no solamente desde el punto de vista cuantitativo**, en otras palabras, se podría definir correctamente si la mano de obra es un costo fijo o un costo variable conociendo qué conceptos involucra el rubro “mano de obra”

Para Ralph S. Polimeni “La mano de obra es el esfuerzo físico y mental que se emplea en la elaboración de un producto, los jornales, son los pagos que se hacen sobre una base de horas, días o piezas trabajadas, los sueldos son pagos fijos, hechos regularmente, sin embargo los términos “Sueldos” y “salarios” con frecuencia se utilizan indistintamente”⁽⁴⁾ pero el estatus laboral de los trabajadores, en los actuales momentos, es completamente diferente al estatus laboral de hace 50 años, cuando el trabajador, como compensación por su trabajo sólo recibía su salario, sin embargo, “es fácil comprobar que estos costos de la mano de obra han crecido con rapidez en los últimos años, en particular en áreas como pago de vacaciones, días festivos, pensiones, hospitalización, seguro de vida y otros costos de beneficios extraordinarios, en algunos casos, estos costos suplementarios representan casi el 40% de las ganancias regulares”⁽⁵⁾ entonces, la “mano de obra” actualmente esta formada por: “la remuneración que percibe el trabajador” y éste resulta ser

un importe acordado, entre el empleador y el trabajador, por una jornada de trabajo de 8 horas, vencido dicho periodo la empresa ya no puede contar con dicho trabajador, desde este punto de vista, el elemento condicionante para dicha remuneración, resulta ser la jornada laboral (tiempo de permanencia en el centro laboral) adicionalmente, de acuerdo con el contrato de trabajo, al servidor se le debe cancelar dicha remuneración produzca una unidad o no produzca nada, **por lo que tanto, este es un costo fijo para la empresa.**

b) Justificación contable

También es importante mencionar que desde el punto de vista de la legislación laboral, y que la normatividad contable (NICS) también reconoce y acepta, la remuneración del trabajador constituye la contraprestación otorgada por el empleador al trabajador, aún cuando el trabajador no preste ningún servicio, lo que sucede cuando el trabajador se ausenta de su centro laboral, por ejemplo, por incapacidad física temporal, por lactancia, por cierre temporal del establecimiento y por licencia con goce de remuneración, quiere decir que se define como remuneración, al íntegro de lo que el trabajador recibe por sus servicios, siempre que sea de su libre disposición, partiendo de esta definición, el concepto “mano de obra” adquiere otra magnitud, porque dentro de este rango de conceptos remunerativos que el trabajador recibe también se encuentran todas las cargas laborales que benefician al trabajador, denominados “beneficios a corto plazo” que son descritos en la NIC 19 como “Beneficios a los trabajadores” diferentes a los beneficios de terminación, cuyo pago será atendido en los doce meses siguientes al cierre del periodo en el cual los empleados han prestado sus servicios, siendo éstos los siguientes:

- a) Planes u otro tipo de acuerdos formales celebrados con los empleados o con sus representantes
- b) Requerimientos legales o acuerdos tomados en determinados sectores

- c) Prácticas no formalizadas que generen obligaciones implícitas

Si tomamos al pie de la letra la definición anterior, podemos decir entonces que **la mano de obra es un costo fijo**, porque se confirma que al trabajador, como parte de su remuneración le corresponden otros beneficios que no guardan relación con las unidades producidas, sino más bien éstos son consecuencia de acuerdos formales o requerimientos legales, como por ejemplo, aguinaldos, gratificaciones, gastos de representación (Art. 34 del TUO de la Ley del impuesto a la renta)

c) Justificación práctica

El conocimiento de la cuantía exacta de los costos fijos es de vital importancia para efectos de "planeación de las utilidades" es decir, que partiendo de un "punto de equilibrio" donde no se gane ni se pierda, conocer también con certeza cuánto será la utilidad que se obtendrá sobre un negocio cualquiera, entonces, con este conocimiento inicial, esta información será relevante para tomar decisiones sobre lanzamiento de un nuevo producto, los volúmenes de producción necesarios, la fijación de precios de venta o para la selección de procesos alternativos de producción, (hacer o dejar de hacer).

El punto de equilibrio

Para conocer el punto de equilibrio de un negocio, es decir, el hecho que con un determinado nivel de producción se pueda cubrir la totalidad de los costos fijos, es necesario previamente conocer cuál es la estructura de los costos, siendo que esta estructura es diferente para cada tipo de negocio, utilizaremos para nuestro caso práctico la siguiente estructura hipotética de costos.

Materia prima	35 %	S/. 35.00
Mano de obra	30 %	30.00
Costos indirectos	35 %	35.00

Datos para el cálculo del punto de equilibrio desde un enfoque tradicional. Mano de obra, costo variable (Caso "A")

Precio de venta por unidad	S/. 300.00	
Costo fijo (C.Ind)		35.00
Costo variable (M.P + M.O)		65.00
Margen de contribución	235.00	(300.00 - 65.00)

Datos para el cálculo considerando a la mano de obra como un costo fijo (Caso "B")

Precio de venta por unidad	S/. 300.00	
Costo fijo (M.O+C.IND)		65.00
Costo variable(M.P)		35.00
Margen de contribución	265.00	(300.00 - 35.00)

Entonces tenemos:

Datos para el cálculo del punto de equilibrio desde un enfoque tradicional. Mano de obra, costo variable (Caso "A")

Precio de venta por unidad	S/. 300.00	
Costo fijo (C.Ind)		35.00
Costo variable (M.P + M.O)		65.00
Margen de contribución	235.00	(300.00 - 65.00)

Datos para el cálculo considerando a la mano de obra como un costo fijo (Caso "B")

Precio de venta por unidad	S/. 300.00	
Costo fijo (M.O+C.IND)		65.00
Costo variable(M.P)		35.00
Margen de contribución	265.00	(300.00 - 35.00)

Entonces tenemos:

$$\text{Caso "A" Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales } 35000}{\text{Margen de contribución } 235} = 149$$

$$\text{Caso "B" Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales } 65000}{\text{Margen de contribución } 265} = 245$$

Como se puede apreciar, en el caso "A" nos dice que se deben producir y vender 149 unidades para lograr el punto de equilibrio.

En el caso "B", nos dice que se deben producir y vender 245 unidades para lograr el punto de equilibrio, existiendo una diferencia de 64 % entre uno y otro resultado, ello nos invita a revisar la teoría respecto a la calificación de la mano de obra, como

un costo fijo o como un costo variable, **con lo que se demuestra la relevancia de este enfoque para la toma de decisiones.**

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

(1) Teoría General del Costo, W. Schneider, Mc. Graw-Hill, 1997,

(2)(3) Economía, Campbell R. Mc Connell, Stanley L. Brue, Mc. Graw Hill, Décimo tercera edición, 2000

(4)(5) Contabilidad de Costos, conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones, Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Mc. Graw Hill. Tercera edición, 1994 .

Sistema de costos grenzplankostenrechnung (GPK)

* Por: C.P.C. Santos Alberto Farfán Peña

RESUMEN DEL SISTEMA DE COSTOS

GRENZPLANKOSTENRECHNUNG (GPK)

Kilger y Plaut a principios de los años 70, desarrollaron un enfoque detallado y muy estructurado de control de costos por medio de los costos estándar y los presupuestos flexibles, denominado Grenzplankostenrechnung, o GPK. A fines de los 90, lo revisaron y actualizaron este enfoque alemán ampliamente utilizado para el cálculo de costos estándar y presupuestos flexibles, basándose en el principio causal.

El sistema GPK de Kilger y Plaut incorpora dos principios básicos: a) Los centros de responsabilidad son la base de la planificación y control de costos y del cálculo del costo del producto y b) Hacer unas distinciones claras entre los costos fijos y los variables en cada centro de costos individual. La distinción entre costos fijos y variables se realiza aun cuando el porcentaje de costos variables en centros de costos indirectos sea pequeño y con tendencia a declinar.

A lo largo del año, el sistema de informes GPK prepara estados mensuales de la demanda de recursos real y estandarizado, de cada centro de costos, los costos reales por partida de costos, costos estándar y diferentes tipos de desviaciones. Los costos estándar son costos necesarios para satisfacer la demanda real de recursos. De ahí que los costos estándar sean diferentes de los costos predeterminados si la demanda real de recursos difiere de la demanda de recursos estandarizados.

Este sistema se desarrolla en cinco pasos que son:

Paso 1: Detallar los costos anuales predeterminados para un centro de costos determinado.

Paso 2: Distribución de los costos predeterminados de un centro de costos auxiliar a los centros de costos principales a los que presta sus servicios el centro de costos auxiliar.

Paso 3: Cálculo de los costos reales mensuales en el centro de costos auxiliar determinado y de los niveles de actividad en los tres centros de costos principales a los que sirve

Paso 4: Análisis de los costos reales en que ha incurrido el centro de costos auxiliar determinado.

Paso 5: Distribución de los costos mensuales del Departamento de Inspección (por ejemplo) a los demás



centros de costos producción determinados.

Posteriormente, los costos asignados a cada centro de costos principal son distribuidos a los productos procesados en ese centro de costos cada mes. Se selecciona un indicador del volumen de actividad (denominado unidad de obra) para cada centro de costos.

INTRODUCCIÓN

Las innovaciones durante el movimiento caracterizado por la organización científica condujeron a sistemas de costos estándar que han sido la base de los sistemas de control de costos de las empresas durante la mayor parte del siglo veinte. Este enfoque ha sido enseñado durante décadas a los estudiantes de contabilidad y de finanzas de todo el mundo. Académicos y profesionales alemanes desarrollaron un enfoque detallado y muy estructurado de control de costos por medio de los costos estándar y los presupuestos flexibles Grenzplankostenrechnung, o GPK, como le llamaremos aquí (por razones obvias), fue desarrollado por Kilger y Plaut a principios de los años 70, revisado y actualizado a fines de los noventa. Se trata de un enfoque alemán ampliamente utilizado para el cálculo de costos estándar y presupuestos flexibles, basándose en el principio causal.

El sistema GPK de Kilger y Plaut incorpora dos principios básicos:

Primero: Los centros de responsabilidad son la base de la planificación y control de costos y del cálculo del costo del producto. Este

enfoque permite a los directores monitorizar y controlar la eficiencia de los centros de responsabilidad. A fin de dar prioridad a la productividad y control de costos, las empresas alemanas definen muchos centros de costos distintos para evitar la conducta heterogénea de los costos (por ejemplo, máquinas similares, pero con productividad o características operativas diferentes) dentro de un centro de costos. En consecuencia, es típico que las empresas alemanas tengan muchos más centros de costos que las empresas de otros países. Por ejemplo, una empresa industrial de tamaño medio (150 a 200 millones de dólares de ventas anuales), que produce interruptores eléctricos y electrónicos con sólo tres procesos de fabricación diferentes, tiene cerca de 100 centros de costos; 15 centros de costos de producción directa y 85 centros de responsabilidad indirectos. Las grandes fábricas de otras empresas, como Siemens, pueden tener más de 500 o 900 centros de costos.

Segundo: Este principio fundamental del GPK es hacer unas distinciones claras entre los costos fijos y los variables en cada centro de costos individual. La distinción entre costos fijos y variables se realiza aun cuando el porcentaje de costos variables en centros de costos indirectos sea pequeño y con tendencia a declinar. Estos dos principios están incorporados en los sistemas de control y planificación de costos de las empresas. Los contables hacen una previsión, cada año, de los costos de cada centro de costos (por ejemplo, los sueldos y salarios de la mano de obra, los suministros consumibles, la depreciación de los equipos). Luego pueden establecer presupuestos mensuales para cada componente de costos en cada centro de costos. Los costos presupuestados se fijan a niveles estándar, basándose en las estimaciones para un consumo

eficiente de los recursos, que vienen determinados por los ingenieros industriales.

A lo largo del año, el sistema de informes GPK prepara estados mensuales de la demanda de recursos real y prevista, de cada centro de costos, los costos reales por partida de costos, costos estándar y diferentes tipos de desviaciones. Los costos estándar son costos necesarios para satisfacer la demanda real de recursos. De ahí que los costos estándar sean diferentes de los costos previstos si la demanda real de recursos difiere de la demanda de recursos prevista.

ILUSTRACIÓN Y PASOS PARA DESARROLLAR EL SCGPK

Podemos ilustrar el enfoque GPK con un ejemplo simplificado del presupuesto y de las asignaciones que se ejecutan en un centro de costos auxiliar, el número 55 (inspección de los lotes de producción). Este centro revisa el output-producto o resultado de las máquinas de generación de molduras por inyección en tres centros principales de costos (operativos o directos).

Paso 1: Detallar los costos anuales presupuestados para el centro de costos 55 (inspección de los lotes de producción).

Partidas de costos	Fijos	Variables	Totales US\$
Personal	50,000.00	250,000.00	300,000.00
Suministros	300.00	1,200.00	1,500.00
Herramientas		4,000.00	4,000.00
Mantenimiento	1,000.00	3,500.00	4,500.00
Servicios Obtenidos	20,000.00		20,000.00
Ocupación del local	24,000.00		24,000.00
Energía		3,500.00	3,500.00
Costos Totales	95,300.00	262,200.00	357,500.00

En general, los costos presupuestados para un centro de costos auxiliar,

como el de inspección de lotes de producción, incluyen tanto los costos en que se ha incurrido directamente dentro de ese centro de costos (como los salarios del personal y los suministros y la energía consumida) como los costos procedentes de otros centros de costos auxiliares (como el mantenimiento de la fábrica, finanzas y sistemas de información) que pueden ser atribuidos directamente al centro de costos inspección de lotes de producción. Así pues, en la fase inicial si se utiliza un método recíproco o descendente, se asignan los costos en que incurran los centros de costos auxiliares a cada uno de ellos, teniendo en mente que puede haber centros de costos auxiliares que presten servicios a otros centros de costos auxiliares, en cuyo caso es necesario repartir los costos teniendo en cuenta dicha prestación de servicios. Por ejemplo, en el cálculo anterior, el costo de ocupación podría incluir la asignación de costos de los centros de costos auxiliares de mantenimiento de la fábrica y costos generales de la fábrica.

Paso 2: Distribución de los costos previstos del centro de costos auxiliar 55 (inspección de lotes de producción) a los centros de costos principales a los que presta sus servicios el centro de costos auxiliar.

El centro de costos auxiliar 55 (inspección de lotes de producción) presta servicios a tres centros de costos de fabricación de molduras: números 22, 25 y 27. Sus costos son distribuidos a los tres centros de

Centro de costos Principal	Horas de trabajo Anuales	% horas de Trabajo
22	4,350.00	38.30
25	1,870.00	16.50
27	5,130.00	45.20
Totales	11,350.00	100.00

“La verdadera sabiduría está en reconocer la propia ignorancia”

(Sócrates)

costos de fabricación de molduras en base a los niveles operativos anuales esperados de los tres centros.

Se determina la tasa de costos variables presupuestados para asignar los costos variables del centro de costos inspección de lotes de producción a los tres centros de costos de producción:

Tasa de costos variables = $\frac{\text{Costos variables presupuestados del Centro inspección de lotes de producción}}{\text{Horas de trabajo anuales previstas (Centros de producción 22, 25 y 27)}}$ = $\frac{\text{US\$262,200}}{11,350 \text{ horas}}$ = US\$23.10, por hora de trabajo prevista

Seguidamente se desarrolla el presupuesto mensual para los centros de costos principales (de producción).

Centro de costos Principal	Costos previstos		
	Fijos	Variables	Totales
22	4,350.00	38.30	4,388.30
25	1,870.00	16.50	1,886.50
27	5,130.00	45.20	5,175.20
Totales	11,350.00	100.00	11,450.00

Paso 3: Cálculo de los costos reales mensuales en el centro de costos auxiliar 55 (inspección de lotes de producción) y de los niveles de actividad en los tres centros de costos principales a los que sirve.

Partidas de costos	Costos
Personal	27,000.00
Suministros	200.00
Herramientas	300.00
Mantenimiento	400.00
Servicios Obtenidos	1,667.00
Ocupación del local	2,000.00
Energía	297.00
Costos Totales	31,864.00

Centro de costos Operativo	Horas reales Trabajadas
22	415
25	90
27	460
Total horas trabajadas	965

Paso 4: Análisis de los costos reales en que ha incurrido el centro de costos auxiliar 55 (inspección de lotes de producción).

Partidas de costos	Costos autorizados		Costos reales	Desviaciones
	Fijos	Variables		
Personal	4,167.00	21,258.00	25,425.00	1,575
Suministros	25.00	102.00	127.00	73
Herramientas		340.00	340.00	-40
Mantenimiento	83.00	298.00	381.00	19
Servicios Obtenidos	1,667.00		1,667.00	
Ocupación del local	2,000.00		2,000.00	
Energía		297.00	297.00	
Costos Totales	US\$ 7,942.00	US\$ 22,295.00	US\$ 30,237.00	1,627

Los costos fijos presupuestados mensuales son iguales a los costos anuales presupuestados divididos por 12. Los costos variables autorizados son iguales a los costos variables por unidad presupuestados multiplicados por las horas reales trabajadas en los 3 centros de costos principales durante el mes.

De manera alternativa, los costos variables autorizados para el centro de costos 55 (inspección de lotes de producción) pueden calcularse como: Costos variables permitidos mensuales = Horas reales trabajadas mensualmente X 23.10 = 965 X 23.10 = US\$22,295.

Paso 5: Distribución de los costos mensuales del Departamento de Inspección (inspección de lotes de producción) a los tres centros de costos producción de molduras.

Los costos fijos se distribuyen a los tres centros de costos en base a la utilización real prevista (véanse los cálculos del Paso 2). Los costos variables mensuales se distribuyen en base a la tasa variable anual prevista (23.10 por hora) multiplicada por las horas reales trabajadas en cada centro de costos.

Centro de costos Principal	Costos asignados		
	Fijos	Variables	Totales
22	3,042.00	9,589.00	12,631.00
25	1,308.00	2,081.00	3,389.00
27	3,592.00	10,625.00	14,217.00
Totales	7,942.00	22,295.00	30,237.00

A través del sistema GPK, todas las desviaciones en costos (o en utilización) que surgen en el centro de costos auxiliar (inspección de lotes de producción) permanecen en ese centro como responsabilidad del director de ese centro de costos. Sólo los costos fijos presupuestados y los costos variables autorizados para las horas reales trabajadas se cargarán a los tres centros de costos principales (22, 25 y 27).

En un paso posterior (que no se ilustra aquí), los costos asignados a cada centro de costos principal son distribuidos a los productos procesados en ese centro de costos cada mes. Se selecciona un indicador del volumen de actividad (denominado unidad de obra) para cada centro de costos. La medida del volumen de actividad podrían ser las horas máquina, como en los centros de costos de producción de molduras por inyección de los que se habla en este ejemplo, o las horas de mano de obra en un centro de costos intensivo en horas de mano de obra como montaje, US\$0 de materiales en un centro de costos cuya actividad consista en transformar materiales o adquirirlos. Estos costos asignados al centro de costos de producción son divididos por el indicador del volumen de actividad seleccionada para obtener la tasa de costos del centro de costos de producción. Esta tasa se utiliza luego para asignar los costos del centro a los productos procesados a través del centro de costos. Se calculan tasas separadas para asignar los costos variables del centro de costos de producción (que incluyen los costos variables asignados por los centros de costos auxiliares, como el inspección de lotes de producción, así como los costos variables en que se ha incurrido dentro

del centro de costos de producción) y los costos fijos. Algunos sistemas puede que no asignen ningún costo fijo a los productos, excepto si lo hacen por separado para valorar las existencias con el fin de elaborar informes financieros. Estas empresas están utilizando lo que interpretan como un enfoque de cálculo de costos marginal en el que únicamente se asignan costos variables a corto plazo como costos del producto.

CONCLUSIONES

1. El Grenzplankostenrechnung, o GPK, desarrollado por Kilger y Plaut a principios de los años 70, siendo revisado y actualizado a fines de los 90 nos proporciona un enfoque detallado y muy estructurado de control de costos por medio de los costos estándar y los presupuestos flexibles.
2. Los principios básicos incorporados para desarrollar denominados: a) Los centros de responsabilidad son la base de la planificación y control de costos y del cálculo del costo del producto y b) Hacer unas distinciones claras entre los costos fijos y los variables en cada centro de costos individual. Nos sirven para distinguir los costos fijos y variables.
3. A través de la gestión anual, el sistema de informes GPK prepara estados mensuales de la demanda de recursos real y estandarizado, de cada centro de costos, los costos

reales por partida de costos, costos estándar y diferentes tipos de desviaciones.

4. El desarrollo del sistema a través de sus seis pasos nos permite controlar con facilidad el desarrollo de los costos en periodos menores a la gestión anual.

BIBLIOGRAFÍA

1. ROBERT S. KAPLAN y ROBIN COOPER, *Cost & Effect*, Harvard Business School Press Boston, Massachussets, 1998.
2. L. F. JONES, "Product Costing at Caterpillar", *Management Accounting* (Febrero 1991), 34-42.
3. ROBIN COOPER y K. H. WRUCK, "Siemens: Electric Motor Works (A)", Harvard Business School, Caso N° 9-191-006.
4. ROBERT S. KAPLAN, "Metabo GmbH & Co. KG", Harvard Business School, Caso N° 9-189-146.
5. FRANK V. CESPEDES, HBR Case Study: Old Hand or New Blood?, *Harvard Business Review*, págs. 28 - 33, Julio-Agosto 2006.
6. SANTOS ALBERTO FARFÁN PEÑA, *Contabilidad de Costos*, Editorial Union, 2000.

7. SANTOS ALBERTO FARFÁN PEÑA, *Costos para la Gestión Estratégica*, en proceso.

RESUMEN BIBLIOGRÁFICO

Santos Alberto Farfán Peña, natural de Morropón, Piura, CPC, estudios de Maestría en Costos y en Finanzas, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, México; Docencia Universitaria, Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú.

Fundador y Organizador de la Facultad de Ciencias Contables y Administrativas de la Universidad Peruana Unión, Decano por dos periodos y Profesor Principal.

Profesor Universitario desde 1980 en, México, Bolivia y Perú, actualmente titular de los cursos de Finanzas y Costos en el Programa de Titulación Profesional en las Universidades de, San Martín, Gracilaso de la Vega y Ricardo Palma.

Gerente Administrativo (Finanzas), en empresas de México, Bolivia, Chile y Perú.

Asesor y Consultor de Empresas.

Conferencista, Escritor de Artículos, Libros de Costos, Finanzas y Gestión Estratégica.

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

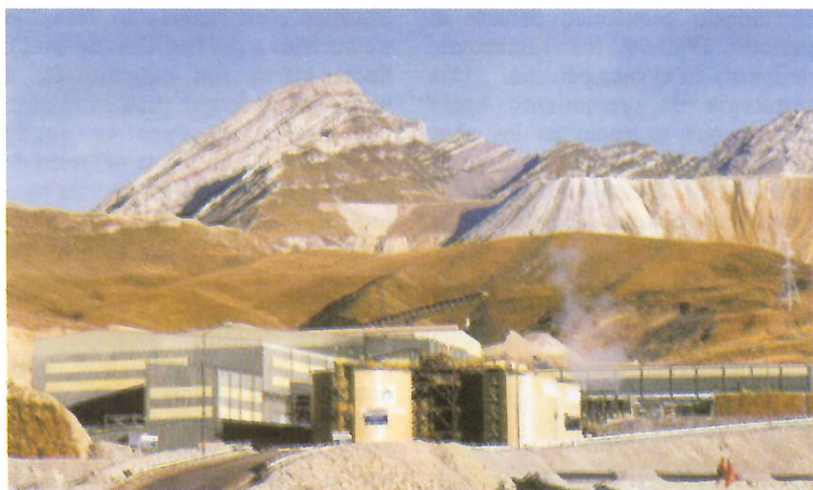
"Todo el mundo quiere tener un buen amigo, un amigo leal, abnegado, de absoluta confianza; pocos se preocupan en serlo"

Anónimo

"El gran Arquitecto del Universo hizo al hombre con dos orejas y una boca, para que escuche el doble de lo que habla" (Proverbio Chino)

El crecimiento económico y la eficiencia de la inversión en el Perú

* Por: Carlos E. Paredes, Ph. D.*



Introducción

Este breve artículo explora la relación entre el crecimiento económico y las mejoras en la productividad en el Perú, en particular en la productividad del capital. Claramente, el proceso de acumulación de capital, la inversión, puede llevarse adelante con diversos grados de eficiencia, mientras más eficiente sea este proceso, un mismo esfuerzo de inversión se verá traducido en mayores tasas de crecimiento económico. El centro de atención de este estudio preliminar es analizar la eficiencia de la inversión en el Perú.

En la primera sección se resume la metodología de descomposición del crecimiento y se reseña los resultados de un estudio reciente sobre la relación entre crecimiento económico y productividad en América Latina. En la segunda sección se documenta el record de crecimiento del Perú y se presentan los resultados de dos

estudios recientes de descomposición del crecimiento para nuestro país. En la tercera sección se discute el concepto del ICOR y se cuantifica el mismo para el caso peruano, construyéndose un índice de eficiencia de la inversión. La última sección presenta un resumen y las conclusiones del estudio.

I. Crecimiento y productividad en América Latina

La metodología de descomposición del crecimiento económico ha sido ampliamente utilizada en diversos estudios sobre el crecimiento de largo plazo de las economías alrededor del mundo. Esta metodología permite estimar cuánto del crecimiento de la producción (Q) se debe a la acumulación de factores de producción-capital (K) y trabajo (L)- y cuánto al crecimiento en la productividad total de los factores (PTF). Esto se muestra en la ecuación (1), donde α es un factor de

ponderación que refleja la contribución del capital a la producción (usualmente estimada por la participación del capital dentro del ingreso nacional).

$$\Delta\%Q = \alpha\Delta\%K + (1-\alpha)\Delta\%L + \Delta\%PTF \quad (1)$$

En un estudio reciente publicado por el BID⁽¹⁾, esta metodología es utilizada extensivamente para analizar el crecimiento económico de América Latina en las últimas cuatro décadas del siglo veinte. El estudio documenta la importancia de crecer de manera sostenida y el rol crucial de la productividad en este proceso. En el período bajo análisis, América Latina “perdió el tren del crecimiento” y su posición relativa en términos del ingreso per cápita empeoró. El principal factor detrás de este pobre desempeño no fue, como podría pensarse, falta de inversión o capital humano poco calificado sino, más bien, la falta de mejoras sostenidas en la productividad.

Según Blyde y Fernández Arias (2005), autores del primer capítulo del referido estudio, el crecimiento promedio del ingreso per cápita en América Latina fue de sólo 1.25% anual durante el período 1960-99, muy por debajo de lo observado en otras regiones del mundo. Los resultados del ejercicio de descomposición del crecimiento del PBI que presentan indican que el crecimiento en la PTF fue negativo para el período como un todo. La única década en que el crecimiento de la PTF fue positiva y significativa (alrededor del 1.5% anual) fue la de los años sesenta, luego

* Profesor de la Facultad de Economía de la USMP. El autor agradece la colaboración en la investigación del Econ. Cristian Solís.
(1) Ver: Fernández Arias, Manuelli y Blyde (2005).

éste disminuyó a casi cero en los setenta y se tornó negativo en los ochenta y noventa. Como consecuencia de este magro crecimiento, la posición relativa de América Latina en la distribución mundial del ingreso empeoró (por ejemplo, la región pasó de tener un PBI per cápita similar al de Asia del Este en los años sesenta a que en los años noventa éste representase tan sólo el 25% del PBI per cápita de Asia del Este).

Los autores concluyen que el factor preponderante en el pobre desempeño en materia de crecimiento relativo de América Latina es el bajo y a veces negativo crecimiento en la producti-

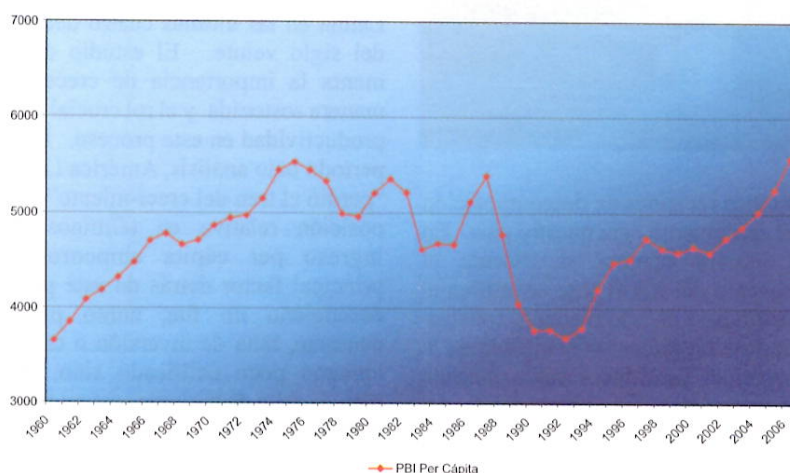
vidad. De hecho, sólo este factor explica más del 80% de la diferencia entre las tasas de crecimiento del PBI per cápita de América Latina y la de los Países Desarrollados, y cerca del 50% de la diferencia con Asia del Este.

II. El caso del Perú

Desgraciadamente, el record de crecimiento económico durante el período 1960-99 fue sumamente deficiente en el caso peruano. Una estrategia de crecimiento hacia adentro que se agotó en los años setenta, la creciente y mal concebida intervención estatal de los años setenta y ochenta, la violencia

terrorista, la inestabilidad de políticas a lo largo de todo el período y el caos macroeconómico de los años ochenta, fueron todos factores que conllevaron a un crecimiento bajo e inestable. Así, el PBI per cápita en el año 2000 representaba sólo el 84% del nivel registrado a mediados de los setenta y recién en el año 2005 el PBI per capita logró superar su previo nivel máximo histórico, el cual había sido alcanzado treinta años antes (ver Gráfico No.1). Estas cifras son calamitosas; a diferencia de lo que pasó en el resto del mundo, el Perú se quedó estancado. A diferencia del resto de América Latina, el Perú no sólo tuvo una década perdida (los años ochenta), sino por lo menos dos décadas perdidas y uno de los peores records de crecimiento de la región.

Gráfico No. 1
PBI Per Cápita del Perú: 1960 - 2006
(en Nuevos Soles de 1994)



Cuadro No. 1
Descomposición del Crecimiento en el Perú
(tasas porcentuales anuales)

Períodos	Crecim. % PBI	Contribución del		
		Capital	Trabajo	PTF
1951-60	5.74	2.83	1.14	1.77
1961-70	5.33	2.14	1.53	1.66
1971-80	3.89	2.53	1.86	-0.50
1981-90	-0.68	1.06	1.73	-3.47
1991-99	4.17	1.49	1.62	1.06
1950-99	3.66	2.01	1.58	0.08
1960-99	3.15	1.80	1.68	-0.33

Fuente: Carranza, E., Fernández-Baca, J. y E. Morón (2005).

¿Qué es lo que explica este pobre desempeño en materia de crecimiento económico? ¿Acaso no se capacitó y creció la fuerza laboral del país o es que el proceso de acumulación de capital (inversión) se paralizó? No, durante estas décadas perdidas, el Perú siguió destinando parte importante de sus escasos recursos a la inversión, tanto en capital humano como en bienes de capital. El acervo de factores de producción (trabajo y capital) continuó creciendo en el país, pero lo que disminuyó de manera significativa fue su productividad. En otras palabras, durante estos años los peruanos sacrificaron consumo y/o se endeudaron para invertir de manera improductiva. Se malgastaron recursos escasos en un país cada vez más pobre en términos relativos.

En efecto, los diversos estudios que se han efectuado sobre el tema en el Perú indican que el principal factor detrás del magro record de crecimiento fue la falta de crecimiento en la PTF e, incluso, la disminución de la misma⁽²⁾. En efecto, Carranza, E., Fernández-Baca, J. y E. Morón (2005) encontraron que el crecimiento de la PTF fue negativo en el período 1960-99

(2) Carranza, E., Fernández-Baca, J. y E. Morón (2005) presentan un resumen de los diversos estimados sobre el crecimiento de la TFP en el Perú. Ver su Tabla 7.8.

(-0.33% por año), habiéndose registrado un nivel pasmoso en los ochenta (-3.47% por año), con lo que no sorprende constatar que la contribución media de las mejoras en la productividad al crecimiento económico del Perú fuera casi nula durante la segunda mitad del siglo veinte. (Ver Cuadro No.1.)

En este mismo sentido, Polastri (2006), al descomponer el crecimiento de los últimos 45 años en el Perú, encontró que “la contribución de la productividad de los factores ha sido minúscula” y que “el rol jugado por las mejoras en la productividad es bastante mayor en el resto de la región que en el Perú”.⁽³⁾ En efecto, Blyde y Fernández Arias (2005) estimaron que el crecimiento en la PTF del Perú durante el periodo 1960-99 fue el más bajo de Sudamérica, con la excepción del de Venezuela. Peor aún, estos autores descubrieron que al ajustar por el nivel de desarrollo, de los 21 países de América Latina y el Caribe analizados, el Perú ocupó el último lugar en términos del nivel de PTF en los años noventa.

Claramente, si el Perú quiere salir del subdesarrollo y perseverar en una senda de crecimiento alto y sostenido tendrá que focalizar esfuerzos en lograr mejoras sustanciales en sus niveles de productividad. Por ejemplo, Fretes-Cibils, Humphrey y Polastri (2006) ilustran los efectos de crecer al 7% en vez del 5% durante los siguientes diez años: no sólo el ingreso per cápita sería 33% más alto en el primer caso, sino que la tasa de pobreza se reduciría mucho más (al 24% al final del periodo, en vez del 37%). Este ejercicio no sólo sirve para ilustrar el efecto del interés compuesto en el tiempo (el cual se magnifica aún más para periodos más largos), sino y, sobre todo, pone de manifiesto la importancia de lograr ganancias sostenidas en la productividad de los factores. En efecto,

crecer de manera sostenida al 7% en vez del 5% en los próximos diez años no depende tanto de alcanzar tasas de inversión mayores o de que la fuerza laboral crezca y se califique mucho más en el primer caso que en el segundo (de hecho los trabajadores que se incorporarán a la fuerza laboral en este periodo ya nacieron y ya se están educando), sino y, sobre todo, depende de la capacidad que tenga el Perú de romper con su pasado y lograr tasas altas y sostenidas de crecimiento en la PTF.

III. La productividad y la eficiencia de la inversión en el Perú

A fin de analizar la relación entre productividad y crecimiento es útil estudiar el comportamiento del coeficiente incremental capital producto (ICOR, por sus siglas en inglés). El ICOR indica en cuánto es necesario incrementar el stock de capital ΔK para lograr un aumento unitario en la producción ΔQ . La ecuación (2) muestra la fórmula del ICOR, el cual es la inversa de la productividad marginal del capital. Claramente, el valor del ICOR refleja las características estructurales de la economía (p.e., la composición sectorial de la producción, la cual se refleja en cuan intensiva en mano de obra o en capital es la tecnología media de la economía), pero su evolución también sirve para analizar cuan eficiente está siendo la inversión. En efecto, mientras menor sea el ICOR mayor será la eficiencia de la inversión (se logra el mismo incremento en la producción con un menor aumento en el stock de capital, es decir, con menor inversión).

$$ICOR = \Delta K / \Delta Q \quad (2)$$

Dado que este coeficiente refleja características tecnológicas de una economía (en el sentido más amplio del término), puede considerarse

como un parámetro exógeno y este coeficiente puede utilizarse para estimar los requerimientos de inversión necesarios para alcanzar una meta de crecimiento determinada. En efecto, si se divide el numerador y el denominador de (2) por Q y tomando en cuenta que ΔK equivale a la inversión neta (I_n), se tiene que:

$$ICOR = \frac{\Delta K / Q}{\Delta Q / Q} = \frac{I_n / Q}{\Delta \% Q} \quad (3)$$

Es decir, el ICOR es equivalente a la participación de la inversión neta dentro del producto dividida por la tasa de crecimiento de la economía.

Finalmente, esta ecuación se puede reescribir en términos de la inversión bruta (I_b), pues la inversión neta equivale a la inversión bruta menos la depreciación (δK), donde “ δ ” es la tasa de depreciación:

$$ICOR = \frac{(I_b - \delta K) / Q}{\Delta \% Q} = \frac{(I_b / Q - \delta K / Q)}{\Delta \% Q} \quad (4)$$

Esta última ecuación es sumamente útil para ejercicios de planificación y/o prospectiva. Por ejemplo, si se estima que el ICOR es 3, que la depreciación como porcentaje del PBI es 4% y se tiene por objetivo crecer al 5% por año, entonces la inversión bruta debería ser del orden del 19% del PBI. Si el objetivo de crecimiento fuese 7% en vez de 5% --como sugieren Fretes-Cibils, Humphrey y Polastri (2006), entonces la tasa de inversión tendría que incrementarse al 25% del PBI, lo cual claramente es bastante más difícil de alcanzar (la tasa de inversión bruta durante el periodo 2000-2006 fue 19.1%). Este ejercicio no pretende cuestionar una meta de crecimiento del 7% anual, sino enfatizar que para lograrlo será necesario asegurar mejoras sostenidas en la productividad (aun mayores que las registradas en el 2000-2006) y, en particular, incrementar la eficiencia

(3) Según esta autora, en el caso peruano el crecimiento en la PTF fue nulo en los años setenta, negativo en los ochenta y aunque éste se tornó positivo en los noventa, su nivel era aún menor que el registrado en los años sesenta. Ver Polastri (2006), p. 95.

Cuadro No. 2
La Evolución del ICOR en el Perú

PERIODO	ICOR
1950-1954	2.19
1955-1959	4.34
1960-1964	1.64
1965-1969	2.45
1970-1974	2.26
1975-1979	17.40
1980-1984	13.36
1985-1989	-17.06
1990-1994	5.20
1995-1999	5.35
2000-2006	3.20

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRP.

de la inversión en el Perú (lo cual se verá reflejado en un menor valor del ICOR).

El Cuadro No. 2 muestra la evolución del ICOR durante diferentes quinquenios a partir de la década del cincuenta.⁽⁴⁾ Como se puede apreciar, este coeficiente ha sido bastante volátil y se incrementó de manera significativa a partir de la segunda mitad de los años setenta, lo cual indicaría una reducción en la eficiencia de la inversión. En la segunda mitad de los ochenta éste se tornó negativo, indicando una reducción en la productividad media del capital (y una productividad marginal negativa). Tal como señala Polastri (2006), esta reducción en la productividad “obviamente no se relaciona con una involución tecnológica sino más bien con un uso ineficiente de los recursos productivos” (p. 96). En los años noventa, el ICOR disminuyó pero todavía se situaba bastante por encima del nivel registrado en los años cincuenta y sesenta. La recuperación del crecimiento en la primera mitad de

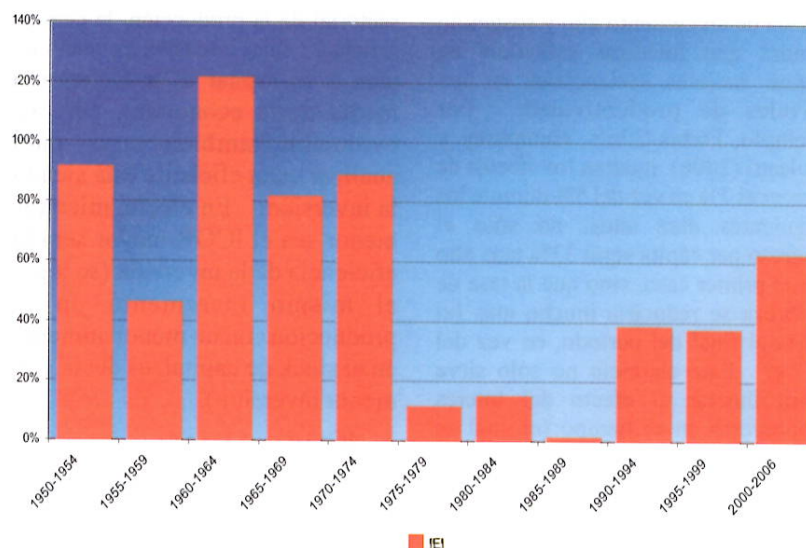
esta década vino acompañada de una reducción notable en el valor del ICOR, situándose éste en un nivel más cercano a la media internacional.

Con el fin de apreciar mejor qué es lo que ha pasado con la eficiencia de la inversión en el Perú durante la segunda mitad del siglo veinte y los primeros años del siglo veintiuno, se construyó un **Índice de Eficiencia de la Inversión (IEI)**. El IEI se estimó utilizando la ecuación (5):

$$IEI = (2 / ICOR) * 100 \quad (5)$$

La construcción del índice parte del supuesto (basado en la evidencia internacional) que un ICOR de 2 equivale a una proceso de inversión eficiente (equivale a un índice de cien). Claramente, un nivel mayor en el valor del ICOR se refleja en un menor IEI. Para el caso extremo del ICOR negativo de la segunda mitad de los ochenta, el IEI toma el valor de cero (lo cual tiene sentido económico, pues la acumulación de capital durante este período no se reflejó en un incremento de la producción). El Gráfico No. 2 muestra la evolución del IEI en el Perú.

Gráfico No. 2
Índice de Eficiencia de la Inversión (IEI) en el Perú



(4) EL ICOR se construyó a partir de datos de Inversión Bruta Fija / PBI y se supuso una depreciación anual del stock de capital constante, equivalente al 4% del PBI.

Como se puede apreciar, la eficiencia de la inversión disminuyó de manera significativa en la segunda mitad de los setenta y en los ochenta, años caracterizados por una alta y mal dirigida intervención estatal en la economía, la inestabilidad en el marco de política económica, el terrorismo (que incrementó temporalmente la depreciación del capital), el aislamiento internacional y el caos macroeconómico. En los años noventa, el ordenamiento macroeconómico, la reintegración del país en sistema financiero internacional y el reestablecimiento de una economía de mercado vinieron acompañados por un incremento significativo en la eficiencia de la inversión. Aunque ésta mejoró en los últimos quince años (lo cual no debe sorprender, pues como se aprecia en el Gráfico No.2 ésta se había vuelto nula en los ochenta), todavía se puede lograr mejoras sustanciales en este campo.

Por un lado, se requiere de un marco de política que permita que la inversión privada fluya de manera rápida a aquellas actividades en las que el país goza de ventajas comparativas y en las que, consecuentemente, la productividad del capital es alta. Por otro lado, se requiere mejorar la calidad de la inversión pública. En la actualidad, la inversión pública en el Perú se encuentra en niveles muy bajos, tanto en términos históricos como en relación a estándares internacionales. La necesidad económica y la decisión política de incrementar la inversión pública debería venir acompañada de reformas en el marco regulatorio y en las

prácticas gubernamentales que permitan relanzar la inversión del sector público asegurando niveles mínimos de eficiencia en la misma. De hecho, la evidencia histórica muestra que los aumentos en la inversión pública han estado asociados con una disminución de la eficiencia de la inversión en el Perú.

IV. Resumen y conclusiones

En este artículo se han reseñado algunos estudios previos que han analizado las fuentes del crecimiento en América Latina en general y en el Perú, en particular. La conclusión de estos estudios es que el factor principal detrás del pobre record de crecimiento de la región y del país es la falta de crecimiento en la PTF. En el caso peruano, la eficiencia de la inversión disminuyó de manera significativa en los años de inestabilidad macroeconómica y aumentó en los últimos quince años con el restablecimiento del orden macroeconómico y de una economía de mercado en el país. Sin embargo, todavía existe mucho espacio para lograr mejoras en este campo.

Afrontar de manera exitosa el reto del crecimiento en el Perú pasa necesariamente por lograr mejoras sostenidas en la productividad de los factores. Esto requerirá que los mismos fluyan hacia aquellas actividades en las que el país goza de ventajas comparativas y asegurar que el necesario incremento en la inversión pública venga acompañado de mejoras en la calidad de la misma.

Bibliografía

Blyde, J. S. y E. Fernández Arias. 2005. "Why Latin America is Falling Behind." En: Fernández Arias, E. Manuelli, R. y J. S. Blyde (2005), pp. 3-54.

Carranza, E., Fernández-Baca, J. y E. Morón. 2005. "Markets, Government, and the Sources of Growth in Peru." En: Fernández Arias, E. Manuelli, R. y J. S. Blyde (2005), pp. 373-424.

Fernández Arias, E. Manuelli, R. y J. S. Blyde (editores). 2005. *Sources of Growth in Latin America. What is Missing?* Washington, D.C.: Banco Inter-Americano de Desarrollo.

Fretes-Cibils, V. C. Humphrey y R. Polastri. 2006. "La importancia del crecimiento para una sociedad próspera." En: Giugale, M., Fretes-Cibils, V. y J. Newman (2006), pp.47-68.

Giugale, M., Fretes-Cibils, V. y J. Newman (editores). 2006. *Perú. La oportunidad de un país diferente. Próspero, equitativo y gobernable.* Lima: Banco Mundial.

Polastri, R. 2006. "Manteniendo un marco macroeconómico apropiado para un crecimiento sostenible." En: Giugale, M., Fretes-Cibils, V. y J. Newman (2006), pp. 91-105.

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

"El mejor predicador es el corazón; el mejor maestro, es el tiempo; el mejor libro, es el mundo; tu mejor amigo... Tú".

Giovanni Papini

"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".

Los desafíos económicos, tecnológicos e institucionales de la sociedad peruana frente a la globalización en el siglo XXI

* Por: Dr. Adolfo Hinojosa Pérez

El autor en este artículo, intenta en primer lugar identificar cuáles son los problemas fundamentales que confronta la economía y la sociedad peruana, en términos de señalar las principales limitaciones en la estructura productiva del país, en la calidad de las exportaciones y la necesidad de incrementar estas últimas por la vía de una mejora sustancial en los niveles de competitividad internacional. Para luego analizar los problemas o barreras institucionales que impiden un desarrollo sostenido en el tiempo. En tal sentido hace un diagnóstico sobre los principales temas que considera que son los que afectan a la economía nacional, para después de ello, proponer un conjunto de medidas, que deberían adoptarse para hacer frente a los desafíos que plantea el fenómeno de la globalización en el S. XXI, y con ello iniciar un proceso económico e

institucional que conduzca al país, hacia una etapa de bienestar económico-social.

Desafíos en el campo económico y tecnológico

El primer gran desafío, es que la economía peruana tiene el reto de cambiar la estructura productiva nacional, pues, si analizamos la composición del Producto Bruto Interno (PBI) por sectores productivos, según el INEI y el BCRP, los sectores primarios⁽¹⁾ al año 2006, contribuyen juntos a la formación de este con el 15%, similar a la contribución del sector industrial-manufacturero, es decir de también el 15% (ver cuadro N° 1). Mientras que la estructura económica de los países desarrollados como el caso de los EE.UU. presenta un PBI, donde los sectores primarios solo representan el

2.7% del total de esta variable macroeconómica, y el 78.1% está compuesto por el sector servicios (Oficina de Análisis Económico, www.bea.doc.gov), lo cual significa que las economías desarrolladas son esencialmente productoras de servicios, más allá incluso de la producción de solamente bienes industriales; de allí su denominación de países post-industriales⁽²⁾.

En este sentido la tasa de crecimiento del PBI nacional por sectores productivos, en promedio entre el año 2000 y 2006, fue del 6.3% para el sector minero, mientras que el sector industrial-manufacturero, creció en ese mismo periodo en el 5.1 % (ver cuadro N° 2). Asimismo, la tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país, registraron entre el año 2000-2006, una cifra récord del orden del 241.5% (ver cuadro N° 3), sin embargo en el año 2006, más de las tres cuartas partes, de dichas exportaciones, es decir, el 77.2%, estaban constituidas todavía por exportaciones primarias o tradicionales, dentro de los cuales destacan principalmente los minerales, y tan sólo el 22.2% correspondían a exportaciones no tradicionales con valor agregado. Esta estructura, de otra parte, no ha variado sustancialmente, desde hace más de 50 años, pues en el año 1950, exportábamos el 89.9% de productos tradicionales y el 10.1% eran exportaciones con valor agregado (ver cuadro N° 3).

Por consecuencia, la característica principal de la economía peruana, es que ésta tiene un carácter productivo



(1) Agricultura, pesca y minería.

(2) Estas economías producen esencialmente tecnologías de alta definición, controlan las tecnologías de las telecomunicaciones, manejan la biotecnología, la biogenética, e intervienen en las altas finanzas.

esencialmente primario, lo cual explica claramente que es una economía que genera poco valor agregado y la define por tanto como una economía subdesarrollada lo que la hace a su vez bastante vulnerable a las inestabilidades de la economía internacional (volatilidad del tipo de cambio, variación de precios de las materias primas), y por tanto frágil en su estructura y en su comportamiento. En ese sentido, el crecimiento de la economía peruana, no puede continuar reposando sobre la base de un dinamismo sustentado en la producción y las exportaciones primarias. El Perú necesita darle valor agregado a sus exportaciones. “Hoy el Perú carece de un diseño estratégico para enfrentar los desafíos globales que lo amenazan en el siglo XXI. Desafíos que de no vencerse, lo pueden convertir en un Estado-Nación inviable, que sólo sobrevivirá, en la unidad de cuidados intensivos, de la ayuda internacional” (Oswaldo de Rivero, 2001)³, lo que significa que el país, confrontaría problemas en su posibilidad de desarrollo como nación⁴, si no se adoptan medidas orientadas, a superar la naturaleza y la calidad de su estructura productiva, el “gran desafío que tiene el Perú (es de darle) intensidad tecnológica a sus exportaciones (...) para no quedarse marginado de la economía global moderna (porque de lo contrario) corre el riesgo de seguir entrampado en la actividad primario-exportadora” (Oswaldo de Rivero, 2001).

Como consecuencia directa de lo anterior, el otro gran reto del país, es la de integrarse a la economía internacional favorablemente, lo cual significa que el Perú, debe dejar de sufrir las consecuencias de la globalización para pasar a beneficiarse de esta. Es decir, el país necesita desarrollar una estrategia de

integración a la economía mundial, sobre la base del impulso de acuerdos comerciales, sean estos binacionales o sub-regionales, para penetrar provechosamente en los mercados internacionales. “En el Perú todavía no se tiene visión y, por consiguiente, una estrategia de crecimiento competitivo orientada hacia el mercado externo como fuente dinamizadora de la inversión, empleo y consumo interno. La apertura comercial en el Perú es aún embrionaria y requiere ser acompañada de un trabajo en dos frentes: el primero a través de una estrategia de inserción internacional, y el segundo mediante el desarrollo de una agenda interna de competitividad que facilite un crecimiento económico incluyente” (Mercedes Araoz F., 2006).

De esta forma, el otro gran reto que debe superar la economía peruana, para insertarse exitosamente al mercado internacional, es **el incremento de los niveles de competitividad** “las economías más dinámicas del mundo se insertan en el proceso de globalización a través de la integración comercial como parte de su estrategia de desarrollo. Pero el éxito de estas naciones no sólo se limita a su inserción global, sino que la base de su crecimiento económico está en los esfuerzos para mejorar los factores que determinan su competitividad” (Mercedes Araoz F., 2006).

En tal sentido, la competitividad no es sino el resultado del aumento de los niveles de productividad de los factores productivos; es decir de una adecuada combinación de los factores productivos en el sentido ricardiano y porteriano del término; dado que para incrementar las capacidades de la producción nacional “la función de producción es una relación que muestra el nivel de producción que

una empresa o grupo de empresas obtiene con cantidades dadas de capital (K), de trabajo (L) y de tecnología (T)”⁵ (Larrazín, Sachs, 2004), lo que equivale a afirmar que el crecimiento económico debe basarse en la productividad de esos tres factores productivos, es decir la productividad marginal del trabajo (PML) que mide la eficiencia del trabajo por unidad producida, la productividad marginal del capital (PMK) que mide la eficiencia del factor capital (maquinaria y equipo) por unidad producida y la innovación tecnológica, que mide la capacidad de las empresas para introducir cambios tecnológicos; porque “un aumento en la cantidad de cualquier insumo (trabajo, capital o tecnología) hace subir la producción” (Larrazín, Sachs, 2004).

Para el caso de la productividad marginal del trabajo (PML) en el Perú, existe la necesidad de aumentar la tasa de crecimiento de la producción por trabajador-hora, para disminuir los costos unitarios de producción, y luego incrementar las tasas de los salarios reales. De esta manera el reto de la economía peruana es considerable, si pensamos en encaminarnos en la vía del crecimiento con calidad⁶ y desarrollo sostenido y sobre todo si aceptamos el desafío de integrarnos plenamente al mercado internacional. De esta manera el Estado, el sector privado y la sociedad civil, deben de responder a la exigencia y necesidad de “invertir masivamente (...) en capital humano” (Alain Lipietz, 1998), pues la productividad marginal del trabajo, está condicionada esencialmente al grado de calificación de la mano de obra, por tanto el otro diseño a superar es la de elevar los niveles de educación y la capacitación de la mano de obra, y optar resueltamente por la vía escandinava

(3) Cuando de Rivero, habla sobre “carecer de un diseño estratégico”, en realidad se refiere a que el Perú, adolece de un Plan de Desarrollo Estratégico al estilo Chileno o Coreano.

(4) Con esta citación nombrados la célebre frase de Jorge Basadre: “El Perú es un problema y es una posibilidad”

(5) La función de producción se expresa generalmente como: $Q = F(K, L, T)$

Donde: Q = Producción, F = Función de la producción, K = Capital, L = Trabajo, T = Tecnología.

(6) Cuando nos referimos al crecimiento con calidad, pensamos en una economía diversificada y con alto valor agregado.

de crecimiento (con altos niveles de calificación), en lugar de “escoger la competitividad únicamente por los bajos salarios (o) por la vía a la vietnamesa” (Alain Lipietz, 1998).

Con relación a la productividad del factor capital, este dependerá del ritmo y grado de renovación de la maquinaria y equipo que se emplea en el proceso productivo. Pues, existe también la necesidad de aumentar la productividad marginal del capital (PMK), para que “una unidad adicional de capital genere un aumento del producto (de la producción) igual al producto marginal del capital (PMK)” (Larraín, Sachs, 2004). Dado que actualmente, solo las firmas multinacionales (FMN) y grandes firmas nacionales (GFN), tendrían la capacidad de primero reponer y luego renovar los stocks de capital fijo, mientras que las pequeñas y micro empresas tienen muy pocas o nulas capacidades para renovar sus stocks de capital, porque en su proceso productivo utilizan bienes de capital completamente depreciado o de tipo artesanal “De manera conjunta, el 65.17% de las micro y pequeñas empresas trabajan con maquinaria antigua y el 34.83% con maquinaria moderna (...) Las cifras obtenidas explicarían, que gran parte de las micro y pequeñas empresas, desarrollan sus actividades con principalmente maquinaria antigua, influyendo por tanto negativamente en los niveles de productividad del capital y los niveles de eficiencia de éstas empresas, así mismo, estos resultados, estarían confirmando el hecho de que las PYMES utilizan tradicionalmente maquinaria reciclada por las empresas medianas y grandes” (Adolfo Hinojosa, 2002).

De esta manera, las grandes empresas que representan el 2% del universo de empresas en el país, es decir del 100%, generan el 75% del Valor Bruto de la Producción Nacional (VBP), mientras

que el 98% de las empresas del país, constituidas por las PYMES, generan el 25% de dicho valor. Por consecuencia, en esta relación se puede observar claramente, la importancia de la eficiencia en la combinación y optimización de los factores productivos señalados anteriormente. Por ello, es que actualmente las empresas se definen o clasifican por ser capital e inteligencia intensivas, o ser solo mano de obra intensivas como es el caso de las pequeñas y micro empresas, que generan empleo, pero con características bastante precarias, sea en términos de salarios directos e indirectos o, sea en términos de condiciones de trabajo.

En lo que concierne a la innovación tecnológica, la tarea para superar esta deficiencia es el impulso de la ciencia y tecnología, asignando importantes recursos humanos y financieros tanto por parte de las empresas privadas como del propio Estado, para el impulso de la ciencia y la tecnología. Puesto que el país, comparado con otros países solo de la región, no invierte prácticamente nada en investigación y desarrollo, no obstante ser esta una de las condiciones *sine qua non* para el desarrollo económico. Pues según un estudio sobre las fuentes de crecimiento en los EE.UU. “tan solo un 12% podía explicarse por la expansión del capital por trabajador, mientras que el 88% restante correspondía al progreso técnico” (Robert Solow, 1957), lo cual significa que “en EE.UU. el avance tecnológico parece ser el motor principal del desarrollo” (Larraín, Sachs, 2004). Asimismo, el gobierno sud coreano, habiendo decidido de hacer de Corea del Sur uno de los países con la mayor tecnología de punta “Ha en forma masiva invertido en infraestructuras de redes. Corea del Sur, gasta cerca del 3% de su Producto Interno Bruto (PIB) en investigación y desarrollo, un poco menos que el Japón y más que los Estados Unidos y Europa” (Nathalie

Brafman, 2006). Al respecto es pertinente recordar la pregunta que plantea Paul Krugman del MIT, reflexionando sobre el milagro del crecimiento económico del Este asiático, si estos habían crecido ¿por inspiración o transpiración?. O si citamos a Joseph Shumpeter, él sostiene que la base del crecimiento y desarrollo económico, es la innovación y la creatividad y esto se expresa en la célebre expresión de este economista austriaco: “La destrucción creativa”, para generar producción ampliada renovada.

Por consecuencia, al propiciar este tipo de crecimiento, es decir con calidad y altos niveles de productividad y de competitividad, el país, por extensión tiene el reto en el campo social, de generar “un crecimiento con equidad”⁽⁷⁾ para que los frutos del crecimiento económico, no se limiten a tan solo algunos segmentos de la sociedad, sino al conjunto de la sociedad, y esto se logra en primer lugar y principalmente como señalamos líneas arriba, mediante el crecimiento del producto real y el ingreso real del trabajador, como del aumento de la productividad de los factores productivos citados; pero también a través de la aplicación de políticas redistributivas por parte del Estado, que se expresen en el incremento de los gastos en educación y desarrollo humano, en programas de nutrición y programas de prevención en la salud. “Henry Ford (el creador de los autos Ford), deseaba que las generaciones presentes y futuras de su país, deberían estar bien alimentadas, pues esa era la precondition para que ellas puedan ser altamente productivas y por tanto favorecer el desarrollo industrial de su país” (Michel Beaud, 1986).

Desafíos en el Campo Institucional

Otro elemento importante en el problema del desarrollo del país, es el

(7) Propuesta del Consenso de Santiago de Chile.

tema institucional, que tiene una relación directa con otro factor que también contribuye al desarrollo de las naciones, esto es, la necesidad de la creación de *Capital Social*. Así, dicho capital, que no es necesariamente un capital físico, ni financiero, ni humano, sino que es “*un conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto*” (CEPAL, 1999), incide, igualmente de manera decisiva en el crecimiento de los países llamados desarrollados o en vías de desarrollo, porque este tipo de capital contribuyen a la eficiencia y competitividad en el proceso productivo “En las últimas décadas se ha aprendido que la productividad de las formas física, financiera, humana y natural del capital depende del capital social” (Lindon J. Robison, Marcelo E. Siles, A. Allan Schmid, 2000).

En tal sentido, en el plano institucional, en primer lugar el Perú tiene por delante, el desafío de desarrollar un ambiente de confianza y cooperación entre todos y cada uno de sus ciudadanos, el respeto mutuo entre todos, para ser del país, un país con cohesión social, estable y proyectado al futuro, y en segundo lugar desarrollar una estructura institucional sólida, es decir, “hay que tener un Estado capaz y fuerte (...) para abo- carse, más bien, a crear las condiciones institucionales básicas para el desarrollo” (Hernando de Soto, 1987), y superar el “vacío o la separación que existe entre las *normas el de jure* y *el de facto*, (que) ha sido considerado como una de las razones más relevantes de las características que presenta la estructura institucional en (América Latina)” (Thoumi, 1994)⁽⁸⁾. En otros términos, en el Perú y AL, existe un ordenamiento legal extenso y frondoso, pero es altamente inefectivo e ineficaz, por los límites que encuentra su aplicación práctica.

En esa línea, en el plano institucional, el país, debe dotarse de organizaciones políticas serias, estables y ancladas en la sociedad, para evitar la enorme dispersión del sistema político peruano e impedir la aparición de manera recurrente de organizaciones políticas improvisadas, que atentan contra la estabilidad económica, social y política del país. Un ejemplo, de la debilidad del sistema político peruano, es que los dos últimos gobernantes en los últimos años, crearon maquinarias políticas “delibery” o “descartables” como instrumentos para llevarlos al poder, pero en ningún caso, sus líderes, se ocuparon por recrear partidos políticos cuya base sea la implantación de sistemas organizacionales coordinados y estructurados con arraigo popular. Por ejemplo el gobernante que viene de dejar el gobierno, deja el poder, sin haber consolidado un partido político nacional, que propicie la alternancia en el poder, como en toda democracia desarrollada. Termina su mandato constitucional y con él concluye y se extingue su organización política, deteriorando por tanto la institucionalidad política del país. En ese sentido, la práctica política demuestra una y otra vez que los nuevos partidos políticos u “outsiders” nacen a la vida pública para renovar la política, pero en realidad, su conducta y su gestión es aún mucho más deplorable que el blanco de sus críticas: “los partidos políticos tradicionales”. Existiría por consecuencia, la necesidad de que en el Perú, se desarrolle un régimen democrático basado en los legados de los tres principales pensadores peruanos del siglo XX, es decir los sucesores de José Carlos Mariátegui (demócratas), de Víctor Raúl Haya de la Torre y de José de la Riva Agüero.

Así, nuestro sistema político es completamente diferente al caso chileno, pues, en ese país, se desarrolla un régimen político institucional, donde la característica esencial es la

existencia de partidos políticos estructurados y formales, que sobre la base de acuerdos de concertación y la priorización de objetivos nacionales, desarrollan la alternancia en el ejercicio del gobierno, lo cual genera para ese país, la confianza y la credibilidad necesarias, que lo legitiman vis-a-vis de sus ciudadanos y también generan seguridad frente a la comunidad económica, política e institucional internacional.

Un último desafío en este campo es el dilema de adoptar los valores y principios económicos propios de economías modernas. De esta manera, el país confronta el reto de la adopción de valores que tienen que ver con el racionalismo económico en el sentido weberiano del término, es decir la aceptación de las “normas de comportamiento económico racional” (Max Weber, 1990), que sean la pauta para el pensamiento y la acción económicas; contrario a prácticas económicas de carácter espontáneo e informal en la toma de decisiones. Lo que significa entonces, que el país ponga en práctica los principios del funcionamiento de los mecanismos de mercado propios de economías desarrolladas, lo cual favorecería “el espíritu comercial” (Max Weber, 1990) e industrioso de las personas o agentes económicos.

Pero, ¿Cuáles son estos valores y principios, que hacen posible el desarrollo?. En nuestro concepto, y en el concepto de otros economistas, el desarrollo, es un fenómeno que posee una fuerte componente cultural, que tiene que ver con actitudes, con conductas que se practican en una sociedad, todo lo cual se reduce a la praxis de una nueva ética y práctica de vida. En tal sentido Max Weber, sostiene que el desarrollo de los países industrializados, obedece esencialmente a los siguientes principios: *la eficiencia y eficacia en el trabajo, el respeto a la ley, la disciplina, la*

(8) El subrayado es nuestro

responsabilidad, la organización, la honestidad y la austeridad. Por ello, si no adoptásemos e internalizásemos los peruanos en nuestro subconsciente colectivo, estos principios como norma y práctica cotidiana en nuestra vida corriente, las posibilidades de alcanzar niveles de desarrollo importantes son lejanas, y la esperanza de cada elección, se convertirá rápidamente en amargura; puesto que la responsabilidad del desarrollo nacional no es solo de los gobernantes, sino que ésta es una tarea que concierne a todos y cada uno de nosotros.

En conclusión, el gran desafío que debe asumir la sociedad peruana en el futuro, es la de abrirse a la modernidad o cerrarse a ella, o en otros términos, quedarse en una economía de supervivencia, basada en la agricultura tradicional, la energía y la minería (como otros países de la región vienen adoptando desafortunadamente), o aceptar el funcionamiento de una economía basada en los mecanismos de mercado, con el fin de desarrollar una economía industrial y de servicios, orientada tanto al mercado interno como al mercado internacional. Igualmente otra condición de desarrollo, es la de asumir la democracia como forma de vida civilizada y de respeto entre todos los ciudadanos generando por tanto, importantes niveles de stock de Capital Social para revertir los valores que rigen como parámetros de conducta y comportamiento de la sociedad peruana, y en su lugar reemplazarlos, por otros que contribuyan al bienestar personal y general.

En suma, ¿aceptamos la realidad cambiante del moderno mundo global y desafiamos al futuro u, optamos por quedarnos atrapados en el pasado, con los riesgos que ello implica?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Araoz F. Mercedes, *Competitividad e Integración con la Economía Mundial*, CIES Centro de Investigación Económica y Social, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Ediciones Nova print SAC, Lima, 2006.

Beaud Michel, *L'histoire du Capitalisme dès 1500 à nos jours*, Editions La Découverte, Paris, France, 1986.

Brafman Nathalie, Journal Le Monde, Paris, France, 29 juin 2006.

CEPAL, y Universidad del Estado de Michigan, "Capital Social y Pobreza" Documento CEPAL, Santiago de Chile, Setiembre de 2001.

De Rivero Oswaldo, "Los Desafíos Globales del Perú", Diario la República, 25 de marzo de 2001, Lima. Perú.

De Soto Hernando, *El Otro Sendero La Revolución Informal*, Sexta edición, Editorial Printer Colombiana Ltda, Bogotá, Colombia, 1987.

Hinojosa Pérez Adolfo, "Plan de Desarrollo Estratégico de la Pequeña

y Micro Empresa de la Región Arequipa", Consejo Transitorio de Administración Regional, CTAR-Arequipa, Arequipa, 2002.

Instituto Nacional de Estadística e Informática, Compendio Estadístico del Perú, año 2005, Lima, Perú.

Larraín Felipe, Sachs Jeffrey, *Macroeconomía en la economía global*, Editorial Prentice Hall y Pearson Education, Segunda edición, Buenos Aires, 2002.

Lindon J. Robison, Marcelo E. Siles A. Allan Schmit, "El Capital Social y la Reducción de la Pobreza: Hacia un Paradigma Maduro" Santiago de Chile, 2000.

Lipietz Alain, "Recursos humanos para la competitividad", en Competir el Reto de Vivir, Fondo de Cultura Pirámide, Primera edición, Lima, 1998.

Solow Robert, *Growth Theory An exposition*, Oxford University Press, New York y Oxford, 1988

Weber Max, *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, Ediciones tiempos nuevos, Lima, Perú, 1990.

Referencias Web.

www.bea.doc.gov

<http://www.bcrp.gob.pe/bcr/index.php>

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

"Mantenga siempre, pero siempre, en su mente una imagen positiva de usted mismo, de los seres que ama y de las cosas que le son importantes, como su trabajo, su estudio, su familia y sus más valiosos sueños; nunca deje que el pesimismo o el negativismo empañen o dañen esas imágenes que usted ama. Cada día será más feliz".

CUADRO N° 1
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTORES PRODUCTIVOS 2000 - 2006
 (Estructura porcentual)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agropecuaria 2/ - Agrícola	9	9	9	9	9	8	8
- Pecuaria							
Pesca	1	1	1	1	1	1	1
Minería	5	6	6	6	6	7	6
- Minería metálica y no metálica							
- Hidrocarburos							
Manufactura	15	15	15	15	15	15	15
- Procesadores de recursos primarios							
- Manufactura no primaria							
Electricidad y agua	2	2	2	2	2	2	2
Construcción	5	5	5	5	5	5	5
Comercio	14	14	14	14	14	14	14
Otros servicios	39	39	39	38	38	38	38
Impuestos a los productos y derechos de	10	10	9	10	10	10	10
PRODUCTO BRUTO INTERNO	100	100	100	100	100	100	100

2/ Incluye el sector silvícola.
 Fuente: INEI y BCR.
 Elaboración propia del autor

CUADRO N° 2
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR SECTORES PRODUCTIVOS 2000 - 2006
 (Tasa de crecimiento en %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agropecuario 2/	6,6	0,6	6,1	1,9	1,7	4,8	7,2
- Agrícola	6,3	-2,3	6,1	1,6	-3,2	4,0	7,7
- Pecuario	6,3	4,6	5,3	3,0	2,0	6,6	6,6
Pesca	10,4	-11,1	6,1	-12,5	33,9	1,2	2,7
Minería 2/	2,4	9,9	12,0	5,4	5,2	8,1	1,0
- Minería metálica y no metálica	3,4	11,1	13,0	6,2	5,1	7,0	0,5
- Hidrocarburos	-6,5	-2,0	0,7	-4,3	7,1	23,4	5,7
Manufactura	5,8	0,7	5,9	3,2	7,4	6,5	6,6
- Procesadores de recursos primarios	9,1	-1,7	4,6	2,9	7,3	2,1	2,1
- Manufactura no primaria	4,9	1,4	6,3	3,3	7,4	7,7	7,7
Electricidad y agua	3,2	1,6	5,5	4,2	4,6	5,3	6,9
Construcción	-6,5	-6,5	7,9	4,3	4,7	8,4	14,7
Comercio	3,9	0,9	3,7	2,9	5,8	5,2	12,1
Otros servicios	2,0	-0,5	4,1	4,5	4,5	6,3	8,2
VALOR AGREGADO BRUTO	2,9	0,3	5,3	3,8	5,1	6,2	8,2
Impuestos a los productos y derechos de	3,0	-0,5	4,0	5,2	6,4	8,5	6,3
PRODUCTO BRUTO INTERNO	3,0	0,2	5,2	3,9	5,2	6,4	8,0

1/ Para el periodo 1950 - 1989 se ha estimado los niveles utilizando las tasas de variación del PBI con año base 1979.

2/ Incluye el sector silvícola.

Fuente: INEI y BCR.

Elaboración: Gerencia de Estudios Económicos.

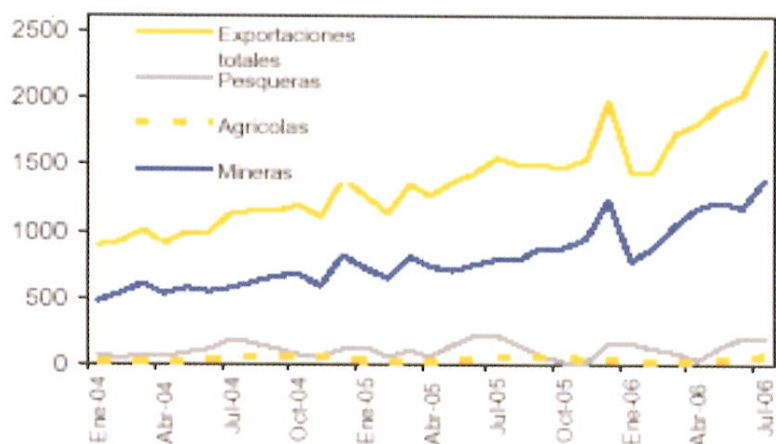
CUADRO N° 3

EXPORTACIONES FOB. POR GRUPO DE PRODUCTOS 1950 - 2006
(Millones de US\$)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2006
1. Productos tradicionales	178	403	973	3 051	2 259	4 804	18 332
Pesqueros	6	42	342	195	345	955	1 331
Agrícolas	107	153	160	228	174	249	573
Mineros	41	190	465	1 854	1 481	3 220	14 716
Petróleo y derivados	25	18	7	774	258	381	1 712
2. Productos no tradicionales	20	41	61	845	989	2 044	5 262
Agropecuarios	n.d.	n.d.	8	72	119	394	1 212
Pesqueros	n.d.	n.d.	5	117	107	177	432
Textiles	n.d.	n.d.	1	224	364	701	1 469
Maderas y papeles, y sus manufact.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	13	123	333
Químicos	n.d.	n.d.	6	90	90	212	601
Minerales no metálicos	n.d.	n.d.	n.d.	58	16	47	135
Sidero-metalúrgicos y joyería	n.d.	n.d.	3	82	220	265	829
Metal-mecánicos	n.d.	n.d.	1	58	43	97	162
Otros	20	41	36	144	18	29	89
3. Otros	0	0	0	55	33	107	155
4. TOTAL EXPORTACIONES	198	444	1 034	3 951	3 280	6 955	23 750
ESTRUCTURA PORCENTUAL (%)							
Pesqueros	2,9	9,5	33,0	4,9	10,5	13,7	5,6
Agrícolas	53,7	34,4	15,5	5,8	5,3	3,6	2,4
Mineros	20,6	42,8	45,0	46,9	45,1	46,3	62,0
Petróleo y derivados	12,7	4,0	0,7	19,6	7,9	5,5	7,2
TRADICIONALES	89,9	90,7	94,2	77,2	68,8	69,1	77,2
NO TRADICIONALES	10,1	9,3	5,8	21,4	30,1	29,4	22,2
OTROS	0,0	0,0	0,0	1,4	1,1	1,5	0,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: BCRP, SUNAT y empresas.
Elaboración: Gerencia de Estudios Económicos

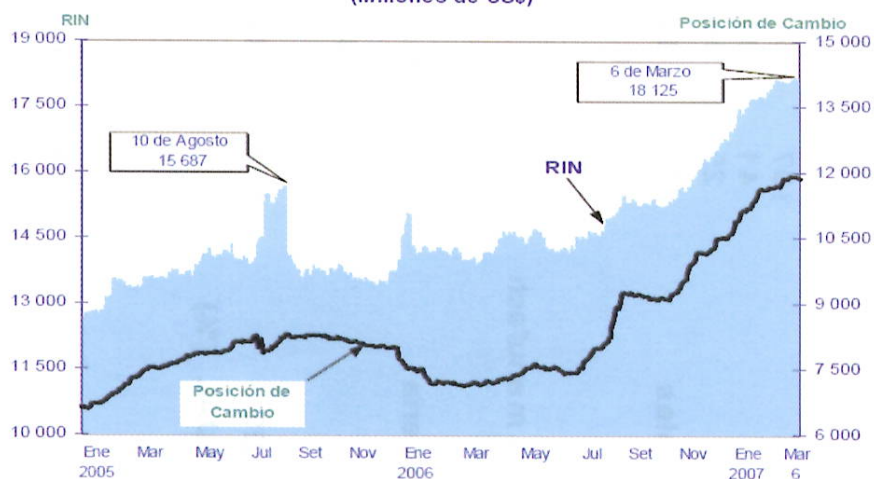
Gráfico 1
Evolución de las exportaciones (millones USD)



Elaboración: Dirección de Estudios Económicos, FLAR.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

Reservas Internacionales Netas y Posición de Cambio del BCRP
Enero 2005 - Marzo 2007
(Millones de US\$)



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

“En muchas ocasiones no nos es fácil compartir con otras personas, todos somos diferentes, tenemos distintas expectativas, diferentes niveles de cultura o formas de interactuar; no siempre estamos de acuerdo en lo que hacemos, pensamos, decimos o en la manera de interpretar las cosas. Nuestra reacción debe ser de comprensión, tolerancia y paciencia. Solamente por haber nacido en otra ciudad o por haber recibido una educación diferente, no quiere ello decir que las demás personas no tengan razón o que estén en tu contra. Desarrolla tu comprensión y tolerancia, enriquece tu vida”.

El presupuesto familiar

* Por: Dr. Luis Ludeña Saldaña

Normalmente cuando hablamos de dinero siempre decimos que no nos alcanza, hay veces acudimos a préstamos para cubrir las diferencias de ingresos y entramos a una vorágine inmanejable de gastos, que hubiéramos podido evitar con unos análisis y técnicas, que muchas personas usan y pueden salir adelante. Lo importante es encontrar en ¿qué? gastamos y ¿por qué? gastamos; la actitud psicológica, el grupo donde se desempeña, los valores éticos en que se ha formado, sus orígenes, su idiosincrasia, la actitud de acuerdo a su personalidad y quizás la extraordinaria propaganda que le inunda la vista diariamente por radio, televisión o cualquier medio de comunicación.

Seguramente alguna vez te has preguntado ¿En qué gasto mi dinero? ¿Cuáles son realmente mis gastos mensuales? ¿Cómo puedo administrar adecuadamente mis ingresos? ¿Estoy gastando lo correcto en bienes y servicios? ¿Cuánto estoy ahorrando?

Si no sabes las respuestas, es preciso que comiences a elaborar un presupuesto a fin de que consideres todos tus gastos fijos y tus gastos variables, así como imprevistos que pudieras tener.

Los gastos fijos son los que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado; corresponden a desembolsos difíciles de evitar como alimentos, transporte, gasolina, servicios, colegios, adeudos crediticios, renta, etc., en tanto que los gastos variables cambian de acuerdo con los gustos y actividades de cada persona, incluyen ropa, restaurantes, entretenimiento, etc.

Los gastos imprevistos son aquellos que se realizan por emergencias, o la compra de productos que no son prioritarios, incluyendo aquellos que realizas por alguna necesidad inmediata, etc., como el mantenimiento del hogar y del automóvil.

Es importante que pienses con tranquilidad cuáles son tus gastos prioritarios y elabores un presupuesto de corto, mediano y largo plazo que te permita ver con claridad en qué renglones se pueden ampliar o reducir los gastos sin perjudicar a la familia.

La elaboración de un presupuesto familiar te servirá de guía para que tomes las mejores decisiones de compra; te permitirá conocer la forma en que están distribuidos tus gastos y en qué rubros gastas más. Este ejercicio, te permite saber cuánto necesitas de tu ingreso para satisfacer

tus necesidades y deseos.

Contar con un presupuesto familiar, como el de cualquier entidad, resulta vital para el logro de los objetivos. En un mundo (entidad, familia, etc.) donde los recursos son limitados, la única forma de lograr todas las metas financieras es teniendo un presupuesto, que sirve como guía y referencia, por un lado, y por el otro, como un elemento para visualizar el destino del gasto y el origen de los recursos y de esta forma, poder jerarquizar el gasto desde una perspectiva racional. El presupuesto nos permite llevar nuestras decisiones de compra de un plano emocional a uno racional. El presupuesto nos da la posibilidad de apoyar nuestra toma de decisiones en datos 'duros' y no en sentimientos o bondades y aspiraciones.

Una guía para elaborar un presupuesto familiar mensual debe estar lo más apegado a tu realidad considerando tu ingreso individual, así como los ingresos de los integrantes de la familia, según sea el caso. Ese presupuesto debe convertirse en un propósito permanente para lograr metas de corto, mediano y largo plazo.

"No existe un modelo único de presupuesto, cada quien puede utilizar lo que más le convenga; aunque es



recomendable un modelo en el que los gastos se dividan de acuerdo con su "obligatoriedad", es decir, qué tanto gasto tengo que realizar. De esta forma, encontramos que hay gastos fijos controlables y gastos fijos incontrolables".

Para explicar lo anterior, podemos citar algunos ejemplos, como el pago de impuestos, los cuales son como un gasto fijo incontrolable, ya que la cantidad a pagar depende del gobierno, mientras que el pago del teléfono a pesar de ser fijo, ya que se paga cada mes, es controlable en una buena parte: a más llamadas más pago. Los colegios, una vez que elijas la institución, se vuelve un gasto fijo incontrolable, ya que no lo puedes cambiar cada mes.

Los alimentos son un gasto fijo, pero es un gasto controlable, yo decido qué y cuánto compro. En cambio, el seguro del auto una vez que se compra es un gasto fijo incontrolable, ya que la tarifa no la puedo discutir, lo más que puedo hacer es buscar otro proveedor. La gasolina, el petróleo o el gas es un gasto fijo, pero controlable.

Es importante que tomes en consideración el ingreso familiar mensual real, después de los descuentos; suma lo que percibe cada uno de los miembros del hogar para que hagas una adecuada planeación. El presupuesto familiar ha de incluir a todos los miembros de la familia, y para ello se han de considerar las necesidades particulares de cada uno, así como los ingresos que se recibirán a lo largo del año.

Ante todo, el presupuesto debe considerar todos los rubros; ha de ser flexible, ya que las cosas y circunstancias cambian, y ha de ser práctico. De lo que se trata, es de cumplir con tus metas financieras de la mejor manera; por ello, entre más claro y real, mejor.

Si ponemos por escrito nuestro gasto e ingreso estimado anual en un sólo

plano, podremos "ver" en dónde podemos recortar gastos, si es el caso, o dónde cambiar patrones de consumo. Veremos la evolución de los gastos y los ingresos.

A continuación, te presentamos algunas consideraciones que debes tener en cuenta para elaborar tu presupuesto familiar.

- Haz un listado de ingresos y gastos a realizar.
- Anota todos y cada uno de los gastos en los que incurres cada quincena o mes.
- Haz una relación de todas las cosas que tienes que pagar o comprar durante un mes, como el alquiler o el pago de la cuota de compra de la vivienda, agua, teléfono, luz, alimentación, alquiler del Internet, cable de televisión, etc.
- Considera aquellos gastos ocasionales que puedan presentarse, como la celebración de alguna fiesta, la compra de algún regalo, entre otros.
- Contempla cuál será tu ahorro mensual para posibles emergencias, gastos de contingencias.
- Identifica si tu compra es una necesidad, un gusto o un deseo.

Realizamos un presupuesto familiar hipotético tomando en consideración algunos renglones que contempla el Instituto Nacional de Estadística (INEI), con el fin de que lo llenes de acuerdo con tus gastos de cada mes.

Al terminar el mes, puedes revisar tus desembolsos y comenzar a investigar en qué se va el dinero. Así podrás sacar todas las conclusiones necesarias para conocer si tienes que rediseñar tus gastos.

Una vez que tengas la fotografía de tus desembolsos mensuales podrás tomar el control de tu cartera.

Si a tu ingreso mensual familiar le restas el gasto y tienes saldo a favor,

considera dentro de tus gastos una parte para el ahorro, la cual puedes incrementar o disminuir cada mes, dependiendo del resto de tus gastos.

En caso de que el resultado sea negativo, no te quedes cruzado de brazos, valora en qué renglones puedes reducir tus gastos.

El resultado de no administrar bien nuestros recursos económicos hace que gastemos en productos que no habíamos pensado o que realicemos compras por impulso, lo que trae como consecuencia un desequilibrio en nuestra economía familiar.

- Si los pagos de tus deudas son semanales, quincenales o mensuales, divide los pagos fijos y los gastos variables en dos grupos, los que se pagan a mediados de mes y al final del mismo.
- Valora los inconvenientes de las compras por impulso, las cuales son producto de una decisión momentánea. Consulta los gastos pequeños.
- No te rindas si te es difícil mantener tu presupuesto durante los primeros meses. Establecer un plan que funcione toma tiempo. Debes ser flexible. Si no está funcionando, cámbialo.
- Fomenta la cultura del ahorro en tu familia para sacar mejor provecho de tus ingresos. Aprende a desarrollar la disciplina del ahorro. No es una tarea fácil de realizar, pero una pequeña cantidad ahorrada se va haciendo grande con el tiempo.
- Toma en cuenta que los valores culturales son un factor que influyen en tus decisiones de compra. Muchas veces, por no sentirte menos ante tus amigos, vecinos, etc., adquieres productos que no necesitas o que no están al alcance de tus posibilidades económicas, lo que desajusta tu economía familiar.

"Cuando la Vida te presente razones para llorar, demuéstrale que tienes mil y una razones para reír"
(Victor Hugo)

6. La moda es otro elemento que influye en las decisiones de compra del consumidor. Tal vez desees comprar ropa, calzado, muebles, etc., que en ese momento son novedosos, pero a qué costo.
7. Compara precios. Visita varios establecimientos antes de realizar tus compras y aprovecha las diferencias de precios.
8. En lo posible, evita las compras a plazos con intereses. Si usas la tarjeta de crédito trata de liquidar mensualmente el saldo de tus compras.
9. Determina cuáles son las cosas urgentes, básicas y superfluas, con el fin de hacer uso adecuado de tu ingreso, y no recurrir a préstamos y tarjetas de crédito.
- 10 Si para comprar algo antes "debes" consultar tu presupuesto, pues evidentemente la decisión que tomes estará apoyada en un proceso racional y, por consecuencia, estará más cercana a tu realidad financiera.

Si el presupuesto de una familia debe ajustarse correctamente a sus objetivos, hay una regla de oro que no puede dejarse de cumplir: que los gastos no superen a los ingresos. No obstante, este propósito suele ser difícil de lograr para un gran número de familias que cada final de mes viven el drama de los números rojos en su cuenta corriente. Estas familias, y otras que llegan muy apuradamente al día 30, deben marcarse como objetivo prioritario empezar bien la administración de sus gastos mensuales. Para alcanzar este reto lo primero que debe hacerse es elaborar un presupuesto que permita alcanzar los últimos días del mes con un saldo positivo.

¿De qué forma se logra este propósito? De una forma sencilla, pero a la vez complicada, ya que requiere de una disciplinada capacidad de organización. El primer aspecto a tener en cuenta es contabilizar el dinero que se va a ingresar cada mes en la cuenta corriente. A continuación, se descuenta del mismo

los gastos fijos de luz, gas, agua, teléfono, colegios, etc. Como una medida preventiva, en esta partida conviene no olvidar asignar una determinada cantidad para posibles imprevistos.

Posteriormente, deben calcularse los pagos a realizar con carácter anual. Este es el caso, por ejemplo, de los seguros de vida, de hogar, del automóvil, los impuestos, etc. Una vez calculados estos pagos, se reservará una parte de los ingresos mensuales para afrontar dichos gastos. Una buena táctica a aplicar en este terreno consiste en afrontar estas obligaciones anuales con las denominadas "pagas extras".

Una de las circunstancias que más pueden desequilibrar un presupuesto es una declaración de la renta positiva.

Aquí sí que es importante ser previos ya que, mes a mes, ha de consignarse una cantidad para afrontar tal circunstancia y no encontrarse con una situación de endeudamiento para hacer frente al pago de la Sunat.

Tras haber seguido todos los pasos explicados con anterioridad, el dinero sobrante se utilizará para hacer frente a los gastos de comida, ropa, ocio y demás, sin perjuicio de reservar, en la medida de lo posible, una pequeña cantidad destinada al ahorro familiar.

PRESUPUESTO Y CRÉDITO

El presupuesto es un plan para coordinar sus ingresos y gastos de manera que usted pueda establecer prioridades de acuerdo a sus necesidades personales y familiares sin tener que recurrir al CRÉDITO. El presupuesto y el crédito están íntimamente relacionados. A falta de un plan de gastos y a falta de ahorros se tiene que recurrir al crédito, lo que en la mayoría de los casos agrava la situación financiera del hogar.

Crédito es el famoso fiao, o sea comprar primero y pagar después. El problema consiste en que, en la mayoría de los casos, se compromete

el ingreso futuro más allá de lo necesario, y es ahí donde comienza la odisea del crédito, atrasos e informes negativos, llamadas de cobro y otros tantos problemas.

¿Qué hacer para comenzar?

Siga estos sencillos pasos para preparar un plan de gastos:

1. Enumerar las necesidades y deseos de la familia.
 - a. Hacer una lista de las necesidades inmediatas y un estimado del costo de las mismas. Ejemplos:
 - Comprar ropa escolar para los niños.
 - Comprar una nevera para el hogar.
 - b. Hacer una lista de las metas futuras y un estimado del costo de éstas.
 - La compra de una casa.
 - La educación de los niños.
2. Determinar el ingreso de la familia, y anote la cantidad que realmente recibe después de los descuentos de Seguro Social, jubilación y otros.
3. Hacer una lista de gastos fijos. (Aquellos que vencen en fechas específicas y sabemos de antemano la cantidad a pagar). Sumar la cantidad de dinero asignada a cada uno.

Se debe asignar una cantidad para gastos personales a cada miembro de la familia. Estos nos tienen que informar en qué invierten el mismo.
4. Restar los gastos fijos a la cantidad de dinero que recibe la familia. Distribuir la diferencia entre los gastos variables (aquellos a los que no asignamos una cantidad fija en cada período de pago). Sumar la cantidad asignada a cada uno.

El presupuesto o plan de gastos debe incluir ahorros para metas específicas y ahorro para emergencias (enfermedad, pérdida de empleo, etc.). Se recomienda tener en un fondo de emergencia el

equivalente al ingreso de tres meses, ya que por lo general en este período nos sobreponemos a las emergencias más comunes.

5. Evaluar el plan de gastos para determinar si llena las metas de la familia. Debe haber un balance entre los gastos y los ingresos.

GUÍA PARA PREPARAR SU PRESUPUESTO MENSUAL FAMILIAR



Mes:

INGRESO NETO DE LA FAMILIA	% SUGERIDO
Esposo	
Esposa	
Adicional	
TOTAL INGRESO NETO	100 %
1. Alimentos en el hogar y alimentos fuera del hogar	23 %
2. Alquiler o hipoteca y servicios públicos	28 %
3. Préstamos personales	15 %
4. Movilidad	11 %
5. Ropa	5 %
6. Gastos médicos y seguro	4 %
7. Educación	5 %
8. Entretenimiento y misceláneas	3 %
TOTAL GASTOS MENSUALES	94 %
SOBRANTE PARA AHORRO O (DÉFICIT)	6 %

Además, deberá seguir estos consejos para mantener su crédito saludable.

1. No contraiga deudas cuyos pagos no están calculados dentro de su presupuesto y esté bien seguro de que usted puede manejar los mismos sin afectar sus ahorros. Si sus ingresos son en soles, no se endeude en dólares.
2. Establezca un buen récord de crédito pagando sus deudas a tiempo.
3. Comuníquese con sus acreedores inmediatamente que tenga problemas de acuerdo al contrato.
4. Conozca la cantidad exacta de los cargos por financiamiento y otros costos de crédito y esté bien seguro de que usted entiende los términos y condiciones del contrato antes de firmarlo.
5. Compre a crédito con el mismo cuidado que usted usa cuando compra al contado.
6. Notifique a sus acreedores inmediatamente si se muda a una nueva dirección.
7. Establezca un buen récord de permanencia en su empleo.
8. Planifique su presupuesto de manera que pueda cubrir sus gastos necesarios como necesidades básicas y ahorros, antes de tratar de obtener artículos de lujo.
9. Haga negocios sólo con firmas de reputación reconocida.
10. Busque asesoramiento con profesionales.

El Presupuesto racional

Administrar el dinero nunca ha sido una labor sencilla, establecer un plan de gastos muchas veces se convierte en una tarea estresante; sin embargo, aquí le damos algunas recomendaciones; recuerde que el ahorro es progreso.

Pare de gastar. Si usted ya está cansada de que el dinero nunca le alcance y de que por más que ahorre siempre necesite más y más, entonces lo que debe hacer es aprender a elaborar un presupuesto familiar.

Agarre lápiz y papel y haga una programación de sus gastos. No puede seguir malgastando el dinero, sino más bien debe crearse hábitos de compra adecuados.

Es recomendable dividir una hoja blanca en cuatro partes. Allí se disponen los gastos básicos, complementarios extras y súper extras.

En los gastos básicos figuran la alimentación, la salud, la limpieza y los servicios (luz, agua, teléfono). En la columna de gastos complementarios sobresalen la educación, la vestimenta, la movilidad y el entretenimiento.

Los trabajos de mantenimiento (gasfitería, pintura, artefactos eléctricos), seguros y regalos están bajo la columna de extras. Y, finalmente, dentro de súper extras están los viajes y artículos de lujo (cuadros, joyas, adornos).

Es recomendable que antes de empezar a armar el presupuesto se converse con los hijos acerca de su importancia; así se les enseñará a manejar las cuentas y la función que cumple el dinero en las transacciones. Si nunca antes hizo un presupuesto, es necesario que determine cuánto quiere ahorrar y en cuánto tiempo; lo primero es investigar en qué se le va el dinero.

Para ello, analice sus gastos diarios y así encontrará que muchas veces lo despilfarra.

Las metas son importantes porque ayudan a fijarse un objetivo y tratar de realizarlo a corto mediano o largo plazo. Por ejemplo; Ahorrar para comprar un electrodoméstico, los gastos de estudios de los hijos, son mecanismos que nos enseñan a pensar en el mañana.

"Antes de iniciar la labor de cambiar el mundo, da tres vueltas por tu casa"
(Proverbio Chino)

Es muy útil detallar en la lista los gastos fijos y sus respectivas fechas de vencimiento para así pagar a tiempo los recibos y no ser presas de la mora. Por supuesto, no tiene sentido tratar de ahorrar dinero si usted está abrumado con tarjetas de crédito que le cobran altos intereses.

Primero deberá tratar de liquidarlas. Y, si es posible, puede apartar en una cuenta de ahorros dinero para casos de emergencias.

Para que un plan funcione es necesario que los esposos asuman el compromiso de no gastar más de la cuenta. Recuerden que el ahorro siempre significa progreso.

¿Quieres ahorrar?

Un presupuesto bien elaborado permite conocer donde se pueden reducir los gastos, sin sacrificar los aspectos prioritarios de manutención; lo mejor es que, en un caso de ahorro, los hijos también estén enterados del plan de contingencia para que así no derrochen energía eléctrica, agua, teléfono, y así sepan entender que la familia pasa por un momento difícil y es necesario el apoyo de todos.

También se puede ahorrar cuando se realicen las compras de víveres del mes. Por ejemplo, se dejan de lado aquellos productos que no son tan necesarios. Es importante conversar

también acerca de las cosas urgentes, las necesidades básicas, las superfluas, cuidando de no caer en la trampa de los préstamos, las hipotecas y las tarjetas de crédito. Recuerde que estas últimas son un arma de doble filo, porque si no sabes utilizarlas correctamente puede que gastes muchísimo.

Una reflexión final: el ahorro significa sacrificio presente en aras de conseguir en el futuro una estabilidad económica que proteja a tu familia.

* Director del Departamento Académico de Economía. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financiera, USMP.

"Las flores no esperan a que alguien aprecie su belleza, su esplendor no depende del lugar en que las pongan o de cuanto paguen por ellas, son bellas por que son lo que son por que disfrutan su propia esencia"

"Los buenos padres no le dan a su hijo todo lo que necesita le enseñan que él es capaz de conseguir lo que quiere"

"Solo se tiran piedras contra el árbol que da frutos"

(Proverbio Indio)

Cadena productiva: bauxita-alúmina-aluminio

* Por: M. Sc. Víctor Palomino Chinchay

1. ALUMINIO:

Características y Aplicaciones

El **aluminio** es un metal muy versátil cuyas principales características son:

- buena **conductividad** tanto térmica (termal) como eléctrica; excelente conductor del calor y de la electricidad;
- **inoxidable, reciclable** y de gran resistencia a la **corrosión** atmosférica;
- **baja densidad**; pesa casi 3 veces menos que el acero ordinario; esto da lugar a un ahorro de energía en el transporte; asimismo, el **avance tecnológico** ha permitido que una lata de aluminio para 340 gramos de líquido que actualmente pesa 13.6 gramos, pese 5 veces menos de lo que pesaba en 1958 cuando se introdujo en el mercado (pesaba 68 gramos);
- gran **ductilidad** (puede alargarse y adelgazarse) y **maleabilidad** (puede aplastarse en láminas delgadas);
- buen disolvente de otros metales (titanio, magnesio, hierro y cobre), lo cual permite elaborar una amplia gama de **aleaciones** con múltiples aplicaciones de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

El mayor consumo per cápita de aluminio ocurre en los Estados Unidos; así, el año 2000 este **consumo per cápita** fue de 35 kg/año (alrededor de 7 millones de TM anuales, de las cuales 1/3 es del aluminio reciclado), mientras que en el Japón fue de 30 kg/año y en la Unión Europea de 22 kg/año; en la década del 90 el consumo per cápita del Japón cayó, mientras que el de los Estados Unidos y de Europa se elevaron a una tasa promedio anual del 2.6% respectivamente; una de las razones por la cual estaría cayendo el consumo per cápita



de aluminio en el Japón sería su **sustitución** por el acero o por el plástico, especialmente en su uso en la industria automotriz así como en la industria del empaque; también el cobre podría reemplazar al aluminio en la fabricación de radiadores para automóviles.

Consumo Percápita de Aluminio			
	kg./año		
	Europa	Estados Unidos	Japón
1980	14	26	19
1990	17	27	31
2000	22	35	30

Fuente: Financial Times.

En el siguiente cuadro se indican las principales aplicaciones del aluminio, generalmente en aleaciones con hierro y otros metales, a nivel mundial durante la década del 90; por ejemplo, los **perfiles de aluminio** se utilizan en la industria de la construcción, especialmente en edificios públicos como en la construcción de hospitales o en edificios de oficinas, centros comerciales, etc.

Aplicaciones del Aluminio : Segmentos de Mercado	%
construcción (puentes, edificios)	25
transportes (automóviles, trenes, aviones)	24
envases y embalajes (packaging)	16
electricidad	10
resto	25
total	100

Fuente : Asociación Europea de Aluminio.

A principios de la del siglo XXI había cambiado sustancialmente la composición del uso del aluminio tal como se indica a continuación.

Usos del Aluminio	%
transporte	33
envasado de bebidas y cerveza	21
resto	46
total	100

Fuente : Asociación Europea de Aluminio.

El **aluminio primario** es aquel que se extrae de la bauxita-alúmina, mientras que el **aluminio secundario** (aluminio reciclado) es aquel que ha sido recuperado a través de un

proceso de fusión (planta de fundición) de chatarras de aluminio y de recortes de fabricación de productos de aluminio.

El **aluminio** se descubrió en 1808; en 1825 el físico Oersted produjo pequeñas cantidades de aluminio; en 1854 se inició su **producción industrial** mediante el uso de la química y se colocaba a un precio de US\$ 545 el kilogramo; en 1869 ya se logró producir 2 TM de aluminio a un precio de US\$ 17 por kilogramo, es decir a un precio similar al de la plata; era un metal de lujo; en 1886 Charles Martin May en los Estados Unidos y Paul L.T. Héroult en Francia crearon en forma individual la tecnología actual para la obtención de aluminio (método Héroult-Hall); actualmente 1 kilogramo de aluminio tiene un precio de US\$ 1.5 (US\$ 1500 por TM); nótese cómo la **tecnología** ha convertido al aluminio en un metal de uso corriente cuando en el siglo XIX solamente se le utilizaba en las casas reales de Europa.

Aunque existen diversos minerales a partir de los cuales se puede obtener el aluminio, el mineral generalmente utilizado es la **bauxita** que se descubrió en 1821 al sur de Francia; por aquellos años los principales productores de bauxita eran el sur de Francia, el norte de Irlanda y los Estados Unidos; para 1917 los principales productores de bauxita eran, además de los 3 países antes mencionados, Hungría, Alemania, y Guyana Británica; en 1943 los principales productores eran Estados Unidos, Guyana, Hungría, Yugoslavia, Italia, Grecia, Rusia, Surinam, Indonesia y Malasia.

En 1952 **Jamaica** inició la explotación de bauxita convirtiéndose en el primer productor mundial; en la década del 60 **Australia** y **Guinea** se convirtieron en potencias mundiales productoras de bauxita; luego, en la década del 70 **Brasil** también se convirtió en una potencia mundial productora de bauxita; cabe agregar que el descubrimiento de las primeras reservas comerciales de bauxita en la Amazo-

nía brasileña fue realizada por **Alcan** en 1967.

En 1953 comenzó la fabricación de **latas de aluminio** para bebidas (gaseosas, cervezas, etc.); asimismo, de los 140000 millones de latas consumidas en el mundo (de aluminio, de hojalata, etc.), el 80% son de aluminio, es decir 4 de cada 5 latas; por otra parte, a nivel mundial se recicla el 50% de estos envases.

La empresa Aluminum Company of America (**ALCOA**) es la más grande del mundo en la fabricación de aluminio primario, aluminio elaborado, y alúmina; es una empresa altamente **integrada verticalmente** puesto que se dedica a desarrollar tecnología, a la minería, al refinamiento, al smelting, fabricación y reciclaje; cuenta con 127 mil trabajadores en 41 países y sus ventas en el 2002 fueron de US\$ 20300 millones.

2. ALUMINIO SECUNDARIO

Es bastante rentable producir **aluminio secundario** toda vez que se ahorra el 95% de la energía que sería necesaria para producir el aluminio primario; el proceso de recuperación-reciclado-fabricación se puede repetir indefinidamente sin pérdida de su calidad original.

En el siguiente cuadro se observa cómo ha evolucionado la producción de **aluminio secundario** en relación con la producción del aluminio primario.

Consumo Total de Aluminio						
millones TM			estructura %			
primario	secundario	total	primario	secundario	total	
1975	11.5	3.1	14.6	78.8	21.2	100.0
1999	23.4	9.4	32.8	71.3	28.7	100.0

Fuente: International.

El proceso de **recuperación del aluminio** implica 3 fases:

- recuperación de las chatarras y recortes;
- preparación y acondicionamiento

de estas chatarras clasificándolas por **familias de aleaciones** para su almacenamiento, transporte y suministro a la planta de fundición;

- fusión y colada (planta de fundición o refinación) en las distintas formas de semiproductos:
 - lingotes,
 - placas,
 - tochos,
 - otros,
 que constituyen los insumos para otras industrias de transformación.

Existen varios tipos de aluminio que se comercializan en el **mercado de recuperación**, pero se pueden agrupar en 4 en productos:

- laminados (planchas de construcción, planchas de imprentas, papel aluminio, partes de carrocerías de vehículos, etc.);
- extrusionados (perfiles de ventanas, piezas de vehículos, etc.);
- moldeados (piezas de motores como culatas, cárteres, manubrios de puertas, aros de autos, etc.);
- trefilados (cables eléctricos).

Una vez clasificada, la chatarra es **prensada** con la finalidad de facilitar su transporte.

3. CADENA PRODUCTIVA MUNDIAL BAUXITA-ALÚMINA-ALUMINIO PRIMARIO

En el siguiente cuadro se aprecia la evolución de la producción mundial de bauxita según los principales países productores durante el periodo 1997-2002.

Nótese que el principal productor mundial de bauxita es **Australia** que controla el 38.8% del total de dicho mercado, seguido de **Guinea**, un país africano de la parte noroccidental, que en el 2002 producía 17.5 millones de TM de bauxita que representaba el 11.5% del total de la producción mundial, colocándolo como el segundo productor mundial de dicho mineral.

	Producción Mundial de Bauxita				Participación 2002
	1997	2002	2002-1997	promedio anual	
Australia	44,5	58,9	32,4	5,8	38,8
Guinea	16,5	17,5	6,1	1,2	11,5
Brasil	11,5	15,6	35,7	6,3	10,3
Jamaica	12,0	15,4	28,3	5,1	10,2
China	9,0	10,0	11,1	2,1	6,6
India	6,1	9,5	55,7	9,3	6,3
resto	24,4	24,8	1,6	0,3	16,3
total mundial	124,0	151,7	22,3	4,1	100,0

Fuente: Mineral Commodity Summaries 2003.

Nótese asimismo que las producciones de la India, Brasil, Australia, y Jamaica, en ese orden, crecieron durante el periodo 1997-2002 a una tasa promedio anual superior a la de todo el mercado que fue del 4.1%. **Guinea** es un país pequeño de 250 mil km² de extensión, es decir 5 veces más pequeño que nuestro país; su capital es la ciudad de Conakry; fue una **colonia francesa** que se independizó en 1958; es un país muy rico en bauxita y hierro, pero también produce arroz, algodón y plátanos. Enseguida se presenta 2 indicadores acerca del bienestar de la población de Guinea.

Indicadores Económico-Social de Guinea			
	1989	2001	tasa crecimiento promedio anual
población (millones)	5,6	8,3	3,3
PNB per cápita (US\$)	430	400	-0,7

Fuente: Cuánto.

Nótese cómo la tasa de crecimiento de su población es excesiva; es casi el doble que la nuestra y 3 veces mayor que la de China; asimismo, en un largo periodo de 12 años su ingreso per cápita ha caído lejos de elevarse, y su nivel es 5 veces menor que nuestro PNB per cápita que es de US\$ 2000.

En el siguiente cuadro se aprecia la evolución de las **exportaciones de bauxita**; nótese cómo de lejos **Guinea** es el principal exportador de bauxita controlando el 43.9% del total de las exportaciones mundiales de dicho mineral; las exportaciones de bauxita representan el 60% del total de las exportaciones de Guinea; de otro lado, la exportación mundial de

bauxita ha caído a una tasa promedio anual del 1.1% durante el periodo 1997-2002; cabe agregar que tanto Jamaica como Australia han hecho crecer sus exportaciones en el periodo mencionado, pero las exportaciones del Brasil y de Guinea han caído.

	Exportación Mundial de Bauxita				Participación 2002
	1997	2002	2002-1997	promedio anual	
Guinea	14,3	12,7	-11,2	-2,3	43,9
Australia	4,1	5,0	22,0	4,1	17,3
Jamaica	3,6	4,5	25,0	4,6	15,6
Brasil	4,4	2,3	-47,7	-12,2	8,0
resto	4,1	4,4	7,3	1,4	15,2
total mundial	30,5	28,9	-5,2	-1,1	100,0

Fuente: Mineral Commodity Summaries 2003.

Cabe agregar que las **exportaciones brasileñas de bauxita** han caído debido a que ha incrementado su producción y exportación de alúmina así como de aluminio primario; al respecto, las grandes inversiones realizadas en el nordeste brasileño en la década del 70 tanto en la **generación de energía hidroeléctrica** como en la **refinería de aluminio** convirtieron a Brasil en un gran productor y exportador de aluminio primario.

De otro lado, las **empresas exportadoras brasileñas de aluminio primario** en la forma de lingotes como Alumar y Albras cuentan con una **tarifa reducida de energía eléctrica**; asimismo, las empresas que abastecen al mercado interno cuentan con una tarifa eléctrica más elevada; esto significa que la política económica brasileña fomenta sus exportaciones de aluminio al poner a disposición de sus exportadores un insumo clave como es la energía a un precio menor, es decir **subsidiado**; en cambio en nuestro país la **política económica** tanto global como sectorial generalmente ha favorecido la producción para el mercado interno antes que para el mercado mundial; un ejemplo de ello lo constituye el enorme apoyo que le concedió el gobierno de García en 1986 a los denominados **12 Apóstoles** con la

intención de que invirtieran en nuestro país, cosa que nunca ocurrió.

En el siguiente cuadro se presentan a los principales países importadores de bauxita; nótese que **Irlanda** (tigre europeo) sin ser un país productor de bauxita aparece como el tercer importador de bauxita a nivel mundial con una participación del 9.8% en el 2002.

	Importación Mundial de Bauxita				Participación 2002
	1997	2002	2002-1997	promedio anual	
Estados Unidos	10,6	8,2	-22,6	-5,0	26,7
Ucrania	2,0	3,1	55,0	9,2	10,1
Irlanda	2,9	3,0	3,4	0,7	9,8
España	2,4	2,7	12,5	2,4	8,8
Italia	1,9	2,5	31,6	5,6	8,1
Canadá	3,1	2,4	-22,6	-5,0	7,8
resto	7,5	8,8	17,3	3,2	28,7
total mundial	30,4	30,7	1,0	0,2	100,0

Fuente: Mineral Commodity Summaries 2003.

En el siguiente cuadro se puede apreciar cómo el **flete internacional** de la bauxita representa un porcentaje importante del precio FOB de dicho mineral; así, el flete de 1 TM de Guinea hasta Europa del norte es de US\$ 5.5, lo cual significa el 20% del precio FOB de dicho mineral; sin embargo, el flete desde el norte de Australia hasta el U.S. Golfo es de US\$ 16, lo cual representa el 97.8% del precio FOB de la bauxita.

Flete y Precio FOB de la Bauxita				
	precio FOB (US\$/TM)	ruta	flete US\$/TM	
	1997	2002		2002
Australia	18,70	16,35	norte Australia-U.S. Golfo	14,5
Brasil	24,50	22,45	norte Australia-Europa norte	16,0
Guinea	32,50	27,50	norte Australia-Japón	6,0
			Guinea-Europa norte	5,5
			Guinea-U.S. Golfo	6,5
			Guinea-Mar Negro	12,0
			Brasil-U.S. Golfo	6,0
			Brasil-Mar Negro	12,0
			Jamaica-U.S. Golfo (ida y vuelta)	5,1

Fuente: Empresas de cada país.

De lo anterior se desprende que por lo general la **bauxita** se procesa y se convierte en **alúmina** (óxido de aluminio) en el mismo lugar del cual

se extrae el mineral con la finalidad de minimizar los **costos de transporte** local e internacional.

En el siguiente cuadro se muestra a los principales países productores de **alúmina** que se utiliza en la producción de aluminio primario así como en las **refinerías de petróleo** como catalizador.

Nótese que la producción mundial de alúmina creció durante el periodo 2002-1997 a una tasa promedio anual del 4.6%, lo cual es bastante adecuado; de otro lado, **Australia** es el mayor productor mundial de alúmina al controlar casi 30% del total de la producción mundial de dicho producto en el 2002; nótese asimismo que Estados Unidos pasó de ser el segundo productor mundial de alúmina (cayó su producción en el periodo 2002-1997 en 17.6%) a ser el tercero al ser desplazado por **China** cuya producción en el periodo antes mencionado creció a una tasa promedio anual impresionante del 13.2%; en el 2002 China controlaba casi el 10% del total de la producción mundial de alúmina.

	millones TM		Tasa crecimiento	Participación
	1997	2002	2002/1997	2002
Australia	13,4	16,4	22,4	29,3
China	2,9	5,4	86,2	9,7
Estados Unidos	5,1	4,2	-17,6	7,5
Brasil	3,1	3,9	25,8	7,0
Jamaica	3,4	3,6	5,9	6,4
Rusia	2,4	3,2	33,3	5,7
Irlanda	1,3	1,4	7,7	2,5
resto	13,0	17,8	36,9	31,8
total mundial	44,6	55,9	25,3	100,0

Fuente: Banco Mundial.

Nótese también en el cuadro anterior cómo **Irlanda** aparece como el séptimo país productor de alúmina a nivel mundial sin producir un gramo de bauxita; ello se debe a que la mayor parte de la bauxita producida en **Guinea** es exportada hacia Irlanda donde la **empresa canadiense Alcan** tiene una fábrica de alúmina; esta empresa decidió no instalar una planta procesadora de la bauxita en **Guinea** porque consideraba que es un país con

un **alto riesgo social y político**; si no fuera por el riesgo social y político, la producción de alúmina debería realizarse en Guinea, generando puestos de trabajo en dicho país africano, dado el alto costo del flete entre Guinea e Irlanda que es de US\$ 5.5 por TM.

En el cuadro a continuación se muestran a los principales países **exportadores de alúmina**; nótese que **Jamaica** exporta el 100% de su producción de alúmina, y es por ello que se constituye como el segundo exportador mundial de alúmina; cabe agregar que en octubre del 2004 los ojos de los huracanes Ivan y Charley pasaron por la costa sur de Jamaica generando daños a la industria de refinación de bauxita; por lo tanto, los calendarios de exportación de alúmina se dislocaron.

Nótese asimismo en el siguiente cuadro que **Australia** el 2002 era el principal exportador de **alúmina** cubriendo casi la mitad del total de las exportaciones mundiales de dicho año; cabe recordar que Australia también era el 2002 el principal productor mundial de alúmina; nótese asimismo, que Irlanda era el tercer exportador mundial; cabe precisar que **Irlanda no produce bauxita** y que su producción (séptimo productor mundial) y exportación de **alúmina** es en base a la bauxita importada de **Guinea**.

	millones TM		tasa crecimiento	participación
	1997	2002	2002/1997	2002
Australia	10,9	13,2	21,1	48,7
Jamaica	3,4	3,6	5,9	13,3
Irlanda	1,4	2,0	42,9	7,4
Estados Unidos	1,3	1,3	0,0	4,8
Brasil	0,6	1,2	100,0	4,4
resto	8,5	5,8	-31,8	21,4
total mundial	26,1	27,1	3,8	100,0

Fuente: World Mineral Statistics.

A continuación se presentan a los principales países **importadores de alúmina**; nótese en primer lugar

cómo **China** se convirtió en el 2002 en el primer importador mundial de alúmina al cuadruplicar sus importaciones en 5 años entre 1997 y el 2002; nótese asimismo cómo **Noruega** que no es un país productor de bauxita ni de alúmina sí se constituyó el 2002 en el cuarto importador mundial de alúmina con el 8.9% del total de las importaciones mundiales.

	millones TM		tasa crecimiento	participación
	1997	2002	2002/1997	2002
China	1,1	4,4	300,0	18,7
Canadá	3,2	4,2	31,3	17,9
Estados Unidos	4,0	3,0	-25,0	12,8
Noruega	1,8	2,1	16,7	8,9
África del Sur	1,3	1,3	0,0	5,5
Alemania	1,1	1,3	18,2	5,5
resto	7,2	7,2	0,0	30,6
total	19,7	23,5	19,3	100,0

Fuente: World Mineral Statistics.

En el siguiente cuadro y gráfico se muestra la evolución del **precio internacional de la alúmina** durante el periodo 1992-2002; nótese cómo a raíz de la **crisis financiera del Asia** a fines de 1997 y la **crisis de Rusia** durante el segundo trimestre de 1998 dio lugar a una menor demanda de alúmina y por ende a una caída en su precio internacional que se recuperó el año 2000; sin embargo, el escaso crecimiento de la economía estadounidense en el bienio 2001-2002 a una tasa promedio anual del 1.35% hizo que el precio internacional de la alúmina volviera a caer en dicho bienio.

	mercado	
	de contrato	spot
1992	177	162
1993	162	163
1994	163	117
1995	198	241
1996	197	181
1997	196	204
1998	178	190
1999	180	205
2000	199	314
2001	183	151
2002	168	149

Fuente: CVG Bauxilum.



A continuación se presentan a los principales países **productores de aluminio primario**; nótese en primer lugar que **China** era el 2002 el primer productor mundial de aluminio primario controlando casi el 15% del total de la producción mundial, seguido muy de cerca por los Estados Unidos; cabe mencionar que en 1997 la producción de los Estados Unidos superaba a la de China que ocupaba en dicho año el tercer lugar en la producción mundial detrás de Canadá que ocupaba el segundo lugar.

La producción de la cadena bauxita-alúmina-aluminio primario está fuertemente concentrada en un número relativamente pequeño de empresas salvo en **China** y en Europa del Este donde predomina la presencia de empresas pequeñas y medianas; en China por ejemplo existen alrededor de 100 refinerías de pequeño tamaño. Cabe añadir que se requieren 2 TM de bauxita para producir 1 TM de alúmina y 2 TM de alúmina para obtener 1 TM de aluminio (**relación insumo-producto**).

Nótese asimismo, que **Noruega** sin producir ni bauxita ni alúmina era el quinto productor mundial de aluminio primario en base a la alúmina que importa de Irlanda; nótese en el siguiente cuadro que ni Jamaica ni Irlanda, 2 grandes productores de alúmina, no aparecen como grandes productores de aluminio primario; es hacia Noruega que se destina la mayor parte de la alúmina producida en Irlanda porque el país escandinavo

cuenta con **energía eléctrica barata** que ni Irlanda ni Jamaica poseen.

	millones TM		tasa crecimiento	participación %
	1997	2002	2002/1997	2002
China	2,2	3,6	63,6	14,5
Estados Unidos	3,6	3,3	-8,3	13,3
Canadá	2,3	2,1	-8,7	8,5
Brasil	1,2	1,3	8,3	5,2
Noruega	0,9	1,0	11,1	4,0
Sudáfrica	0,7	0,8	14,3	3,2
Alemania	0,6	0,7	16,7	2,8
resto	11,5	12,0	4,3	48,4
total	21,9	24,8	13,2	100,0

Fuente: World Mineral Statistics.

Nótese en el cuadro anterior que la producción mundial de aluminio primario tuvo una tasa de crecimiento promedio anual aceptable durante el periodo 1997-2002 del 2.5%; sin embargo, **China** tuvo en el mismo periodo una tasa de crecimiento promedio anual impresionante del 10.4%; cabe añadir que durante el periodo 90-95 la producción mundial de aluminio se había estancado.

La industria mundial del aluminio primario en un 50% está controlada por las siguientes multinacionales **integradas verticalmente** mediante fusiones y adquisiciones; estas multinacionales controlan aproximadamente 120 refinerías alrededor del mundo; la verticalización **hacia atrás** tiene como objetivo garantizar el abastecimiento así como la estabilidad de los precios de las materias primas (bauxita), mientras que la verticalización **hacia adelante** tiene como objetivo la búsqueda de productos con mayor diferenciación y rentabilidad:

- Alcoa con sede en Pittsburg,
- Kaiser,
- Alcan con sede en Quebec,
- Alusuisse,
- Pechiney, y
- Reynolds.

Cabe añadir que en el bienio 1999-2000 **Alcoa** adquirió Reynolds y **Alcan** absorbió Aluisse; de otro lado, en el 2000 se formó el consorcio ruso **Rusky** mediante la fusión de dos de las más grandes refinadoras del mundo Bratsk y Krasnoyarsk; estas adquisiciones y fusiones ha dado lugar a que las 3 empresas mencionadas controlen alrededor de 1/3 de la producción mundial de aluminio primario.

En otros casos, cuando no es posible la integración vertical, se utilizan las **alianzas estratégicas**; así, la empresa noruega Norsk Hydro que realiza negocios en las áreas del petróleo, acuicultura y metales livianos (aluminio y magnesio) ha firmado un acuerdo con la brasileña **CVRD** (era una empresa estatal hasta que se privatizó en 1997; es la mayor productora mundial de hierro) para la compra de **aluminio primario** por 10 años; asimismo, en 1999 compró el 25.3% de la empresa brasileña Alunorte.

En el siguiente cuadro se presenta a los principales países consumidores de aluminio durante el periodo 1997-2002.

	miles TM		tasa crecimiento		Participación
	1997	2002	2002/1997	promedio anual	2002
Estados Unidos	5669	5832	2,9	0,6	29,4
Japón	2504	2171	-13,3	-2,8	10,9
Alemania	1524	1916	25,7	4,7	9,7
Francia	726	876	20,7	3,8	4,4
Corea del Sur	648	870	34,3	6,1	4,4
Rusia	500	857	71,4	11,4	4,3
Italia	662	846	27,8	5,0	4,3
Canadá	592	812	37,2	6,5	4,1
India	541	583	7,8	1,5	2,9
resto	5529	5072	-8,3	-1,7	25,6
total consumo	18895	19835	5,0	1,0	100,0

Fuente: CVG Industria Venezolana de Aluminio.

"Antes de juzgar a una persona, camina tres lunas con sus mocasines"

(Proverbio Indio)

Nótese que Rusia, Canadá y Corea del Sur fueron los países que mostraron un mayor dinamismo en su consumo de aluminio en el período 1997-2002; sin embargo, **Estados Unidos** continúa siendo de lejos el mayor consumidor del mundo con una participación cercana al 30% del consumo total mundial, seguido del Japón así como de Alemania.

En el siguiente cuadro se presenta la capacidad de **producción mundial de aluminio primario** según principales empresas correspondiente a 1999; cabe agregar que estas 14 empresas controlaban más del 55% del total de la producción mundial de aluminio primario, mientras que las empresas pequeñas controlaban el resto; asimismo, entre **Alcoa** y **Alcan** controlan casi $\frac{1}{4}$ del total de la producción mundial de aluminio primario.

Producción Mundial de Aluminio por Empresas: 1999

	miles TM	participación (%)
Alcoa	3383	15.4
Alcan	1611	7.3
Reynolds	1181	5.4
Billiton PLC	887	4.0
Pechiney	829	3.8
Hydro	746	3.4
Comalco (Rio Tinto)	660	3.0
Aluminium Bahrain	528	2.4
CVG	520	2.4
Kaiser	510	2.3
VAW	421	1.9
Dubal	414	1.9
Ormet	256	1.2
Alusuisse	254	1.2
resto	9800	44.5
total	22000	100.0

Fuente: Financial Times.

Durante el 2002 la cotización del aluminio en la **Bolsa de Metales de Londres** (London Metal Exchange) era de US\$ 1160 por TM; al respecto, los precios del aluminio han tenido un comportamiento bastante **volátil** durante la década del 90; así, en 1998 este precio cayó en 15% a raíz de la **Crisis Financiera del Asia** que comenzó a finales de 1997, y acentuada por la moratoria rusa en el segundo trimestre de 1998 que redujo la

demanda por aluminio en el mercado mundial; para el año 2000 estos precios se había recuperado; sin embargo, el 2001 volvieron a caer en un 6.8% debido a la sobre capacidad de producción y a la desaceleración de la economía mundial; al respecto, la economía estadounidense solamente creció a una tasa del 0.3% el 2001 debido al problema de la voladura de las **Torres Gemelas de Nueva York** en septiembre de dicho año.

Es importante señalar que el 2001 los precios del aluminio habrían caído a una tasa mayor a no ser por la **crisis energética de California** de dicho año que al encarecer la energía hizo que la producción de los Estados Unidos disminuyera; esta crisis también dio lugar a una menor producción en Canadá como en Brasil; en octubre del 2004 el **precio internacional** del aluminio era de US\$ 1479 por TM con un 95.5% de pureza en la LME; no cabe duda que este precio es 27.5% más elevado que el promedio del 2002 que fue de US\$ 1160 por TM.

Cabe agregar que el gasto en **energía eléctrica** representa cerca del **40% del costo total de producción del aluminio primario** por reducción; por lo tanto, resulta esencial que el país productor de aluminio cuente con energía barata; cabe añadir que el **avance tecnológico** ha logrado reducir de 25 Kwh a 13 Kwh los requerimientos de energía eléctrica para producir 1 kg. de aluminio primario; en América Latina, **Venezuela** cuenta con su industria del aluminio que es la segunda generadora de divisa después del petróleo; cabe mencionar que Venezuela importaba bauxita a un precio CIF de US\$ 38 y 42 por TM de Guyana, Sudáfrica, Brasil y Surinam; sin embargo, la bauxita fue descubierta en dicho país en 1977, pero su explotación comercial recién comenzó en 1985; este país cuenta con **energía hidroeléctrica barata**.

Sin embargo, la **Segunda Gran Crisis del Petróleo** de 1979 causó una severa crisis en la industria del

aluminio durante el bienio 81-82, por su alta dependencia energética tanto en el transporte de la bauxita como en la producción de aluminio primario.

En el siguiente cuadro se presenta el balance acerca de la producción, consumo y comercio mundial de los **productos transformados y manufacturados de aluminio**.

Producción, Consumo y Comercio Mundial de Transformados y Manufacturados de Aluminio (miles TM en 1997)

	Producción	Exportación	Importación	Balanza comercial	Consumo
Estados Unidos	9062	1006	707	299	8764
Japón	4197	278	98	180	4017
Alemania	2426	899	593	306	2120
Italia	1168	306	424	-118	1287
Francia	1103	461	463	-2	1106
Canadá	750	444	465	-21	771
Brasil	606	88	129	-41	647
Inglaterra	554	215	320	-105	669
Holanda	497	201	195	6	491
Australia	403	99	61	38	366
Sudáfrica	176	17	31	-14	190
Suiza	169	151	126	25	144
México	147	4	127	-123	270
Argentina	115	28	35	-7	122

Fuente: OCDE.

Cabe agregar que ningún país exportador de productos transformados de aluminio lo hace en todas sus líneas, sino que por lo general tienden a **especializarse**; así, Alemania, Estados Unidos y Japón concentran sus exportaciones en **laminados** (planchas y hojas) de aluminio donde se logran **fuertes economías de escala**; estos productos son insumos para los negocios del transporte, embalajes, bienes de consumo, y máquinas y equipamientos; por su parte, **Italia** concentra su exportación de productos de aluminio en **utensilios domésticos** y en productos para la construcción civil (puertas, ventanas y estructuras) en concordancia con el gusto, estilo y diseño sofisticado de dicho país y sus consumidores.

En una primera etapa del proceso de producción del aluminio primario se obtienen **lingotes** para refusión, **lingotes** para extrusión o **planchones** para laminación; posteriormente se obtienen las siguientes líneas de productos de aluminio:

- **extrusados** para la construcción civil; perfiles para puertas, ventanas, cierres de baños; estructuras prefabricadas, techos;
- **laminados** para el:
 - embalaje,
 - transporte (planchas para carrocerías de omnibuses y camiones);
 - chapas, láminas y hojas;
 - bisagras para puertas;
 - tanques;
 - escaleras;
 - papel de aluminio (foil) para empaquetar alimentos cigarrillos, regalos;
 - utensilios de uso doméstico;
 - envases abrefácil para bebidas que se decora y/o imprime con facilidad; en otros casos el color brillante del aluminio forma parte de la decoración del envase; cabe recordar que hasta 1985 solamente las latas de cerveza eran de aluminio en los Estados Unidos, pero actualmente 2/3 de las bebidas no alcohólicas utilizan envases de aluminio en dicho país;
 - envases para aerosoles;
 - envoltorios para medicamentos;
 - por otra parte, existen envases compuestos que utilizan aluminio como el tetra briks (compuesto por papel, plástico y aluminio), las bolsas de chips (formado por plástico y aluminio);
- **fundidos y forjados** para el transporte (cajas de cambio, carrocería de motores, aros para automóviles, etc.);
- **hilos y cables** para la industria eléctrica (transmisión de electricidad) que se obtienen de las varillas de aluminio;
- **polvo de aluminio** para la industria química (tintes, productos químicos y farmacéuticos);
- **aluminio** para uso destructivo para la industria siderúrgica (desoxidante).

Brasil es un importador neto de transformados de aluminio, especialmente de planchas para la fabricación

de **latas de aluminio** para la industria de bebidas; asimismo, la **industria de embalajes** es la mayor consumidora de aluminio en Brasil, utilizando más de la mitad del consumo de planchas y láminas de aluminio; sin embargo, Brasil es exportador neto en **hilos y cables** de aluminio, así como de **utensilios domésticos**.

4. CREATIVIDAD Y ESTRATEGIA CHILENA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Más del 55% de la producción mundial de aluminio primario depende de la **energía hidroeléctrica** limpia y renovable; así, en Canadá las plantas de aluminio están ubicadas en Québec donde existen grandes recursos hídricos que las hace sostenibles en el largo plazo.

En un cuadro anterior también se observó que la producción de aluminio había caído en los **Estados Unidos** así como en **Canadá** durante el periodo 1997-2002 debido a que han cerrado plantas antiguas por el **costo energético**; estas plantas solamente se reabrirían si se eleva la cotización internacional del aluminio; **Japón** también es otro país que está reduciendo su producción de aluminio por razones de su alto costo energético.

Lo anterior significa que la producción mundial de aluminio primario se trasladará hacia aquellos países con un **menor costo energético** como sería el caso del Perú si comenzáramos a explotar nuestro enorme potencial en **caídas de agua** para transformarlo en energía hidroeléctrica.

Venezuela, los países del Medio Oriente, Rusia, Brasil, India, Indonesia, Canadá, y Noruega son los países con **menores costos de energía** para la industria de aluminio; sin embargo, la **hidroelectricidad** es la principal fuente energética para Rusia, Canadá, Brasil y Venezuela que cubren el 55% del total de la producción mundial de aluminio, mientras que el **petróleo, carbón** y el

gas son la principal fuente para los países del Oriente Medio, Indonesia, Sudáfrica, India y Noruega.

Se estima que la **demand mundial de aluminio** está creciendo a una tasa entre el 1% y el 2% anual.

Por otra parte, en Chile la empresa **Noranda** está ejecutando el **Proyecto Alumysa** mediante una inversión de US\$ 2750 millones en **3 plantas hidroeléctricas** con una generación total de 1154 MW y una **planta reductora de aluminio** cerca de Puerto Chacabuco; esta planta procesará **alúmina importada** (polvo blanco) probablemente de Australia para producir 440000 TM anuales de aluminio en barras (lingotes de 22 kilos) que representan alrededor del 1.8% del total de la producción mundial de aluminio primario.

Frente a esta situación, los **empresarios salmoneros** (alrededor del 50% son de capitales extranjeros) se oponen a la instalación de la planta reductora de aluminio, no tanto por sus efectos negativos sobre el medio ambiente sino porque la instalación de diversas industrias en base a una **energía barata** que aportaría el Proyecto Alumysa tendería a generar **nuevas fuentes de empleo** y por ende tendería a incrementar los salarios de los trabajadores salmoneros; cabe mencionar que en Canadá las plantas de aluminio están juntas con las plantas de acero y pesqueras.

5. CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA Y POTENCIAL HIDROENERGÉTICO

La **energía hidroeléctrica** es la energía que es suministrada por la generación de energía de las cataratas (saltos de agua) o corrientes de aguas; la energía hidroeléctrica es una fuente de **energía renovable**, mientras que la fuente de energía del petróleo constituye una fuente de energía no renovable; una **central hidroeléctrica** es aquella que genera electricidad a partir del uso del agua como fuerza motriz; para ello utiliza 4

elementos fundamentales: agua, caída, turbina y generador.

Cabe agregar que la **capacidad instalada** es medida en megawatts (MW) y refleja la capacidad de generación máxima posible, mientras que la **producción de energía eléctrica** es medida en Gwh (1 Gwh equivale a 1000 MW multiplicado por 365 días, por 24 horas y por el porcentaje de uso de la capacidad instalada).

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la **producción de energía eléctrica** en nuestro país durante el periodo 1978-2004; nótese cómo en el Perú durante el 2004 el 72.2% de la energía eléctrica consumida era de origen **hidráulico** que utiliza el potencial hídrico de los ríos, lagos y lagunas, mientras que el 27.8% restante es de origen **térmico** que utiliza la fuerza del vapor y cuyos combustibles principales son el petróleo y el gas natural.

	GWh			estructura %		
	hidráulica	térmica	total	hidráulica	térmica	total
1978	6198	2566	8764	70.7	29.3	100.0
1985	9385	2730	12115	77.5	22.5	100.0
1990	10170	2992	13162	77.3	22.7	100.0
2000	16176	3746	19922	81.2	18.8	100.0
2004	17525	6740	24265	72.2	27.8	100.0

Fuente: MEM, cálculos del autor.

Enseguida se indica la estructura de las **ventas de energía eléctrica** en nuestro país durante el periodo 1994-2004; nótese que el mayor dinamismo como consumidor de energía eléctrica corresponde al sector **industrial** con una tasa de crecimiento promedio anual del 10.7%, seguido del sector **comercial** que creció a una tasa promedio anual del 7.1%.

Nótese asimismo que el crecimiento del sector del **alumbrado público** ha sido ínfimo (2%), lo cual estaría reflejando una menor iluminación de las áreas públicas de nuestras ciudades y por ende un facilitamiento de las actividades delincuenciales; cabe mencionar que una mayor iluminación

de las áreas urbanas es uno de los principales enemigos de la delincuencia ya sea infantil, juvenil o de mayores.

	GWh		estructura %		tasa crecimiento
	1994	2004	1994	2004	promedio anual %
industrial	3855	10696	41.3	54.5	10.7
comercial	1848	3666	19.8	18.7	7.1
residencial alumbrado público	3137	4677	33.6	23.8	4.1
total	9335	19642	100.0	100.0	7.7

Fuente: Cuanto, cálculos del autor.

Cabe agregar que la **demanda de energía eléctrica es elástica respecto al ingreso**; esto significa que $E_y = 1.57$ y que cuando se eleva el PBI en 10%, el consumo per cápita de electricidad se incrementaría en 15.7%, es decir en mayor proporción, a mayor velocidad, que el incremento en el ingreso familiar tal como se desprende del siguiente cuadro.

	consumo electricidad KWh millones	población millones	consumo per cápita KWh		PBI	E_y
			tasa crecimiento	tasa crecimiento		
2000	15547	25.59	607.5	3.0	1.57	
2001	16629	25.92	641.6	5.6	0.2	1.87
2002	17605	26.26	670.4	4.5	5.2	
2003	18375	26.58	691.3	3.1	3.9	1.41
2004	19641	26.90	730.1	5.6	5.2	1.44

Fuente: MEM, INEI, cálculos del autor.

Cabe añadir que nuestro país es especialmente privilegiado en cuanto a la disponibilidad de energía hidráulica; al respecto, los estudios de evaluación del potencial hidroeléctrico nacional (potencial técnico o potencial realmente explotable bajo condiciones climáticas adecuadas) realizados en 1979 pusieron de manifiesto que llegan a un orden de los 58350 MW, de los cuales solamente estamos aprovechando a nivel nacional alrededor de 3056 MW, es decir solamente el 5.2% de nuestro potencial técnico; este potencial debería permitir que los precios de la electricidad no sean excesivos; sin embargo, las urgentes demandas de

electricidad han motivado la instalación de un importante parque de centrales termoeléctricas que usan diesel 2 y petróleo residual; cabe agregar que importamos diesel 2 en fuertes cantidades y a precios bastante elevados.

El 50% del potencial técnico se encuentra en los departamentos de Cajamarca, Junín, Huanuco y Apurímac; de otro lado; el racional aprovechamiento de este potencial hidroeléctrico podría significar para el Perú, lo que el petróleo para Venezuela.

Los ríos de la región andina y de la selva alta del Perú tienen un enorme potencial hidráulico debido a la existencia:

- de cuencas hidrográficas que tienen una gran pendiente donde es posible construir grandes centrales hidroeléctricas;
- de disponibilidad de aguas, especialmente en la vertiente oriental (vertiente del Atlántico) que concentra el 78% del total del potencial técnico de nuestro país.

En el siguiente cuadro se muestra la evolución de la potencia instalada de energía eléctrica en nuestro país durante el periodo 1978-2004; nótese que el 2004 la potencia instalada total se divide prácticamente en partes iguales entre lo hidráulico y lo térmico; de otro lado, el parque termoeléctrico en el área de Lima y Callao llega a los 600 MW que representa 1/5 del total nacional.

	MW			estructura %		
	hidráulico	térmico	total	hidráulico	térmico	total
1978	1409	1162	2571	54.8	45.2	100.0
1985	2166	1515	3681	58.8	41.2	100.0
1990	2400	1744	4144	57.9	42.1	100.0
2000	2857	3209	6066	47.1	52.9	100.0
2004	3056	2960	6016	50.8	49.2	100.0

Fuente: Cuanto, cálculos del autor.

Las **centrales hidroeléctricas** en nuestro país conforman desde el año 2000 un único sistema interconectado nacional (SIN) que se divide en 2

subsistemas que representan el 98% (aproximadamente 3000 MW) del total de la capacidad instalada hidráulica en todo el país; el 2% restante corresponde a sistemas aislados:

- **sistema interconectado centro norte** que genera casi **2600 megawatts**; las principales centrales que conforman este subsistema son.

central	ubicación	caída metros	potencia megawatts	propiedad
Carhuaz	Cajamarca	475	95	EGENOR
Cañón del Pato	Ancaash	395	257	EGENOR
Galillo Ciego	Cajamarca		34	Cent. Norte Pacasmayo
Santiago Antunez	Huancavelica	748	684	Electroperú
Mayolo	Huancavelica	258	216	Electroperú
Restitución	Lima	215	41	Calhua S.A.
Huico	Lima	1245	258	EDEGEL
Metucana	Lima	980	120	EDEGEL
Moyopamapa	Lima	480	63	EDEGEL
Callahuana	Lima	426	69	EDEGEL
Huampari	Lima	185	31	EDEGEL
Yanango	Junín		41	EDEGEL
Chimay	Junín		149	EDEGEL
Yaupi	Junín		109	ELECTROANDES
Pachahuasi	Junín		12	ELECTROANDES
Malpaso	Junín		54	ELECTROANDES
Porchos	Piura		15	Sindicato Energético S. A.
Huancher	Lima		16	Sociedad Minera Corona
Cummay	Piura		12	SINGORA
Yunán	Piura		130	EGEEN S.A.
Tarucani	Arequipa		100	Tarucani Generating Co
Huancza	Lima		85	EMGHUANZA
total			2590	

Fuente: MEM

- **sistema interconectado sur** conformado por las siguientes centrales hidroeléctricas que generan una potencia conjunta de algo más de **400 MW**.

central	ubicación	caída metros	potencia megawatts	propiedad
Charcani V	Arequipa	690	135	EGASA
Charcani IV	Arequipa		14	EGASA
Machu Picchu	Cusco	345	110	EGENOR
Aricota 1 y 2	Tacna	617	36	EGESUR
San Gabán	Puno		110	Empresa Generación Eléctrica San Gabán
total			405	

Fuente: MEM

El **costo de construcción** de una central hidroeléctrica es elevado en comparación con el de una planta termoeléctrica; sin embargo, tiene bajos **costos operacionales** y de **mantenimiento**; asimismo, las plantas de energía hidroeléctricas emiten muy poco **dióxido de carbono** que tiene efecto en el calentamiento global y otros contaminantes del agua

durante el proceso de operación; de otro lado, tienen una **vida útil** de 2 a 10 veces mayor que las plantas de carbón y nucleares; por otra parte, las presas que son usadas en las plantas de energía ayudan a prevenir las inundaciones y suministran una regulación del flujo para el **agua de riego**.

A pesar de los incrementos en generación eléctrica de los últimos años, se estima que el déficit nacional todavía es de unos 500 MW; cabe añadir que el bajo nivel de electrificación del país apenas supera el 50% de las necesidades; es por ello que el Perú presenta uno de los índices más bajos de consumo de energía por habitante en Sudamérica tal como se desprende del siguiente cuadro; nótese asimismo que el consumo per cápita de nuestro país durante el año 2000 fue solamente el 37% del de Chile; por otra parte, durante el periodo 1970-2000 nuestro país ha sido superado tanto por Ecuador como por el Paraguay en el consumo per cápita de electricidad, lo cual es preocupante.

Proyectos de Centrales Hidroeléctricas			
nivel	ubicación	potencia instalada	
estadio		MW	
Sumabeni	preliminar	Amazonas	1074
Paquizarango	preliminar	Junín	1379
Sheque	definitivo	Lima	600
Mollepata	factibilidad	Huancavelica	592

Fuente: MEM

Durante el periodo 2000-2004 el consumo per cápita de electricidad ha crecido a una tasa promedio anual del 4.7% que es superior a la tasa de crecimiento del periodo 1970-2000 que fue de solamente 3.5%.

El país se enfrenta a una falta de **infraestructura energética** en su área rural, lo cual constituye una fuerte limitante para su desarrollo; sin un adecuado abastecimiento energético cualquier posibilidad de desarrollo es inviable; sin embargo, el desarrollo del abastecimiento de energía eléctrica en el área rural implica altos niveles de inversión; si bien es posible que la inversión necesaria provenga del sector privado, del Estado o de

organismos internacionales, debe tenerse en cuenta que el sector privado solamente estará interesado en invertir en aquellos proyectos que resulten económicamente rentables; esto significa que no estará interesado en el abastecimiento de energía eléctrica a pueblos pequeños.

Tal como ya se ha mencionado, nuestro país dispone de un gran potencial de generación eléctrica, pero ello no es suficiente; el principal obstáculo para la inversión privada es el reducido nivel de demanda como resultado del bajo poder adquisitivo de la población rural; en efecto, para el poblador promedio el porcentaje que representaría el **costo de la energía** sobre sus ingresos sería muy alto; por lo tanto, se espera que el Estado tome a su cargo el abastecimiento de energía en lugares que no son atractivos para el sector privado, sobretodo a través de **minicentrales** que sería la alternativa más conveniente para pueblos pequeños desde el punto de vista económico; si bien la operación de las **minicentrales térmicas** puede resultar más cara que la de centrales hidroeléctricas, la inversión requerida para las centrales hidroeléctricas, incluyendo las líneas de transmisión y distribución, es muy alta para proyectos pequeños.

Las inversiones en el sector eléctrico son altamente intensivas en capital; así, el costo de una **minicentral** de 10 kw se estima en aproximadamente US\$ 30 mil; en el caso de las redes de transmisión (adicional a la inversión requerida en las subestaciones para instalar la red), el costo por kilómetro depende de su potencia:

- para una red de entre 10 y 33 kw es de aproximadamente US\$ 10 mil por kilómetro;
- para una red de entre 60 y 66 kw es de aproximadamente US\$ 42 mil por kilómetro;
- para redes superiores a los 220 kw, el costo se acerca a los US\$ 90 mil por kilómetro.

Los **proyectos mineros** requieren mucha energía, por lo que general-

mente tiene abastecimientos dedicados o se construyen líneas de transmisión a partir del sistema principal para abastecerlos; en estos sistemas, el bajar la energía a una línea de menor voltaje de tal manera que pueda ser aprovechada para el abastecimiento urbano y rural puede resultar muy caro y antieconómico, por lo que el desarrollo minero del país no tiene necesariamente que beneficiar al desarrollo eléctrico de la zona rural; por esta razón, puede considerarse que lo más conveniente para los **poblados de reducida demanda** es el desarrollo de **minicentrales térmicas**, de menor costo de inversión y mayor costo de operación; estos proyectos tendrían que estar principalmente financiados por el Estado o por organismos internacionales, porque es muy probable que el sector privado no se muestre interesado en ellos, con excepción de aquellos que abastecerían a los grandes proyectos mineros; otra **alternativa energética** que también debe ser tomada en cuenta para el área rural es la generación eléctrica a partir de **fuentes no convencionales** como:

- la irradiación solar,
- la energía geotérmica y
- la energía eólica.

Por otra parte, el esfuerzo que realizó el **Instituto de Investigaciones Energéticas (INIE)** para fortalecer la recolección y obtención de información básica fue descontinuado por razones de economía y seguridad; el plan maestro de energía comprendía el estudio de las cuencas del Mantaro, Santa, Ucayali, Marañón y Huallaga donde se concentra el mayor potencial hidroenergético de nuestro país, abar-

geológicos, sísmicos, de estudio de medio ambiente, mecánica fluvial y otros; esta información básica estadística se debe medir y registrar para alcanzar condiciones que hagan aceptables las evaluaciones; actualmente si esta información no estuviera disponible, ninguna entidad financiera ni empresario se arriesgará a programar un proyecto; de otro lado, cuando hablamos de evaluaciones aceptables, nos referimos a que la información debe ser consistente y por períodos suficientemente extensos (30 a 35 años).

Si no se continúan los trabajos de investigación y recolección de información, el **potencial hidroenergético** peruano continuará siendo un sueño, objeto de múltiples ilusiones y promesas que no se concretarán a pesar de que la explotación de esta riqueza podría ser una magnífica fuente de trabajo e ingresos que contribuiría al desarrollo del Perú.

Si bien es cierto que es muy importante lograr la electrificación de los pueblos rurales del país, lo que ahora nos preocupa es la ejecución de un **megaproyecto hidroenergético** que sirva de sostén a una **industria del aluminio** para la exportación en base a la importación de alúmina de Jamaica con la participación de capitales privados.

En el siguiente cuadro se indican 4 **megaproyectos hidroeléctricos** que podrían abastecer de energía a la nueva industria del aluminio; asimismo, teniendo en cuenta de que el costo de la energía es preponderante en la fabricación del aluminio primario, la planta debe estar ubicada cerca

de la fuente energética que podrían ser la ciudad de **Huancayo**; además esta ciudad cuenta con el Ferrocarril Central que trasladaría ya sea los lingotes o las planchas de aluminio hacia el Callao para su exportación, habiendo abastecido simultáneamente al mercado nacional.

Proyectos de Centrales Hidroeléctricas			
	nivel estudio	ubicación	potencia instalada MW
Sumabeni	preliminar	Amazonas	1074
Paqutzarango	preliminar	Junin	1379
Sheque	definitivo	Lima	600
Mollepata	factibilidad	Huancavelica	592

Fuente: MEM.

No cabe duda que este megaproyecto requerirá de la participación del capital extranjero; a continuación se indican algunas cifras respecto del proyecto; nótese de que generaría aproximadamente **10 mil puestos de trabajo permanentes** en la región central de nuestro país; el número de puestos de trabajo (directo e indirectos) se ha estimado utilizando las técnicas propias del insumo-producto.

Megaproyecto Aluminio	
inversión requerida	US\$ 3000 millones
producción	500 mil TM
exportación	450 mil TM
potencia de planta hidroeléctrica	1200 MW
puestos de trabajo permanentes	10 mil
relación capital/trabajo	US\$ 150 mil

Fuente: Estimaciones del autor.

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

"No revivas el ayer. Él ya se ha ido para siempre. Concéntrate en lo que está pasando en tu vida y sé feliz ahora."

El TLC, riesgo de expropiación y perfiles de crecimiento económico

* M. A.&MBA, Carlos Adrianzen Cabrera

RESUMEN

El presente artículo enfoca el vínculo entre el cierre del Tratado de Libre Comercio (denominado en el congreso nacional como Acuerdo de Promoción Comercial) entre los Estados Unidos de Norteamérica y el Perú y una drástica reducción del riesgo expropiatorio en el Perú.

A través de la discusión de evidencias globales y locales, así como la focalización de la discusión interna pública sobre el TLC, se estructuran los antecedentes del problema. A continuación se destaca cómo dentro del Capítulo de tratamiento a las inversiones, el acuerdo negociado bloquea la posibilidad que futuras administraciones populistas del gobierno peruano pudieran hacer uso de expropiaciones indirectas abusivas (a través de cambios en las reglas regulatorias, tributarias, laborales, et al). Bloqueo que puede tener una influencia muy positiva sobre los patrones de crecimiento económico en nuestro país.

Merece repetirse hasta que lo tengamos claro: el progreso económico de una nación, ni resulta algo seguro, ni—mucho menos—lo podemos tomar como inevitable. De hecho debemos reconocer que si continuamos dejándonos llevar por opciones políticas populares y poco lúcidas, podemos pasar algunas décadas más hundidos entre los problemas de una economía poco dinámica y frágil ante cambios externos. Por esto resulta crítico que los peruanos interioricemos qué políticas y reglas funcionan (i.e.: se asocian a episodios de alto crecimiento) o qué instituciones nos detienen en la tarea de consolidar alto crecimiento económico en forma sostenida y socialmente inclusiva.

Sobre este tema—qué políticas y variables se asocian con altos patrones de crecimiento económico—la literatura disponible para cualquier economista acucioso es abundante y sugestiva. Aunque la bibliografía esbozada en este artículo sería sólo la punta de un iceberg, esta sugiere—consistentemente—que la influencia de variables y políticas de modernización institucional, apertura comercial y financiera, reducción de peso regulatorio, estabilidad jurídica, educación, libertad po-



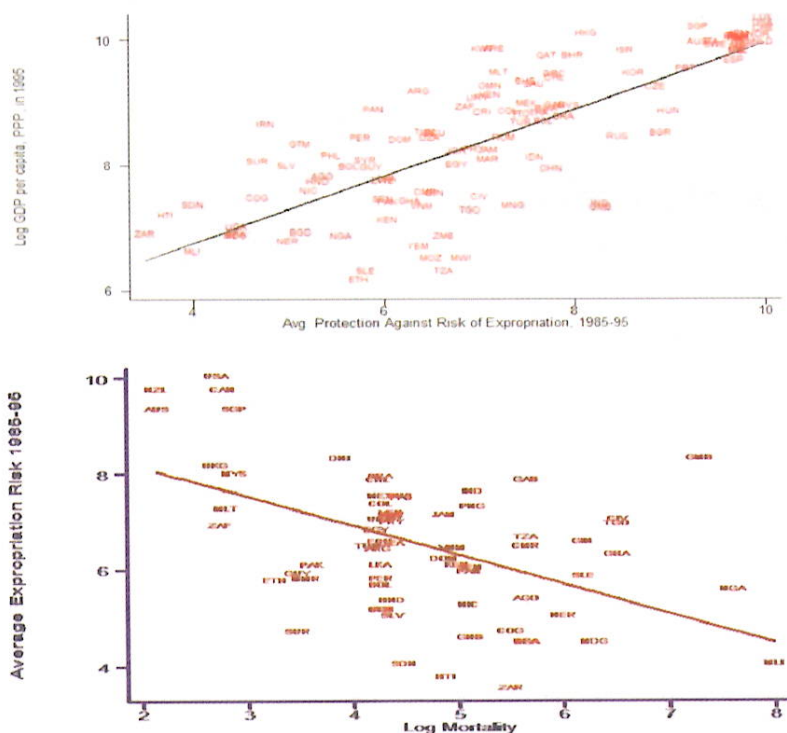
lítica et al afectan significativa y persistentemente los patrones de crecimiento económico global, por décadas y en cientos de países.

En esta dirección existe un grupo de predictores de crecimiento económico vinculados a un aspecto crítico en la evolución de nuestros patrones de gobierno: el riesgo de expropiación—directa e indirecta—. Tal como lo podemos apreciar en estos gráficos extraídos de una reciente conferencia de Daron Acemoglu (2006), los efectos depresores del crecimiento del

riesgo promedio de expropiación y la protección contra ésta resultan sólidamente asociados en una muestra de corte transversal de más de noventa países entre 1985-1995.

Nos guste aceptarlo o no la evidencia global muestra una nítida asociación positiva entre un marco institucional que protege la propiedad privada de quien decide invertir en un país y su ritmo de crecimiento y/o de reducción de la tasa de mortalidad de la población. El siguiente gráfico resulta particularmente sugestivo:

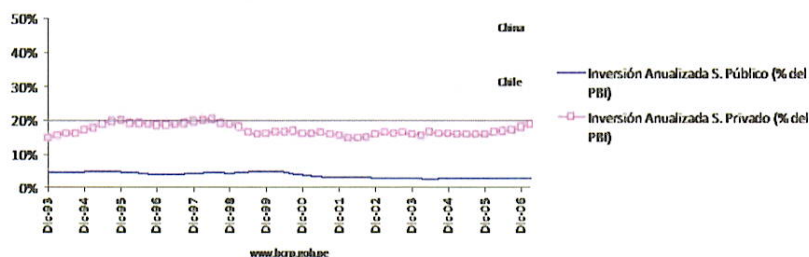
Gráfico N° 1



Ubicados en este punto resulta también sugestivo ponderar dos hechos estilizados que han marcado la evolución de la economía peruana en la última década. El primero (Gráfico Dos) nos refiere al magro avance de los flujos de inversión bruta fija. En esta figura observamos una vieja regularidad a la que podríamos denominar el techo del 20%. Desde los años cincuenta, salvo cortísimos picos, no pasamos una tasa bruta de inversión de 20%.

Gráfico N° 2

Patrones de Inversión en el Perú: 1993-2007*



El correlato de tan flaca tradición inversora implica una larga tradición expropiatoria de corte abusivo y dirigido a cualquier actividad que sugiere ser exitosa. No sólo una directamente vinculada a las patéticas nacionalizaciones de la dictadura velazquista, sino una continuamente matizada o por expropiaciones cuestionables (dada la calidad de nuestra institucionalidad jurídica) y –recientemente– por expropiaciones indirectas introducidas a través de cambios de reglas tributarias, monetarias, regulatorias, laborales y hasta de alteración de los marcos previamente acordados de tratamiento a la inversión extranjera.

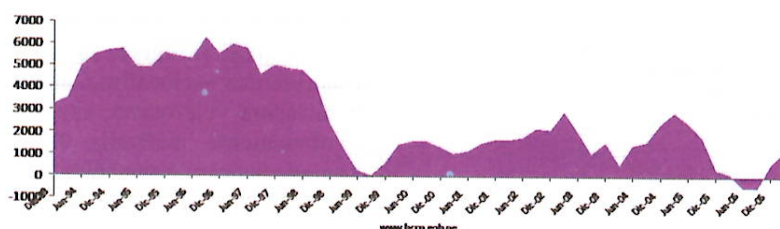
Aún en estos tiempos de supuesta mayor lucidez en el manejo económico de la nación los ejemplos abundan. No es sólo una cuestión de aportes cuasi tributarios etiquetados como voluntarios (ante la amenaza de un aberrante impuesto a la plusvalía o sobreganancia). Tampoco es sólo el caso de los ahorros previsionales (a los que se les expone a la amenaza de una expropiación indirecta al impedírseles diversificar globalmente su riesgo). Implica muchas otras áreas de gobierno que amenazan la propiedad privada, como por ejemplo la oferta de supeditar la vigencia de un contrato de concesión al cumplimiento de nuevas reglas laborales.

Este alto riesgo de expropiación tiene también correlatos directos en la balanza de pagos y –particularmente– en el comportamiento reciente de los inlfujos de capitales externos hacia nuestro país (ver Gráfico Tres).

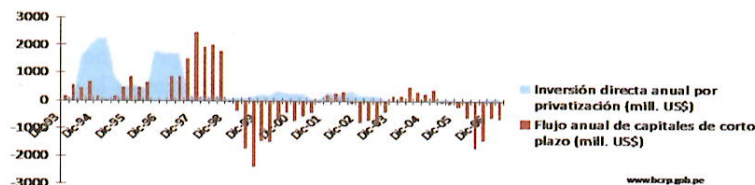
“Si ganas mucho dinero, disponlo para ayudar a otros mientras estés con vida. Esa es la mayor satisfacción que la fortuna te puede dar.”

Gráfico N° 3

Influjo Neto Anual de Capitales del Exterior (mills. US\$)



Privatizaciones y Flujos de Capitales: 1993-2007*



¿Y el TLC?

Desde que se iniciaron las conversaciones para cerrar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos de Norteamérica a hasta estos días de limbo -previos a la complicada aprobación congresal norteamericana- la opinión pública peruana ha recibido una avalancha de cifras sobre sus impactos económicos y sociales. Por un lado se nos ha tratado de convencer sobre sus múltiples bondades. Bondades que se materializarían en el mediano y largo plazo. Que además implicarían la implementación de una Agenda Interna o TLC hacia adentro. Y que -nótese- nos beneficiarían gradualmente a todos aunque más a los más esforzados, educados o competitivos. Claro está, la evidencia dinamizadora y abiertamente reductora de pobreza regional en las provincias vinculadas al auge exportador de los últimos cinco años, le ha hecho más fácil el trabajo de los defensores de este acuerdo.

En el otro lado -a modo de una guerra- se nos ha contado que el cerrar este acuerdo resultaría algo profundamente negativo. Algo cercano a un evento desolador de consecuencias inmediatas, aciagas y terribles. Un cambio que avasallaría lo nacional, y cuyos efectos más perniciosos los sufrirían los más desvalidos en las zonas más atrasadas del país. Para ello se han valido de viejas estrategias según la cuales -omitiendo todo efecto positivo del libre comercio sobre el excedente del consumidor- los precios internos de las medicinas explotarían.

En perspectiva, ponderando lo que dice y como lo dice cada bando, encontraremos sugestivas asimetrías. Primero de calificativo: lo positivo si nos esforzamos versus lo aterrador. Segundo de plazos: el mediano y largo plazo versus lo inmediato. Tercero de ámbito: efectos sobre el todos versus efectos sobre minorías tangibles. Estimado lector: estas asimetrías no resultan casuales e implican una lucha desigual.

Los defensores del acuerdo comercial tienen entre manos algo difícil de vender a las mayorías. Esto, no solo porque el TLC implicaría mejoras asociadas a esfuerzos nacionales, sino porque ofrecerían mejoras por venir (algo intangible). Los opositores a éste -sectores monopólicos locales, rentistas y agrupaciones de izquierda visceral o solapadamente anti norteamericana- enfrentan algo muy tangible: su desaparición y por ello van a mostrar toda la tangibilidad que puedan para hablar sobre los daños del libre comercio, omitiendo sistemáticamente su beneficios. Aquí, por ejemplo, el argumento de que aún no estamos listos para abrirnos (un primo hermano ideológico del trasnochado argumento de la industria eternamente naciente) ha probado ser consistentemente efectivo y popular.

Sin embargo, como algunas veces sucede en nuestros países, en esta pelea desigual sucedió lo inesperado. Toda la desesperación, los recursos y los millones de dólares gastados en propaganda anti TLC, afluyente y supuestamente demoleadora, y a pesar de bastante exitosas campañas presidenciales, resultó contraproducentes. La mayoría de los peruanos habría entendido -a la luz de los evidentes beneficios del APDEA en Lima y fuera de Lima- que quienes se oponían al TLC mentían. Bajo esta perspectiva se cerró la negociación del acuerdo y el congreso peruano lo aprobó y eligió a un candidato que terminó abrasándolo. Sin embargo, esta suerte de Guerra por el TLC dista mucho de estar concluida.

En estos días, después de la elección del 2006, algunas cosas han cambiado. Quienes se oponen hoy al TLC -gremios, sindicatos y políticos- ya no se atreven a decirlo abiertamente. La mayoría de estos caciques sindicales, gremiales o

"Cuando te des cuenta que has cometido un error, toma medidas inmediatas para corregirlo."

políticos declaran públicamente estar "a favor del TLC". Un apoyo, claro está, condicionado a la introducción de adendas de superpongan sus intereses y/o a una "nueva" negociación (es decir un TLC para siempre después). Parte fundamental de esta nueva posición enfoca el vínculo lo que implica institucionalmente tener vigente un TLC con los Estados Unidos y la verosimilitud de futuras expropiaciones directas e indirectas.

En toda esta discusión, existe una omisión crítica. Un punto abiertamente soslayado por Tirios y Troyanos. Me refiero al capítulo del acuerdo referido a las inversiones dentro del TLC. Posiblemente el elemento central del llamado acuerdo la Libre Comercio. Notémoslo bien: con un TLC refrendados por ambos congresos y vigente, futuras administraciones del gobierno nacional no podían expropiar fácilmente. Las expropiaciones directas e indirectas se verían bloqueadas a solo lo que la ley vigente permitiese. Con ello, futuras administraciones populistas quedarán imposibilitadas de robar tanto a peruanos o norteamericanos que opten por invertir en el Perú. Con esto, el riesgo expropiatorio (a la protección a las inversiones), ése gran factor de bloqueo a la inversión y al crecimiento de nuestro país, se reduciría gradual y significativamente en los años venideros.

Este cambio –que tendría un enorme efecto positivo sobre los patrones de inversión en el país– implica, nótelos bien, el verdadero punto clave del acuerdo. Razonablemente, y hasta sin lucidez en la futura política económica nacional, las cosas con un TLC cerrado tenderán a ser muy diferentes. Y diferentes para bien.

Referencias Bibliográficas

Acemoglu, Daron, S. Johnson, and J. Robinson, 2001, The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, December.

Acemoglu, Daron. Understanding Institutions. Lionel Robbins Lectures. Mimeo based on joint work with Simon Johnson and James Robinson (2006)

Alesina, Alberto and Dani Rodrik. 1994. "Distributive Politics and Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics*, May 465-490.

Alesina, Alberto and Roberto Perotti. 1993. Income Distribution, Political Instability and Investment. Working Paper 4486. Cambridge, M.A.: National Bureau of Economic Research.

Bakewell, Peter. 1997. *A History of Latin America*. Oxford: Blackwell Publishers.

Barro, R.J. and X. Sala-i-Martin. 1995. Economic Growth. McGraw-Hill.

Bloom, David E. and Jeffrey Sachs, 1998, Geography, demography, and economic growth in Africa, *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 207-295.

Bulmer Thomas, Victor. 1994. *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.

Calvo, G. and C.A. Vegh. 1992. "A Currency substitution in developing countries: an introduction." *Revista de Análisis Económico*, 7(1): 1-28.

Cavarozzi, Marcelo J. and James F. Petras. 1974. "Chile." In Ronald Chilcote and Joel Edelstein, eds., *Latin America: The Struggle with Dependency and Beyond*. Cambridge: Schenkman.

Chang, Roberto; Kaltani, Linda & Loayza, Norman 2005. "Openness Can be Good for

Growth: The Role of Policy Complementarities," NBER Working Papers 11787, National Bureau of Economic

de Mello e Souza, André. 2001. "The Perils of Exclusion: Politics and Violence in the Shantytowns of Rio de Janeiro." Stanford University Department of Political Science Field Paper.

Deininger, K and P. Olinto. 1999. "Is Broad Asset Growth Good for Growth? Panel Evidence from 62 Countries." World Bank, Washington, D.C.

Easterly, W., M. Kremer, L. Pritchett, and L. Summers. 1993. "Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks." *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32.

Haber, Stephen, ed. 1997. *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*. Stanford: Stanford University Press.

Handelman, Howard. 1979. "Economic Policy and Elite Pressures in Uruguay." American Universities Field Staff Reports, South America Series no. 27.

Hartlyn, Jonathan and Arturo Valenzuela. 1998. "Democracy in Latin America since 1930." In Leslie Bethel, ed. *The Cambridge History of Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hausman, R. and M. Gavin. 1998. "Growth with Equity: The Volatility Connection." In *Beyond tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America*, eds., Nancy Birdsall, Carol Graham, and Richard Sabot, Washington, D.C.: Brookings Institution Press and Inter-American Development Bank.

- Hirschman, Albert. 1968. "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America."
- Inter-American Development Bank (IDB). 2003. "Las Remesas de Emigrantes entre España y Latinoamérica." Estudio elaborado por CECA, Caja Murcia, Caja de Ahorros El Monte de Sevilla y SADAI. Artes Gráficas Palermo, S.L.
- Kaldor, N. 1957. "A Model of Economic Growth." *Economic Journal* 67:591-624.
- Lagos, Marta. 2001. "Between Stability and Crisis in Latin America" *Journal of Democracy*, 12,1 (January).
- Landes, David S., 1998, *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor* (New York: W.W. Norton & Co.), Chapter 1.
- Larrazin, Felipe and Rodrigo Vergara. 1992. "Distribucion del ingreso, inversion y crecimiento." *Cuadernos de Economía*, no. 87:207-28.
- Lewis-Guodo Liu, Robert Premus. Global Economic Growth: Theories, Research, Studies and Annotated Bibliography, 1950-1997.
- Loayza, Norman V., Oviedo Ana María Y Servén, Luis. Regulation and Macroeconomic Performance, *The World Bank University Of Maryland & The World Bank*, September 2004
- Loayza, Norman, Pablo Fajnzylber and César Calderón. 2002. "Economic Growth in Latin America and the Caribbean." The World Bank Regional Studies Program. Washington D.C. Processed.
- Londoño, J.L. and M. Szekely. 1997. "Distributional Surprises after a Decade of Reforms: Latin America in the Nineties." In *Latin America After a Decade of Reforms: What Comes Next?* Eds. R. Hausman and E. Lora. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Lora, E. 2000. "Development Challenges for Latin America in the 21st Century," unpublished draft, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Loveman, Brian. 1993. *The Constitution of Tyranny: Regimes of Exception in Spanish America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Miguel, Eduard and Michael Kremer, 2001, Worms: Education and Health Externalities in Kenya, NBER Working Paper #8481.
- Muller, E. 1988. "Democracy, Economic Development and Income Inequality," *American Sociological Review*, 53, (February).
- Nino, Carlos Santiago. 1996. "Hyperpresidentialism and Constitutional Reform in Argentina." In *Institutional Design in New Democracies: Eastern Europe and Latin America*. Arend Lijphart and Carlos H. Waisman, eds. Boulder: Westview.
- Prescott, E. 1998. "Hended: A Theory of Total Factor Productivity." *International Economic Review*, 39 (August) 525-552.
- Rodrik, D. 1997. *Has Globalization* *Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Rodrik, Dani, Subramanian, Arvind and Francesco Trebbi, 2002, Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, NBER Working Paper #9305.
- Sachs, Jeffrey D. And Pia Malaney, 2002, The economic and social burden of malaria, *Nature Insight* 415 (6872), February 7.
- Sachs, Jeffrey, 2001, Tropical Underdevelopment, NBER Working Paper #8119.
- Sala-i-Martin, X. 1996. "Regional cohesion: evidence and theories of regional growth", *European Economic Review*, 40: 1325-1352.
- Weyland, Kurt Gerhard. 1996. *Democracy Without Equity: Failures of Reform in Brazil*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Williamson, John. 1990. "What Washington Means by Policy Reform," in John Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics
- World Bank 2000. *The Quality of Growth*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- World Bank. 2004. *Doing Business in 2004. Understanding Regulation*. A copublication of the World Bank and Oxford University Press, Danvers.

* Director de la Escuela Profesional de Economía - Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, USMP.

Vigencia de la teoría del capital humano en las condiciones actuales del Perú*

* Dr. Carlos Castillo Albalil

Investigación

En 1960 Theodoro Schultz formula las tesis fundamentales de lo que luego daría en llamarse la Teoría del Capital Humano, la misma que sería enriquecida por Gary Becker.

La teoría afirma que la inversión en el desarrollo humano del individuo, fundamentalmente en educación, es una forma de capitalización. Es decir, esta inversión genera una utilidad, que no se recibiría de no realizarse. De esta manera los individuos con mayor educación actuando en condiciones semejantes, reciben un ingreso mayor que aquellos que tienen menor educación.

La investigación se centra en determinar si los planteamientos centrales de la teoría tienen vigencia en las condiciones actuales del Perú, lo cual también permitiría tener evidencias empíricas de la universalidad de la misma.

El problema central es determinar si, como tendencia general, las personas de mayor grado de educación en el Perú, obtienen mayores ingresos que los de menor educación. Con ello podríamos conocer si la Teoría del Capital Humano tiene validez o es solo limitada en el marco de determinadas condiciones socio-económicas.

Si bien es cierto hemos ingresado aceleradamente a

la sociedad del conocimiento, la deficiencia en la calidad de indicadores de recursos humanos es evidente en nuestro país. Para empezar, de acuerdo a cifras desarrolladas por la UNESCO, nuestro año escolar es de 22 semanas con equivalente a 550 horas (actualmente el Ministerio de Educación trata de corregir esa deficiencia), muy por debajo de otros países, que en promedio es de 40 semanas anuales y de 900 horas. Alfredo Marschall en su libro "Principios de Economía" enunció que el "capital mas valioso de todos, es lo que se ha invertido en seres humanos"

Hoy en día, la mejora de la fuerza de trabajo tiene aspectos muy importantes en el crecimiento económico. Los ajustes del mercado de trabajo exigen diferentes niveles de empleo y categorías dentro de cada rama de la actividad productiva. Entonces, la educación debe estar dirigida a fines y objetivos económicos concretos. Es

decir, la economía de la educación, en su concepto de inversión en capital humano, tiene que transformar la economía de nuestro país. Todo esto nos lleva a una serie de preguntas que en el análisis económico de la educación se puede resumir en lo siguiente:

- ¿Cuánto debe gastar el país en educación y cómo debe financiarse ese gasto?
- ¿La educación es una "inversión" o un "gasto" en el Perú?

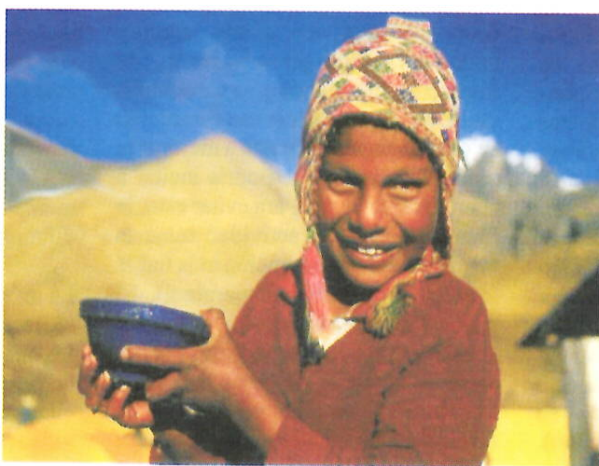
Estas preguntas, nos llevan a su vez a insistir en torno a definir el análisis del valor económico de la educación y la envergadura de los aspectos económicos del sistema educativo.

La primera pregunta se refiere al impacto que tiene la enseñanza sobre la productividad del trabajo, la movilidad ocupacional y la distribución de la renta y la segunda se refiere a la eficiencia interna de los colegios y sus relaciones con los costos de la

educación y el método de financiamiento de dichos costos.

La investigación está relacionada con las tesis de Schultz y Becker de la inversión en capital humano, es lo referente a la primera pregunta ya que la segunda la inmensa mayoría de países lo financia públicamente.

Formulando la siguiente pregunta:



* Tesis Doctoral para optar el Grado Académico de Doctor en Educación



¿En las condiciones actuales del desarrollo económico del Perú, qué vigencia tienen los postulados fundamentales de Schultz y Becker sobre la Teoría del Capital Humano y su relación con la educación?

Antes de contestar la pregunta arriba formulada, desarrollemos muy rápidamente, qué entendemos por la teoría del capital humano. Esta teoría como mencionamos anteriormente la desarrolló Schultz y Becker y se define como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos, de *savoir-faire*, etc. La noción de capital expresa la idea de un stock inmaterial imputado a una persona (i.e. idiosincrasia) que puede ser acumulado y usarse. Es una opción individual, una inversión. Se evalúa por la diferencia entre gastos iniciales: coste de los gastos de educación y los gastos que esta demande correspondientes a (compra de libros, separatas y otros), y el coste de productividad, es decir, el salario que recibiría si estuviera inmerso en la vida activa, y sus rentas futuras actualizadas. El individuo hace, así, una valoración arbitrage entre trabajar y continuar una formación que le permita, en el futuro, percibir salarios más elevados que los actuales. Se toma en cuenta también el mantenimiento de su capital psíquico (salud, alimentación).

Optimiza sus capacidades evitando que no se deprecien demasiado, bien por la desvalorización de sus conocimientos generales y específicos, bien por la degradación de su salud física y moral. Invierte con miras a aumentar su productividad futura y sus rentas.

Como todas las inversiones, el individuo tiene que hacer frente a la ley de los rendimientos decrecientes, y al carácter irreversible de estos gastos.

La teoría del capital humano distingue dos formas posibles de formación: **La formación general**, adquirida en el sistema educativo, formativo. Su transferibilidad y su compra al trabajador explica el que esté financiada por este último, ya que puede hacerla valer sobre el conjunto del mercado de trabajo. Por su parte, la firma no está, en modo alguno, impelida a sufragar los costes de formación de una empresa, susceptible de hacer prevalecer esa formación en otra empresa dispuesta a mejorar la remuneración, lo que podría incitar a abandonar la firma. Para evitar esto, la financiación de la actividad toma la forma de una remuneración más fiable (que su productividad marginal). El acuerdo entre el trabajador y la firma consiste entonces en la compra, por parte de la firma, de la << fuerza de trabajo >> de un lado, y la compra de formación del trabajador, por otro. **La**

formación específica adquirida en el seno de una unidad de producción o de servicio, permite desarrollar al trabajador su productividad dentro de la empresa, pero nada, o bien poco, fuera de esta. En este caso, la financiación se asegura al mismo tiempo por la firma y por el trabajador. Durante el periodo de formación, el salario recibido por el trabajador es inferior al que hubiera podido recibir fuera de la empresa. Esta diferencia se valora por su contribución a la formación específica, pero permanece superior a su productividad en valor, libre de los costes económicos de la formación. Esta diferencia expresa la contribución de la firma a esta formación.

En 1960 T. W. Schultz, profesor de economía de la universidad de Chicago, trata el tema del Capital Humano en un discurso planteando el problema así "Aunque el hecho de que los hombres adquieran habilidad y conocimientos útiles es algo evidente, no es evidente sin embargo que la habilidad y conocimientos sean una forma de capital, que ese capital sea en gran parte un producto de la inversión deliberada, que en las sociedades occidentales ha crecido a un ritmo mucho más rápido que el capital convencional y que su crecimiento bien puede ser el rasgo más característico del sistema económico. Se ha observado ampliamente que los incrementos de la producción nacional han sido relacionados en gran manera con los incrementos de la tierra, horas de trabajo y capital físico reproducible. Pues la inversión en **CAPITAL HUMANO** es probablemente la principal explicación de esta diferencia"⁽¹⁾

La inversión en el individuo, es lo que lo hace verdaderamente una persona. Lo que explica por qué un electricista con experiencia gana más que uno sin ella, no es simplemente "la productividad marginal del trabajo".

(1) Schultz T.W. "Inversión en Capital Humano" en el libro "Economía de la Educación" de M. Blaug. Editorial TECNOS-Madrid 1968, p. 17

Lo que hace que la diferencia de ingresos se haga cada vez más grande entre el que simplemente hace "trabajo" y el que posee "capital humano" y lo combina con su trabajo y por supuesto con el capital físico, es el "rendimiento del capital humano invertido". Ahí es donde se encuentran las justificaciones a "invertir" en educación y en experiencia.

En el caso del capital humano, el cálculo del interés y del rendimiento es un tanto más difícil, al tratarse de un capital abstracto y metafísico, las técnicas de medición de lo concreto y lo físico son poco útiles. Gary Becker lo planteaba de la siguiente forma "Quizá sea la rentabilidad, la tasa de rendimiento, el determinante principal de la inversión en capital humano, pero ha sido difícil aislar empíricamente el efecto de una variación de la tasa de rendimiento sobre las retribuciones de una variación de la cantidad invertida. Ello se debe a que la inversión en capital humano normalmente se extiende a lo largo de un periodo extenso pero variable, de tiempo, por lo que no se puede determinar la cantidad invertida en función de un periodo de inversión conocido"⁽²⁾

En lo referente al capital físico estamos familiarizados con los conceptos como el mercado de capitales, la tasa de interés del mercado, las pérdidas y ganancias de capital o el retorno de la inversión. Podemos plantearnos la siguiente pregunta: ¿Quiénes están en mejor posición en el mercado para las decisiones sobre en qué invertir? La respuesta es obvia: Todos los consumidores pueden optar libremente por ahorrar (diferir su consumo) ante una tasa de interés del mercado, todos los intermediarios financieros

pueden captar ahorro y hacerlo disponible como fuente de inversión, todos los empresarios pueden interpretar las señales de los precios del mercado y buscar las mejores oportunidades para invertir y su cálculo empresarial finalmente convierte en capital sus "bienes de capital" (fábricas, maquinarias, herramientas, etc.) que a su vez requieren de "capital humano" para ser puestas a funcionar con eficacia y máxima productividad. Los fabricantes de "bienes de capital" interpretan las demandas de los inversionistas que buscan cada vez mayor productividad y menores costes, en el proceso inventan y descubren nuevas técnicas y máquinas las que aumentan cada vez más la división del trabajo y generan nuevas demandas de "capital humano". Una inversión da lugar a otra. Aisladas no surten efecto.

En el Perú, lo que la pobreza describe es el bajo nivel de remuneración del recurso humano. Lo que nos hace falta es transformar nuestros recursos humanos inyectando capital humano. Pero aquí cabe una advertencia. Invertir en capital humano cuando esa inversión no está siendo demandada por la previa inversión física, es destruir recursos escasos y valiosos. En lugar de lograr rendimientos, lo que se habrá producido será el consumo, extinción, agotamiento de recursos escasos sin rendimiento alguno. El Perú es uno de esos casos que resulta más bien típico de la región.

Para demostrar si en las condiciones actuales de desarrollo económico del Perú, los postulados fundamentales de Schultz y Becker sobre la teoría del capital humano se mantienen vigentes se hizo una encuesta sobre 200 individuos de diferentes estratos sociales.

La encuesta abarcó 11 preguntas, pero las más importantes son:

- ¿Qué grado de instrucción tiene Ud.?
- ¿Cuál es su ingreso mensual total?

El cuadro 1 contiene las frecuencias observadas en porcentajes del total de encuestados, correspondientes al cruce de las dos categorías: grado de instrucción e ingresos económicos. Con el fin de verificar si existe una relación entre las dos variables:

Grado de instrucción $\Rightarrow$ ingresos económicos

Para la prueba se empleó el Chi Cuadrado.

FRECUENCIAS OBSERVADAS Ingresos económicos

Grado de Instrucción	0-2000	2001-4000	4001-6000	+6000	Total
Educación básica	20%	02%	00%	00%	22%
Educación Técnica Superior	17%	01%	00%	00%	18%
Educación Universitaria	24%	13%	04%	03%	44%
Post grado	01%	07%	04%	04%	16%
Total	62%	23%	08%	07%	100%

Cuadro 1

El cuadro 2 tenemos las frecuencias teóricas, obtenidas del estadístico Chi cuadrado:

FRECUENCIAS TEÓRICAS O ESPERADAS Ingreso Económico

Grado de Instrucción	0-2000	2001-4000	4001-6000	+6000	Total
Educación básica	14%	05%	1.50%	1.50%	22%
Educación Técnica Superior	11%	04%	1.5%	1.50%	18%
Educación Universitaria	27%	10%	0.4%	03%	44%
Post grado	10%	03%	1.50%	1.50%	16%
Total	62%	22%	8.50%	7.50%	100%

Cuadro 2

Realizando los cálculos para la prueba estadística tenemos:

"Hubo una vez un hombre que durante toda su vida no quiso saber nada de Dios.... y durante toda su muerte Dios no quiso saber nada de él ". Mateo 10,32

(2) Becker, G.S. "Inversión Formación Profesional" en el libro de Blaug M. - Economía de la Educación, p. 176

Calculando el estadístico para la encuesta de las dos variables:

Grado de Instrucción $\Rightarrow$ Ingresos económicos, encontramos el resultado de $= 38.63$.

Comparando este valor con el correspondiente de la χ^2 tabla de distribución $= 16.9$, para 9 grados de libertad con un error del 5%, se puede apreciar que existe una relación estadística significativa entre el grado de instrucción y el nivel de ingresos económicos.

Este resultado es consistente con la hipótesis y la teoría del capital humano arriba descrito, que apuntan en todos los casos a reconocer una relación positiva entre ambas variables.

Concluyendo podemos afirmar: que el grado de educación influye en el nivel de ingresos económicos de los individuos, por lo tanto la teoría del capital humano desarrollada por Schultz y Becker tiene vigencia en las condiciones de desarrollo económico actual en el Perú. Teoría que fue comprobada empíricamente de la hipótesis derivada a mayor nivel educacional mayor ingreso personal, comprobado mediante el estadístico Chi cuadrado.

Por otro lado, también se comprueba que los individuos que han tenido mayores años de estudio están en mejores condiciones de insertarse al campo laboral frente a otros que tiene pocos años de estudio.

Como recomendación podemos proponer una reforma constitucional que incorpore una cláusula que obligue a los gobiernos a invertir no menos del 6% del Producto Bruto Interno del país, en concordancia con las recomendaciones de la UNESCO, que garantice a toda la población igualdad de oportunidades educativas, como vía principal de disminuir las diferencias futuras en los ingresos individuales.

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

"Si sabes escuchar, muchos irán a hablarte. Sé atento, silencioso, recogido. Tal vez, antes que pronuncies una palabra constructiva, el otro se habrá ido, feliz, liberando, iluminado. Pues lo que inconscientemente esperaba no era un consejo, una receta de vida, sino a alguien en quien apoyarse".

P. Michel Quoist.

"El alma que ve la voluntad de Dios en todas las cosas, hasta en la más pequeñas, lamentables y mortales, las vive y recibe todas con un gozo, con una alegría y con un respeto siempre igual. Y abre todas sus puertas para recibir con honor las mismas cosas que otros temen y procuran evitar."

Jean Pierre de Caussade

"Temía a la verdad y descubrí en ella la oportunidad de liberarme".

"Enfrenta cada problema según llega. De todas maneras sólo puedes manejarlos uno a uno".

Economía de la contaminación

* Por: Mg. Jorge Luis Morales Bustamante

En los últimos tiempos ha surgido una intensa actividad académica, política y social en torno a la problemática ambiental. En efecto, un mal diseño de la política ambiental puede repercutir en forma negativa sobre el propio proceso de desarrollo haciéndolo inviable y por otro lado, el aprovechamiento irracional de los recursos naturales limita nuestras posibilidades de desarrollo de mediano y largo plazo.

La contaminación es la emisión de sustancias perjudiciales que superan la capacidad de absorción y regeneración del medio ambiente y cuyos efectos alteran el sistema ecológico. Esto tiene un impacto en el ámbito económico a partir de cierto nivel de actividad provocando efectos perniciosos para el mismo quehacer económico: se hace más costoso producir y en algunos extremos se vuelve inviable.

En efecto, el deterioro de la capacidad de asimilación y/o regeneración del medio ambiente generará la escasez de ciertos productos, por ejemplo, aire y agua limpios, recursos renovables disponibles, etc.. Con el transcurso del tiempo, se torna inviable la continuidad de la producción sin afectar la propia existencia del ecosistema, a menos que medie un cambio tecnológico, un proceso de regeneración o campañas de restauración del medio ambiente.

De lo anterior se deduce que la emisión de sustancias contaminantes no debe ser considerada "per se" como nociva para la economía de una sociedad. Es más, todos los procesos productivos generan cierto margen de mermas, desechos, fallas o desperdicios que son considerados tolerables



dependiendo de los costos y beneficios que de ellos se deriven.

• Instrumentos de política ambiental

En muchos países se ha diseñado medidas para controlar y reducir la contaminación y la sobreexplotación de los recursos naturales teniendo en

cuenta de no afectar negativamente objetivos claves como el crecimiento, el incremento del ingreso, y la equidad, entre otros. Sin embargo, en la mayoría de éstos países existen limitaciones administrativas, técnicas e institucionales que pueden hacer fracasar estas medidas desprestigiando la realización a conciencia de la política ambiental.

Tipo de Instrumento	Instrumentos directos	Instrumentos indirectos
Incentivos basados en el mercado	Cobros por efluentes; permisos comerciables; sistemas de reembolso de depósitos.	Impuestos y subsidios a insumos/productos; subsidios a sustitutos e insumos que alivian la contaminación.
Mandato y control	Reglamentación de emisiones (cuotas no transferibles y específicas en razón de la fuente).	Reglamentación de equipos, procesos, insumos y productos.
Producción o gastos gubernamentales	Gastos de purificación, limpieza, eliminación de desechos, cumplimiento de reglamentos y organismos.	Desarrollo tecnológico.

Nota: Mediante un instrumento directo se aborda directamente el nivel de daños o emisiones, en tanto que los instrumentos indirectos obran a través de otras variables.

Fuente: Gunnar Eskeland y Emmanuel Jiménez, "Control de la Contaminación en los países en desarrollo". En: *Finanzas y Desarrollo*, marzo 1991, p. 16.

Según S. Eskeland y Jiménez estas medidas pueden clasificarse en incentivos basados en el mercado, disposiciones de mandato y control, y en participación del gobierno. Asimismo, éstas pueden ser directas o indirectas dependiendo si pretenden solucionar el problema de la contaminación de forma inmediata o no. En el cuadro adjunto se muestran los principales instrumentos de política ambiental.

• Lógica de Coase

Según Coase⁽¹⁾, un problema de externalidad surge debido a la ausencia de un sistema de derechos de responsabilidad bien definido o a la presencia de uno atenuado o que puede evadirse. Así, los contaminadores no pagan por aprovecharse del medio ambiente para eliminar sus desechos y no obtienen ningún beneficio directo por reducirlos. Por otro lado, los afectados no pueden reclamar debido a que no tienen derechos de propiedad individual sobre el medio ambiente estando expuestos a los efectos nocivos de la contaminación.

En el caso de que exista una definición clara de derechos por un medio ambiente saludable, la parte afectada podría exigir el respeto por las normas ambientales y el contaminador tendría que reducir sus emisiones dañinas y acatar las multas y reglamentos correspondientes. Paralelamente, los contaminadores podrían compensar a los afectados por su exposición a

mayores niveles de contaminación y pedir ser más flexibles en el cumplimiento de las normas ambientales si el beneficio económico y social lo justifica.

• Cuantificación de la Contaminación

La cuantificación física de la contaminación se realiza empleando las unidades pertinentes con el fin de establecer si se sobrepasa o no la capacidad de absorción y/o regeneración del medio ambiente. De esta forma, se puede determinar si los niveles de contaminación registrados tendrán efectos perjudiciales para el ecosistema (nivel ecológico) y para la economía de una sociedad.

El cálculo de los **costos originados por la polución** involucra la valoración de las pérdidas por exposiciones a sustancias nocivas, las enfermedades por afecto de sustancias contaminantes, la disminución de la biodiversidad ecológica, la menor productividad de tierras y hombres por la presencia de polución, la desvalorización de propiedades por efectos de la contaminación y la menor disponibilidad de áreas verdes, entre otros.

Los **costos para reducir la contaminación** son aquellos gastos destinados a controlar y disminuir las emisiones y descargas de sustancias nocivas para el medio ambiente, la salud humana y la economía. Su estimación involucra una extensa recopilación de informa-

ción y limitaciones en la definición del gasto destinado a reducir la contaminación en la medida que estos gastos no sólo reducen la contaminación sino que, en la mayoría de los casos, aumentan la eficiencia de los procesos productivos.

Los **beneficios de reducir la contaminación** se manifiestan en el ascenso de la calidad de vida, la mejora en la salud humana, la mejor apreciación de los recursos ambientales, el mejor empleo de los recursos naturales, el incremento en la productividad de las actividades económicas que dejan de ser afectados por la contaminación y las menores pérdidas en los bienes privados, entre otros.

Referencias:

Coase, R. "The problem of social cost". En: *Journal of Law and Economics*, vol.15, Mayo 1982. pp.347-354.

Eskeland, Gunnar y Emmanuel Jiménez. "Control de la contaminación en los países en desarrollo". En: *Finanzas y Desarrollo*, Marzo 1991. pp.15-18.

Morales J. y G. Laurie. "Economía Ambiental y el Costo de la Contaminación" (1992).

* 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"

(1) Coase, R. "The problem of social cost". En: *Journal of Law and Economics*, vol.15, Mayo 1982. pp.347-354. Mayo.

Mensaje a los graduandos: los retos de la tesis

* Por: Dr. Luis Bortesi Longhi

RESUMEN

La experiencia demuestra que el camino a la graduación describe un diseño piramidal donde el número de estudiantes de postgrado que accede a obtener la Maestría, y eventualmente el Doctorado, es minúsculo con respecto a la población que transitó durante cuatro semestres por las aulas. No tiene sentido lógico ni tampoco es justo lo que está ocurriendo y es aconsejable estudiar las causas para atender a la solución.

El propósito que motiva la redacción del presente artículo es el de tratar de contribuir a concretar el fruto naturalmente anhelado por todos los estudiantes que sacrifican mucho tiempo valioso y dinero para acceder a graduarse, para lo cual se ofrece una serie de consejos y sugerencias ya sea para evitar errores, excesos y defectos en el trabajo de investigación, o bien en cuestión de temas seleccionados que convienen para consagrarse seriamente al esfuerzo final.

Entre las Autoridades de la Universidad así como en el medio docente, existe una especie de frustración, de sensación de esterilidad, cuando se comprueba que el número de graduados es ínfimo con respecto al número de alumnos regulares que concluyó satisfactoriamente los estudios. Algo debe estar fallando en el sistema si la cosecha es tan escasa frente a la siembra, porque de ninguna manera resulta lógico que después de tanto sacrificio no se consiga la culminación legítima que es la de vestir la toga y la borla en el bonete disfrutando, con la familia y los amigos, la satisfacción de la realización de un ciclo importante en la vida.

Cuando se dice que "algo debe estar fallando en el sistema" el análisis y la explicación tal vez deba hacerse prestando atención y examinando las responsabilidades de todos los involucrados, vale decir de postulantes, docentes, asesores y del procedimiento administrativo mismo. Pero como quiera que fuese, el punto central que se aborda en el presente escrito es el de la consistencia (o inconsistencia) del trabajo concreto que representa la Tesis.

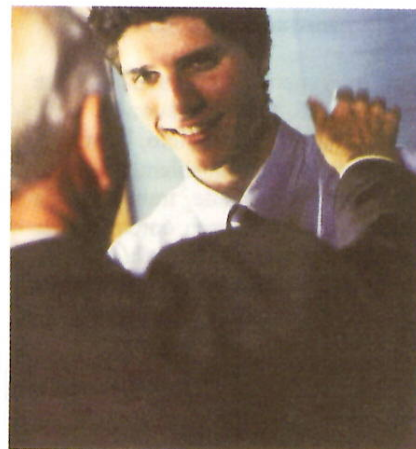
En general se puede adelantar en líneas preliminares que una tesis es un trabajo intelectual basado en la metodología

de la investigación científica con el objetivo de demostrar, de explicar o bien de proponer algo que interese al quehacer de nuestra existencia y en ese sentido, por pequeña que sea la dosis, un primer ingrediente que tiene que estar presente es el de la novedad, en el entendido de que una tesis participa de la naturaleza de un invento, de un descubrimiento, vale decir, del hecho de desvelar o quitar el velo a algo. Probablemente la valla más alta que debe saltar el aspirante es la exigencia de la originalidad, cualidad ésta cada vez más escasa en un mundo que tiende a despersonalizarse como un efecto negativo de la globalización. La asimilación de la "moda" en su sentido peyorativo uniformiza no solamente las tendencias del mal gusto en el vestir y en el comer, como en el vulgar estilo "fast food", sino también, y por desgracia, en la manera de pensar y en criterios estereotipados que son prejuicios masificados que se convierten en una suerte de mitos que todos repiten pero que muy pocos entienden.

Mucho se ha discutido acerca de las facultades del ser humano y cuál de entre ellas precede jerárquicamente a las demás. Normalmente se conviene en que es la inteligencia, concebida como la virtud para comprender las causas de las cosas, pero algunos

opinan que no necesariamente es así sino que es la imaginación la aptitud o potencia más estimable, entendiendo por imaginación la capacidad de representar lo abstracto produciendo imágenes e innovaciones conceptuales gracias a la virtud de la facultad creativa. Y, de hecho, se puede comprobar que en la especie humana es la imaginación creadora la cualidad que más escasea.

Por eso, regresando al tema del trabajo de tesis, se tiene que tener presente que debe ser original y crítica y la propia ley universitaria así lo establece. Ahora bien, no se trata en todos los casos de aportar esa especie de invento aplicativo, porque también una buena tesis puede consistir en



demostrar un error. En el fondo la palabra tesis, cuya raíz procede del griego, tiene que ver con el método dialéctico o de razonamiento, y es verdaderamente así, toda vez que en el cuerpo del trabajo se va desenvolviendo un análisis que necesariamente concluye en una síntesis.

En el vertiginoso y estresado mundo contemporáneo, uno de los problemas más severos que retarda el recorrido del proceso de la graduación es la falta de tiempo, recurso éste que se ha convertido en el factor más limitado y por lo tanto de enorme valor. Pero se puede proponer una solución para facilitar, en parte, el problema del tiempo porque este obstáculo o defecto deriva a veces de un error en el sistema puesto que el trabajo de la investigación que terminará en una tesis debe empezarse desde el primer día del primer ciclo. No en vano sentenció el sabio Confucio que "una larga caminata se emprende dando los primeros pasos". La clave radica en que el alumno tenga desde el comienzo claro en la cabeza cuál es la materia que quiere postular, porque no caben divagaciones en este sentido. Es el mismo acertijo que el de la vocación, es decir que implica haber hecho un esfuerzo de introspección previamente para conocerse a sí mismo y explotar las propias personales e individuales ventajas. Si se aborda sistemáticamente el trabajo con esa antelación, lo más probable es que al cabo de los cuatro semestres que comprende el período el documento esté, si no completo al 100%, por lo menos adelantado en un 80%.

Por lo general los graduandos se aplican al trabajo cuando está finalizando el cuarto ciclo, barruntan una materia que probablemente les es afín por razones de trabajo o de trayectoria, y recurren entonces a la fuente mágica que se llama la Internet. Pero aquí también hay un peligro que

consiste en la dificultad para seleccionar, es decir para digerir todo el material. Así como un glotón se indigesta, así también puede caer en un remolino caótico aquel que abre imprudentemente las compuertas de la Internet. Probablemente el vicio más acusado sea precisamente ese: "cortar", "copiar", "pegar" y tal abuso termina reflejándose en el trabajo final que resulta ser una especie de mosaico carente de estilo unitario y cohesión.

Otro requisito que debe poseer la tesis es que el tema despierte interés y alcance trascendencia y por supuesto que de ninguna manera las conclusiones y propuestas sean obvias o evidentes por sí mismas.

Entre una tesis para optar el grado de magíster y una para el grado de doctor hay una diferencia de naturaleza y no de matiz, que es preciso esclarecer. La de magíster debería tener un carácter más pragmático y de aplicación, tipo proyecto de inversión, por ejemplo, entendiendo por pragmático aquello que tiene "sentido práctico". En cambio el trabajo del doctorado se vincula necesariamente a la doctrina ("Doctor" es aquel que conoce la doctrina) y entonces la puesta a prueba de su calidad tendrá que ver con la consistencia de todo un sistema organizado de pensamiento (eso justamente es una doctrina) desde el punto de vista integral (sistémico, interdependiente) es decir de la coherencia, la trascendencia y el carácter holístico de las ideas discurridas en la tesis. En este sentido decimos que si la tesis para magíster tiene una connotación más bien de carácter práctico, la de doctor la tiene de carácter cultural y filosófico. Claro está que no se puede hacer una distinción absoluta a rajatabla pero las direcciones son esas.

Varios problemas adicionales asoman cuando se revisa el procedimiento y

los resultados en materia de graduación. Uno de no poca importancia es el del presupuesto que necesita el aspirante para atender los desembolsos que demanda la administración de la universidad, que no son bajos, y por supuesto también los gastos en materiales de imprenta, servicios y útiles en general. Con respecto al rubro por concepto de derechos se ha pensado y sugerido la posibilidad de facilitar créditos a los graduandos que hayan calificado satisfactoriamente durante su trayectoria como estudiantes, para ser amortizados posteriormente cuando accedan a un trabajo mejor remunerado. Este proyecto cobra cada vez más vigencia, es justo y no implicaría mayores riesgos para la universidad porque habría contrato de por medio.

Otro asunto de máximo interés es el del asesoramiento, metodológico y temático, que recibe el graduando. En realidad en materia metodológica parece ser que las cosas están bastante claras y los métodos perfectamente establecidos. Por cierto, el asesoramiento metodológico no debe convertirse en una especie de "corsé" que ahogue o que condene al estudiante restringiéndole el espacio como en una prisión, dificultando un aporte posiblemente ingenioso, por razón del equivocado afán de guardar tan solo el prurito de las formas. Por eso la asistencia metodológica debe privilegiar ante todo la libertad y la inteligencia creativa del investigador sin perder de vista desde luego los cánones de la consistencia y el orden.

En cuanto al asesoramiento temático, lo más aconsejable es aceptar la prioridad que el propio graduando sugiere, es decir, asignar como asesor a aquel docente con el cual el alumno se sienta más cómodo. Se tiene, sin embargo, que tener en cuenta la disponibilidad de tiempo del profesor asesor porque es bastante frecuente que el retraso en

"No tomes prestado los problemas de los demás. Ellos pueden manejarlos mejor que tú."

el proceso sea imputable precisamente a la dilatación producida por parte del asesor. De otra parte, aunque es obvio que el contacto personal con el asesor es el más eficaz, el método epistolar vía correo electrónico es muy útil y tiene la ventaja de la continuidad. Cualquier día de la semana y cualquier hora del día es aprovechable por ambas partes.

Hay algo más que se debe decir con respecto al asesoramiento y es lo siguiente: si bien no hay mayor discusión en el aspecto metodológico, en el temático no ocurre lo mismo por la sencilla razón de que dos asesores temáticos no necesariamente piensan igual y esto es lógico. Concretamente, con frecuencia (no siempre por supuesto) en lugar de ayudar al graduando cuando se le cambia de asesor se le perjudica, porque puede ser inducido a contradicciones y ser por lo tanto víctima de un enredo.

Uno de los errores (y de los horrores) que no pocas veces se comprueban en lo que a trabajo de tesis concierne, es el del número de páginas. No es preciso que la tesis resulte innecesariamente voluminosa. Un rasgo psicológico marca la tendencia grosera en cuanto a juzgar la importancia y la seriedad del trabajo atendiendo al peso físico y al volumen del documento. Este prejuicio anti académico hay que desterrarlo porque es verdaderamente nefasto. Por el contrario, una investigación que privilegia la claridad y la síntesis no tiene que tener obligatoriamente muchos cientos de páginas, por lo general de puro relleno, con el propósito evidente de deslumbrar.

Este problema de la cantidad versus la calidad configura un defecto grave y muy difundido que pervierte el nivel intelectual por doquiera. En el Parlamento tendrían más prestigio los diputados que más leyes han propuesto y la productividad del Congreso algunos la quieren medir por la cantidad de leyes que ha evacuado. Así como una profusión desordenada y caótica de emisión monetaria

desvaloriza el dinero, asimismo la promulgación incontinente de leyes y reglamentos decreta irremediablemente la pérdida de su importancia individual y además hacen inmanejable la administración de la justicia.

Cuando se evalúa a un docente, una de las competencias que se pondera es la de sus publicaciones, por ejemplo la cantidad de libros que ha escrito. Nadie ha tenido la buena idea de nombrar una comisión para calificar el contenido, la calidad, la originalidad y la trascendencia de la publicación. Y si dos docentes tuvieran el mismo número de publicaciones la aberración sigue adelante porque en este caso mayor puntaje tiene aquel que produjo obras más gruesas.

El escollo de los idiomas extranjeros está generalmente presente en el proceso de graduación porque se exige cuando menos uno para maestría y dos para doctorado. La preparación escolar que se desarrolla con la estructura curricular peruana no suele incluir la necesaria destreza en el idioma inglés que se impone como una necesidad profesional prácticamente indispensable en el mundo en el cual nos toca vivir, globalizado. En el mercado laboral, un currículum que demuestre un adecuado manejo de la lengua inglesa lleva una calificación superior a la de otro, que por bueno que sea, carece de él. Se tiene que considerar que el esfuerzo para aprender el inglés es plausible y representa verdaderamente una inversión. Claro está que los idiomas se deben cultivar durante la niñez o la adolescencia, porque a una persona ya formada le costará mucho más trabajo asimilar una lengua extranjera. Sin embargo después de todo no es tan tremendo el reto porque esta necesidad y exigencia no implica un dominio de alta literatura, como por ejemplo para poder leer a Shakespeare, sino que bastará con la comprensión suficiente y el ejercicio del lenguaje técnico. Existen métodos útiles y prácticos, verdaderos profesores electrónicos modernos, que permiten lograr un nivel razonable de conocimiento del inglés en

tiempos relativamente cortos, aunque, como en todas las cosas, la facilidad para aprender un idioma es como la que se tiene para cantar o para bailar. Los que tienen oído musical (porque el idioma entra por el oído) tendrán mucho mayor ventaja para asimilar más rápido el inglés.

Algunos optan por aprender portugués, asumiendo la facilidad que supone su parentesco con el castellano. Pero, hablando con toda sinceridad, no es aconsejable tomar esa especie de atajo porque la utilidad del portugués resultará escasa o nula y, salvo excepciones, en el currículum carece de peso.

Volviendo concretamente al asunto central de este artículo, examinemos cinco condiciones para que una tesis merezca reputarse de "completa", de excelente.

En primer lugar, insistimos, el esclarecimiento y definición del tema lo que implica que no haya ambigüedades ni contradicciones, ni extensos párrafos repetitivos y superfluos. Se dice que cuando se aborda la investigación las conclusiones y propuestas emergen como fruto de la investigación misma, lo cual es cierto, pero también es cierto que la investigación apunta a sostener y demostrar una hipótesis preconcebida. Por lo tanto la claridad que tiene el investigador a partir de sus hipótesis le facilitan naturalmente el trabajo puesto que, de lo contrario, se podría complicar en un viscoso campo de conjeturas.

Entonces se desprende que la claridad es un primer requisito para que el trabajo tenga méritos. La claridad se comprueba específicamente a partir de la lectura de las hipótesis y, sobre todo, en la formulación concreta que debe aparecer en los objetivos donde se sintetiza qué es lo que se quiere. Asimismo, y esto es muy importante, durante el desarrollo del trabajo hay que demostrar una buena redacción, un correcto uso del idioma castellano. La lectura debe resultar precisa, ágil, amena y fluida.

Que sea útil la tesis, es un segundo requisito, y equivale a decir que no sea un trabajo extravagante, es decir que divague por un confuso espacio puramente especulativo. Este asunto de la utilidad se puede ilustrar con la fama que cobraron las discusiones bizantinas cuando, en cónclaves interminables, los teólogos se ponían a discutir cuántos ángeles cabrían en la punta de un alfiler.

Muchas veces los problemas que dificultan la existencia nos los creamos nosotros mismos lo que trae como consecuencia la perfecta inutilidad de ciertos esfuerzos y este absurdo fenómeno se origina por la falta de sentido común, don que en realidad poseen muy pocas personas. No es, a decir verdad, tan "común" el famoso sentido común. Las amas de casa son las que exhiben un portentoso sentido común cuando manejan con increíble destreza sus exiguos presupuestos.

La virtud de una tesis que sea verdaderamente útil se verifica ya sea porque se puede llevar a la práctica con buen aprovechamiento el fruto contenido en sus propuestas, o ya porque contribuye al esclarecimiento y comprensión de algo interesante que hasta el momento había permanecido inédito.

La originalidad, aunque bien difícil de demostrar, es sin embargo un tercer requisito. Ingenio, "industria", como dice Miguel de Cervantes, el talento creativo es indispensable para que un estudiante de postgrado acceda a ser maestro o doctor. Y es completamente razonable que así se imponga porque de lo contrario cualquier persona bien documentada podría presentar un trabajo gracias a apoyarse en una buena biblioteca y poseer la pericia suficiente en la computadora.

Particularmente en el campo de nuestra profesión existe la proclividad de circunscribirse a un puñado de temas, siempre los mismos: auditoría, costos, tributación, gestión.... Es cierto que cada una de esas especialidades y todas sus respectivas

subdivisiones comprenden material extraordinariamente rico y de importancia intrínseca fundamental, pero lo que acontece es que los graduandos repiten lo que otros autores ya dijeron y no aportan absolutamente nada nuevo. En consecuencia el documento producido, por muy ilustrativo que sea, tendrá la categoría de una notable monografía pero de ninguna manera el nivel de una tesis. Esta aseveración puede sonar demasiado rigurosa, pero en realidad es objetiva y se basa en la experiencia. Son numerosos los ejemplos que se podrían mencionar correspondientes a cada uno de los temas indicados.

No es superfluo cuanto se ha aludido líneas arriba en el sentido que, desde el punto de vista intelectual, es la imaginación la facultad y virtud más preciosa que puede poseer un ser humano. La imaginación creadora representa el lado artístico de la tesis puesto que el arte, por definición, es creación pura.

En cuarto lugar, una tesis debe revestir carácter de importancia, es decir de alcance trascendente y de interés colectivo. El sistema universitario nacional está llamado a contribuir con el progreso del país. Hay que tener en cuenta que en el Perú, por ejemplo, todos los que tuvimos y tenemos el singular privilegio de la educación superior estamos moralmente obligados a retribuir lo que generosamente se nos dio. Porque la verdad es que por mucho talento, esfuerzo y méritos que hayamos demostrado, el destino nos privilegió y sería una mezquindad, por lo tanto, no sentirse obligados a revertir esa fortuna a aquellos que tal vez poseyendo muchos más méritos que los nuestros hayan sido excluidos por circunstancias étnicas, económicas o de cualquier otro tipo.

Finalmente, para concluir esta quinta enumeración sobre las bondades que debe necesariamente contener una tesis, hablaremos de su viabilidad. El requisito de la viabilidad constituye un refuerzo de lo anteriormente señalado con respecto a la utilidad. Una

investigación podría satisfacer las cuatro virtudes anteriores y sin embargo resultar inejecutable por razón de requerir, por ejemplo, un tiempo tendiente a lo infinito, o por razón de demandar un presupuesto exorbitante, imposible de atender. Se podría estudiar la alternativa de desalinizar las aguas del Océano Pacífico para irrigar la costa. Proyectar la inminente generación de dos millones de nuevos empleos. Proponer que el salario mínimo vital alcance el nivel de quinientos dólares. Que todos los desempleados gozaran de una póliza de seguros que cubra ese riesgo. Que el proceso de descentralización en el Perú, así como que la revolución radical de la educación se concretara en un plazo quimérico.

Esta anomalía que se puede resumir como el "pecado de la utopía", suele deberse ya sea a la inspiración sentimental generosa y soñadora (romántica) del postulante, pero también a la demagogia y se manifiesta de manera pronunciada tanto en política económica como en el terreno académico a la hora de proponer los objetivos de la investigación. La distorsión aparece como si se tratara de un espejismo cuando se apuntan una serie impresionante de logros sin dilucidar las estrategias. Dicho en otras palabras, a partir de un análisis basado en un diagnóstico se enuncia bastante claramente los "qué", pero no se dice los "cómo". Muchas veces obrando con la mejor buena fe, preñada de optimismo, en ocasiones invocando el nacionalismo, lo que no enerva, sin embargo, la inviabilidad.

Resumiendo: Clara; Útil; Original; Importante; Viable. Son estas las cinco fortalezas que confieren la Autoridad a una tesis.

A continuación se exponen algunos ejemplos temáticos, sugeridos a guisa de menú, con el propósito de suscitar el interés y despejar acaso las hesitaciones de algunos graduandos de nuestra Facultad (no vamos a hablar de otras carreras) que abrigan dudas o vacilaciones para escoger materia.

En la esfera de la maestría donde, ya se señaló, el esfuerzo debe estar orientado principalmente por el sentido práctico, un tema en boga, útil y necesario, es el de las Pymes. Nuestra ley 28015 y su reglamento no han dado los frutos debidos en el sentido de buscar medidas para la promoción y para madurar institucionalmente y afianzar a la pequeña empresa. Ese es el motivo por el cual tanto el Ministerio de la Producción como el Ministerio de Trabajo, están tratando simultáneamente de perfeccionar la legislación. Uno de los aspectos sustanciales, y tal vez el principal, es el de lograr convencer a los que tienen una micro o pequeña empresa para que se inscriban en un proceso de formalización, propósito que no se ha conseguido. Dentro de este contexto, es decir alrededor del tema de las Pymes, hay, a su vez, aspectos puntuales que es recomendable investigar y desarrollar. Tal es el caso de la definición misma, porque referir el tamaño de una empresa tan sólo al número de personas ocupadas o a la facturación anual es insuficiente. Además, por supuesto, en materia de pequeña empresa está pendiente el régimen laboral que permanece irresoluto, el mercado, del cual depende la prosperidad empresarial, la financiación, la capacitación, la organización que aglutine la fuerza exportadora, la gestión, la contabilidad. Proponer un buen manual simplificado de contabilidad para la micro y para la pequeña empresa podría ser una respetable tesis, digna de publicación.

Otro tema que parece no haber sido suficientemente explotado es el de la Contraloría General de la República. En primer lugar, su eficacia para conectarse con el Poder Judicial de manera tal que las sanciones fuesen aplicadas de modo efectivo. El procedimiento para nombrar al Contralor, sus requisitos y su currículum, es aún materia insatisfactoria en el Perú. En concreto, organización, ejercicio, métodos preventivos, contrataciones y alcance de la Contraloría.

Las Normas Internacionales de Contabilidad. Un Compendio que contuviera la explicación crítica y actualizada de las principales normas y la exposición de casos reales de aplicación (a veces discutible), en la medida en que fuera claro y práctico constituiría sin duda una buena tesis de maestría.

Proyectos de inversión. Si el proyecto es atractivo la calificación de su utilidad alcanza la ponderación máxima. En este campo el estudiante tiene un terreno infinitamente vasto puesto que todos los sectores necesitan de esos estudios. Existe el Manual de las Naciones Unidas, última edición, donde se precisan todos los pasos y la técnica metodológica a seguir para formular cumplidamente un proyecto de inversión, comenzando naturalmente por la exploración del mercado y la determinación de su posible tamaño, tanto interno como de exportación. Si el gobierno ha decretado alta prioridad a su programa Sierra Exportadora, por ejemplo, se abre una puerta claramente auspiciosa. Este tipo de tesis conlleva inherente la virtud de crear empleo porque si el proyecto es sólido con toda seguridad la financiación se consigue.

Los proyectos de inversión pueden apuntar a aprovechar el esperado Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (o los Tratados de Libre Comercio que se suscribirían con la Unión Europea y con la China) y en todos los casos, de estar bien formulados, podrían ser un documento de soporte para su financiación y para la consecuente generación de empleo de calidad, donde el propio graduando tendría el derecho de ser el primer beneficiado.

Valorización de intangibles. Estamos en presencia de una revolución reciente en el campo de la profesión contable, una verdadera innovación, un descubrimiento, para la valorización empresarial aplicando métodos científicos. Es cierto que se viene avanzando aceleradamente en la

cuestión de los intangibles, pero también es cierto que queda mucho terreno por desbrozar. Por ejemplo, así como el relieve que han cobrado los intangibles en los estados financieros resulta impresionante, así también el profesional contable debería tener en cuenta su inversa, es decir, si una especie de prerrogativa o de "secreto" determina que una empresa tenga más ventaja, mayores activos y por lo tanto más patrimonio y auspicioso porvenir, así también entonces las vulnerabilidades estructurales de una empresa (descontento del personal, chismes, intrigas, por citar un caso) le deberían reportar descapitalización y pronóstico negativo.

La auditoría ambiental ya ha sido registrada con éxito en varios trabajos de tesis para obtener la maestría, dado que el problema del deterioro de la ecología nos preocupa e incluso nos angustia cada vez más intensamente. Sin embargo una investigación de esa naturaleza debe tener propuestas concretas que no se restrinjan a exponer solamente la problemática sino que, además, planteen las medidas que la remedien, porque es defecto generalizado diagnosticar con prolijidad un problema y no aportar política clara de solución.

Modelo de organización empresarial. El diseño óptimo de una organización empresarial privada, aunque fuese una abstracción, puede tener el mérito de ser un fruto de laboratorio, una investigación, aplicable a simplificar y dotar de eficacia a la sociedad. Un relieve indiscutible en este sentido sería el de la administración de personal, a partir del reclutamiento (que siempre es muy delicado) para lograr que el capital más estimable, que es el capital humano, rindiera el máximo beneficio, tanto para provecho de los accionistas como para los trabajadores. Los estímulos, los criterios de evaluación y promoción, la capacitación y la consolidación del compromiso de todo el personal con los objetivos de la empresa. Métodos de comunicación interna, de información, de gerencia por resultados y, en general, la con-

cepción paradigmática de una organización moderna, ágil, aglutinada, competitiva y con espíritu triunfador.

Mecanismo para financiar estudios de postgrado. Se ha expuesto anteriormente que el presupuesto para sufragar los estudios, en ocasiones se presenta como un obstáculo que retrasa y a veces impide el proceso lo que puede incluso llegar a deprimir al estudiante. Una tesis para resolver este impasse estaría dedicada a estudiar un planteamiento integral y satisfactorio donde intervienen las tres personas interesadas, que habrían de ser, un banco (o algún otro tipo de organización financiera), la universidad y el alumno mismo. De ser un mecanismo presentado con un buen grado de solvencia, de innovación y de inteligencia, resultaría beneficioso para los tres, pero por sobre todo sería el país entero el que lo agradecería.

Examinemos a continuación lo que podría interesar si se trata de una tesis para aspirar al grado de doctor. Algunos piensan que un trabajo para obtener el doctorado puede basarse en la ampliación del esfuerzo que se hizo para conseguir la maestría, pero esa presunción, en principio, es equivocada. Puede ser que en ocasiones muy raras la profundización del trabajo de la maestría sirva para el doctorado, pero siempre estaremos frente a una excepción.

La tesis para acceder al grado de doctor, que es la cúspide de la jerarquía universitaria, entraña, como ya se dijo, una idoneidad y capacidad intelectual que demuestre conocimiento de la filosofía y de la doctrina. Se podría decir, en sentido amplio, que la maestría se realiza principalmente en un plano de naturaleza técnica mientras que el doctorado se cumple en un plano de orden cultural.

Esto supuesto, vayamos a la proposición de algunos ejemplos de temas sugeridos a los doctorandos.

La ética profesional. La ética y la moral, que no son conceptos exactamente

idénticos, están presentes de manera dramática en nuestra conciencia porque la corrupción es una de las plagas más feroces que azota nuestro mundo. Los "valores" son los que están en juego, y los dos más significativos son la honestidad y el altruismo o solidaridad.

En todos los escándalos financieros perpetrados por personajes políticos o por grandes empresas, generalmente transnacionales, tiene que estar detrás la complicidad del profesional contable porque sin su concurso el delito no podría prosperar. Sin embargo, por otro lado, la verdad es que el gerente de contabilidad tampoco puede soslayar su deber en el sentido de proteger a su institución, por ejemplo, de una eventual voracidad de la SUNAT, y de tratar por todos los medios técnicos y reglamentarios posibles procurar un menor desembolso en intereses y en tributos.

No existe un mandamiento moral absoluto, universal, digamos "científico", u objetivo, puesto que juzgar la conducta de aquello que es bueno o de lo que es malo depende de las costumbres (mores, en latín) y por lo tanto la elasticidad de criterio o por el contrario su absoluta intransigencia y rigor son permanente tema de discusión. Los preceptos morales varían de religión a religión y de geografía a geografía y tampoco se mantienen constantes en el tiempo. La actividad bancaria en el aspecto de los intereses del dinero, por ejemplo, fue severamente cuestionada oficialmente por la iglesia católica acusándosela de usuraria, porque sostuvo la iglesia que el dinero es estéril en el sentido que no genera más dinero por se, sentenciando que "pecunia pecunia non parit" y fue nada menos de la pluma de Santo Tomás de Aquino, el Doctor Angelicus, profesor de La Sorbonne, de donde brotó la censura.

En la ardua tarea del comportamiento ético del responsable de la contabilidad y de los estados financieros la cuestión se plantea en términos de

cuál es el margen legítimo que marca el límite y la discrecionalidad en el desempeño del contador. Un documento consistente que satisficiera la pregunta podría contribuir en la tarea de la formulación de un código profesional para ser discutido en el colegio de contadores.

El principio de no confiscatoriedad (que figura en la Constitución, Art. 74º) y en general las demás premisas axiológicas que nutren La Doctrina Tributaria tienen la consistencia suficiente para merecer el rango de investigación en el nivel del doctorado. Es un tema extremadamente complejo y de innegable trascendencia. En este caso el graduando requiere de una razonable cultura jurídica y, en la medida en que su exposición y sustento fuesen desarrollados con solidez, el valor de la investigación habría de merecer un calificativo sobresaliente. En este terreno también tiene espacio la investigación que demuestra la improcedencia de los impuestos antitécnicos o anticonstitucionales.

Uno de los principios angulares de la Doctrina Tributaria es el de la equidad, es decir justicia, y aconseja una estructura impositiva que enfatiza el mayor peso que deben tener los impuestos directos donde más paga el que más tiene, pero más simple (evidentemente menos justa) es la carga basada en el criterio de aplicar un alto porcentaje indiscriminado, incluyendo medicinas básicas, a las ventas. Esta desfiguración se explica únicamente porque la administración de los impuestos indirectos es más sencilla y menos onerosa. ¿Puede, sin embargo, llegar a caer en la infracción confiscatoria el IGV?

El compromiso social inherente a la actividad empresarial privada, asunto también vinculado a la ética, podría resultar de alto interés y trascendencia. No necesariamente debería el investigador adoptar una postura pro compromiso social, porque la verdad es que hasta dónde alcanza la responsabilidad del empresario es

cosa que está en revisión. Pero evidentemente cualesquiera fuese la dirección de las propuestas del graduando, si la tesis está bien hecha, sí califica para el nivel de doctorado.

La evaluación y análisis de la obra literaria de Fra Luca Pacioli, su proyección a la actualidad y la demostración de la naturaleza científica de la contabilidad así como el enunciado y explicación sistémica de la filosofía contable, están en la misma dimensión que los temas anteriores sugeridos en cuanto a que su categoría alcanza los méritos para el grado doctoral.

Una publicación jamás vista (por lo menos por el autor del presente artículo) y de suprema utilidad podría ser el recuento de tipo autobiográfico de las experiencias positivas y negativas de las cuales el aspirante a doctor, que poseyendo ya el grado de Maestro, rindiera cuenta a raíz de lo vivido durante una fecunda vida profesional. Claro está que en este caso el doctorando debería demostrar una larga y rica trayectoria pero, en la medida en que los aciertos y los errores explicados y los consejos a manera de "doctrina de vida", fruto de la experiencia, fuesen importantes e inéditos, ese legado como testimonio de sabiduría obraría en la biblioteca de las jóvenes generaciones como preciosa ilustración. El galardón de doctor obtenido en una circunstancia de esta naturaleza, equivale a un "Honoris Causa".

Es posible que algunos colegas docentes objeten esta última aserción ale-

gando que eso no tendría la naturaleza de una investigación propiamente dicha, sin embargo entraríamos en discrepancia en el sentido que es lícito sostener que escudriñar la historia e inquirir acerca de sus nudos para desatarlos representa un trabajo que cumple todos los rigores de una investigación.

Conclusiones

1. Es prioridad agilizar los procedimientos de graduación de los estudiantes que aspiran a Maestría y Doctorado.
2. Se han identificado en este artículo varios de los principales problemas operativos y académicos que dificultan el camino.
3. Se proponen algunas ideas para contribuir a solucionar en lo posible los obstáculos señalados.
4. Existe una diferencia de naturaleza esencial entre una tesis para maestría y otra para doctorado. Tal distinción se explica en el presente artículo.
5. Cinco son las condiciones exigidas para que una tesis alcance el nivel de la excelencia, a saber: claridad, utilidad, originalidad, importancia y viabilidad. De esas cinco, la cualidad de la originalidad es la más difícil de lograr.
6. Se ha presentado una selección de temas de investigación ilustrativos para maestría y para doctorado como ejemplos sugeridos que podrían ser aprovechados por los graduandos.

Referencias.

Ayllón Ferrari, Antonio
Doctrinas y Paradigmas de la Ciencia Contable. Fondo Editorial de la UNMSM.

Bunge, Mario
La Investigación Científica. Su Estrategia y Su Filosofía. Siglo XXI Editores.

Chinneck, John W.
How to Organize Your Thesis
(Cómo Organizar Su Tesis)
www.scl.carleton.ca/faculty/chinneck/Thesis/LASpanish.html

Eco, Umberto
Cómo Se Hace una Tesis. Editorial GEDISA, S.A.

Ibáñez B. Berenice
Manual para Elaboración de Tesis
Editorial Trillas.

Ortega y Gasset, José
Misión de la Universidad
Revista de Occidente-Madrid.

Quesada Herrera, José
Redacción y Presentación del Trabajo Intelectual. Paraninfo, Madrid.

Sierra Bravo, Restituto
Tesis Doctorales y Trabajos de Investigación Científica: Metodología General. Paraninfo, Madrid.

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

"No juzgues a los demás por sus parientes."

La Investigación en la universidad: peruana una propuesta para el debate

* Por: Mg. Víctor M. Loret de Mola Cobarrubias



Queremos iniciar este ensayo citando los dos primeros artículos de la Ley Universitaria 23733

"Art. 1.- Las Universidades están integradas por profesores, estudiantes y graduados. Se dedican al estudio, la investigación, la educación y la difusión del saber y la cultura y a su extensión y proyección sociales. ...

Art. 2.- Son fines de las universidades:

b) Realizar investigación en las humanidades, las ciencias y las tecnologías y fomentar la creación intelectual y artística."

Ley Universitaria - Ley N° 23733 (09 Dic 1983)

Estos principios que rigen la normatividad de la Universidad Peruana son de primera importancia sin embargo encontramos que el nivel de la investigación en la Universidad Peruana es mínimo y disperso en relación a los requerimientos del país.

Si bien es cierto que lo anterior es una verdad de Perogrullo, el problema reside en que a pesar de los esfuerzos individuales de docentes por desarrollar trabajos de investigación en las universidades nacionales como en las privadas, éstos se encuentran desarticulados y en conjunto no responden a políticas diseñadas para aportar nuevos conocimientos.

En entrevistas realizadas con diversos directores o jefes de institutos de Investigación de universidades estatales y privadas, todos coinciden en reconocer que la investigación es indispensable en todas las áreas del quehacer universitario y es uno de sus objetivos fundamentales.

El no hacer investigación en la universidad significa en definitiva, ser usuarios del conocimiento que generan otros, con ello lo que se hace es

transferir conocimientos y experiencias de otras sociedades, que aún cuando estén bien documentados y con una estructura adecuada, responden a otras realidades, nos alejan de nuestra propia realidad y de la posibilidad de aportar alternativas de solución a sus múltiples problemas.

Lo anterior no hace sino confirmar que el conocimiento nuevo, vinculado a nuestra problemática es cada vez más escaso y nuestros alumnos no se adiestran en la investigación, no se fomenta en ellos el espíritu crítico y se cercena la consolidación de una actitud hacia la búsqueda de soluciones a problemas de índole nacional.

Uno de los grandes problemas que todas las universidades enfrentan, surgió a raíz de la reforma universitaria que desechó el trabajo de investigación para optar el grado de bachiller e impuso el bachillerato automático.

Una de las consecuencias graves de ello fue que llevó a que prácticamente no hubiera ninguna exigencia en el campo de la investigación en la universidad y ésta se concentró básicamente en las investigaciones para la obtención del título profesional, sin embargo en este nivel se dan

nuevas alternativas para la obtención de título profesional, como son los cursos de titulación y de actualización que frenan el desarrollo de las investigaciones en el área de pre grado.

En las universidades del país, se producen y desarrollan investigaciones, solo en el nivel de post grado tanto en Maestría como en el Doctorado, con parámetros de exigencia adecuados, sin embargo en el contexto el número de estas investigaciones es reducido.

Se comprueba que los niveles de post grado cuentan con una importante demanda, dada la existencia de un mercado laboral cada vez más exigente y competitivo que exige profesionales con mayores niveles de preparación y especialización, sin embargo a pesar de esta circunstancia favorable, los grados de Maestro y Doctor no son fácilmente alcanzables por lo que estos trabajos de investigación son mínimos en relación a los requerimientos del país.

En el Perú así como en los demás países de Latinoamérica existe una natural preocupación en relación al papel que juega la investigación que se desarrolla en las universidades.

En general la universidad en Latinoamérica no está ajena a los cambios que operan en el mundo, el desarrollo de nuevas tecnologías, la realidad de la globalización y la gran importancia social, económica y política que ha adquirido la investigación. Sin embargo, debemos reconocer que en nuestro caso la universidad peruana y el Estado dedican poco tiempo y esfuerzo a esta actividad.

La comprobación anterior es resultado del evento llevado a cabo por La Asamblea Nacional de Rectores, llevada a cabo en la II mesa redonda, titulada "La Investigación en la Universidad".

Durante dicho evento, el Dr. César Germaná Cavero, Decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la **Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM)** y miembro de la Comisión Nacional de la Segunda Reforma Universitaria, mencionó algunos datos estadísticos importantes referidos a la investigación.

Informó que en el Perú, según los indicadores publicados por el **CONCYTEC**, en el año 2000 se gastaron en investigación y desarrollo experimental 48 millones de dólares, pobre aporte comparado con otros países de Latinoamérica como se muestra a continuación:

Países	PBI en Millones U. S. \$	%	Investigación y Desarrollo millones de U. S. \$
Brasil	484,830	0,91%	4 412
Chile	73,500	0,63%	463
Argentina	281,900	0,47%	1,325
Bolivia	21,400	0,29%	62
Perú	60,500	0,08%	48

Fuente: CONCYTEC

Elaboración: El autor

Según el mismo estudio las empresas son las que más han invertido en investigación (42%), seguidas de las universidades con un 30% y finalmente las instituciones de Ciencia y tecnología en el Perú que apenas han gastado un monto que representa el 28%.

Países	%	Investigación y Desarrollo millones de U. S. \$
Empresas	42,00%	20
Universidad	30,00%	15
Institutos C y T	28,00%	14
Fuente: CONCYTEC		48

Elaboración: El autor

Indicadores como los exhibidos muestran el poco esfuerzo realizado por el Estado y la universidad para el desarrollo de la investigación, la ciencia y la tecnología, a pesar de que este tipo de inversión puede tener una elevada rentabilidad económica y social.

Nuestras universidades deben reconocer que parte del perfeccionamiento de los docentes es la investigación y ésta debe convertirse en un requisito para la docencia. Todo lo anterior nos lleva al convencimiento de la necesidad de incentivar la investigación, que permita generar ideas originales y pertinentes que se conviertan en un aporte para la solución de los problemas nacionales.

Las universidades en donde la investigación es reducida y con una mínima o nula participación estudiantil, se están limitando a la función de enseñanza, sin tomar en cuenta que la docencia sin investigación termina por empobrecer a la universidad, no permitiéndole convertirse en un centro de creación de conocimiento, de ciencia y tecnología.

Ello nos impulsan a plantear un debate impostergable y fijar como tema de discusión, el análisis para determinar cuales son los factores principales que impiden el desarrollo de la investigación en la universidad peruana, teniendo en cuenta su importancia y el aporte que puede brindar para la solución de diversos problemas de nuestra realidad; como es obvio en este tema todos los docentes universitarios tenemos algo que decir y la obligación de participar.

Nuestro objetivo es motivar el debate que permita dentro de la universidad los factores que impiden o frenan el desarrollo de la investigación y que pueden ser: institucionales, académicos o de carácter estructural.

Al analizar las características de las investigaciones realizadas en las Universidades en los últimos años, encontramos que ellas no responden a una, planificación, ni están destinadas a resolver problemas relacionados a la empresa, al desarrollo de ciencia y tecnología. Podemos afirmar por el contrario que su desarrollo es anárquico y responde al esfuerzo individual de los investigadores.

Esta propuesta parte de una investigación de mayor amplitud, persigue identificar las características de la formación de investigadores en la universidad, así como el número de ellos y la dedicación que se destina a la investigación. Adicionalmente; propone la inclusión de estudiantes de apoyo y auxiliares en las investigaciones como parte de su formación profesional, en la perspectiva de que se incorporen al equipo de investigadores de la universidad.

La investigación en las universidades peruanas no ha podido alcanzar el nivel que se ha fijado en los diversos dispositivos que la han regido en las últimas décadas.

Como indicamos al inicio del trabajo la Ley universitaria establece la investigación como función obligatoria desde el punto de vista institucional, alcanzando dicha disposición de manera específico a los profesores como parte de la tarea académica, estableciendo el estímulo y apoyo requeridos.

En la mayoría de las universidades, los estatutos que las rigen así como los planes estratégicos establecen la investigación como centro de su misión sin embargo ello no se cumple en la realidad dado que están abocadas fundamentalmente a la formación de profesionales.

En mayo de 2003, el Dr. Carlos R. Abeledo preparó un informe para el Banco Interamericano de Desarrollo y el Concytec, como base para la preparación del Programa de Ciencia y Tecnología, titulado "Investigación en Universidades y Formación de Recursos Humanos en Disciplinas Seleccionadas" y a pesar de los problemas para obtener la información necesaria para el diagnóstico, logró obtener un panorama general de las capacidades para investigación. Con ello realizó un análisis de la situación y dio recomendaciones generales para fomentar y promover la investigación en la universidad peruana, mediante la creación de un fondo financiado por BID-CONCYTEC destinado a proyectos de ciencia y tecnología en universidades y centros de investigación.

- ✦ Se asume que este fondo puede contribuir a la transformación cualitativa de la investigación en el Perú elevando su calidad.
- ✦ Se propone la integración de investigadores en grupos multidisciplinarios para encarar problemas relevantes, fomentando la cooperación interinstitucional.
- ✦ Estimula a los investigadores a publicar en revistas con arbitraje, nacionales o extranjeras.

Se requiere realizar investigación aplicada a nuestra realidad, que la universidad contribuya con sus investigaciones a dar soluciones concretas a los problemas materia de trabajo, que aporten a la discusión y enfrentamiento de aquellos problemas que aquejan a nuestra sociedad desde el punto de vista social, económico, político, tecnológico.

Debemos manifestar que nuestra Universidad, la Universidad de San Martín de Porres, se encuentra en pleno proceso de Acreditación y reconoce la importancia de la

investigación, a ello responden los esfuerzos de llevar a cabo eventos de intercambio de experiencias de los distintos institutos de investigación de cada facultad así como el concurso de otras universidades; así fue el reciente evento que promovió la discusión de los criterios metodológicos de investigación, como una forma de definir estándares de investigación, cuyos frutos esperamos ver en los próximos meses.

Finalmente debemos agregar que, parte de la problemática de la investigación en la universidad peruana es el no haber fijado objetivos ni temas de investigación vinculados a la realidad nacional, para lo cual en el presente ensayo a manera de ejemplo, señalamos algunos de ellos:

Área de Ciencias de la Salud.-

Las investigaciones deben relacionarse con las enfermedades que mas se presentan en nuestro país, por ejemplo aquellas que afectan a poblaciones de menores posibilidades en donde las carencias de recursos económicos y la ausencia de servicios básicos contribuyen al incremento de enfermedades infecciosas.

Área de Ingeniería.-

Investigaciones vinculadas que con la solución de problemas de tecnología del aparato productivo por ejemplo poner al alcance de las micro y pequeñas empresas la incorporación de tecnología como forma de alcanzar niveles de productividad acorde con estándares internacionales que permitan hacer las competitivas, más aún cuando se tiene a la vista la posibilidad del Tratado de Libre Comercio.

Área de la Empresa.-

En esta área las investigaciones deberán relacionarse con la solución de problemas vinculados al manejo eficiente de la empresa, búsqueda de alternativas de financiamiento del aparato productivo. Poner al alcance de las micro y pequeñas las empresas

la posibilidad de formación de redes o conglomerados empresariales, como forma de mejorar los niveles de productividad, logrando estandarización de la producción, para obtener una oferta exportable importante como otra de las formas de hacer competitivo el aparato productivo, en la perspectiva del Tratado de Libre Comercio.

Lo señalado líneas arriba son algunos de los temas que arbitrariamente y sin ninguna prioridad se mencionan, solo como ejemplos motivadores para generar investigación.

Las investigaciones multidisciplinarias adquieren cada vez mayor vigencia, la solución a los problemas nacionales exigen el concurso de diversas áreas del conocimiento, ello obliga a los investigadores a iniciar un proceso de integración con otras especialidades, a plantear temas comunes que requieren del esfuerzo múltiple para una solución. La universidad por su parte deberá premiar dicho esfuerzo reconociendo el aporte de dichas investigaciones.

Referencias Bibliográficas:

1. **ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES;** El debate nacional: Una nueva Universidad para una nueva sociedad; Jul/Ago 2002. **ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES;** El debate nacional: Una nueva Universidad para una nueva sociedad; Jul/Ago 2002.
2. **ABELED, Carlos R.,** Investigación en Universidades y Formación de Recursos Humanos en Disciplinas Seleccionadas; Informe para el BID y el CONCYTEC – Programa de Ciencia y Tecnología; Mayo 2003

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

* Por: Dr. Antonio Ulloa Llerena
Dr. Carlos Castillo Albañil

Resumen

El Estándar 3, denominado "Estudiantes y Stakeholders" de la Acreditación Universitaria Internacional comprende la determinación del público objetivo al cual dirigen su servicio educativo las Facultades relacionadas con las carreras de negocios, en este caso las Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras y de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos, determinación de los requerimientos y expectativas de los estudiantes de negocios y sus stakeholders, así como la satisfacción o insatisfacción de las necesidades de estos y las formas como las Facultades resuelven, optimizando la formación de sus futuros profesionales en negocios.

Introducción

En la meta propuesta de la Universidad San Martín de Porres, de acreditar sus Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras y de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos, internacionalmente como Programa de Negocios o Escuela de Negocios, se debe cumplir con una serie de principios, estándares y criterios, establecidos por Malcolm Baldrige, Premio Nacional Norteamericano de Calidad de los Estados Missouri y Kansas por sus aportes a la creación de estándares

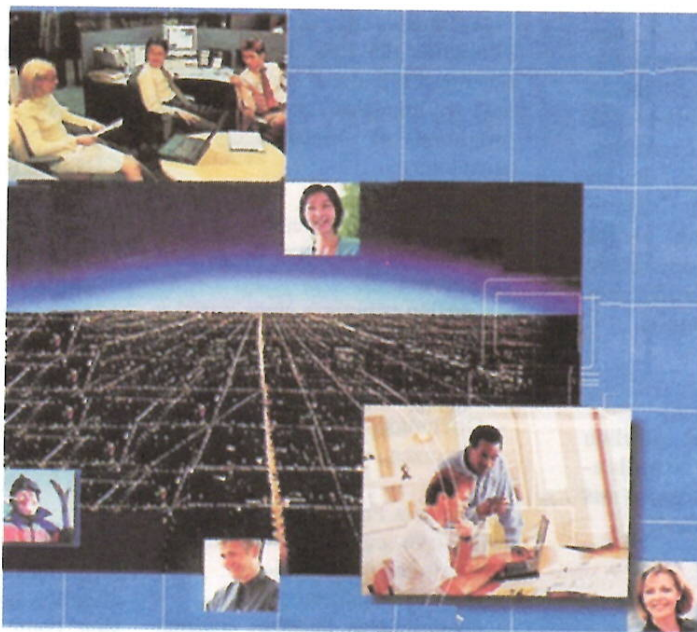
para criterios de excelencia en la educación. Entre los establecidos que debemos cumplir, tenemos los siguientes:

Estándar No 1: Liderazgo

Estándar No 2: Planeamiento estratégico

Estándar No 3: Enfoque de estudiantes y stakeholders

Estándar No 4: Medición y análisis del aprendizaje y desempeño de los estudiantes.



Estándar No 5: Enfoque en el personal docente y administrativo

En cada uno de los cuales se señalan los criterios, requerimientos y/o procedimientos que debe cumplir o implementar la institución para el logro de su acreditación internacional.

Las dos Facultades han designado comisiones de cada uno de los estándares a fin de:

1. Determinar la situación de cada estándar, en cuanto a logros y/o cumplimientos de sus diversos criterios, requerimientos y/o procedimientos en cada una de las Facultades.
2. Implementar, en los casos de déficit en los estándares o que sean necesarios para mejorar la situación actual, los correspondientes planes de adecuación que los lleven, después de ejecutados, al cumplimiento de los criterios, requerimientos y/o procedimientos que los estándares de acreditación demanden.

Precisamente, el presente trabajo se refiere al estándar 3: **Enfoque de estudiantes y stakeholders** y constituye un trabajo de investigación, que iniciamos focalizando los criterios, requerimientos y/o procedimientos del estándar 3, se continúa con el estudio de la realidad de la Facultad de

(1) El término stakeholders comprende: Padres de Familia de los Estudiantes y Egresados Titulados de las Facultades, Empleadores, otras Escuelas Profesionales de Negocios para compararse o hacer 'benchmarking'.

Ciencias Contables, Económicas y Financieras con sus dos escuelas profesionales: Contabilidad y Finanzas y Economía, para detectar, cuantificar y comparar la realidad de las escuelas, con los criterios y/o requerimientos del estándar, para establecer los déficit en cuanto a criterios, requerimientos y/o procedimientos con los cuales, se plantea un plan de adecuación de las oficinas y organismos de la Facultad para superar las partes deficitarias con respecto a los criterios del estándar.

Estándar 3: Enfoque de Estudiantes y Stakeholders

El estándar 3. Enfoque de Estudiantes y Stakeholders, se compone de ocho preguntas, que damos respuestas según el trabajo de investigación ejecutado dentro de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, de las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía, de los Egresados y los Empleadores sobre los requerimientos de las profesionales en Contabilidad y Economía.

CRITERIO

a. ¿Ha determinado el público objetivo o segmentos estudiantiles a los que están dirigidos sus programas educacionales?

SITUACIÓN:

1. Los resultados del procesamiento de las encuestas aplicadas a los estudiantes de Contabilidad y de Economía, nos indican que el mercado objetivo de ambas Escuelas Profesionales es el mismo.
2. El primer segmento es el mercado de los no graduados, servido por los egresados de la Educación Secundaria, el cual es segmentado en dos divisiones:
 - Los programas diurnos, y
 - Los programas de adultos.

Los programas diurnos apuntan a entrenar a los no graduados

tradicionales en habilidades viables de negocios; la mayoría de estos estudiantes son de 17 a 25 años de edad, son los típicos no graduados tradicionales egresados de la Educación Secundaria.

Los programas de adultos están dirigidos a proveer de educación en negocios a estudiantes adultos, la mayoría de estos estudiantes son de 25 a más años de edad, quienes están empleados o subempleados, que buscan adquirir habilidades adicionales en negocios para mejorar sus empleos.

3. El segundo segmento es el mercado de los graduados de las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Economía del País. Para ellos la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas sirve con sus programas de maestría con tres menciones:

- Dirección Financiera.
- Auditoría y Control de gestión empresarial.
- Gestión tributaria empresarial y fiscal.

Y su programa de:

- Doctorado en Contabilidad y Finanzas.

La Escuela Profesional de Economía sirve con su programa de maestría con dos menciones:

- Banca y Finanzas.
- Comercio y finanzas internacionales.

4. Tanto el primer segmento, como el segundo segmento de nuestro público objetivo está conformado por alumnos de los diferentes estratos socioeconómicos, sin embargo de acuerdo al procesamiento de las encuestas, los colegios de procedencia, sus lugares de residencia, los datos de las encuestas e informes del cuestionario de estatus socioeconómico aplicado por la Oficina de Admisión de la Universidad, podemos estimar las siguientes proporciones:

- A: 5%
- B: 25%
- C: 40%
- D: 20%
- E: 10%

Es decir que, nuestros servicios tienen mayor acogida en los estratos socioeconómicos B, C y D de la población de Lima Metropolitana.

Los estudiantes obtienen información para postular a la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras por las siguientes vías:

Internet:	53 %
TV:	38 %
Periódico:	5 %
Radio:	4 %

Lo que revela mayor efectividad en la información del Internet y la Televisión.

CRITERIO

b. ¿La institución ha identificado métodos para determinar los requerimientos de los Estudiantes y Stakeholders y su importancia en la captación de alumnos?

SITUACIÓN:

Si, se han identificado métodos para determinar los requerimientos de los Estudiantes y Stakeholders y su importancia en la captación de alumnos, tanto en la Oficina de Admisión, como en Estudios Generales se canalizan los requerimientos de los Estudiantes y Stakeholders para su respectiva atención; además la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras tiene métodos específicos para determinar los requerimientos de los estudiantes y stakeholders.

La Universidad de San Martín de Porres cada ciclo académico organiza ferias de orientación vocacional, donde se invita al público mediante la Televisión y la prensa escrita. En estas ferias, la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras

presenta un Stand donde se informa al público sobre los servicios educativos que brinda la Facultad, para los no graduados tanto en su programa diurno como en su programa nocturno y para los graduados en sus programas de Maestrías y Doctorado. Así mismo la Facultad cuenta con un Buffet de docentes que visitan los colegios secundarios de Lima Metropolitana para informarles a los alumnos próximos a egresar de nuestros servicios educativos en los negocios.

La Facultad también organiza conferencias en su claustro cuyos ponentes son ejecutivos de negocios en empresas públicas y privadas, que exponen a los estudiantes de las Carreras Profesionales de Contabilidad y de Economía sobre los cambios y fortalezas actuales en los negocios. Además la Facultad también se promociona difundiendo su producción intelectual, consistente en manuales de las asignaturas, estudios de aplicación especializada en el campo de las Ciencias de la Empresa y trabajos de investigación orientados a proponer cambios que mejoren los negocios.

CRITERIO:

- c. **¿Se revisan periódicamente los métodos para determinar los requerimientos de los estudiantes y stakeholders para mantenerlos actualizados con las ofertas de las oficinas del servicio educativo?**

SITUACIÓN:

El Decano de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras y los Directores de las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y de Economía permanentemente están revisando los requerimientos de los estudiantes y

stakeholders en cuanto a perfiles profesionales, currículos de estudios, programación curricular, requisitos y acciones de graduación, mercados ocupacionales de los futuros egresados tanto del pregrado como del post grado, necesidades de los empleadores y competencias con otras escuelas de negocios, a efectos de evaluar su vigencia y concordancia con los adelantos técnico científicos, la globalización de los negocios, las normas internacionales, la velocidad de las comunicaciones y la era del conocimiento, para paralelamente ir implementando los correspondientes cambios y las oficinas de atención a dichos requerimientos: Los requerimientos académicos a través de los Departamentos Académicos con participación de su Director y los Docentes y los requerimientos administrativos a través de las diferentes oficinas administrativas.

Las acciones propuestas a ejecutar, como producto de estos estudios, son elevadas al máximo organismo de gobierno de la Facultad, el Consejo de Facultad, para que, previa discusión y aprobación, disponga su ejecución. El formato propuesto por la acreditadora, para relacionar: estudiantes y stakeholders, sus requerimientos y expectativas, y las oficinas responsables de atender en la satisfacción de dichos requerimientos y expectativas, es funcionalmente apropiado, razón por la cual la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras lo acoge para su aplicación.

CRITERIO:

- d. **¿Se tiene un proceso para usar la información obtenida de los Estudiantes y Stakeholders para propósitos de planificar programas y servicios educativos o mejorar los ya existentes?**

SITUACIÓN:

Si, se tiene dicho proceso, tanto en la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, como en la Escuela Profesional de Economía, se obtiene la información de los estudiantes mediante las evaluaciones de las asignaturas y mediante las encuestas, en los rubros de matrícula, horarios, implementación de las aulas, profesores, evaluación de asignaturas, oficinas administrativas, biblioteca y laboratorios de cómputo.

En cuanto a los egresados de Pre-Grado, la información obtenida es acerca de los sistemas de titulación, especialización deseada y posibilidades de empleo en el mercado ocupacional.

En cuanto a los graduados se les pregunta sus empleos actuales, sus carencias profesionales en la empresa y sus posibilidades de asumir la alta dirección empresarial.

También obtenemos información sobre las necesidades de los empleadores en cuanto a sus planes futuros, mercados futuros, y opciones de cambios para mejorar su competitividad.

Con toda la información anterior se planifica el mejoramiento de los servicios educativos de la facultad, en cuanto a métodos de enseñanza de los docentes, se practica el seguimiento académico en todas las asignaturas, tratando de focalizar los problemas principales informados por los estudiantes, en cuanto a la información de los servicios administrativos, esta se clasifica según las oficinas correspondientes, a efectos de disponer la atención de los problemas detectados.

Sobre la información de los egresados, es usada para el mejoramiento o cambio de los sistemas de titulación; según la especialización

“Que no te venza el miedo, la mayor parte de las cosas a las que tememos nunca suceden.”

deseada de los egresados se dirigen las maestrías necesarias, orientando que la formación recibida esté dirigida hacia la mejora de los negocios empresariales, globalizados actualmente y en pleno desarrollo.

En relación a la información obtenida de los graduados de maestría, se implementan estudios de alta especialización, tanto mediante diplomados, como mediante doctorados, acentuando, no solamente la mejora de los negocios, sino también la investigación científica y tecnológica para el cambio en los negocios futuros.

Con la información de los empleadores, respecto a sus necesidades se proponen cambios en los planes curriculares y prácticas profesionales.

Nuestro programa de extensión profesional de los servicios en negocios, en atención a los requerimientos de los estudiantes y Stakeholders podemos resumirlo en el siguiente formato propuesto por la acreditadora, que relaciona estudiantes o stakeholders, sus requerimientos y las oficinas encargadas de atender dichos requerimientos.

CRITERIO:

e. ¿Se tiene un proceso para construir relaciones para atraer y retener estudiantes, aumentar su rendimiento y satisfacer o exceder sus expectativas de aprendizaje?

SITUACIÓN:

La Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, mediante sus dos escuelas profesionales desarrollan acciones de captación de estudiantes mediante visitas de los docentes a los colegios de educación secundaria, donde exponen las necesidades de profesionalización en los negocios, para desempeñarse en las diferentes áreas ocupacionales en la empresa pública y privada. Con este mismo fin la facultad participa en ferias vocacionales y eventos de promoción institucional, donde igualmente se muestran las fortalezas de las carreras profesionales relacionadas con los negocios.

También la Facultad desarrolla acciones para retener estudiantes, entre ellas: Entrevistas a los estudiantes con bajo rendimiento académico, entrevistas a los estudiantes con problemas de pago, entrevistas a los

estudiantes con problemas de asistencia a clase, para facilitarles la solución de sus problemas a fin de que logren mayor estabilidad durante su formación profesional. Así mismo la Facultad envía comunicaciones a los estudiantes que abandonaron sus estudios, invitándolos a reintegrarse mediante propuestas de solución a los motivos que generaron su deserción.

Por otro lado los Departamentos Académicos de Contabilidad y Finanzas y Economía organizan acciones de tutoría y consejería para los estudiantes de pre-grado, con las cuales resuelven problemas de enseñanza-aprendizaje de las diferentes asignaturas, así como acciones de métodos de estudios y comprensión de lectura para que los estudiantes asimilen los manuales de sus asignaturas, antes de recibir las clases de los correspondientes temas. Así mismo los Departamentos Académicos junto con la dirección de Post-Grado organizan acciones de asesoría para los profesionales-alumnos de las maestrías y doctorado, con el fin de orientarlos en la elaboración de sus trabajos de investigación, tanto en el desarrollo de las asignaturas como en los trabajos de tesis que desarrollan con fines de graduación.

CRITERIO:

f. ¿Existe un sistema para recibir reclamos de los estudiantes y Stakeholders, colaborar en sus propósitos comunes y recibir el agradecimiento de ellos?

SITUACIÓN:

La Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras mediante sus oficinas administrativas y departamentos académicos de Contabilidad y Finanzas y Economía recepciona reclamos de los estudiantes, respecto de sus trámites administrativos y del desarrollo de las asignaturas por sus docentes. La Oficina de Grados y Títulos así mismo recibe reclamos de los egresados respecto a sus expedientes de titulación y modalidades de titulación, en respuesta a estos reclamos desarrolla un "curso de

Estudiantes o Stakeholders	Requerimientos	Oficina Educacional Responsable
Egresados de Educación Secundaria	Información sobre las oportunidades profesionales en los negocios	Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía
Estudiante de Pre - Grado	Cambios Curriculares	Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía
Estudiantes de Pre - Grado	Método de enseñanza y sistemas de evaluación de asignaturas, seguimiento académico	Departamentos Académicos de Contabilidad y Finanzas y Economía
Estudiantes de Pre - Grado	Conferencias de las especialidades	Departamentos Académicos de Contabilidad y Finanzas y Economía
Estudiantes de Pre - Grado	Gestiones Administrativas	Oficina de Administración
Egresados	Titulación	Oficina de Grados y títulos
Titulados	Servicio de Maestrías	Dirección de Post-Grado
Másteres o Maestros	Servicio de Doctorado	Dirección de Post-Grado
Empleadores	Curso de Especialización, Diplomados, maestrías y Doctorados	Dirección de Post-Grado

actualización profesional” orientado a facilitar dichas modalidades. La Facultad también se dirige a los empleadores, mostrándole sus planes curriculares, cambios y actualizaciones, con el objeto de solicitarles su opinión y que complementen precisando sus necesidades y/o carencias cuya solución fortalecería las expectativas de las empresas respecto a la formación profesional del Pre-Grado y del Post-Grado, concordantes con los negocios actuales, la globalización, las normas internacionales, la velocidad de las comunicaciones y del permanente cambio de los conocimientos.

Así mismo la Facultad distribuye en las Empresas e Instituciones Públicas y Privadas sus trabajos de investigación y libros publicados por sus investigadores y profesores respectivamente, con el fin de que las instituciones especializadas y de gobierno hagan uso de estos estudios y al mismo tiempo ejerzan su evaluación y crítica a la producción intelectual de la Facultad.

Por todas estas acciones la Facultad recibe el agradecimiento de estudiantes, egresados, titulados, empleadores y funcionarios públicos, en forma personal y por escrito mediante cartas.

CRITERIO:

- g. ¿Se tiene un sistema para determinar la satisfacción e insatisfacción de los estudiantes y Stakeholders?

SITUACIÓN:

La Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras si tiene un sistema para determinar la satisfacción e insatisfacción de los estudiantes y Stakeholders. Su sistema consiste en una batería de cuestionarios que se aplican a estudiantes y Stakeholders orientado a medir su satisfacción e insatisfacción, que son los siguientes:

- Cuestionario para estudiantes ingresantes a las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía, I y II ciclos.
- Cuestionario para estudiantes del III al X Ciclos de las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía.
- Cuestionario a egresados de las carreras de contabilidad y economía.
- Guía de entrevista a expertos, sobre la formación de Contadores Públicos y Economistas.
- Cuestionario a empleadores de empresas de negocios.

Estos cuestionarios miden la satisfacción e insatisfacción de los estudiantes y Stakeholders respecto a los servicios que brinda la Facultad, resultados que sirven para que los departamentos académicos de Contabilidad y Finanzas, Economía, las Escuelas Profesionales de Contabilidad y Finanzas y Economía y las diferentes Oficinas Administrativas mejoren, implementando acciones orientadas a resolver las insatisfacciones de los estudiantes y los stakeholders detectadas.

CRITERIO:

- h. ¿Se revisa regularmente la satisfacción de los estudiantes y stakeholders para asegurar que ellos satisfacen sus necesidades?

SITUACIÓN:

La Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras cada semestre académico revisa la satisfacción de los estudiantes y stakeholders para asegurar que ellos satisfacen sus necesidades mediante la evaluación de las asignaturas y la aplicación de cuestionarios a los estudiantes y stakeholders. A los estudiantes se les pregunta su satisfacción acerca de los siguientes items: Currícula, Matrícula, horarios, implementación de la aulas, profe-

sores, evaluación de las asignaturas, oficinas administrativas, biblioteca y laboratorios de cómputo; según las insatisfacciones se implementan, en las oficinas, los correctivos correspondientes. A los egresados se les pregunta sobre su satisfacción con las modalidades de titulación y sobre el desarrollo del curso de Actualización Profesional implementado en una de las modalidades de titulación; sus resultados nos sirven para mejorar los procedimientos de titulación y el desarrollo del curso de actualización.

Con respecto a los profesionales estudiantes de Post-Grado se les pregunta sobre la valoración del contenido y desarrollo de las asignaturas y su pertinencia en la modernización de los procedimientos de los negocios actuales concordantes con la ampliación de los mercados y la globalización. Sus resultados nos orientan para realimentar los planes de estudio tendientes a liderar la administración de los negocios en la alta dirección.

A los empleadores, se les pregunta sobre el desempeño de nuestros profesionales, sus planes futuros, expectativas de la formación profesional en los negocios. Con sus respuestas mejoramos nuestros programas mediante correctivos y cambios.

Conclusiones

1. El mercado objetivo de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras está formado por los no graduados, es decir los egresados de la educación secundaria y por los graduados de las diferentes escuelas de Contabilidad y Economía del país, pertenecientes a los segmentos socio-económicos B, C y D.
2. La Facultad si ha identificado métodos para determinar los requerimientos de los estudiantes y Stakeholders, mediante la

“No permitas que una pequeña disputa dañe una gran amistad.”

aplicación de diversos tipos de encuestas y acciones de extensión como ferias de orientación vocacional y conferencias.

3. La Facultad constantemente revisa los métodos para determinar los requerimientos de los estudiantes y stakeholders, mediante la revisión de los perfiles profesionales, los currículos de estudios, programación curricular, etc., manteniendo así, actualizadas las ofertas de las oficinas del servicio educativo.
4. La Facultad usa la información obtenida de los estudiantes y Stakeholders en su planificación de servicios educacionales, para la asignación de docentes calificados

en las asignaturas y para la capacitación de los trabajadores administrativos.

5. Los docentes de la Facultad visitan los colegios de educación secundaria, donde explican las bondades de las profesiones de Contador Público y de Economista, y hacen labor de tutoría y asesoría para aumentar el rendimiento de los estudiantes y satisfacer sus expectativas de aprendizaje.
6. La Facultad a través de sus oficinas académicas y administrativas recepciona los reclamos de los estudiantes y stakeholders y canaliza su atención, recibiendo también el agradecimiento.

7. La Facultad dispone de un sistema para determinar la satisfacción o insatisfacción de los estudiantes y stakeholders a través de cuestionarios y revisa constantemente la satisfacción de las necesidades de éstos.

8. En suma la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras atraviesa por uno de sus mejores momentos como institución académica en la formación profesional en los negocios para el país y el mundo, así como en la investigación técnico científica.

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

"!No hay derecho a que te dejes impresionar por la primera o por la última conversación! Escucha con respeto, con interés; da crédito a las personas..., pero tamiza tu juicio en la presencia de Dios".

San Josemaría Escrivá de Balaguer

Enmienda la culpa allí donde nace; resiste al pensamiento en su mismo origen y evitarás lo demás. pelea contra el principio del pensamiento y vencerás.

San Isidro de Sevilla

Mientras existan los pensamientos existirán las palabras, mientras existan las palabras existirán los hechos y mientras existan los hechos existirán las reflexiones.

Hung FuTse, Confucio

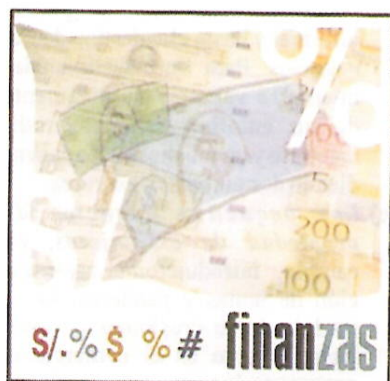
"El pesimista debilita su capacidad y su voluntad al cargar con el peso inútil de los mensajes negativos que se crea. Con su ansiedad y negativismo no arregla ninguno de los problemas que él mismo se crea y se siente, a toda hora, cercado de amenazas de fracaso. El optimista, en cambio, toma sus asuntos con calma y sabe que puede llevarlos a feliz término. Con suficiente confianza en Dios y en sí mismo, el optimista encuentra las orientaciones y la fuerza para lograr todo lo que se propone".

“Una nueva orientación en la didáctica de las finanzas empresariales”

* Dr. Félix Víctor Rivas Gómez

1. INTRODUCCIÓN

Los avances tecnológicos, la mayor productividad de las empresas productivas y financieras, el comercio electrónico, INTERNET y la revolución telemática, han enriquecido y aportado nuevas características a la Nueva Economía y a la Globalización; determinando un periodo de hegemonía de las grandes corporaciones empresariales, con una semiología financiera propia y el surgimiento de una situación que representa la gran problemática financiera de nuestro tiempo: con la profundización de la brecha entre los países ricos y los países pobres; entre las economías desarrolladas y las economías emergentes; entre las grandes empresas por un lado y las pequeñas y micro empresas por el otro. Pero, por sobre todo en el Perú y en los países vecinos de América del Sur **el incremento del DESEMPLEO de los trabajadores y la persistencia de la POBREZA de un gran número de unidades familiares.**



Mientras tanto, en los países de la comunidad sudamericana de naciones y otros países de economía emergente,

*ha sido propuesta como alternativa de solución la promoción y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, para cuya concreción resultan imprescindibles el retorno del microcrédito, la presencia de sistemas nacionales de microfinanzas, así como el decidido apoyo del Estado en lo que atañe a **RECURSOS FINANCIEROS, COSTO DE CAPITAL POR INTERESES Y GARANTÍAS CREDITICIAS.***

Lo que hagan los sistemas financieros de los países ricos y desarrollados debe ser considerado como referencia y derrotero porque, al parecer de un sector importante de estudiosos y de la doctrina internacional, *los capitales y la tecnología deben ser interpretados como UN INSTRUMENTO DE PENETRACIÓN; mientras que la caída de las barreras arancelarias y el libre comercio deben ser interpretados como UN INSTRUMENTO DE AGRESIÓN contra la producción de las micro, pequeñas y medianas empresas.*

2. REFLEXIONES INTRODUCTORIAS

Como si nuestra economía hubiera extraviado la brújula y los cuadrantes, a manera de serias preocupaciones sobre nuestra realidad debemos reflexionar sobre una serie de decisiones y hechos que acontecieron en el Perú durante los años noventa; período a lo largo del cual se produjo la llamada *Crisis de Fin de Siglo*, cuyos efectos aún continúan ya bien entrado el Siglo XXI, en un ambiente de escepticismo y de esperanza. Así tenemos que:

1) La *Ley de Quiebras* que elimina

del mercado a un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas ineficientes, insolventes y descapitalizadas fue cambiada de modo sucesivo en *tres oportunidades.*

- 2) La *Ley del Sistema Financiero Peruano* que norma la gestión de las empresas bancarias y de otras empresas de operaciones múltiples, fue igualmente cambiada en *tres oportunidades.*
- 3) La *Ley del Mercado de Valores* que disciplina las operaciones bursátiles fue cambiada también en *dos oportunidades.*

En relación con los cambios mencionados en primer lugar debe reseñarse que, en el último decenio del siglo pasado la economía peruana necesitaba de empresas con elevada productividad y mayor grado de competitividad; que se mostraran habilitadas y viables para un esquema de desarrollo económico y social *que se sustentara en el crecimiento de las exportaciones de nuevos productos o con mayor valor agregado.*

Pero muy por el contrario, el estado de insolvencia de las empresas y las quiebras en cadena producidas en buena parte por los efectos de la hiperinflación del segundo lustro de los años 80, compelieron al gobierno de ese entonces para que en 1992 promulgara la *Ley de Reestructuración Empresarial N° 26116 del 24 de abril de 1992*. Al no lograrse los resultados esperados, en el año 1996 promulga la *Ley de Reestructuración Patrimonial mediante el Decreto Legislativo N° 845 del 20 de setiembre de 1996* y finalmente en el año 2002 se promulga la *Ley General del Sistema Concursal N° 27809 de 5 del agosto del 2002* que complementara y

perfeccionara ciertos objetivos pertinentes al poner énfasis en:

- a) La permanencia en el mercado de las unidades productivas con adecuado nivel de competitividad;
- b) La protección del crédito y de los acreedores; y
- c) La protección del patrimonio de la empresa en general.

Puntualmente expresa la Ley del Sistema que, *los Procedimientos Concursales* tienen por finalidad propiciar un ambiente idóneo para la negociación entre *los acreedores y el deudor sometido a concurso*, que permita llegar a un acuerdo de reestructuración o, en su defecto, *a la salida ordenada del mercado de las empresas no-viables, bajo reducidos costos de transacción*.

Por las circunstancias ampliamente conocidas, principalmente relacionadas con la utilización de los capitales y la tecnología extranjera, la crisis de las micro y pequeñas empresas los efectos que se manifestaran y acentuaran desde el año 1990, han continuado persistiendo hasta bien entrado el nuevo siglo.

En relación con los cambios mencionados en segundo lugar, debe advertirse que la antigua Ley de Bancos N° 7159 promulgada en 1931 mantuvo una vigencia de 60 años, duración que explica su bondad y el hecho que en su dilatada existencia fuera mostrando obsolescencia en alguna de sus partes. Tal como deja-mos anotado precedentemente, entre las notas llamativas debe mencionarse que la Ley del Sistema Financiero promulgada por *el Decreto Legislativo N° 637 del 24 de abril de 1991* por sus imperfecciones diera lugar a una fe de erratas de amplitud sumamente llamativa.

Debe también mencionarse que las leyes del sistema financiero promulgada la segunda por *el Decreto Legislativo N° 770 del 28 de octubre de 1993*; y la tercera por *la Ley N° 26702 del 6 de diciembre de 1996*, contenían aspectos controversiales, que necesitaban ser ampliados y

aclarados por los legisladores que las elaboraron.

Entre los aspectos más llamativos, por un lado fue señalado el relativo al *Fondo de Seguro de Depósitos* porque, cuando los bancos registran utilidades en sus Estados Financieros éstas se distribuyen entre sus accionistas, pero cuando registran pérdidas entonces es posible apelar al apoyo del fondo, bajo condiciones de marcada blandura y elasticidad porque -como señala la doctrina-, permiten la *aplicación de la política de erogación crediticia de la "moral hazard"*, así como también porque para los casos de contravenciones a las normas de administración de cartera de créditos, las disposiciones carecen de severas condiciones correctivas. Otro aspecto controversial *es el relativo a la administración del fondo*.

Por otro lado, en relación con las *garantías crediticias exigidas "tipo sábana"*, la legislación peruana establece que el deudor con los bienes gravados en garantía *RESPALDA TODAS LAS DEUDAS Y OBLIGACIONES, EXISTENTES O FUTURAS*; mientras que la legislación en otros sistemas financieros veta el llamado "pacto comisorio" y establece que el deudor *RESPONDE DEL CUMPLIMIENTO DE SUS DEUDAS Y OBLIGACIONES CON TODOS SUS BIENES PRESENTES Y FUTUROS*.

3. LA LLAMADA CRISIS DE FIN DE SIGLO

En el último decenio del Siglo XX, se precipitó la calificada como Crisis de los Años Noventa o Crisis de Fin de Siglo, algunas de cuyas manifestaciones en las economías emergentes han sido identificadas por la semiología económica y financiera precedentemente: *"DESEMPLEO Y POBREZA"*, pero sus rasgos y caracteres se fueron gestando desde las anteriores décadas y para fines didácticos calificados como antecedentes remotos y antecedentes recientes.

3.1 ANTECEDENTES REMOTOS

Los antecedentes remotos se remontan a los años 60 del pasado siglo, cuando se propone y se pone en práctica la doctrina y la política del desarrollo económico y social en América Latina. En efecto:

- a) En los años del decenio mencionado, trabajadores no calificados de las regiones sierra y selva se desplazaron hacia los alrededores de las ciudades más progresistas, iniciándose como vendedores callejeros.
- b) Poco a poco, algunos se iniciaron como comerciantes carretilleros y otros incursionaron en el servicio doméstico. Los menos haciendo "micro empresa" se iniciaron entre otras ocupaciones como zapateros remendones, carpinteros y construcción civil.
- c) Paralelamente, aparecen también *"extranjeros"* como micro empresarios *CHINOS* para trabajar en carnicerías, venta de abarrotes, cultivo de verduras y venta de comida china. *JAPONESES* para trabajar en peluquerías, carboneerías, cafetines y cultivo de flores. *ITALIANOS* para trabajar en panaderías y bares, como bodegueros y en el cultivo de vid y sus derivados. *JUDÍOS, ÁRABES, TURCOS* para trabajar vendiendo textiles, confecciones y menaje.
- d) *Los pequeños negocios de propiedad de peruanos* se caracterizaron por una constitución y gestión informal y hasta clandestina de sus negocios. Para fines de financiamiento se valieron intuitivamente de un autofinanciamiento rudimentario y en muchos casos dependiendo de agiotistas y usureros.
- e) *Los pequeños negocios de propiedad de extranjeros*, en cambio, introdujeron la organización de juntas y panderos. En la medida de su crecimiento fueron incursionando en el comercio al por mayor, luego en la manufactura y por último en la gran industria; y en la dirigencia empresarial de las actividades bancarias, financieras y de seguros.

Finalmente, debe resaltarse que, con la utilización de las innovaciones pero por sobre todo de la tecnología y la modernidad, la participación de obreros y empleados fue disminuyendo; hasta que actualmente la amplia aplicación de los avances tecnológicos en las fábricas y oficinas, ***progresivamente han determinado el DESEMPLEO DE LA MANO DE OBRA Y LA POBREZA DE LAS FAMILIAS DE LOS TRABAJADORES.***

3.2 ANTECEDENTES RECIENTES

Se consideran como antecedentes recientes o inmediatos de la Crisis de Fin de Siglo y de la problemática en su conjunto, incluyendo el desempleo, la pobreza, la no participación del Estado en el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), el desentendimiento del Estado para la reducción de los costos por intereses, el apoyo de garantías crediticias; y el mejoramiento de la competitividad en el campo de la exportación.

De acuerdo con lo reseñado en las líneas precedentes, constituyen o son antecedentes recientes aquellos que a partir del año 1990 precipitan la crisis, debiendo considerarse en primer término la hiperinflación del segundo lustro de los años 80.

Un sector de la doctrina y el propio Banco Central de Reserva son de la opinión que en el Perú la Crisis de Fin de Siglo fue compulsa por las condiciones impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para dar su anuencia a la reinserción del Perú al sistema financiero internacional. En efecto, una de las razones de fuerza consistió en la serie de condiciones impuestas por el FMI para permitir la reinserción al sistema financiero internacional; condiciones que en forma de compromisos fueron comunicadas en las sucesivas *Cartas de Intención* que el Gobierno Peruano hiciera llegar al Directorio del Fondo Monetario Internacional (FMI) a partir del año 1991.

No obstante, fueron evidentes, en ese entonces, otras razones de tanta o mayor fuerza como “la situación de quiebra del sistema financiero peruano” que se pronunciara desde 1976 y se acentuara a partir de los desgraciados sucesos de los años 80, tales como ***la progresiva estatización del sistema financiero forzada por la administración dolosa y la mala administración de ciertas entidades privadas de crédito***; la desnaturalización del negocio principal de los bancos en beneficio de empresas productivas vinculadas a las administraciones; la burocratización del ahorro y el crédito manifestada por el crecimiento patológico del sistema; la concentración crediticia; y el engendro de la cartera pesada.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas y el Banco Central de Reserva del Perú, ***“en la Carta de Intención del Gobierno Peruano al FMI del 21 de agosto de 1991, al asumir sus funciones el 28 de julio de 1990, el Gobierno del Ing° Alberto Fujimori Fujimori se vio confrontando una severa crisis”.***

En el sistema económico la crisis fue el resultado de:

- a) Un elevado déficit fiscal, controles y subvenciones generalizados sobre salarios y precios.
- b) Un régimen cambiario muy distorsionado y tasas de interés reales negativas.
- c) Todo lo cual culminó en la hiperinflación y el colapso económico.

En el sistema financiero a parecer nuestro, la crisis fue resultado de:

- a) La excesiva concentración crediticia y la magnitud de la cartera pesada, parte de la cual no era provisionada contablemente, manteniéndose como un monto de descapitalización encubierta.
- b) La burocratización del ahorro y el crédito.
- c) La mala administración y la administración dolosa de los bancos.
- d) La inflación como factor subyacente.

4. LAS INNOVACIONES FINANCIERAS DEL NUEVO SIGLO

En el ordenamiento peruano, mediante la Ley N° 28015 de 11 de junio del 2003 se promulgó la ***Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa***, que las define como 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.

Cuando en la mencionada Ley se hace mención a ***la sigla MYPE se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas***; Ley que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para ***incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.***

En el Perú la sigla MYPE en efecto hace mención a las Micro y Pequeñas Empresas, mientras que en los países de la Comunidad Económica Europea y Chile se les identifica como PYMES; en Argentina como MIPYMES; en Guatemala como MIPYME; y en otros países centroamericanos como MPMs.

Para hacer más completos los caracteres del entorno, en el Perú es menester referirse a la estructura empresarial, al mapa empresarial y su distribución. En lo relativo al primer aspecto debe advertirse que, a diferencia de lo que acontece en las economías de los países vecinos, conviene reparar en la alta representatividad de 98% que tienen las microempresas en el medio peruano.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EL PERU A FINES DEL 2004 (número de empresas y representación porcentual)		
TIPO DE EMPRESAS	TOTAL EMPRESAS	REPRESENTACIÓN
Microempresas	2,477,284	98,0 %
Pequeñas Empresas	41,333	1,6 %
Mediana y Gran Empresa	10,899	0,4 %
TOTALES:	2,529,516	100,0 %

FUENTE: PROMPYME

Llama poderosamente la atención el hecho que la situación de la economía nacional frente a los países vecinos y frente a los demás países de economía emergente, no sólo se pretenda explicar por los factores del subdesarrollo, si no que la falta de competitividad es una condición que caracteriza al empresariado nacional en su conjunto, condición de la que cabría exceptuar a la gran empresa y a un sub-sector de la mediana empresa.

En efecto, en el medio peruano el accionariado de la gran empresa, casi de manera general tiene su origen y apoyo en la inversión extranjera, directa y de cartera, condición que le asegura el respaldo tecnológico y financiero de los grandes consorcios y corporaciones empresariales con los

cuales mantiene vinculación, además de permitirle contar con las innovaciones para mantenerse en el mercado. Un segundo rasgo característico de la gran empresa es la pertenencia de empresas extractoras de materias primas con bajo valor agregado pero cuya explotación requiere de inversiones cuantiosas que son en algunos casos autofinanciadas; y en otros casos solventadas en los mercados off-shore del mercado internacional de capitales. Un tercer rasgo de carácter financiero de la gran empresa consiste en su integración o consolidación con un grupo o conglomerado mixto.

Respecto al mapa empresarial peruano y su distribución según el tamaño de las unidades empresaria-

les, tal como se puede observar en las cifras que siguen, la nota más saltante está representada por el hecho que, si bien el 98,0% de las unidades empresariales son microempresas, es también evidente que *las tres cuartas partes de las microempresas son informales, de las cuales en una proporción no determinada son clandestinas*. Bajo tal situación, se trataría de empresas que no están legalmente constituidas, que no llevan registros contables, y cuya realidad económico-financiera se determina de manera estimada o al tanteo. Al respecto, debe admitirse que presumiblemente en el Perú *la informalidad y la clandestinidad* como modalidad de instaurar y conducir los negocios de una actividad económica se ha constituido como “una forma de hacer empresa” y en muchos casos representa una alternativa que permite *al microempresario informal o clandestino tener a su alcance la capacidad de competir con las empresas formales*.

Respecto a las innovaciones financieras, por razones de orden previamente cabría hacer tres distinciones. En primer término, desde el punto de vista técnico es importante recordar que, referidas a las instituciones o a los instrumentos, las innovaciones financieras pueden ser de naturaleza estructural y de naturaleza operativa. En segundo término, pueden distinguirse innovaciones relativas a la intermediación indirecta o bancaria por lo general a corto plazo e innovaciones relativas a la intermediación directa o bursátil que en sus mayores proporciones son de largo plazo. En tercer término, una distinción insita en las dos precedentes es la relativa al financiamiento de capital de riesgo, patrimonio neto o para la cobertura de activos fijos y la relativa al capital de crédito, endeudamiento financiero y comercial o para la complementación del capital de trabajo.

Al parecer de un sector de los estudiosos y de la doctrina, los cambios y los efectos de las innovaciones financieras del nuevo siglo en

MAPA EMPRESARIAL PERUANO (número de empresas y representación porcentual)			
TIPO DE EMPRESAS	FORMALES	INFORMALES	TOTALES
MICROEMPRESAS	622,209 25,1	1,855,075 74,9	2,477,284 100,0
PEQUEÑAS EMPRESAS	25,938 62,8	15,395 37,2	41,333 100,0
MEDIANAS Y GRANDES	10,899 100,0	-- --	10,899 100,0
TOTAL EMPRESAS :	659,046 26,1	1,870,470 73,9	2,529,516 100,0

FUENTE: PROMPYME

el mundo empresarial, *es decir de la nueva economía y de la globalización*, por su carácter extraordinario y su magnitud, admiten cierto parangón, en razones y órdenes diferentes, con los cambios que en su momento, hace dos siglos, se produjeron en la actividad industrial con la Revolución Francesa.

4.1 INNOVACIONES ESTRUCTURALES

En la intermediación indirecta, fueron evidentes las decisiones para la creación de nuevas instituciones de crédito y nuevos sistemas, así como para estatizar o cerrar instituciones de crédito y bancos. Así, por ejemplo:

- a) A lo largo de los años 80 fueron estatizados el Banco de los Andes; el Banco Nor-Perú; el Banco Amazónico y el Banco Sur Medio y Callao; *aparentemente por la magnitud de la cartera pesada y otras causas no reportadas* por las autoridades bancaria y monetaria.
- b) Entre 1991 y 1996 los hechos más saltantes en la composición estructural de la intermediación indirecta fueron la salida del mercado de bancos y el cierre de un número de sucursales y agencias que representaban la mitad de la estructura bancaria nacional.
- c) Se manifestó también el ingreso de bancos extranjeros, mediante oficinas de representación, las alianzas estratégicas y la participación de bancos extranjeros en el capital social de los bancos nacionales. Siendo así que, entre los años 1993 y 1995 ingresaron al mercado peruano 16 bancos extranjeros.
- d) En el año 1994 considerando que el sector de pequeños y micro empresarios no estaba suficientemente atendido, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) mediante Resolución N° 897-94

autorizó la organización y funcionamiento de las *Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES)*.

- e) En 1996 las EDPYMES fueron consideradas como empresas de operaciones múltiples y actualmente operan 14 Entidades que se agrupan en la Asociación de Edpymes del Perú.
- f) El 24 de noviembre de 1979 fue constituido el *Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI)*, cuyos principales objetivos consistían en el apoyo, promoción y asesoramiento del desarrollo de las Pequeñas y Micro Empresas (PYME) mediante operaciones de afianzamiento que les permitieran acceder al crédito de las instituciones financieras y proveedores, participar en licitaciones y concursos públicos o privados y lograr adelantos de proveedores.
- g) Posteriormente, en noviembre de 1996, mediante el Decreto Legislativo N° 879 se constituyó el *Fondo de Respaldo a la Pequeña Empresa (FONREPE)* destinado al establecimiento de un *"Programa de Seguro de Créditos para la Pequeña Empresa"* con el aporte de US\$ 19, 65 millones de dólares efectuado por parte del Estado peruano.

En lo relativo a la intermediación directa, tal como dejáramos anotado en la parte introductoria en los años 90 se promulgaron dos leyes del Mercado de Valores. En lo que atañe a los inversionistas institucionales:

- a) Mediante el Decreto-Ley N° 25897 del 27 de noviembre de 1992 se dispuso la creación del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones, con el objeto de contribuir al desarrollo y fortalecimiento de la previsión social en el área de pensiones. Este sistema

está conformado por las *Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AFP)*.

- b) *Los Fondos Mutuos de Inversión en Valores* fueron creados por el Decreto Legislativo N° 861 del 21 de octubre de 1996 que posteriormente fuera actualizado mediante el Texto Único Ordenado de la Ley del Mercado de Valores promulgado por el Decreto Supremo N° 093-2002-EF de 11 de junio del 2002. Se trata de un patrimonio autónomo integrado por aportes de personas naturales y jurídicas para su inversión en instrumentos y operaciones financieras.
- c) *Los Fondos de Inversión* fueron creados mediante el Decreto Legislativo N° 862 del 21 de octubre de 1996 según el cual se trata de un patrimonio formado por aportes de personas naturales y jurídicas para su inversión en valores y otros activos.

Para la aclaración de conceptos debe advertirse que, en la intermediación indirecta, entre otros, los bancos son los intermediarios que principalmente operan dentro del corto plazo; mientras que en la intermediación directa los intermediarios son los inversionistas institucionales, que característicamente operan con valores mobiliarios de largo plazo.

En otros ordenamientos, los inversionistas institucionales se rigen por una Ley de Intermediación Financiera; mientras que en el Perú contamos con una legislación dispersa, siendo necesaria la elaboración de un texto único, acerca del cual los legisladores son los que tienen la palabra.

A manera de ilustración mencionemos que en el Sistema Financiero Italiano, además del *Texto Único de Intermediación Bancaria* promulgado en 1993, cuentan con un *Texto Único de Disposiciones en Materia*

"Cuenta tus bendiciones. Más no olvides las pequeñas. Muchas bendiciones pequeñas, hacen una grande."

de Intermediación Financiera promulgado en 1998, que comprende las Partes y Títulos siguientes:

PARTE I: DISPOSICIONES COMUNES

PARTE II: DISCIPLINA DE LOS INTERMEDIARIOS.

Título I: Disposiciones generales

Título II: Servicios de inversión

Título III: Gestión colectiva del ahorro

Título IV: Disposiciones ordenadoras y crisis

PARTE III: DISCIPLINA DE LOS MERCADOS Y DE LA GESTIÓN CENTRALIZADA DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS.

Título I: Disciplina de los mercados

Título II: Gestión centralizada de instrumentos financieros.

PARTE IV: DISCIPLINA DE LOS EMISORES

Título I: Disposiciones generales

Título II: Apelación al ahorro público

Título: Emisores

PARTE V: SANCIONES

Título I: Sanciones penales

Título II: Sanciones administrativas

PARTE VI: DISPOSICIONES TRANSITORIAS Y FINALES

Por su carácter de inversionistas institucionales citemos que en los años 60 del pasado siglo, en el Perú mediante dispositivo legal se autorizó la creación de *Fondos Mutuos de Inversiones Industriales* que tendrían como objetivo la compra, venta y disfrute de valores mobiliarios; pero que a las 48 horas dicho dispositivo fue cambiado por otro que autorizaba la creación de *Sociedades Anónimas de Inversión de Capital Variable (SAICV)* con el mismo objetivo social. Luego de algunos años ambos dispositivos fueron derogados, en vista que no tuvieron aplicación en la práctica.

4.2 INNOVACIONES OPERATIVAS

A lo largo de los años 90 y los que corren del presente siglo, la doctrina y la práctica se han mostrado prolíficas en lo relativo a la creación de opera-

ciones, programas, sistemas y mercados financieros. Debe advertirse que en muchos casos las innovaciones operativas representan la renovación y afinamiento de operaciones tradicionales cuyos caracteres se van adecuando a las condiciones incesantemente cambiantes de las actividades productivas:

a) Para la cobertura de capital de riesgo -mediante aportaciones-, de las pequeñas y medianas empresas, en los sistemas financieros de los países desarrollados, actualmente han sido propuestas las *operaciones de Private Equity, operaciones de Capital Venture y operaciones de By Out*, en casos contando con el respaldo de una empresa garantizadora.

b) En cambio, para capital de crédito -mediante endeudamiento-, se ha propuesto la Negociación de Instrumentos de Emisión No-Masiva (MIENM) cuyas operaciones han sido aprobadas mediante Resolución CONASEV N° 139-2001-EF/94.11 de 23 de noviembre del 2001.

c) Las Operaciones de Renting de Activos Corrientes y Enseres de Oficina que guardan similitud con las Operaciones de Leasing Financiero.

d) *Los créditos a las Micro Empresas (MES), a los que se adhieren los créditos otorgados mediante tarjeta de crédito y las operaciones de arrendamiento financiero, otorgados a personas naturales y jurídicas, siempre que su endeudamiento con el sistema financiero no exceda de los US\$ 30 mil dólares* cuya actualización fue aprobada mediante Resolución SBS N° 808-2003 de 28 de mayo del 2003.

e) Los créditos de consumo, como también créditos con tarjeta de crédito y arrendamiento financiero, *otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial*. Estas formas crediticias fueron también actua-

lizadas mediante el dispositivo mencionado en el literal anterior.

f) Las Operaciones de Refinanciación de los Créditos o de Compra de Deuda de Personas Naturales y Jurídicas, que en los años 2006 y 2007 vienen recibiendo un fuerte impulso por parte de los Bancos.

g) Actualmente, en la medida que registran mayores desarrollos los niveles de la tecnología en la telefonía, en la electrónica, en la revolución telemática y en INTERNET paralelamente viene registrando una creciente difusión y desarrollo la *Banca Telefónica, la Banca Electrónica y la Banca por INTERNET*.

Entre las innovaciones operativas de los años recientes, para el financiamiento de capital de riesgo de las mega empresas y de las grandes corporaciones empresariales, menciona la doctrina:

a) La gran difusión que registran las variedades de *refinanciaciones mediante negociación de Valores mobiliarios*, ofreciendo Acciones Preferentes y Bonos Convertibles por Acciones Ordinarias con Derecho a Voto, en proporciones muy favorables de convertibilidad.

b) El ofrecimiento de Acciones de Inversión -Acciones de Ahorro en algunos sistemas financieros-, de acuerdo con la Ley N° 27028 del 11 de diciembre de 1998. Se denominan "acciones de inversión" a las emitidas por las empresas cuyos antecedentes se remontan a las antiguas "acciones laborales o acciones del trabajo" que se registran en la "Cuenta Acciones de Inversión" del Patrimonio Neto.

c) La apelación al mercado internacional de capitales orientándose hacia los Mercados Off-Shore como Bermudas, Gran Caiman o Panamá; así como orientándose hacia el mercado estadounidense para financiarse mediante la negociación de los Certificados Negociables denominados

American Depositary Receipts (ADR):

- 1) Un ADR es un certificado negociable nominado en US Dólares, que representa acciones emitidas por una empresa no estadounidense.
- 2) Un ADR es emitido por un banco de los Estados Unidos que actúa como "Banco depositario, dando cumplimiento a un Programa de ADR.
- d) Como una medida extraordinaria y transitoria, el Gobierno puede dictar medidas destinadas a crear las condiciones necesarias para que se desarrollen programas de saneamiento y fortalecimiento patrimonial de las empresas económicamente viables, con el objeto de permitir su recuperación. En tal sentido el Gobierno Peruano con fecha 1° de diciembre de 1999 mediante el Decreto de Urgencia N° 064-99 estableciendo normas transitorias destinadas a crear las condiciones necesarias para el desarrollo de "Programas de Saneamiento y Fortalecimiento Patrimonial en las Empresas" mediante mecanismos de capitalización, condonación, o reprogramación de obligaciones.
- e) Además de los "Créditos Documentarios con Financiamiento" otorgados por los Exportadores o los Bancos Corresponsales, el Sistema Financiero Internacional y particularmente los países del Eurosistema, con la finalidad de ampliar las posibilidades de financiamiento viene concertando *"Contratos que Cumplen la Función de Garantías" tales como el Mandato de Cobranza, la Carta de Patrocinio, o el Mandato de Crédito.*

5. EL FENÓMENO MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO

Por cierto que *"las microfinanzas"* constituyen un importante segmento de las finanzas privadas, *que resurge y progresivamente cobra particulares dimensiones desde hace más o*

menos tres décadas, con el propósito de la ciencia financiera y la doctrina, de presentar respuestas a las necesidades para el cumplimiento de la función financiera de las micro y pequeñas empresas, cuya complejidad y problemática se acrecienta desde fines del anterior y el inicio del presente Siglo.

Mientras que *"el microcrédito"* consiste en el apoyo de fondos o de garantías de limitada magnitud, que los intermediarios financieros otorgan a los micro y pequeños empresarios para atender el desenvolvimiento ordinario de sus negocios productivos y comerciales. Se trata del instrumento operativo más caracterizado de las microfinanzas.

El fenómeno microfinanzas y el microcrédito se han tornado de mayor expectativa porque han cobrado vida en un período especial de la actividad económica, que en el futuro demandará los deslindes y responsabilidades frente a la historia y a las generaciones futuras. Debe advertirse que las microfinanzas y el microcrédito en el advenir marcharán vinculados con:

- a) Los hechos extraordinarios de la nueva economía, de la globalización y de la libre circulación de capitales.
- b) Las magnitudes que vienen registrando las mega empresas, las grandes corporaciones empresariales y las Consolidaciones Económico-Financieras.
- c) La amplitud y persistencia del desempleo de la mano de obra y la pobreza de amplios núcleos de unidades familiares
- d) La profundización de la brecha generada entre países ricos y países pobres, así como entre regiones de economía desarrollada y de economía emergente.
- e) La salida del mercado de empresas que no tienen capacidad de competir en la exportación, así como la aplicación del sistema concursal a las pequeñas y medianas empresas.

A nuestro entender, la razón de mayor gravitación para el resurgimiento de

las microfinanzas y del microcrédito, consiste en el hecho que actualmente el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, por amplios sectores sean consideradas como:

- a) Palancas estratégicas para el desarrollo de economías pobres y emergentes.
- b) Escuelas de obreros, artesanos y empleados sin costo para el Estado.
- c) Alternativa para la creación de empleos personales y familiares.
- d) Centros de enseñanza para dar valor agregado a las materias primas.
- e) Fuentes de creación de riqueza y de PBI para la atenuación de la pobreza.
- f) Puntos de partida para impulsar la exportación de productos artesanales.
- g) Promotoras del progreso material de micros y pequeños empresarios.

Los representantes de MIBANCO, empresa crediticia de operaciones múltiples especializada en el financiamiento de microempresarios hizo suyo el mérito de declarar *"2005 Año de las Microfinanzas"*, período en el que los bancos comerciales tradicionales, los intermediarios financieros especializados y los grandes establecimientos comerciales, orientaron una atención especial al crédito de consumo y al microcrédito. *Al respecto se estimó que en el Perú existen tres millones de microempresarios, de los cuales el sistema financiero atiende solamente un 20%. En cambio, por razones de conveniencia financiera en relación con los costos por intereses y condiciones crediticias, las grandes empresas, las corporaciones y los consorcios empresariales prefieren recurrir al autofinanciamiento, a sus matrices y al mercado internacional de capitales.*

En el Perú los antecedentes de la promoción y el apoyo financiero a las micro y pequeñas empresas datan desde los años que siguieron a la Gran Crisis Financiera Mundial de 1929.

En efecto, en los años 30 se dispuso la creación de los Bancos Estatales de Fomento Hipotecario, Agropecuario, Industrial y Minero con el propósito de fomentar las actividades económicas de los medianos y fundamentalmente los pequeños productores.

Posteriormente, a partir de los años 60 cuando se aplica la política del desarrollo económico y social en América Latina, entre las medidas dictadas en el Perú se pueden citar:

- a) En 1967, mediante la Ley N° 16555 del 10 de marzo, se creó el **Sistema Nacional de Banca y Crédito Privado de Fomento Agropecuario** compuesto por tres tipos de instituciones, pero que ninguna de las cuales llegó a entrar en operaciones: los Bancos Privados de Fomento Agropecuario, los Bancos Cooperativos de Fomento Agropecuario y las Cajas Rurales de Crédito
- b) En 1971, el Banco Central de Reserva (BCR) mediante su Circular N° 140 del 14 de octubre implementó un Sistema de Crédito Regional Selectivo creando una **Línea de Redescuento para Pequeñas Empresas dedicadas a la producción agropecuaria, pesquera e industrial**. La tasa de redescuento oscilaría entre 2/3 y 1/2 de la tasa normal de redescuento. Podían ser beneficiadas de este sistema personas naturales y empresas que no tenían asignado capital propio ni llevaban libros de contabilidad.
- c) En 1976, mediante el Decreto-Ley N° 21435 se promulgó la **Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado, para contribuir a la generación de empleo y riqueza que demandaba el desarrollo nacional**, considerando que la pequeña empresa del sector privado debe actuar en forma coordinada y complementaria con los demás sectores de propiedad.
- d) En 1978, el BCR mediante su Circular N° 066-78-EF/90 del 27 de diciembre decidió la creación de un **Sistema de Redescuento a Tasas Preferenciales para**

Pequeñas y Medianas Empresas, cuyo capital no fuera superior a US\$ 300 mil dólares aproximadamente. Podían acogerse a este sistema pequeñas y medianas empresas con actividades en Zona de Selva; extractores de madera; y productores de vinos y piscos del Departamento de Ica.

En 1991, mediante el Decreto Legislativo N° 705 se promulgó la **Ley de Promoción de Micro y Pequeñas Empresas**, considerando que *éstas brindan acceso masivo al empleo sobre todo a la mano de obra no-calificada y con un costo por puesto de trabajo significativamente menor que el de otros sectores productivos*.

6. EL PARECER DE LAS NACIONES VECINAS

Además de las propiamente vecinas, aludimos a los PAÍSES DE LA COMUNIDAD SUDAMERICANA DE NACIONES que se fundara a fines del año 2004. En efecto, con motivo de la III Cumbre Presidencial Sudamericana, los Presidentes de los Países de América del Sur reunidos en la ciudad de Cusco, en ocasión de la celebración de las gestas libertarias de Junín y Ayacucho y de la Convocatoria del Congreso Anfictiónico de Panamá, interpretando las aspiraciones y anhelos de sus pueblos a favor de la integración, la unidad y la construcción de un futuro común, el 8 de diciembre del 2004 decidieron conformar la Comunidad Sudamericana de Naciones.

La Comunidad Sudamericana de Naciones esta integrada por los miembros de la Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; los miembros de Mercosur: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Los países en condición de no-afiliados son Chile, Guyana y Surinam; mientras que como observadores se encuentran México y Panamá.

La Comunidad Sudamericana de Naciones, **como primera obra de**

integración ha iniciado la construcción la Carretera Interoceánica que unirá Perú con Brasil pasando por Bolivia; la financiación se hará en un 60% por Brasil y en un 40% por Perú. **Como segunda obra de integración** le seguirá el Anillo Energético Sudamericano para que Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay sean abastecidos de gas. **Como tercera obra de integración** le seguirá un Gasoducto Binacional entre Colombia y Venezuela que a un costo de US\$ 300 millones de dólares sería financiado por PDVSA de Venezuela.

Como de máxima importancia, la Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones, el desarrollo de las regiones interiores del espacio sudamericano, contribuirá a profundizar el proyecto comunitario, así como a mejorar la calidad de vida de tales zonas que se encuentran entre las de menor desarrollo relativo. A parecer nuestro, **como el aspecto de mayor trascendencia la presencia de la Comunidad debería representar un compromiso esencial de:**

- **La lucha contra la pobreza.**
- **La eliminación del hambre.**
- **La generación de empleo decente.**
- **El acceso de todos a la salud y a la educación.**

Para apreciar con nitidez, es decir distinguir bien y sin confusión el parecer de las Naciones Vecinas, bien vale exponer la participación del Estado Peruano en el sistema financiero. Al respecto, la primera Ley del Sistema Financiero de los años 90 promulgada por el Decreto Legislativo N° 637 del 24 de abril de 1991 en su Artículo 2° estipulaba que su objeto consistía en:

- Propender al funcionamiento de un sistema financiero competitivo, sólido y confiable, que fomentara el ahorro en las instituciones que lo conforman; y
- En cumplimiento de la función social de apoyo a la economía del País, se orientara a la expansión y

diversificación de sus operaciones, negocios y servicios, de modo que *facilitara el acceso al sistema, de todos los sectores de la producción, incluyendo la pequeña y micro empresa.*

Llamativamente, en la segunda y tercera ley del sistema financiero de los años 90 ya no se mencionaba el citado objeto. Una década más adelante, el Artículo 14° de la Ley N° 28015 de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) se estableció que el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de conformar un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no-financieros de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPES.

Tal como tendremos oportunidad de apreciar en los ordenamientos financieros citados a manera de ejemplo, algunas naciones de la Comunidad Sudamericana acogen la política tendiente a atenuar en parte el Desempleo y la Pobreza, mediante el desarrollo de las MYPES, con el adecuado apoyo del Estado en lo relativo a recursos, costos por intereses y garantías.

6.1 ARGENTINA

Con relación a *“la participación del Estado”*, mediante la Ley N° 25299 de 7 de septiembre del 2000 que promulga la Carta Orgánica del Banco de la Nación Argentina se establece que, *el Banco tendrá por fin primordial prestar asistencia financiera a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)*

Acerca de *“la dotación de recursos financieros”*, mediante la Ley N°

25300 fue creado *el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con el objeto de realizar aportes de capital y financiamiento a mediano y largo plazo* para inversiones productivas de las empresas.

Posteriormente ha sido fundado *el Fondo para la Creación y Consolidación de Microemprendimientos (FOMICRO)* con los objetivos siguientes:

- Fomentar, consolidar y crear microemprendimientos.
- Generar nuevos puestos de trabajo
- Promover el asociativismo de trabajadores desocupados.
- Aportar al fortalecimiento de las organizaciones sociales.
- Incentivar el desarrollo productivo local y las economías regionales

En lo que atañe a *“las tasas de interés y el costo de producción”* por la misma Ley N° 25300 antes citada, se instituyó *un Régimen de Bonificación de Tasas de Interés* a las MIPYMES nuevas o en funcionamiento, localizadas en ámbitos geográficos que reunieran alguno de los caracteres siguientes:

- Regiones en las que se registraran *“tasas de crecimiento”* de las actividades productivas inferiores a la media nacional; y
- Regiones en las que se registraran *“tasas de desempleo”* superiores a la media nacional.

Por último, *“en relación con las garantías”*, mediante la Ley de Fomento antes citada, se dispuso la creación de *un Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)*, con un aporte inicial de \$ 100 millones de pesos provistos por el Banco de la Nación Argentina y por la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía.

6.2 COLOMBIA

En relación con *“los Recursos Financieros”*, mediante la Ley N° 905 de 2 de agosto del 2004 se promulgó *la Ley de Promoción del Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Colombiana (MIPYME)* estableciendo que, cuando se verificaran fallas en el mercado u obstáculos para la democratización del crédito que afectaran a las Pequeñas y Medianas Empresas *“el Gobierno Nacional en coordinación con el Banco de la República determinará de manera temporal la cuantía mínima de recursos que deberán destinar los establecimientos que realicen actividades de otorgamiento de créditos al Sector de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.”*

Acerca de *“la participación del Estado”*, la Ley antes mencionada dispuso la creación del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME) como *“una Cuenta adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo”* manejada por encargo fiduciario, mediante las Sub-Cuentas siguientes:

- *Sub-Cuenta para las Microempresas* cuya fuente estará constituida por recursos provenientes del Presupuesto Nacional; y
- *Sub-Cuenta para las Pequeñas y Medianas Empresas* cuyas fuentes procederán del Programa Nacional de Productividad y Competitividad con recursos provenientes del Presupuesto Nacional.

En lo relativo a *“Garantías Crediticias”*, dispone la Ley que el Fondo Nacional de Garantías S.A. podrá otorgar condiciones especiales de garantía a empresas especialmente generadoras de empleo por un 70%

“Recuerda las tres R: respeto a ti mismo, respeto a los demás y responsabilidad para todas tus acciones.”

del valor del crédito requerido para el emprendimiento, el cual se deberá llevar a cabo dentro de los seis meses siguientes.

6.3 CHILE

En lo que se refiere a *“la participación del estado y recursos financieros”*, la asistencia financiera de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas, se concreta mediante dos fuentes que son la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y BancoEstado.

Operando como banco de segundo piso, **CORFO** realiza una acción tendiente a elevar la calidad y la productividad de las empresas del sector productivo, aportando recursos financieros fundamentalmente a las Pequeñas y Medianas Empresas para:

- El mejoramiento de la gestión empresarial.
- La creación y reforzamiento de alianzas empresariales.
- El fortalecimiento de las relaciones entre las empresas y su entorno.
- La generación de nuevos negocios en sectores con potencial de desarrollo

CORFO otorga recursos financieros a cooperativas y otras instituciones financieras alternativas a la banca que efectúan operaciones de microcrédito. Para **CORFO**, el Microcrédito consiste en el financiamiento en forma de crédito o contrato de leasing entregado a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras Entidades No-Bancarias especializadas en el otorgamiento de créditos a Micro y Pequeñas Empresas.

El máximo de tales créditos es de UF 1 mil 500 Unidades de Fomento y plazos de pago superiores a 6 meses. La Unidad de Fomento aproximadamente equivale a US\$ 30 Dólares Americanos.

BANCOESTADO, por otro lado, es una empresa autónoma del Estado,

cuyo patrimonio pertenece en un 100% al Fisco de Chile. Uno de los instrumentos de apoyo crediticio más importante es el *“Crédito Microempresario”* al que pueden acceder los trabajadores independientes, dueños de pequeños negocios y talleres (sin importar el rubro).

Como ventajas del *“Crédito Microempresario”* BancoEstado informa que:

- Se trata de un crédito rápido con una conveniente tasa de interés, que se puede obtener en 48 horas, desde el momento en que el solicitante es visitado en su negocio.
- El crédito es personalizado en el sentido que el solicitante es visitado y el crédito es evaluado en su lugar de trabajo
- El microempresario decide la fecha de pago y el monto de las cuotas.
- Si el microempresario no ha iniciado actividades se le otorga el crédito y se le asesora.
- Se brinda al microempresario un seguro de salud opcional, que le brinda protección y tranquilidad para que pueda cumplir con el pago en caso de enfermedad grave, incapacidad temporal o permanente que le impidan trabajar en su negocio en forma normal
- Como requisitos se requiere un año de funcionamiento formal o informal y antecedentes comerciales favorables.

En relación con *“las garantías para los pequeños empresarios”*, debe mencionarse que BancoEstado cuenta con un *Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE)* que permite caucionar créditos para los pequeños empresarios que no cuentan con el respaldo suficiente para los créditos solicitados. El FOGAPE creado en el año 1980 con aporte fiscal es administrado por BancoEstado y fiscalizado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

6.4 VENEZUELA

En ejercicio de la atribución conferi-

da por la Constitución Política, el 13 de noviembre del 2000 el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela promulgó la *“Ley de Microfinanzas”*, que tiene por objeto fomentar, desarrollar y fortalecer *El Sistema Microfinanciero* para proveer servicios financieros y créditos destinados al sector rural y urbano, y a las comunidades en condición de vulnerabilidad social, para que se integren a las dinámicas económicas y sociales del país. Entre otras, la Ley del Sistema Microfinanciero determina que

“El Sistema Microfinanciero” es aquel que atiende al Sector Microempresarial, mediante el otorgamiento de microcréditos, estando integrado por los entes u organismos públicos y privados que se dediquen al *fomento, financiamiento y promoción* de este sector, quienes se encargarán de garantizar la retornabilidad de los recursos económicos y la sustentabilidad del sistema en forma eficiente y oportuna.

“El Microcrédito” es todo crédito concedido a los clientes, destinado a financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por tales actividades.

Con relación a *“la participación del Estado y la provisión de recursos financieros”*, la Ley dispuso la creación de un *Banco de Segundo Piso* cuyo objetivo fundamental consiste en la ejecución de programas de microfinanciamiento. En tal sentido, *el Ejecutivo Nacional otorgará los recursos necesarios a través de fideicomisos* constituidos en el mencionado Banco.

En lo relativo a *“Garantías”*, los entes u organismos públicos y privados dedicados al financiamiento del sector microempresarial, a los fines de garantizar los microcréditos otorgados procurarán solicitar *Avalúes, Fianzas y Garantías Solidarias*

antes que cualquier otra garantía real.

Los microempresarios también podrán constituirse en Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) destinadas a garantizar los créditos recibidos. Sólo podrán ser socios de las SGR las personas naturales o jurídicas calificadas como microempresarios, unidades asociativas y microempresas. Las SGR formarán parte del Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa y, por ende, ser socios de los Fondos Nacionales de Garantía Recíproca.

6.5 BOLIVIA

Mediante el Decreto Supremo N° 26581 de 3 de abril del 2002 fue aprobado el Texto Ordenado de la Ley de Bancos y Entidades Financieras para normar la gestión de Entidades Financieras Bancarias, Empresas de Servicios Financieros, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutuales de Ahorro y Préstamo, Fondos Financieros Privados, las Organizaciones No-Gubernamentales (ONG), Cajas de Préstamo Prendario y Unidades Crediticias de Intermediación, Inversión, Desarrollo y Fomento creadas por el Estado.

En lo relativo a *“la participación del Estado y la Provisión de Recursos Financieros”*:

- En el año 1995 el Gobierno creó el *Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y Apoyo a la Producción (FONDESIF)*.
- En 1997 dispuso la *creación del Vice-Ministerio de la Microfinanza*.
- En 1997 igualmente instituyó el *Fondo de Microcrédito* con el propósito de coadyuvar la estrategia de lucha contra la pobreza, apoyando el desarrollo del mercado de microfinanzas de cuatro maneras:

1. Mediante la diversificación de servicios financieros en las áreas rurales del territorio nacional.

2. Facilitando la extensión de la frontera de servicios crediticios mediante la apertura de nuevas agencias y sucursales
3. Articulando el microcrédito con la provisión de servicios no-financieros y la inversión en infraestructura básica.
4. Apoyando la formalización de entidades financieras no-bancarias.

En lo tocante a las *“Garantías”*, además de la creación del *Banco Solidario S.A. (BANCOSOL)* en el año 1992, en los años recientes se han venido aplicando diversas metodologías crediticias para llegar al microempresario, tales como *“los Grupos Solidarios”*, *“el Crédito Asociativo”* y *“los Bancos Comunes”*

Respecto a la *AUTOSOSTENIBILIDAD*, se ha considerado que dado el actual entorno económico y legal en el que se encuentran inmersas las Instituciones de Microfinanzas en Bolivia, resulta de particular importancia lograr una adecuada *Autosostenibilidad Financiera de las instituciones microfinancieras (IMF): entendida como la capacidad de una institución financiera de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir todos los gastos efectivos y de oportunidad con independencia de los subsidios; y medida mediante la aplicación del “Índice de Dependencia de Subsidios” (IDS) de Jacob Yaron.*

Según Yaron, “el IDS mide el incremento porcentual en la tasa de interés activa promedio, requerido para compensar en una IMF, por la eliminación de todos los subsidios en un año dado, manteniendo su retorno sobre el patrimonio igual al costo aproximado de financiamiento no concesional”.

6.6 ECUADOR

Ecuador es un país agrícola y petrolero. Observando su comercio exterior se verifica que su principal

producto de exportación es en petróleo, al que le siguen productos agrícolas tales como bananos, flores, cacao, camarones y una serie de productos tradicionales. Además, tomando en cuenta la emigración de la mano de obra cabría mencionar que en los años recientes las remesas de moneda extranjera procedente del exterior ha registrado US\$ 1 mil 600 millones de dólares anuales.

En lo relativo a *“Recursos Financieros la Intervención del Estado”*, los intermediarios se organizan en un *Sistema Financiero Formal*, bajo el control de la Superintendencia de Bancos, comprendiendo Entidades del Sector Privado: Entidades Financieras e Instituciones de Servicios Financieros; así como Entidades del Sector Público: el Banco Central de Reserva, el Banco Nacional de Fomento (BNF), el Banco de Desarrollo (BEDE), el Banco Ecuatoriano de Vivienda, y la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Por otro lado, un *Sistema Financiero Informal* incluye las Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por el Ministerio de Bienestar Social, las Cooperativas de Ahorro y Crédito sin personería jurídica, las Organizaciones No-Gubernamentales (ONG) con programas de crédito, las Organizaciones Populares y los Prestamistas Privados.

Por la magnitud de los servicios financieros que prestan las *Organizaciones No-Gubernamentales (ONGs) con Programas Crediticios*, éstas han adquirido un papel destacado en el financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas, y, entre las más importantes se mencionan:

- Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal (CEPESIU).
- Corporación de Garantía Recíproca para Micro Empresas (COPOMICRO).
- Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES).
- Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED)

- Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP).
- La principal institución de microfinanzas es la **Red Financiera Rural del Ecuador (RFR)** constituida por 19 instituciones a fines del año 2000.

7. NUEVAS ORIENTACIONES EN LA DIDÁCTICA DE LAS FINANZAS EMPRESARIALES

Estamos plenamente persuadidos que, tanto por los antecedentes registrados por la doctrina y los hechos acontecidos en los últimos decenios, que se han mencionado precedentemente, como por la prospección financiera del mayor número de empresas en las próximas tres décadas, pero fundamentalmente por que ahora contamos con un criterio madurado a la luz de un amplio respaldo doctrinario y apreciamos lo que viene sucediendo en economías más o menos similares a la nuestra de la Comunidad Sudamericana de Naciones, **en el Perú sería indicado, compelido por las circunstancias, introducir un coyuntural afinamiento en la DIDÁCTICA DE LAS FINANZAS EMPRESARIALES.**

Así, al iniciarse el nuevo siglo, en el 2001 prominentes representantes de la doctrina española Díez de Castro y López Pascual apuntaban que, cada vez en mayor grado, la Dirección Financiera se ha convertido en una parte esencial de la gestión de las empresas. A la vez también se ha convertido en una función más compleja y para cuyo desempeño se requieren conocimientos y actitudes específicas. Ahora desde la Dirección Financiera es imprescindible **integrar los viejos modelos y métodos con los nuevos instrumentos de los mercados y todo ello con una actitud plenamente globalizadora.**

En el año 2003 Robert Schiller de la doctrina anglosajona subrayaba que, **EL NUEVO ORDEN FINANCIERO**

propone una infraestructura de gestión del riesgo radicalmente nueva para contribuir a asegurar la riqueza de las naciones, para preservar los millones de pequeñas unidades económicas que garanticen el sustento de los hombres de todo el mundo. Se trata de ganancias que raramente hacen noticia o suscitan amplios debates públicos, pero que pueden asegurar una riqueza económica conquistada duramente y sin las cuales todo intento de progreso está perdido. **Cambiando radicalmente instituciones y clases de todos los riesgos, grandes y pequeños, podemos hacer mucho más, para mejorar nuestra existencia y nuestra sociedad, frente a la que pueda ser obtenida con intentos parciales.**

Por último, en el año 2004 Samuel Hayes y Jacob Schiff de la doctrina estadounidense sostienen que, tanto para los que están en ventas, marketing, producción, desarrollo de producto, recursos humanos, u otra operación, un entendimiento de los conceptos financieros le ayudarán a hacer mejor su trabajo y tomar ventaja. **Además, lo que es verdad para los directores corporativos es doblemente cierto para los propietarios y directivos de pequeños negocios. Conocer los activos financieros, prevenir el flujo de caja futuro, mantener un presupuesto, determinar qué operaciones son generadoras de beneficios y cuáles no, y juzgar las ventajas de la economía de la economía real de las diferentes oportunidades de inversión le ayudarán a mantenerse en los negocios y devolver un beneficio.**

A comienzos del año 2002, en el prefacio de un trabajo elaborado por un destacado grupo de estudiosos de la doctrina estadounidense, tomando en cuenta la amplitud de las modificaciones y transformaciones producidas en la actividad financiera de las empresas y el interrogante de si en el futuro ¿existirá siquiera la ciencia de las finanzas? respondían que sí, pero no como ahora la

conocemos y que **cambiará todo : el objetivo de las finanzas, sus métodos y su alcance volverán a definirse por completo;** tal como lo hemos mencionado y reseñado en los puntos centrales de el presente trabajo.

No obstante, la inquietud y el planteamiento mencionado de un cambio total en el prefacio antes citado : en relación con el objetivo, los métodos y el alcance de las finanzas de las empresas, somos del parecer que pueden tener plena validez en los países ricos y desarrollados donde tienen su sede las Mega Empresas y las Grandes Corporaciones Empresariales; situación que presenta marcadas diferencias con el sinnúmero de Micro y Pequeñas Empresas que caracterizan a los países pobres y de economía emergente. Tales diferencias se patentizan y constituyen valladares que representan un reto para las generaciones venideras en su intento de encontrar la solución **"al Desempleo y la Pobreza"** que en primera y última instancia dan forma a la problemática actual y del futuro.

Por lo tanto, en el Perú y otras economías de caracteres similares, el temperamento que se adopte no debería consistir en la introducción de cambios y modificaciones totales en las bases de las finanzas de empresas. Antes bien somos del parecer que **PARA LA DIDÁCTICA DE NIVEL UNIVERSITARIO ES IMPERATIVO EL MANTENIMIENTO DE LAS BASES CIENTÍFICAS DE LA CIENCIA DE LAS FINANZAS PRIVADAS; ASÍ COMO LA INTRODUCCIÓN DE AJUSTES Y AFINAMIENTOS EN DETERMINADOS ASPECTOS RELATIVOS A LAS MEDIAS, PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS, CON EL PROPÓSITO DE CONSEGUIR LAS ADECUACIONES EXIGIDAS POR LAS CAMBIANTES CONDICIONES EN EL DESENVOLVIMIENTO DE LOS NEGOCIOS.**

BIBLIOGRAFÍA

BRUNO AMOROSO

L'Organizzazione Mondiale per il Commercio. Edizioni Universitarie di Lettere Economiche, Milano - 2004.

JAMES PETRAS - HENRY VELTMEYER. La Globalización Desenmascarada. Edición Popular, Madrid - 2002.

ELISABETTA GUALANDRI. Quadro Normativo e di Vigilanza sulle Istituzioni Creditizie. Editrice IL Mulino, Bologna - 1998.

GIORGIO SZEGO - FRANCO BARRETO. IL Rischio Creditizio. UTET, Torino - 1999.

LUIS DE SEBASTIÁN. Neoliberalismo. Editorial Verbo Divino, Navarra - 2002.

EMILIANO CAVIGLIA. Le Istituzioni Finanziarie nel Nuovo Contesto Internazionali. Edizioni Universitarie di Lettere Economiche - 2004.

JOHN J. MINGO. Modelli di Rischio Creditizio Usati delle Maggiori Banche Statounitensi. UTET Libreria, Torino - 1999.

TANIA RODRÍGUEZ AGUAD. Autosostenibilidad Financiera en Instituciones de Microfinanzas en Bolivia. Fundación para la Producción, La Paz - 1998.

HORACIO IRIGOYEN. La Competitividad de las PYME. Aplicación Tributaria, Buenos Aires - 2002.

CRISTINA ISABEL DOPACIO. La Financiación en Europa de la Pequeña y Mediana Empresa. Editorial Dykinson, Madrid - 2004.

FERNANDO CUEVAS SOTOLICHIO. La Agonía de la PYME. Fundación Konrad Adenauer, Santiago de Chile - 2003.

JOAQUÍN ESTEFANÍA. La Nueva Economía: la Globalización. Editorial Temas en Debate, Madrid - 1996.

LUIS SOLARI TUDELA. La Cooperación para la Competitividad Territorial de las PYMES. Seminario Organizado por la Comunidad Andina en Manta, Ecuador - 2004.

REYNOLD WALTER. La Microempresa en Guatemala. Ministerio de Economía y REDIMIF, Guatemala - 2004.

BICCIATO FRANCESCO - LAURA FOSCHI - ELISABETTA BOTTARO. Microfinanzas en Países Pequeños de América Latina. Edita CEPAL - Gobierno de Italia, Santiago de Chile - 2002.

PIERO PROVENZALI. Amministrazione, Finanza e Controllo. Franco Angeli Editori, Milano - 2000.

AUGUSTO DE VENANZI. Globalización y Corporación. Editorial Anthropos, Barcelona - 2002.

PEDRO NUÑO - GERT PREGEL. Instrumentos Financieros al Servicio de la Empresa. Ediciones Deusto, Bilbao - 1997.

JORGE SOLEY SANS. El Sistema Financiero. Editorial Deusto, Bilbao - 2000.

MARTA GARCÍA MANDALONIZ. La Financiación de las PYMES. Editorial Aranzadi, Navarra - 2003.

MAURICIO BARAVELLI. Strategia e Organizzazione della Banca. Edizioni EGEA, Milano - 1999.

R. M. GRANT. L'ANALISI STRATEGICA DELLA GESTIONE AZIENDALE. Editrice IL Mulino, Padova - 1998.

IRENE PISÓN FERNÁNDEZ. Dirección y Gestión Financiera de la

Empresa. Ediciones Pirámide, Madrid - 2001.

MARÍA LUISA APARICIO GONZÁLEZ. Código de Comercio y Leyes Complementarias. Ediciones Civitas, Madrid - 2000.

JOAQUÍN LÓPEZ PASCUAL - ALTA SEBASTIÁN GONZÁLEZ. Gestión Bancaria: los Nuevos Retos en un Entorno Global McGraw Interamericana de España, Madrid - 1999.

CUIS DIEZ DE CASTRO - JUAN MASCAREÑAS. Ingeniería Financiera. McGraw-Hill de Management, Madrid - 1994.

ANTONIO CIRILLO. Manuale DI Técnica Bancaria. Casa Editrice Antonio Milani, Padova - 1998.

DONATO MASCIANDARO. La Banca Invisible. IL Sole 24 Ore, Milano - 2001.

DANIEL BARQUERO - FERRAN HUERTAS. Banca, Finanzas y Seguros. Edición Gestión, Madrid - 2000.

RICARDO PALOMO ZURDO - MARIANO MIGUEL VELASCO. Los Productos y Servicios Financieros Comunes. Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias, Madrid - 2000.

GERMÁN FABRÁ VALLE. Manual práctico de Contratos Mercantiles. Editorial Edisofer, Madrid - 1999.

JON BARRENECHEA - MIGUEL FERRER. Contratos más Utilizados en la Empresa. Ediciones Deusto, Bilbao - 2000.

EZRA SOLOMON - JOHN PRINGLE. Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Diana, México - 1992.

JAMES VAN HORNE. Administración Financiera. Ediciones Contabilidad Moderna, Buenos Aires –1983.

FERNANDO METELLI. Basilea 2 Editori IL Sole 24 Ore, Milano–2004.

ROBERTO RUOZI – CLAUDIO ZARA. Il Futuro del Credito alle Imprese. EGEA Editori, Milano – 2003.

RAINIER MASSER. La Revisione del Acordó di Basilea. Editori IL Sole, Milano - 2001.

JUAN MASCAREÑAS PÉREZ-IÑIGO. Innovación Financiera. McGraw Hill/Interamericana de España, Madrid–1999.

HUNT, WILLIAMS, DONALDSON Financiación Básica de los Negocios. Editorial UTEHA, México–1987.

MARIO GABRIELLI – SANDRO DE BRUNO. Capire la Finanza. IL Sole 24 Ore Editori, Milano–2003.

SERGIO GAMES – BLANCA MELÉNDEZ. La Titulización De Activos. Editorial ISTP, Madrid . 2000.

HARVARD BUSINESS ESSENTIALS. Finanzas Para Ejecutivos. Ees Deusto, Bilbao – 2004.

CEDRIC READ – JACKY ROSS – DONNIEL SCHULMAN. Director

Financiero. Ediciones Deusto, Bilbao –2002.

ROBERT J. SCHILLER. IL Nuovo Ordine Finanziario. Editori IL Sole 24 Ore, Milano–2003.

ALBERTO STAGNO . ENRICO CARATTOZZOLO. Codice dell'Intermediazione Finanziaria. Paravia Bruno Mondadori Editori, Torino–2000.

MANUEL GUITIAN – FELIX VARELA. Sistemas Financieros ante la Globalización. Ediciones Pirámide, Madrid–2000.

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

“Es fácil tener confianza en ti mismo y disciplina cuando eres un triunfador, cuando eres el número uno.

Lo que necesitas es tener confianza y disciplina cuando todavía no eres un ganador.”

Vincent Lombardi

Entrenador de futbol americano

“¿Qué tal si a Colón le hubiesen dicho, Cris, cariño, no vayas ahora, espera a que resolvamos primero los problemas más importantes: la guerra, la pobreza y el crimen, la contaminación y la enfermedad, el odio racial....?”

Bill Gates

“Recuerda que el más grande amor y los más grandes logros involucran mayores riesgos.”

El costo del capital

* Por: Mg. Wilfredo Rodas Serrano

I. INTRODUCCIÓN

El objetivo de las finanzas es la gestión basada en el valor que significa maximizar la riqueza de los accionistas, el valor de la empresa y el valor de las acciones.

Por lo tanto debemos evaluar todas las propuestas de negocios en función del potencial generador de valor, de tal forma que el valor actual de los flujos de efectivo netos futuros, creen valor para la empresa.

Las finanzas desarrollan su teoría sobre tres conceptos básicos: El valor actual neto, el costo del capital y el efecto de la deuda.

El Director Financiero deberá estar preparado para manejar los conceptos antes señalados, buscando interactuar con el resto de la organización, difundiendo los objetivos financieros y herramientas que servirán para aceptar o rechazar las propuestas de negocios o proyectos.

El Valor Actual Neto es la herramienta mas importante de las finanzas, que nos ayudaran a evaluar el impacto de una "decisión de inversión", con la finalidad de determinar si está maximizando el valor de la empresa.

El Costo del Capital que está asociado a las "decisiones de financiamiento" viene a ser la tasa de retorno que los inversionistas requieren para realizar una inversión en la empresa, también es conocida como la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas en propuestas o proyectos que toman como referencia la rentabilidad y riesgo similar de otras alternativas de inversión.

El efecto de la deuda está determinado por el efecto del escudo fiscal en el ROE (retorno sobre el patrimonio) al usar capitales de terceros. Toda empresa tiene en mente una estructura de capital que maximice el ROE, por lo tanto el uso de la deuda (apalancamiento) usado como parte de una estructura de capital adecuada, maximiza la rentabilidad del patrimonio.

Habiendo definido los conceptos claves de la finanzas, vamos a concentrarnos en el Costo del Capital, debido a la importancia actual de este tema en momentos que el Perú atraviesa por un ciclo expansivo de crecimiento de su economía, el mismo que descansa sobre fundamentos sólidos macroeconómicos, siendo la inversión privada el motor que viene dinamizando los diferente sectores de la economía, impulso que se ve

reflejado en la Bolsa de Valores de Lima por la rentabilidad espectacular que viene alcanzando, la expectativa de la firma del TLC con Estados Unidos en el presente año además de otros acuerdos comerciales en curso, así como las expectativas de los inversionistas locales y extranjeros que ven al Perú como un país solido macroeconomicamente, viable en el largo plazo, y con un potencial de crecimiento no solo en el frente interno, también como posibilidad para atender otros mercados del exterior.

No está demás decir que, si el Perú logra alcanzar el "investment grade" (grado de inversión) a finales del 2008 estaremos ante un panorama alentador para el país, donde el costo de los capitales será un elemento clave en la toma de decisiones de inversión, y los responsables financieros deberemos estar preparados para contestar estar interrogante a los inversionistas.

II. C Ó M O E V A L U A R D E C I S I O N E S D E I N V E R S I Ó N

Para evaluar decisiones de inversión tenemos hasta cuatro criterios:

1. Valor Actual Neto
2. Tasa Interna de Retorno



3. Índice de Rentabilidad
4. Payback

Cada uno de los criterios mencionados tiene su propia conclusión sin embargo el VAN es el criterio que mide mejor el impacto de una decisión de inversión.

Para calcular el VAN de una propuesta de negocios o un proyecto es necesario tener la siguiente información:

- Valor de la inversión inicial en el momento "0".
- Flujos Netos de Efectivo proyectados
- Horizonte de la propuesta o proyecto.
- Rentabilidad mínima exigida por el inversionista para propuestas de igual riesgo en otras alternativas.
- Valor de liquidación de los activos
- Tasa de Impuesto a la renta
- Estructura de Capital (% de capi-

- tales propios y % de capitales de terceros) y costos correspondientes de cada categoría de capital.
- Veamos el siguiente ejemplo:

La empresa va a evaluar la propuesta de comprar una maquinaria para poder atender el incremento de la demanda de su principal producto en el exterior a partir del año 2008, y como ya es obvio tenemos que calcular el VAN de los flujos futuros netos de efectivo que generara la maquina.

INFORMACIÓN PARA LA EVALUACIÓN ECONÓMICA						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
VALOR DE LA MAQUINARIA SIN IGV EN US\$	2,500,000					
VENTAS ANUALES 2007 EN UNIDADES (PRINCIPAL PRODUCTO)	250,000					
VENTAS ADICIONALES A PARTIR DEL AÑO 2008 SI SE COMPRO LA MAQUINARIA		300,000	360,000	332,000	518,400	2622000
VALOR DE VENTA UNITARIO EN US\$	15.00	15.30	15.61	15.92	16.24	16.56
COSTO UNITARIO VARIABLE	6.00	6.12	6.24	6.37	6.49	6.62
COSTOS FIJOS NUEVOS		75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
% SOBRE LAS VENTAS NUEVAS		10.00 %	10.00 %	10.00 %	10.00 %	10.00 %
DEPRECIACIÓN		500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
VALOR ANUAL DEL FLUJO DE CAJA NETO DESDE EL AÑO 2013 HASTA EL AÑO 2017						
TASA DEL IMPUESTO A LA RENTA		30.00 %	30.00 %	30.00 %	30.00 %	30.00 %
LA EMPRESA FINANCIÓ SUS INVERSIONES CON						
% CAPITALES PROPIOS		40.00 %	40.00 %	40.00 %	40.00 %	40.00 %
% CAPITALES DE TERCEROS		60.00 %	60.00 %	60.00 %	60.00 %	60.00 %
COK DE CAPITALES PROPIOS		16.00 %	16.00 %	16.00 %	16.00 %	16.00 %
COK DE LA DEUDA ANTES DE IMPTOS		11.00 %	11.00 %	11.00 %	11.00 %	11.00 %

Se ha estimado que la maquinaria tendrá una vida útil de 10 años, siendo la depreciación 20% anual. La empresa estima que a partir del sexto año (2013) y hasta el año 2017 generará un flujo neto de efectivo equivalente al flujo neto de efectivo del año 2012. Así mismo se estima vender la maquinaria en el año 10 en US\$ 250,000.

La solución es como se detalla a continuación:

Si observamos la solución lo primero que se ha efectuado es calcular el costo de los capitales que financiarán la presente propuesta de negocios, conociendo los respectivos porcentajes de capitales propios y de deuda, así como sus costos correspondientes, se puede aplicar la metodología del costo promedio ponderado, conocido también por sus siglas en inglés (WACC), que discutiremos más adelante, para calcular el costo correspondiente y por tanto, cual es la rentabilidad mínima requerida para la propuesta o proyecto.

Aplicando el VAN obtenemos que este asciende a US\$ 7,315,870, es decir que utilizando como tasa de descuento el WACC (13.00%) para descontar los flujos netos de efectivo futuros, la empresa obtiene flujos de efectivo adicionales por el valor antes mencionado, y el exceso obtenido será para los accionistas o para reinvertir en futuros proyectos o propuestas con VAN mayor que cero.

Con el ejemplo mencionado de la maquinaria podemos entender, la

SOLUCIÓN	2008	2009	2010	2011	2012
% CAPITALES PROPIOS	40.00 %				
% CAPITALES DE TERCEROS	60.0 %				
COK DE CAPITALES PROPIOS	16.00 %				
COK DE LA DEUDA ANTES DE IMPTOS	11.00 %				
WACC	13.00 %				
VENTAS ADICIONALES EN UNIDADES	300,00	360,000	432,000	518,400	622,080
VALOR DE VENTA UNITARIO	15.30	15.61	15.92	16.24	16.56
VENTAS NETAS	4,590,000	5,618,160	6,876,628	8,416,992	10,302,399
COSTO VARIABLES	1,836,000	2,247,264	2,750,651	3,366,797	4,120,960
COSTO UNITARIO VARIABLE NUEVO	459,000	561,816	687,663	841,699	1,030,240
MARGEN DE CONTRIBUCION EN US\$	2,295,000	2,809,080	3,438,314	4,208,496	5,151,199
COSTOS FIJOS NUEVOS	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
DEPRECIACIÓN	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
UTILIDAD DE OPERACIÓN	1,720,000	2,234,080	2,863,314	3,633,496	4,576,199
IMPUESTO	30.00 %	516,000	670,224	858,994	1,090,049
UTILIDAD NETA		1,204,000	1,563,856	2,004,320	2,543,447
DEPRECIACIÓN		500,000	500,000	500,000	500,000
VP DEL FCN AÑOS 2013-2017 (EN 2012)					1,738,644
VALOR DE VENTA DE LA MAQUINARIA					250,000
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-2,500,000	1,704,000	2,063,856	2,504,320	3,043,447
VAN DE INVERSIÓN EN MAQUINARIA					\$ 7,315,870

importancia crucial de conocer como calcular el costo de los capitales que financian los proyectos o propuesta de negocios, con la finalidad de determinar cual será la rentabilidad mínima a exigir.

El costo de capital o también como se le conoce como "tasa de descuento", o "costo de oportunidad" tiene varias formas de ser calculado y sobre este tema pasaremos a detallar a continuación.

EL COSTO DE LOS CAPITALES PROPIOS

La primera aproximación del valor de los capitales propios la encontramos en el Balance General en el lado del patrimonio.

Una segunda aproximación si la empresa cotiza en la Bolsa de valores sus acciones podríamos tomar el valor de capitalización bursátil, multiplicando el valor de la acción en el mercado en una fecha determinada por el número de acciones.

Una tercera opción sería contratar a una empresa especializada que valore la empresa y se calcule el valor del patrimonio.

Para hablar del costo de los capitales propios vamos a utilizar a las acciones por ser el título representativo de la mayoría de empresas en el Perú y en el mundo que conforman el capital social de la empresa.

Existen muchas clases de acciones pero para propósitos del costo de capitales propios vamos a hablar de acciones comunes y acciones preferenciales.

Acciones comunes son aquellos títulos representativos que confieren a sus titulares la propiedad de determinado porcentaje del capital social. En el caso de las acciones comunes no está definido el flujo de caja, pues no

existe obligación de la empresa de pagar dividendos fijados contractualmente.

En las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores títulos de deuda o de equity existe una política de dividendos de cumplimiento obligatorio, por ejemplo distribuir el 80% de la utilidad neta del ejercicio después de la detracción de la reserva legal.

Hasta aquí no hay nada nuevo, el tema que los propietarios de acciones comunes sólo recibirán dividendos, si hay utilidades netas en el ejercicio y siempre y cuando se cumplan con las políticas y obligaciones de ser el caso ante los bonistas y prestamistas (covenants financieros que significa obligación de la empresa de mantener ciertos ratios mínimos de cobertura de deuda y de leverage financiero).

Por tanto, al no conocer el flujo de caja de los dividendos de las acciones comunes tenemos que recurrir a dos métodos:

- I. El modelo de valorización de activos financieros conocidos por sus siglas en inglés CAPM.
- II. El cálculo del costo a través de la rentabilidad histórica.

Vamos a pasar a explicar cada uno de los dos métodos para poder entender el costo de los recursos propios, conocidos en los libros de finanzas como COK de los accionistas o COK de los recursos propios.

I. El Modelo de valorización de Activos Financieros- CAPM

Para entender la metodología del CAPM, debemos decir que el costo de oportunidad de las acciones comunes es invertir en el mercado de valores en acciones de riesgo similar al de las acciones que se están evaluando.

El CAPM trata de desarrollar una metodología para estimar el índice del

riesgo. El modelo permite explicar el comportamiento de la acción en función del comportamiento del mercado.

La utilidad del modelo CAPM radica en establecer la proyección del rendimiento medio esperado que debería tener una inversión en un mediano a largo plazo.

El modelo CAPM determina el rendimiento esperado que en promedio tendrán los inversionistas en el mediano plazo o largo plazo; es una guía para la empresa para establecer el rendimiento de sus inversiones.

Los parámetros que toma el modelo CAPM tienen que ser estables en el tiempo, ya que si se tomaran parámetros coyunturales, estaría midiendo un rendimiento de corto plazo.

La determinación de la rentabilidad de la acción en una empresa dentro del modelo CAPM, está dada por la relación entre la tasa libre de riesgo y la prima por riesgo negocio.

El riesgo de un activo financiero se calcula a través de su desviación estándar (dispersión existente entre los retornos por periodo y el retorno esperado de un activo). Pero el procedimiento anterior es solo aplicable cuando hablamos de un título, pero obviamente la mayoría de inversionistas manejan portafolios de activos financieros diversificados, por lo tanto utilizar la desviación estándar, para medir el riesgo no será lo adecuado.

El Modelo CAPM para superar la limitación de la desviación estándar, utiliza el concepto del beta (B) que es un indicador que muestra la sensibilidad de la rentabilidad de una acción, frente a la rentabilidad del mercado.

La fórmula de la metodología del CAPM es:

"No te lles los problemas a la cama. Son malos compañeros del sueño."

COK accionistas (rentabilidad esperada de una acción) = $R_f + B \times$ (Prima de mercado o retorno promedio del conjunto de acciones) + R_p , donde:

Rf: tasa libre de riesgo que debe pertenecer a una economía estable y que tenga un mercado de capitales desarrollados. Se toma como referencia la tasa de rendimiento de los bonos americanos, por tener información histórica suficiente. Al respecto hay opiniones diferentes entre utilizar los Tbonds o los Tbills.

B: Beta que es el indicador que usa el CAPM como medida de riesgo del retorno esperado de una acción: El valor de Beta está alrededor de 1 y podemos decir que si:

Beta > 1: la acción es mas riesgosa que la del mercado, es decir su valor puede subir y bajar proporcionalmente mas que el mercado.

Beta = 1: Es cuando el riesgo de la acción es similar al de las acciones del mercado.

Beta < 1: Cuando la acción es menos riesgosa que la del mercado.

Todo lo anterior se da en un contexto en donde el inversionista exigirá una mayor rentabilidad ante un mayor riesgo, por lo que es correcto afirmar que hay una relación directa entre rentabilidad y riesgo.

Cuando la empresa utiliza capitales propios y de terceros para financiar sus inversiones se tiene que utilizar el beta apalancado.

Lamentablemente aún no tenemos una fuente de información local que nos proporcione los índices beta de las diferentes industrias en el Perú, por lo cual tenemos que recurrir a las betas sectoriales desapalancadas (sin deuda) para el mercado americano estimadas por el profesor Damodaran y las podemos encontrar en: www.pages.stern.nyu.edu/~adamodar, y luego debemos corregirla por el efecto

del apalancamiento si la empresa utiliza capitales de terceros para financiar sus inversiones, para lo cual tendrá que usar la siguiente formula:

(Beta desapalancada $\times (1 + (1 - \text{Tasa del impuesto a la renta}) \times \text{relación de capitales de terceros} / \text{capitales propios}))$). Más adelante veremos un ejemplo completo al momento de comentar sobre el costo promedio ponderado de capital.

Prima del mercado: Está representado por un índice que presente todo el mercado de acciones. Para estos fines se utiliza el rendimiento del índice S&P500, que es un índice que ve el comportamiento de las 500 acciones (activos financieros) que incluye el efecto del pago de los dividendos, con riesgo de mayor tamaño en el mundo, es decir la de mayor capitalización de mercado. Cuando hablamos de la prima del mercado, nos estamos refiriendo al portafolio de mejor balance entre rentabilidad y riesgo, es decir hablamos de la cartera mas eficiente.

Prima por riesgo país: Como se habrá observado hasta ahora, solo se ha comentado sobre instrumentos e índices aplicables a una economía estable y por ende con un mercado de capitales desarrollados (mercado americano) ¿Qué sucede si deseamos aplicar el modelo del CAPM a países emergentes como el Perú, con variabilidad económica derivada de las diversas inestabilidad institucionales del pasado?

La definición que utiliza el Banco Mundial para los países emergentes es la que está relacionada al PBI per cápita. Según esto un país es considerado emergente cuando su PBI per cápita es menor a US\$ 9,200.

En consecuencia, la metodología del CAPM para ser aplicable a países emergentes, tiene que incorporar el riesgo del país donde el inversionista pretende dejar sus recursos pues no es lo mismo hablar de una industria determinada en el mercado americano

que el de un mercado emergente. El riesgo adicional medirá los riesgos políticos, macroeconómicos del país entre otros.

En concreto al incorporar la prima por riesgo país, decimos si un inversionista de una empresa americana desea invertir en una economía emergente como Perú, deberá obtener un rendimiento mayor al del mercado estable, para compensar el mayor riesgo que estaría tomando al invertir en una economía menos segura.

Los factores que afectan el riesgo país son: políticos, sociales y económicos financieros. Una primera aproximación para medir el riesgo país es el diferencial de rendimientos – riesgo soberano (spread) entre el instrumento libre de riesgo y su equivalente en el país bajo análisis. Los bonos del tesoro americano son los instrumentos libres de riesgo y su equivalente son los bonos emitidos por los gobiernos de las economías emergentes, en el caso del Perú serían los bonos emitidos por el gobierno peruano. La lógica es la siguiente: si en un mercado existen dos papeles de características similares, en términos de redención y liquidez (cupones), la diferencia de su cotización es explicada por la percepción del riesgo institucional del emisor (el tesoro de cada país). Hasta este punto el spread solo nos proporciona el riesgo de crédito (riesgo soberano) de los bonos emitidos por el mercado emergente, es decir el riesgo de incumplimiento, pero no propiamente el riesgo de los títulos.

Para tener la prima por riesgo país, se deberá ajustar la prima (spread) con la desviación estándar relativa que incorpora el riesgo adicional de invertir en un mercado emergente.

La desviación estándar relativa se calcula: desviación estándar del mercado emergente / desviación estándar de los bonos del mercado emergente. Esta es la propuesta del profesor Damodaran para estimar la prima por riesgo país.

Veamos el siguiente ejemplo: Deseamos calcular el COK de los recursos propios (acciones comunes) de la empresa Eléctrica Emergente SA:

Rentabilidad del Instrumento libre de riesgo:	4.90 %
Beta:	0.80 %
Prima de Mercado:	5.50 %
Spread de los Bonos Soberanos:	4.95 %
Desviación estándar relativa:	1.35

Solución:

1. la Prima por riesgo país sería:
 $4.95\% \times 1.35 = 6.68\%$
2. El COKacc = $4.90\% + (0.805 \times 5.50\%) + 6.68\% = 16.01\%$.

Entonces el costo de los recursos propios de la empresa Eléctrica Emergente SA sería del 16.01%, el mismo que utilizaría para descontar los flujos futuros de efectivo si financiara los proyectos solo con recursos propios.

II. El costo de los recursos propios a partir de la rentabilidad histórica:

La rentabilidad de las acciones comunes está determinada por los dividendos que recibe y las ganancias de capital y se puede calcular de la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad} = ((\text{Dividendo} + (P_1 - P_0)) / P_0) - 1 \times 100$$

Dividendo: Importe recibido en el periodo fiscal.

P1: Precio de la acción al final del periodo.

P2: Precio de la acción al inicio del periodo

Ejemplo: La empresa "X" ha pagado en el año 2006 US\$ 50 de dividendo por acción, el precio de la acción al inicio del periodo fue de US\$ 30.00 y al final del mismo periodo de US\$

34.50, se pide calcular la rentabilidad histórica del periodo.

Solución:

$$\text{Rentabilidad Histórica} = ((\text{US\$ } 50.00 + (\text{US\$ } 34.50 - \text{US\$ } 30.00)) / \text{US\$ } 30.00) - 1 \times 100 = 81.67\%$$

Sobre la base de los resultados obtenidos podríamos concluir que el costo de las acciones comunes de la empresa "X" es 81.67%, entonces la pregunta sería esta es la costo de capital (tasa de descuento que utilizaríamos para evaluar propuestas de negocios o nuevos proyectos.

La respuesta es "no", pues lo que interesa es la rentabilidad de largo plazo, y el costo histórico nos da la rentabilidad de corto plazo, la misma que está expuesta a efectos coyunturales.

El costo de las acciones preferentes

En el caso de las acciones preferentes el flujo de caja es conocido, pues ha sido fijado contractualmente en los estatutos de la empresa.

Entonces podemos decir que conociendo el flujo de dividendos futuros, el precio de una acción preferente sería el valor actual neto de todos los dividendos futuros.

Dicho de otra manera: El precio de una acción preferentes es igual a:

AÑOS			
1	2	3	n
Dividendo año 1	Dividendo año 2	Dividendo año 3	Dividendo año 4
$(1 + \text{COK})^{-1}$	$(1 + \text{COK})^{-2}$	$(1 + \text{COK})^{-3}$	$(1 + \text{COK})^{-n}$

Si el valor de dividendos fueran idénticos estaríamos frente a una perpetuidad donde el precio de una acción preferente sería : $P = \text{Dividendo} / \text{COK}$.

Ejemplo: Si el valor de los dividendos anuales y constantes de una acción fueran de US\$ 200.00 y la inversión

inicial (precio pagado por la acción en el momento "0") es de US\$ 1,000, cual sería el costo de la acción o rentabilidad a partir de los dividendos asegurados.

Para la solución aplicaremos la formula de la perpetuidad: $P = \text{Dividendo} / \text{COK}$

Donde:

$P = \text{US\$ } 1,000$

Dividendo perpetuo y constante : US\$ 200.00

Aplicando la fórmula: $\text{US\$ } 200.00 / \text{US\$ } 1,000$, el costo de la acción preferente sería del 20%.

Que sucede si en el ejemplo anterior el dividendo de la acción preferente en lugar de ser constante, tiene un crecimiento del 5% anual, entonces la fórmula a aplicar sería :

Precio de una acción: $\text{Dividendo} (x) / (1 + \text{tasa de crecimiento}) / (\text{COK} - \text{tasa de crecimiento})$.

La respuesta sería 26% si aplicamos la fórmula, con lo cual a través de este procedimiento podemos obtener el costo de una acción preferente garantizado con un dividendo más una tasa de crecimiento.

EL COSTO DE LOS CAPITALES DE TERCEROS

El costo de los capitales de terceros está determinado por la tasa de interés pactada para el pago de la deuda menos el efecto del escudo fiscal (ahorros tributarios), debido a que los intereses son deducibles como gastos para fines del impuesto a la renta de tercera categoría, dicho de otra manera por cada S/. 100 de intereses en que incurra la empresa, paga 30 soles menos de impuesto a la renta ($30\% \times \text{S}/100.00$), en otras palabras el Estado subsidia a la empresa el pago de los intereses.

"Se un buen oyente. Sólo cuando escuchas, obtienes ideas diferentes a las que tienes."

Otra razón para usar el costo de la deuda (capitales de terceros) después de impuestos es la siguiente: el valor de las acciones de la empresa la cual se desea maximizar, depende de los flujos de efectivo después de impuestos, tomando en consideración que los intereses son deducibles para efectos del impuesto a la renta, produce ahorros en el pago de impuestos que reduce el costo componente de la deuda, haciendo que el costo de la deuda después de impuestos sea inferior al costo antes de impuestos.

El valor de la deuda (capitales de terceros) lo encontramos en el Balance General y en la mayoría de casos coincide el valor de libros coincide con el valor de mercado.

Ejemplo: La empresa "Y" tiene registrado las siguientes deudas en el Balance General:

1. Deuda Financiera de Corto Plazo por US\$ 500,000 por la cual se paga una TEA del 15%.
2. Emisión de Bonos por el valor de US\$ 3,000,000 por el cual se paga una tasa cupon del 7.00% anual a un plazo de 10 años.

Cual es el costo de ambas deudas:

1. Para la deuda financiera de corto plazo el costo sería del $15\% \times (1 - \text{Tasa del Impuesto a la renta}) = 10.50\%$.
2. Para calcular el costo de los Bonos se tiene que calcular el costo de conseguir nuevos préstamos o el rendimiento al vencimiento de los bonos que se tiene en circulación. Para calcular el costo de un bono a su vencimiento tenemos que calcular la TIR (tasa interna de retorno) que iguala el valor presente de los flujos futuros de los años que faltan para el vencimiento del bono (cupones mas valor nominal) con el precio actual del Bono. Por ejemplo asumamos que el precio del Bono al momento de su emisión fue de US\$ 1,000, la emisión fue hace 5 años y la tasa cupón es del 7.00% anual y el valor

del bono actual en el mercado es de US\$ 950.00. El Flujo sería el siguiente:

- Año 6: US\$ 70
- Año 7: US\$ 70
- Año 8: US\$ 70
- Año 9: US\$ 70
- Año 10: US\$ 1,070 (intereses mas principal)

Siendo el valor actual del Bono de US\$ 900.00 y aplicando la Tasa interna de retorno hallamos que la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos futuros con el precio actual del Bono es : 9.61% y no el 7% anual (costo histórico), por lo tanto utilizaremos 9.61% como costo de la emisión de bonos.

Entonces el costo de los bonos después de impuestos sería de : $9.61\% \times (1 - \text{Tasa del impuesto a la renta}) = 6.73\%$.

EL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC- Weighted Average Cost of Capital).

Mediante este método la fórmula del Costo de Capital medio ponderado obtiene una tasa intermedia que resulta de ponderar las tasas del costo de capital propio y del capital de terceros según la participación de cada uno de ellos en el total del capital.

El WACC representa el costo promedio ponderado de los que la empresa afronta para financiar sus inversiones.

Podemos encontrar en el Balance General en el lado derecho las diversas partidas de capitales de terceros (deudas financieras) así como de capitales propios (patrimonio neto).

Al momento de tomar los capitales de terceros debemos excluir los pasivos espontáneos es decir aquellos referidos como consecuencia de la actividad económica de la empresa tales como: pasivos comerciales, laborales, tributarios y otros por el

cual la empresa no pague intereses. En consecuencia solo debemos tomar las deudas financieras de corto (estructurales) mediano y largo plazo.

La utilidad de este método radica en que se incorpora en la formula los costos de la deuda que servirán de base para descontar el flujo de caja económico y para ver si con el flujo de caja económico se puede amortizar la deuda nueva que se pueda tomar al evaluar una decisión de inversión.

El valor de los capitales propios deben ser los del mercado, en caso la empresa cotiza en bolsa, caso contrario habría que estimar los valores de mercado o por último usar los valores en libros.

La fórmula para calcular el costo promedio ponderado de capital es:

$$CPPC (WACC) = (w_d \times \text{costo de la deuda después de impuestos}) + (w_s \times \text{costo de capitales propios}).$$

Donde:

w_d : % deuda / valor total de capitales (propios + terceros).

w_s : % capitales propios / valor total de capitales (propios + terceros).

Costo de la deuda después de impuestos: Tasa de interés $\times (1 - \text{Tasa de impuesto a la renta})$.

Costo de capitales propios: Costo calculado mediante metodología CAPM para acciones comunes y sobre dividendos fijados cuando es el caso de acciones preferenciales.

Ejemplo:

La empresa ALFA SA tiene registrado en su Balance General al 31.12.2006 las siguientes partidas de capital:

Terceros:

- Deuda Financiera de Corto Plazo por US\$ 5,000,000 por el cual paga una TEA del 11.00%.
- Emisión de Bonos por US\$ 50,000,000 cuyo costo calculado al vencimiento de los títulos ha sido estimado en 8.00%.

Capitales propios

- Valor del patrimonio neto por US\$ 18,000,000. Al cierre de diciembre 2006, el valor de las acciones en la Bolsa de Valores ascendió a US\$ 30,000,000.
- Tasa libre de riesgo: 4.91%
- Beta desapalancada: 0.52
- Prima de mercado: 5.00%
- Prima por riesgo país: 3.67%
- Calcular el costo promedio ponderado de capital:

1. Cálculo del beta apalancado:

BETA APALANCADO

Beta desapalancado	0.52
Relación deuda/patrimonio	1.83
Tasa de Imp. a la Renta	30.00%
Beta Apalancado	1.19

2. Cálculo del Costo de los Capitales Propios

COSTO DE CAPITALES PROPIOS

Tasa libre de riesgo	4.91%
Beta Apalancado	1.19
Prima de Mercado	5.00%
Prima por Riesgo País	3.67%
COK de capitales propios	14.52%

3. Cálculo del WACC: Se calcula en función del peso de cada categoría de capital multiplicado por su respectivo costo como se observa a continuación:

El WACC calculado de 8.87% representa la rentabilidad mínima que la empresa ALFA deberá obtener al evaluar los flujos de efectivo futuros

EMPRESA ALFA SA

CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL AL 31.12.2006

	CAPITALES US\$	%	COKacc	COKd	COKd* (1-t)	WACC
CAPITALES PROPIOS	30,000,000	35.29%	14.52%			5.12%
DEUDA DE CORTO PLAZO	5,000,000	5.88%		11.00%	7.70%	0.45%
EMISION DE BONOS	50,000,000	58.82%		8.00%	5.60%	3.29%
TOTALES	85,000,000	100.00%				8.87%

de propuestas de negocios o nuevos proyectos.

Hay que tener en cuenta que el uso del WACC puede tener limitaciones como son:

- Asumir que la relación capitales de terceros / capitales propios se mantiene constante, es cierto que toda empresa tiene una estructura óptima de capital en mente, pero esta puede variar dependiendo de las condiciones de cada mercado.
- Asumir que todas las propuesta de negocios o proyectos de inversión tienen el mismo riesgo, este es un punto clave, no es lo mismo invertir en un país o sector de la economía estable que en uno con inestabilidad política y/o con volatilidad en los indicadores macroeconómicos.
- En la práctica no es fácil para las empresas pequeñas o medianas calcular el costo de su capital, y muchas veces se recurre a tomar el costo del capital similar para empresas del sector con un mismo nivel de riesgo.

III CONCLUSIONES

Después de haber expuesto en forma breve los principales conceptos del Costo de capital, queda la tarea para los responsables financieros de evaluar cual es la mejor estructura de capital al costo más conveniente que permita maximizar la riqueza de los accionistas y el valor de la empresa.

No está demás decir que otro reto importante será difundir los conceptos del costo de capital en las medianas y pequeñas empresas (MYPES), pues como es de conocimiento público las instituciones del sistema financiero tradicional ven a las MYPES con un alto riesgo y esto se traduce obviamente en el encarecimiento del costo de capitales de terceros (tasa de interés) y si a esto le agregamos que la mayoría de estas unidades empresariales carecen de una cultura empresarial y financiera que les permita elaborar planes de largo plazo que permitan un crecimiento sostenido de este importante sector que representa el 98% de las empresas en el Perú.

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

"Cuando la vida te presente razones para llorar, demuéstrale que tienes mil y una razones para reír"
(Victor Hugo)

Algunos instrumentos financieros utilizados en los fraudes de Enron Corporation y otras

* Por: Dr. Juan S. Carreón Ramos

1. RESUMEN DE LA HISTORIA FRAUDULENTE DE ENRON

Enron Corporation fue una empresa de energía con sede en Houston, Texas-USA, que empleaba cerca de 21.000 personas hacia mediados de 2001 (antes de su quiebra).

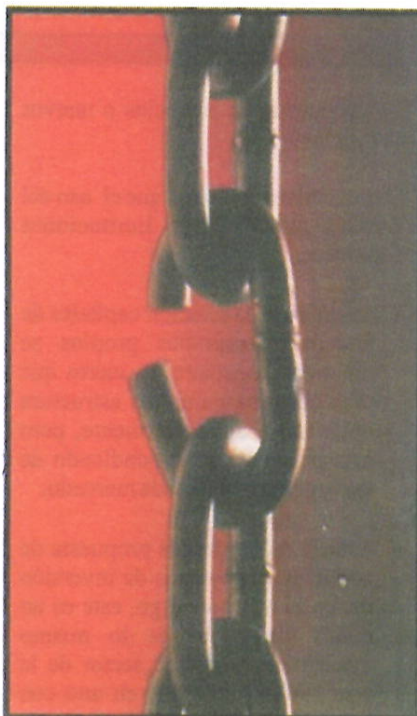
Una serie de técnicas contables fraudulentas, apoyados por su empresa contable, la entonces prestigiosa Arthur Andersen, le permitieron a esta empresa estar considerada como la séptima empresa de los Estados Unidos, y se esperaba que seguiría siendo empresa dominante en sus áreas de experiencia. En lugar de ello, se convirtió en el más grande fracaso empresarial de la historia y el arquetipo de fraude empresarial planificado.

Enron solicitó protección por bancarrota en Europa el 30 de noviembre y en los Estados Unidos el 2 de diciembre de 2001.

Crecimiento:

Enron se constituyó en 1985 por la fusión de las empresas Houston Natural Gas e InterNorth, fusión manejada por Kenneth Lay. Presidente de Houston Natural Gas. Originalmente se dedicó a la transmisión y distribución de electricidad y gas a través de los Estados Unidos y al desarrollo, construcción y operación de planta de energía, oleoductos, etc. por todo el mundo.

Enron creció saludablemente en su área original y desarrolló nuevos mercados en comunicaciones, manejo de riesgos y seguros en general. En su momento la revista *Fortune* la designó la empresa más innovadora de los Estados Unidos durante cinco años consecutivos, entre 1996 y 2000.



Apareció en la lista de los 100 mejores empleadores de dicha revista en 2000, y se la conocía por la opulencia de sus instalaciones entre los ejecutivos de empresas.

Descenso:

Sin embargo, la reputación de la empresa comenzó a decaer debido a insistentes rumores de pago de sobornos y tráfico de influencias para obtener contratos en América Central, América del Sur, África y las Filipinas. En la India, hubo rumores sobre la utilización de estas prácticas en un contrato de 30 billones de dólares con la empresa de energía Maharashtra State Electricity Board.

Después de una serie de escándalos sobre el uso de prácticas irregulares de contabilidad, Enron llegó al borde de

la bancarrota hacia mediados de noviembre de 2001. Las acciones de la empresa cayeron en muy poco tiempo de 85 a 30 dólares cuando se hizo público que la mayoría de las ganancias de Enron eran el resultado de negocios con una de sus subsidiarias, práctica que les permitía maquillar en los balances financieros las gigantescas pérdidas que había sufrido.

Caída:

Las implicaciones a largo plazo del colapso de Enron todavía continúan. Se han descubierto considerables pagos a políticos en casi todos los países donde la empresa operaba. Por su parte, la empresa Arthur Andersen ha sido acusada de obstrucción a la justicia en relación con el caso Enron. Se descubrió también que similares técnicas contables estaban siendo utilizadas por directivos de otras de sus empresas clientes, como fue el caso de la empresa World Com, que también maquillaba sus pérdidas. Desde 2002 se lleva a cabo la investigación sobre la enorme estafa cometida en Enron a sus accionistas y empleados. Los principales acusados son los directivos de la empresa Kenneth Lay, Jeffrey Skilling y Rick Causey.

Actual situación legal:

El 25 de Mayo de 2006 finalmente se declaran culpables a Kenneth Lay, presidente de Enron y Jeffrey Skilling, su ex-director ejecutivo, de conspiración para cometer fraudes. El jurado compuesto por 12 personas declaró a Lay culpable de los seis cargos que se le imputaban, mientras que consideró que Skilling, que le sucedió en la presidencia de la empresa, es culpable de conspiración y fraude. Lay y Skilling afrontaban seis y 28 cargos de

conspiración, fraude y maniobras financieras para ocultar las pérdidas y exagerar los beneficios de Enron, con el fin de atraer el dinero de los inversores, respectivamente. Al día de hoy, si el juez confirma el veredicto del jurado, ambos podrían afrontar una pena de cadena perpetua, según fuentes judiciales. El 5 de julio de 2006, producto de problemas coronarios, fallece en Aspen (Colorado) Kenneth Lay, de 64 años, quien arriesgaba una pena de hasta 45 años de cárcel por su participación en el fraude financiero.

Efecto en la contabilidad

El caso Enron fue el principal detonante en la elaboración de la Ley Sarbanes Oxley, la cual tiene por objeto el establecer medidas de control interno más rígidas y eficientes para evitar que otras empresas públicas realicen fraudes como el que sucedió con la citada Enron. Para los contadores auditores, esta Ley los obliga a extenderse en sus pruebas antes de emitir una opinión que avale la información presentada en los estados financieros.

II. INSTRUMENTOS FINANCIEROS UTILIZADOS POR ENRON

En la exposición tratada y en el resumen que se describe, líneas arriba, se mencionan algunos términos y conceptos que no son de común y cotidiano uso, tales como innovación financiera, instrumentos financieros y derivados, mercados financieros, activos y pasivos financieros, sociedades instrumentales, Entidades de Propósitos Especiales (SPE), SWAPs, Commodities, Leasing, pagamentos, bonos de seguro y otros.

Algunos conceptos se refieren a los instrumentos financieros, denominados también activos subyacentes que fueron creados y diseñados como consecuencia de los cambios tecno-

lógicos y modificación de algunos paradigmas que orientaban la economía mundial y la gestión empresarial, como los que se mencionan adelante.

A manera de introducción:

Principales causas determinantes del proceso de innovación financiera, y que dieron nacimiento o fuerza a algunos instrumentos financieros utilizados intensamente en algunos países, principalmente industrializados. Sus características y funciones se mencionan adelante:

1. Quiebra de los acuerdos de Breton Woods¹ de 1944 y sustitución del sistema de paridades fijas por el de cambios flotantes; la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro, lo cual creó una gran incertidumbre en los mercados del mundo con el consiguiente aumento del grado de riesgo de los tipos de cambio y el riesgo económico de las empresas dependientes de los mercados exteriores.
2. Otra causa, fue la crisis de la energía y las materias primas de 1973, que aumentó la inestabilidad de los precios de determinados productos básicos, con el consiguiente efecto negativo sobre el riesgo económico de las correspondientes empresas.
3. Con la finalidad de moderar las elevadas **tasas de inflación** que siguieron a la crisis económica de 1973, las autoridades monetarias trataron de limitar la tasa de crecimiento de la Oferta Monetaria, para contener el crecimiento de los precios, con el consiguiente incremento de la cuantía y la inestabilidad de los tipos de interés y pasa a merced de las políticas de regulación de la oferta monetaria. Los ahorristas han preferido colocar sus **excedentes de renta** en Activos Financieros de vencimientos a más corto plazo y en activos financieros de renta

variable, con las consiguientes repercusiones en el funcionamiento del sistema financiero en general.

4. El desarrollo tecnológico en la información y las comunicaciones han tenido una notable incidencia en los procesos productivos de las instituciones financieras y fue la causa determinante de la aparición de nuevos productos financieros. No habría sido posible las cocciones en tiempo real entre diferentes mercados e intermediarios financieros y el establecimiento de los **mercados continuos** de las Bolsas de Valores.
5. En muchos países, la importancia relativa de los bancos viene **decreciendo** a favor de los inversores institucionales como compañías de seguros de vida, sociedades y fondos de inversión, cajas de pensiones, etc.
6. Los estudios teóricos y empíricos sobre la eficiencia y la teoría del equilibrio en el mercado de capitales, han sido otros de los factores determinantes del fenómeno de la innovación financiera.

La introducción de estas innovaciones fue el camino seguido por muchas empresas e instituciones financieras para tratar de romper el equilibrio del sistema dado y obtener beneficios extraordinarios o superiores a lo normal.

I. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (NIC) SOBRE INSTRUMENTOS FINANCIERO.

Dentro de la gestión financiera existen instrumentos y herramientas que sirven **para cubrirse del riesgo**, otros para hacer más efectivas las inversiones, otros para financiar la expansión empresarial, etc. Instrumentos que son cada vez más utilizados en las empresas a nivel mundial.

Así, en el caso materia de la exposición, se han empleado algunos

(1) En Breton Woods, se decidió la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el uso del DÓLAR como moneda internacional. El FMI estableció los Derechos Especiales de Giro (DEG) para el uso monetario internacional.

instrumentos financieros como: el SWAP, Forward, Commodity y otros.

Sobre el manejo contable de los instrumentos financieros, existen Normas Internacionales de Contabilidad – NIC, como las NIC 32, 39 y la respectiva interpretación IN7.

La NIC 32: Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar.

Trata que la información a revelar consiste en suministrar datos para mejorar la comprensión de la relevancia de los instrumentos financieros en relación con la posición financiera de la entidad, el rendimiento y los flujos en efectivo. Futuros asociados con tales instrumentos.

Las transacciones con instrumentos financieros llevan uno o varios tipos de **riesgos financieros**, que la norma ayuda a evaluar el alcance de esos riesgos. Se menciona cuatro tipos de riesgos financieros:

1) Riesgo de Mercado. Comprende:

a. Riesgo de Tipo de Cambio.

Que el valor de un instrumento financiero fluctúe como consecuencia de variaciones en los tipos de cambio.

b. Riesgo de Tipo de Interés en el Valor Razonable. Por cambios de TI en el mercado.

c. Riesgo de Precio. Por cambios en los precios de mercado.

2) Riesgo de Crédito. De que una de las partes deje de cumplir con sus obligaciones y cause una pérdida financiera a la otra parte.

3) Riesgo de Liquidez. (Llamado también riesgo de financiación). Entidad encuentre dificultades para obtener fondos para cumplir compromisos asociados a los instrumentos financieros. Puede ser resultado de incapacidad para vender un activo rápidamente.

4) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo. Riesgo de que los flujos futuros de efectivo asociados con un instrumento financiero fluctúen debido a

cambios en los tipos de interés de mercado. Caso de un Instrumento de Pasivo a interés variable.

La NIC 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición.

Esta NIC 39 establece las reglas para el reconocimiento, medición y revelación de Información de activos y pasivos financieros que poseen las empresas, incluyendo la contabilización de las operaciones de cobertura, así como sobre el uso del **valor razonable** para el tratamiento contable de los instrumentos financieros.

La NIC 39 señala cuatro categorías de activos financieros:

- 1) Activos o Pasivos Financieros que mantiene la empresa para ser negociados;
- 2) Inversiones mantenidas hasta su vencimiento;
- 3) Préstamos y cuentas por cobrar originados por la empresa; y
- 4) Activos Financieros disponibles para ser vendidos.

Además, esta norma define lo que es **costo amortizado**, como: “es el importe por el que un activo o pasivo financiero fue valuado inicialmente, menos los pagos del principal, más o menos, la amortización acumulada de la diferencia entre dicho monto inicial y el monto al vencimiento y menos cualquier reducción por desvalorización o incobrabilidad.

A nuestro parecer, creo que es oportuno presentar algunos alcances de los conceptos tratados y así recordar lo que estudiamos ya tiempos atrás.

II. MERCADOS FINANCIEROS Y ACTIVOS FINANCIEROS

2.1 ¿Qué es un mercado financiero?

Partiendo de la idea que un mercado es un lugar donde se produce un intercambio de bienes y se fijan precios. Un **mercado financiero** es aquel donde los **bienes objeto de intercambio** son **ACTIVOS FINANCIEROS**.

Funciones de los mercados financieros:

- Poner en contacto a los distintos agentes económicos.
- Servir de mecanismo para la fijación del precio de los activos financieros.
- Proporcionar liquidez a los activos que en él se negocian.
- Reducir los plazos y costes de intermediación.

La eficiencia del mercado financiero, depende del cumplimiento de estas funciones.

Características del mercado financiero:

Transparencia, Libertad, ausencia de limitaciones

- **Profundidad** existencia de órdenes de compra y de venta por encima o debajo del precio de equilibrio, generando una curva de oferta y una curva de demanda para cada activo.
- **Amplitud** Existencia de suficientes órdenes de compra y venta que puedan satisfacer a oferentes y demandantes. Y
- **Flexibilidad** ante variaciones de precios de los activos financieros.

2.1 ¿Qué son activos financieros?

Los activos financieros son **Títulos Contables** emitidos por las unidades económicas de **gasto** o prestatarios que implican un **compromiso de pago** en fecha o fechas futuras.

El soporte que sustenta a los activos puede ser material (sobre papel o documento) o inmaterial (**anotaciones en cuenta**) que es la que se utiliza cada vez más. Todos los agentes económicos (Economías domésticas, empresas y sector público) intercambian estos activos **generando un Sistema Financiero**.

Características de un Activo Financiero: Liquidez, riesgo y la rentabilidad.

Liquidez. Se mide por la mayor o menor facilidad de convertir el activo financiero en dinero de manera rápida.

Riesgo. Es la probabilidad de que las expectativas de rentabilidad sobre un determinado activo no se cumplan. Este incumplimiento de las expectativas, puede ser motivado tanto por fluctuaciones de sus precios, como por la insolvencia del emisor (riesgo intrínseco).

Rentabilidad. Es la capacidad del activo para producir intereses u otros rendimientos para su poseedor como pago por ceder temporalmente la capacidad de compra y su asunción de riesgo.

La Rentabilidad de un activo (R) es una función de la Liquidez (L) y del Riesgo (r).

$$R = f(L, r),$$

donde

$dR/dL < 0$; es decir, a $>$ liquidez $<$ rentabilidad.

$dR/dr > 0$; es decir, a $>$ riesgo $>$ rentabilidad

(donde: dR/dL es la primera derivada de la Rentabilidad respecto a la variable Liquidez).

Según grado de liquidez: monedas, depósitos, pagarés del tesoro, bonos de caja, pagarés bancarios, letras de cambio, deuda pública a largo plazo, acciones, pólizas de seguros.

2.2 ¿Qué es un Mercado Monetario y qué es un Mercado de Capitales?

Mercado Monetario: Los activos en este mercado se caracterizan por ser a corto plazo, de reducido riesgo, y elevada liquidez (por la existencia de un mercado secundario)

Mercado de Capitales: En el que se negocian activos financieros a largo plazo e incluye las operaciones de inversión y financiación.

2.3 Mercado Primario y Mercado Secundario (Por la tipología de sus activos):

Mercado Primario. Es aquel donde se produce la colocación de los activos emitidos a cambio de fondos, siendo objeto de una única negociación.

Mercado Secundario. Es aquel donde se negocian los activos que ya han sido emitidos previamente.

III. INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Los instrumentos financieros son el medio mediante el cual se moviliza el ahorro hacia la inversión, permitiendo también transferir riesgos.

Funciones de las Instituciones Financieras

-Son organizaciones que en conjunto forman un sistema que facilita el movimiento del capital.

Diseñan instrumentos financieros que buscan:

- * Generar créditos
- * Generar liquidez
- * Reducen costos: contratación, información
- * Generan bases accionarias
- * Reducen o transfieren riesgos de precios y riesgos crediticios.

Mencionamos algunos instrumentos principales:

- 1) Préstamo y crédito; 2) Descuento;
- 3) Capital - Riesgo; 4) Préstamo participativo; 5) Garantías - Reafianzamiento; 6) Pagaré; 7) Hipoteca y Prenda; 8) Factoring; 9) Leasing; 10) Renting; 11) Forfainting; 12) Confirming; 13) Otros Instrumentos Financieros.

1 ¿Qué es un contrato de préstamo?

Es aquel en que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados

¿Qué es un contrato de crédito de cuenta corriente?

Es aquel en que la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado, percibiéndose periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta corriente.

2 ¿Qué es el descuento?

Descuento es el hecho de abonar en dinero el importe de un título de crédito no vencido, generalmente letras de cambio, tras descontar los intereses y quebrantos legales por el tiempo entre el anticipo y el vencimiento del crédito. El descuento nominal es la cantidad a descontar y el efectivo es el capital que se recibe una vez descontados los intereses.

El descuento comercial y sus usuarios

Es el descuento que efectúan las entidades de crédito de efectos comerciales, letras, pagarés u otros efectos aptos para la función de giro, con el fin de movilizar el precio de las operaciones de compraventa de bienes y/o servicios.

Los principales usuarios del descuento son los comerciantes individuales y las sociedades mercantiles, si bien otras entidades aún no siendo mercantiles, pueden descontar sus efectos.

3 ¿Qué se entiende por capital riesgo/inversión?

Es una inversión a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento. Esta actividad la realizan compañías especializadas de inversión en capital, que aportan un valor añadido al puramente financiero.

La inversión en capital riesgo/inversión representa una alternativa interesante para capitalizar a las Pymes, ante la dificultad de financiación que encuentran estas empresas, especialmente si se encuentran en las fases de crecimiento.

4 Préstamos participativos

En estos préstamos la entidad prestamista recibe un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria, así como podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.

El prestatario sólo podrá **amortizar** anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de **igual cuantía de sus fondos propios**.

Los préstamos participativos en orden a la **prelación de créditos** se situarán después de los acreedores comunes.

5 ¿Qué supone el término **garantías-reafianzamiento**?

Es un instrumento financiero empresarial que **facilita el acceso de la pyme al crédito**, mediante la presentación de garantías por aval y el refinanciamiento.

¿Cual es el objeto principal de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)? Son sociedades mercantiles cuyo objeto principal es el otorgamiento de garantías personales por aval o por cualquier otro medio admitido en Derecho, a favor de sus socios, para las operaciones que estos realicen en las empresas de las que son titulares.

6 ¿Qué es un **pagaré de empresa o financiero**?

Es un documento privado, extendido en forma legal, por el que **una persona emisor o suscriptor se obliga a pagar a otra tomador o beneficiario cierta cantidad de dinero en una fecha determinada** en el documento.

¿Qué es una **cesión de crédito**?

Son créditos con formas contractuales mediante las cuales el **prestamista** puede ceder a posteriori, participaciones en los mismos. La cesión puede ser mediante **pagarés o contratos de cesión**, con cláusulas a medida según la conveniencia de las partes

7 ¿Qué es una **hipoteca**?

Es un **contrato** por el cual un **deudor** o un **tercero** afectan especialmente **bienes inmuebles o derechos reales** sobre éstos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que, vencida ésta y no satisfecha, **pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta** de aquel bien, con preferencia a los derechos de cualquier otro acreedor.

¿Qué es la **prenda**?

Contrato por el cual un deudor o un tercero **afectan especialmente una cosa mueble al pago** de una deuda, con las mismas consecuencias que en la **hipoteca** en el caso de vencida y no satisfecha.

8) ¿Qué es el **factoring**?

Es una operación que **consiste en la cesión de la cartera de cobros a clientes** de un titular a una **firma especializada** en este tipo de transacciones, convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

El **factoring** es **apto** sobre todo para **aquellas pymes** cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito.

Las **operaciones** de factoring pueden ser realizadas por **entidades de financiación** o por entidades de **crédito**, como **bancos, cajas de ahorros** y cooperativas de crédito.

9) ¿Qué es el **leasing** y qué opciones ofrece?

Es un contrato de **arrendamiento** de un bien mueble o inmueble con la particularidad de que se **puede optar por su compra**. Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo por parte de la **pyme**.

Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres **opciones**:

- **Adquirir** el bien, pagando una última cuota de valor residual preestablecido.
- **Renovar** el contrato de arrendamiento.
- **No ejercer** la opción de **compra**, entregando el bien al arrendador

10) ¿Qué es el **renting**?

Es un **contrato mercantil bilateral** por el que una de las partes, la **sociedad de renting**, se obliga a **ceder a otra, el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado**, a cambio del pago de una renta periódica. La empresa de

renting abre un espacio entre **fabricante/proveedor y el cliente final** gracias a los descuentos y economías de escala que logra con su intermediación.

El **pago** de la renta incluye los siguientes **derechos**:

- el **uso** del equipo,
- el **mantenimiento** del mismo
- un **seguro** que cubre los posibles siniestros.

11) ¿Qué es el **forfaiting**?

Es una **figura que supone la compra de letras de cambio** aceptadas, **créditos documentarios** o cualquier otra forma de **promesa de pago**, instrumentada en divisas. El adquirente de los efectos renuncia de forma explícita a su derecho legal de demanda frente a los anteriores **proveedores** de la deuda la cláusula "**sin recurso**".

El **forfaiting** es una solución **sencilla y barata** frente a otras alternativas, **para penetrar en mercados** como los de Europa del Este, Marruecos, India, Vietnam o cualquier otro mercado considerado como **país de riesgo**.

12) ¿Qué es el **confirming**?

Es un **servicio ofrecido** por entidades financieras que consiste en **gestionar los pagos de una empresa** a sus **proveedores nacionales**, ofreciéndole a estos la posibilidad de **cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento**. El confirming es un servicio de gestión de pagos y no un servicio de gestión de deudas.

El **confirming** es **atractivo** para **empresas** que reúnan una o más de las siguientes características:

- Empresas que tengan **diversificados** a sus **proveedores**.
- Empresas que tengan un **sistema de pagos complejo**.
- Empresas que deseen alargar el plazo de **pago a proveedores**, o mejorar sus condiciones de compra.

13) OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS:

Productos financieros innovadores desarrollados con la **intención de limitar** los elevados tipos de interés, la volatilidad de los mismos y los tipos de cambio que exponen a las empresas a riesgos de pérdidas derivadas de acontecimientos difíciles de predecir, como: **Futuros Financieros, Opciones financieras, Mercado de Productos derivados, Forward, Swap.** (Acuerdo de dos empresas que se prestan mutuamente).

¿Qué son los Futuros Financieros?

Un **futuro** se define como un contrato o acuerdo vinculante entre dos partes por el que se comprometen a intercambiar un activo físico o financiero, a un precio determinado y en una fecha futura preestablecida.

Los futuros financieros funcionan básicamente del mismo modo que un futuro de bienes físicos. A diferencia de estos futuros, el **activo base** del contrato no es un bien físico, sino un instrumento de interés fijo o un tipo de cambio entre dos divisas.

Surgieron como respuesta a la aparición de una volatilidad excesiva en los precios de las **materias primas, de los tipos de interés, de los tipos de cambio**, etc, junto con otros instrumentos como los **Fras, Swaps y Opciones**, todos ellos **instrumentos de gestión del riesgo** de fluctuación de las anteriores variables.

Tipos de contratos de futuros

En la actualidad **se contratan futuros** sobre casi todo, puesto que **lo que realmente se negocia es la volatilidad de los precios** y hoy en día los precios de prácticamente todos los productos fluctúan.

Clasificación de los tipos de contratos existentes, atendiendo al activo subyacente o instrumento financiero que toman como base:

Futuros sobre activos físicos (Commodities futures)

Los activos físicos o reales en los contratos de futuros **proviene de dos**

grandes grupos:

- Productos agrícolas y
- Principales metales.

Actualmente **se ha extendido el uso de futuros a todo el mundo**, y los principales mercados **tienen estandarizados los contratos que negocian sobre futuros en commodities**, así como las diferentes calidades de cada uno de los productos

- Futuros sobre instrumentos financieros (financial futures)

Los futuros financieros **comenzaron a negociarse** a partir de los **años 70** y por orden de **aparición**, los activos financieros en los que **se basan** son los siguientes:

- Divisas
- Tipos de interés (instrumentos de deuda y depósitos interbancarios)
- Índices bursátiles

Ventajas e Inconvenientes en la contratación de Futuros

Ventajas

- El mercado de futuros **suele ser utilizado como cobertura del riesgo** de fluctuación de los **precios al contado** antes del vencimiento.
- Los contratos de futuros **ofrecen menores costes iniciales** que otros instrumentos equivalentes, **puesto que sólo ha de depositarse una fianza o margen sobre un activo subyacente** mucho mayor (mayor apalancamiento).
- La existencia de una **Bolsa organizada** y unos términos contractuales estandarizados proporciona liquidez y posibilita a los participantes cerrar posiciones en fecha anterior al vencimiento.
- La **Cámara de Compensación garantiza** en todo momento la **liquidación del contrato**. Las partes no van a asumir riesgos de insolvencia.

Inconvenientes

- Al igual que en los contratos a plazos, nos exponemos al riesgo de que nuestra visión del mercado no

sea la correcta, sobre todo en estrategias especulativas.

- Si utilizamos los contratos de futuros **como instrumento de cobertura** perdemos los beneficios potenciales del movimiento de los precios a futuro.
- No existen contratos de futuros para todos los instrumentos ni para todas las mercancías.
- Al estar estandarizados todos los términos del contrato pueden no cubrirse exactamente todas las posiciones de contado.

EL FORWARD

Es un contrato entre dos partes que **obliga al titular** a la compra de un activo por un precio determinado en una fecha predeterminada (seis meses).

El concepto de **forward** existe en forma de diversos instrumentos. Se negocia básicamente a través de los departamentos de tesorería y/o de comercio internacional y divisas de algunas instituciones financieras: el **mercado "over-the counter" (OTC)**.

Existe también un mercado donde este tipo de activos se negocian como futuros.

Características del Forward

No exige ningún desembolso inicial (ello es lógico, puesto que **el precio lo fijan las dos partes de mutuo acuerdo**). Esto hace especialmente atractivo este instrumento pues para contrarlo bastan, en ocasiones, una o dos llamadas telefónicas. Únicamente al vencimiento del contrato hay un solo flujo de dinero a favor del "ganador". Por tanto, el valor del contrato tan solo se descubre a posteriori.

El contrato es, sin embargo, vinculante; no permite ninguna elección en el futuro, como ocurre en el caso de las opciones. Normalmente **no es negociable después del cierre del contrato**, no existiendo mercados secundarios para **forwards** (como es el caso para algunos **futuros y opciones**). Únicamente forwards de

tipo de interés son en ocasiones transferidos. Los forwards de divisas, en cambio, no son transferibles y generalmente se espera que al vencimiento se liquide mediante la entrega efectiva de las divisas convenidas.

El riesgo de crédito en un contrato forward puede llegar a ser bastante grande y además, es siempre bilateral: el "perdedor" puede ser cualquiera de las dos partes.

ELSWAP

Consiste en una **transacción financiera entre dos partes** que acuerdan **intercambiar** flujos monetarios durante un período determinado siguiendo unas reglas pactadas.

Su objetivo es mitigar las oscilaciones de las monedas y de los tipos de interés.

Se utilizan normalmente para evitar el riesgo asociado a la concesión de un crédito, a la suscripción de títulos de renta fija, (siendo el interés fijo o

variable), o al cambio de divisas. El **Swap**, como **elemento de gestión del pasivo de una empresa**, permite pasar de un tipo de deuda a otra. Las técnicas de intercambio que proporcionan las operaciones Swap permiten a dos o más partes intercambiar el beneficio de las respectivas ventajas que cada una de ellas puede obtener sobre los diferentes mercados. Para ello debe cumplirse una doble regla básica: Las partes deben tener interés directo o indirecto en intercambiar la estructura de sus deudas y, al mismo tiempo, cada parte obtiene, gracias al Swap un coste de su obligación más bajo.

Tipos de Operaciones Swap

Swap de Tipos de Interés.

Es la forma más común. Existe un acuerdo entre las partes para intercambiar su riesgo de tipos de interés de tipo fijo a variable o viceversa. Implica que ambas partes tienen una deuda de idéntica principal, pero con un coste financiero diferente. Uno de

ellos tiene un coste financiero indicado con respecto a un tipo de interés de referencia en el mercado (por ejemplo MIBOR, LIBOR, Preferencial, etc) y el otro lo tiene a tipo fijo o indicado con respecto a otro tipo de referencia. Puede que sean incluso en divisas diferentes.

Swap de divisas

Es un **contrato financiero** entre dos partes que desean intercambiar su principal en diferentes monedas, por un periodo de tiempo acordado. Al vencimiento, **los principales** son intercambios al tipo original de contado. Durante el periodo de tiempo del acuerdo, las partes pagan sus intereses recíprocos:

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

"Nunca están solos los quienes están acompañados de nobles pensamientos. No hay accidente desgraciado que las personas hábiles no puedan convertir en ventaja, ni situación feliz que los imprudentes puedan convertir en perjuicio."

La Rochefoucauld

"Pocas palabras se necesitan para expresar los buenos pensamientos; los malos, en cambio, suelen ocultarse bajo una catarata de palabras."

Menzel

"Aprende todas las Reglas y luego... rompe algunas."

El valor economico añadido (Economic Value added – eva)

* Por: Mg. Wilfredo Rodas Serrano

INTRODUCCIÓN

Usted ha escuchado muy a menudo preguntas como:

- 1) Ha verificado si las decisiones estratégicas que usted ha tomado ¿están alineadas con la creación de valor en la compañía?
- 2) ¿Ha analizado, usted, los requerimientos de inversiones de capital y el costo correspondiente?
- 3) ¿Ha evaluado, usted, correctamente los riesgos asociados a sus decisiones y el impacto en el costo de capital invertida en ellas?
- 4) ¿Ha comprobado, usted, si la rentabilidad esperada de sus negocios y/o proyectos nuevos es superior al costo de capital invertida en ellas?
- 5) ¿Ha comprobado, usted, si las diferentes unidades de negocios de su empresa están creando o destruyendo valor para sus accionistas?

Preguntas como las mencionadas anteriormente, son las que actualmente y sobre todo en el futuro harán los accionistas a su equipo directivo y, por tanto, éste debe estar preparado para responderlas. Los accionistas tienen cada día mas información, son mas exigentes y juzgan al equipo directivo mas rigurosamente. Muchas veces los retos que asumen el Comité de Gerencia, quien es nombrado por el Directorio, son en un entorno complejo sobre todo en países emergentes, donde hay que ser muy cuidadosos en elegir los indicadores de rentabilidad que incorporen las expectativas de rentabilidad de los accionistas a riesgos mas altos que en economías desarrolladas. Pero el foco del Comité de Gerencia estará centrado en la capacidad que tenga para crear valor para la empresa y accionistas.

El concepto de valor para el accionista tiene sus orígenes en las primeras décadas del siglo XX. Ya en los años veinte, Alfred Sloan, el patriarca de General Motors, empezó a adoptar principios financieros, ligados a la gestión de valor que mas adelante serían las bases de lo que se conoce hoy como “valor para el accionista”. Pero no fue hasta la década de los ochenta cuando el concepto captaría la atención de Wall Street y poco después de otras plazas financieras de primer orden en Europa, Australia y Japón.

Ejemplos hay muchos, por ejemplo grandes empresas del mercado americano que generaban sustanciales excedentes de flujos de efectivo, que dedicaron sus recursos a inversiones poco rentables, pagando en exceso por compra de negocios que no añadían valor al accionista, lo que se conoce en las finanzas modernas como destrucción de valor.

Pero que significado tiene la **creación**

de valor en las Finanzas, como podemos aterrizar este concepto para que se entienda, bien podemos decir que **los accionistas crean valor para la empresa y accionistas cuando maximizan el valor presente del flujo de efectivo neto futuro de sus inversiones actuales, propuestas de negocios y/o proyectos nuevos.**

Entonces lo que las finanzas modernas tratan de aportar a la generación de valor es el concepto del efectivo, y obviamente no estamos descuidando los indicadores cualitativos, mejor aún, indicadores no financieros como la “satisfacción del cliente” mas exigentes, permitirá a las empresas que se mantenga sus flujos futuros de efectivos, y que estos puedan crecer en la medida que estas sean capaces de ser mas competitivas en un mundo cada vez mas globalizado.

En el siguiente gráfico podemos ver la visión moderna de las finanzas en la generación de valor:



GENERACIÓN DE VALOR – VISIÓN MODERNA DE LAS FINANZAS



II. VALOR ECONÓMICO AÑADIDO (EVA)

Una de las metodologías más extendidas y ampliamente aceptadas para medir el valor para el accionista es el Valor Económico Añadido, más conocido por sus siglas en inglés "EVA" (Economic Value Added).

El EVA conlleva un análisis de los aspectos internos de la empresa, sus estrategias y gestión de corto, mediano y largo plazo con el objetivo de maximizar la cotización de las acciones en el mercado.

EL EVA postula que un negocio es rentable desde un punto de vista económico si este genera una rentabilidad superior a su costo de capital. Si bien este indicador está más orientado para la gestión y toma de decisiones en la empresa, también puede utilizarse como un método para valorar empresas. El valor de mercado

de un negocio proviene de su capacidad para generar flujos de caja en el futuro para sus accionistas. El valor actual de una empresa se obtiene mediante el descuento financiero de los flujos de efectivo netos futuros.

A continuación podemos ver la relación entre el valor del negocio, el EVA y el beneficio económico:

Como podemos observar el valor del negocio estará en función del valor de los capitales, el valor de la inversión y los beneficios económicos esperados.

Pero ¿por qué hemos comentado sobre el valor del negocio?, es muy simple, uno de los indicadores más importantes para determinar el EVA es el valor agregado de mercado, el cual se define como el valor presente de los EVAs futuros de la empresa, lo que es lo mismo la diferencia entre el valor de la empresa como negocio en marcha y el valor del capital empleado.

Volvamos nuevamente al EVA y podemos decir que es una medida del desempeño económico de una empresa y de una estrategia para crear valor para sus accionistas.

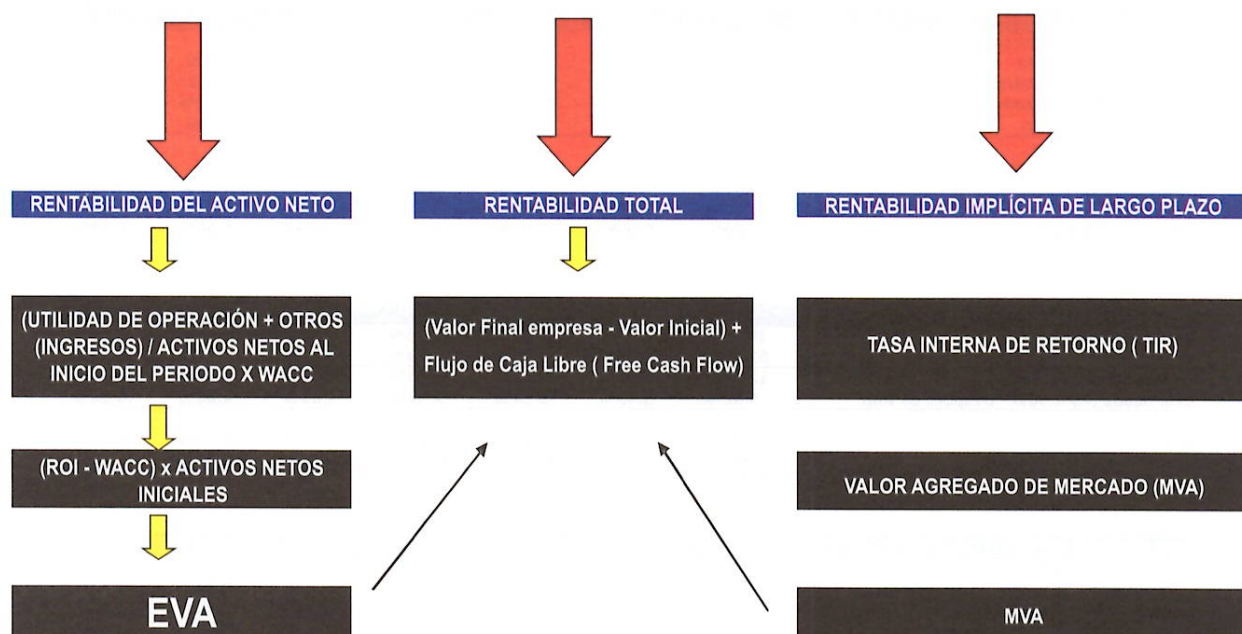
El EVA ayuda a medir el desempeño de una manera integral y no solo bajo los ratios de gestión financieros y muestra equidad entre los intereses de los directivos y los accionistas.

Un plan de incentivos basados en el EVA es esencial y debe ampliarse a todos los niveles de la organización. La compensación monetaria a los diferentes niveles de la organización reflejaría la capacidad de los directivos de tomar riesgos para crear valor para los accionistas.

El EVA y el Valor de Agregado de Mercado tienen una relación directa con otro indicador importante para la empresa que es de la rentabilidad total y que se define como el Valor final de la empresa menos el Valor inicial más el flujo de caja libre, todos estos conceptos obviamente dentro de la creación de valor para el accionista. A continuación podemos observar cómo medir la rentabilidad de una empresa a través de la generación de valor.



CÓMO MEDIR LA CREACION DE VALOR



III. COMO CALCULAR ELEVA

El EVA se calcula de la siguiente manera:

Utilidad de Operación después de Impuesto a la Renta (-) [Activos netos iniciales (x) WACC].

UTILIDAD DE OPERACIÓN	
(+) (-)	Ingresos (egresos) operativos
	Utilidad antes de Impuesto a la Renta
(-)	Impuesto a la Renta
	Devolución del escudo fiscal de impuesto a la renta por los gastos
(-)	financieros.
A	UTILIDAD DE OPERACIÓN DESPUES DE IMPUESTO A LA RENTA (UODI)
ACTIVOS TOTALES NETOS INICIALES	
(+)	Compras de Activos Fijos
(+) (-)	Cambios en el capital de Trabajo
(-)	Depreciaicones
B	ACTIVOS TOTALES NETOS FINALES

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

FINANZAS

Veamos el siguiente ejemplo a continuación de una empresa del sector minero que ha proyectado la evolución del EVA hasta el año 2012:

CALCULO DEL WACC	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CORRECCION DE BETA						
Beta Desapalancado	0.400	0.400	0.400	0.400	0.400	0.400
Relación Deuda / Patrimonio	1.620	1.635	1.406	1.022	0.989	0.996
Tasa de Imp. tasa combinada (con partic.útil)	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
BETA APALANCADO	0.854	0.858	0.794	0.686	0.669	0.679
COSTO DE RECURSOS PROPIOS						
Tasa Libre de Riesgo USA	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%	4.91%
Riesgo País	3.67%	3.67%	3.67%	3.67%	3.67%	3.67%
Prima de Mercado	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
COK de recursos propios	12.85%	12.87%	12.55%	12.01%	11.96%	11.97%
WACC - USD CTES						
% Recursos Propios	38.16%	37.95%	41.57%	49.46%	50.96%	50.09%
% Deuda	61.84%	62.05%	58.43%	50.54%	49.04%	49.91%
COK recursos propios	12.85%	12.87%	12.55%	12.01%	11.96%	11.93%
COK deuda prom. Año - Después de Imp.	5.42%	5.40%	5.34%	4.94%	4.80%	4.90%
WACC	8.25%	8.23%	8.34%	8.44%	8.33%	8.43%
WACC antes de impuestos	9.69%	9.67%	9.68%	9.51%	9.32%	9.49%
	3,976					
	1,941	5,917				
ANÁLISIS DE EVA						
Utilidad de Operación	15,597	17,700	18,394	19,012	19,402	20,200
(-) Impuesto a la Renta	-5,389	-5,908	-6,264	-11,010	-10,820	-8,477
UODI OPERACIONAL	10,208	11,792	12,130	8,003	8,582	11,723
OTROS INGRESOS / EGRESOS	216	0	374	644	1,209	1,289
UODI	10,424	11,792	12,504	8,647	9,791	13,012
ACTIVOS NETOS	136,372	132,271	126,749	121,634	115,416	110,009
ACTIVOS NETOS INICIALES	143,145	136,372	132,271	126,749	121,634	115,416
(+) INVERSIONES	131	350	356	362	368	374
(+) CAMBIO EN K DE W	-812	1,164	36	437	-672	133
(-) DEPRECIACIONES	-6,092	-5,615	-5,914	-5,914	-5,914	-5,914
WACC	8.25%	8.23%	8.34%	8.44%	8.33%	8.43%
RENTABILIDAD DEL PERIODO (ROIC)	7.28%	8.65%	9.45%	6.82%	8.05%	11.07%
RENTABILIDAD MÍNIMA DE ACTIVOS	11,816	11,226	11,030	10,692	10,133	9,729
EVA	-1,391	566	1,474	-2,046	-341	3,723

Como se podrá observar en los años 2006, 2009 y 2010 la empresa tendrá que tomar medidas para corregir el EVA que es negativo y como tal se estaría destruyendo valor para el accionista.

III. CONCLUSIONES

El concepto de generación de valor se constituye en criterio básico para la gestión de los directivos, la misma que estará orientada a maximizar el valor de la empresa y la riqueza de los accionistas.

Las Finanzas no escapan al concepto de generación de valor, por tal motivo, los Directivos Financieros deberán tener muy claro los objetivos financieros de tal manera de maximizar en cada transacción el valor presente del flujo futuro neto de efectivo. El

efectivo es lo que interesa, si una propuesta de negocios y/o proyecto nuevo genera un valor presente superior al costo de capital invertido, diremos que estamos creando valor para el accionista, y por ende estaremos maximizando la utilidad de operación uno de los elementos claves para el cálculo del EVA.

Otro tema importante es el tamaño del capital empleado (activos totales), **hay que recordar que cuan**

mas grande el valor, la rentabilidad esperada será mayor, pero el análisis no debe quedar reducido a ser meros espectadores, todos los directivos tenemos la obligación de hacer reingenierías, de tal forma de encontrar todos los ahorros posibles en los diferentes procesos de la empresa.

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

“Recuerda que el más grande amor y los más grandes logros involucran mayores riesgos.”

Perú: La hora de las inversiones privadas

* Por: Dr. Raúl A. Arrarte Mera

ABSTRACT

With it justified reason has been said that the private investment is the motor of the economic growth. To greater private investment, more generation of direct employment and indirectly through its positive effect on the economic growth. Studies al respect carried out by the Central Bank of Reserve of Perú, in July of the 2005, they show that if our country maintained a constant growth of the 5.5% annual of fue GIP for the next 15 years, fue national population would be adequate busy. The year that passed (2006), few times has been so favorable for our country: high prices of the minerals, access Al American market thanks al ATPDA, growing remittances of Peruvians since the outside, besides the great foreign investment. What has been reflected in fue Stock Exchange of Lima "with an increment of 166% in suns in its general index and 185% in dollars ". Carmela Sarria (president of the Stock Exchange of Lima), is an optimist and wait that the 2007 this company be the most profitable one of the region. Nevertheless, not all is honey on leaves, the country not Jet achieves the investment degree qualification in the financial market.

Certain it is that to more investment, more development, but that this be national so that more benefits remain in the country. ¿What weaknesses and threats are sifted on our economy? What to do to become the showcase of the investors of the world? In the lines that continue we will try to give answer to these anxieties.

Palabra clave:

Inversión privada.

Inversión extranjera. corrupción.

RESUMEN EJECUTIVO.

Con justificada razón se ha dicho que la inversión privada es el motor del crecimiento económico. A mayor inversión privada, más generación de empleo directa e indirectamente a través de su efecto positivo sobre el crecimiento económico. Estudios al respecto realizados por el Banco Central de Reserva del Perú, en Julio del 2005, ⁽¹⁾ muestran que si nuestro país mantuviera un crecimiento constante del 5.5% anual del PBI para los próximos 15 años, la población nacional estaría adecuadamente ocupada. El año que pasó (2006), pocas veces ha sido tan favorable para nuestro país: precios altos de los

minerales, acceso al mercado norteamericano gracias al ATPDA, crecientes remesas de peruanos desde el exterior, además de la gran inversión extranjera. Lo que se ha reflejado en la Bolsa de Valores de Lima "con un incremento de 166% en soles en su índice general y 185% en dólares". Carmela Sarria (Presidenta del Bolsa de Valores de Lima), es optimista y espera que el 2007 esta entidad sea la más rentable de la región⁽²⁾. Sin embargo, no todo es miel sobre hojuelas, el país aún no logra la calificación de grado de inversión en el mercado financiero. Cierto es que a más inversión, más desarrollo, pero que ésta sea nacional para que más beneficios se queden en el país. ¿Qué debilidades y amenazas se ciernen sobre nuestra economía? ¿Qué hacer para convertimos en la vitrina de los inversionistas del mundo? En las líneas que siguen procuraremos dar respuesta a estas inquietudes.

I. EL SÍNDROME DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

Un emisor de deuda se encuentra dentro del grado de inversión cuando los títulos que coloca en el mercado no representan un riesgo de incumplimiento en sus obligaciones para con los compradores de los mismos. Para establecer este grado y estimar la capacidad de pago del país ante posibles shocks y escenarios internacionales negativos se miden los ingresos futuros, la sostenibilidad fiscal y la estabilidad macroeconómica y política. Conseguir esta calificación es importante y beneficiosa para un país. Primero, debido a que ayuda a generar un mejor ambiente de negocios, pues permite crear credibilidad en los inversionistas extranjeros sobre el futuro de sus inversiones dentro del país.

A su vez, consciente que los mismos deseen establecer inversiones de más



(1) "Evolución de la Inversión en Perú y su efecto sobre la Economía Nacional". BCR, Lima Julio 2005.

(2) "La Bolsa de Valores de Lima será la más rentable del mundo en el 2006". Artículo periodístico del "El Comercio", escrito por Luis Corvera Gálvez. 28/12/06. Lima, Perú.

largo plazo, debido a que pueden formar sus expectativas de una manera más acertada. Por otro lado, facilita que el país obtenga financiamiento en el extranjero en mejores condiciones, dada la reducción de la prima de riesgo que los países en desarrollo deben pagar por su mayor probabilidad de impago y mal historial crediticio.

Podrán pasar algunos años para que el Perú logre subir un peldaño más y alcance el grado de inversión, asumiendo que el gobierno seguirá implementando las reformas necesarias: una política fiscal dura, reducción de la dolarización del sistema financiero, disminución del peso de la deuda total (sobre todo de la deuda denominada en dólares), fortalecimiento del sistema bancario y menor desigualdad entre la población que genere un mejor clima social.

Nuestros países latinoamericanos, con diferentes grados de desarrollo, adolecen por lo general de una gran debilidad: la falta de ahorro interno. "La bonanza de los últimos años se debe en parte al surgimiento de ese ahorro, de apenas 16% de la producción nacional hace diez años a 23% en el 2006"⁽³⁾. Consumimos más de lo que producimos y esa brecha la cubrimos con deuda externa. Ergo, necesitamos la inversión extranjera. Pero ¿por qué no llega esta inversión en el nivel que desearíamos? ¿Por qué nuestros coterráneos tampoco invierten en nuestros países? Vamos a poner dos ejemplos para explicar el problema.

Caso No.1.

La transferencia de fondos.

Lo que a continuación citaremos no es una novela de ciencia ficción, pinta la realidad de nuestros países.⁽⁴⁾ Bob y Clara Walters salieron de París rumbo al sur de la Argentina donde les habían

hablado de un refugio en venta cerca de Bariloche. Fueron, vieron y decidieron comprar. El refugio, medio en ruinas pero en un sitio magnífico, los sedujo, hicieron una oferta que el vendedor aceptó. Allí nomás entraron de plano en una realidad tan distinta a la de Francia que aún no se recuperan. El vendedor quería parte "en negro", "What is that?". Preguntaron los Walters. Hubo que explicarles con mucha paciencia que en la Argentina casi todas las transacciones importantes se hacen por menos del valor declarado y el resto se paga "debajo de la mesa" como se le dice a esa actividad en Francia. "Oh, ok". Dijeron algo preocupados, ma non troppo. "Y cuánto es en negro, diez, quince por ciento?". No, no, se les explicó que "el negro" es el ochenta por ciento, sólo el veinte es oficial. "Oh dear". Pero ingleses y estoicos al fin, accedieron. Y la entrega de fajos de billetes de la compra se hizo en arreglo con el Notario quién ayudó a contarlos.

Aliviados y aliviados de una buena suma empezaron a planear restaurar la ruina para allí pasar su vejez; la alternativa de pasarla en Francia es demasiado cara y triste para los viejitos. Contrataron un empeñoso restaurador, vendieron algunos Valores en Inglaterra y le mandaron el dinero a su cuenta. El restaurador nunca pudo cobrar los fondos girados. Los Walters ansiosos llamaban al Banco en cuestión sin resultado hasta que después de muchos días, muchas llamadas y muchos Euros, un funcionario les explicó cortés pero algo excedido que, "¿Dónde se ha visto que Ud., pueda enviar así sin más ni más dinero de un país a otro? (¿Uh?). Además que al no tener ustedes radicación en Argentina no pueden enviar fondos al país". "Whay not?". Porque podrían no usar el dinero para restaurar la casa sino para comprar valores, ganar dinero y luego revender los valores". "Oh, and is that very

bad?. ¿No es así cómo funcionan todas las Bolsas"? "Acá no. Es para impedir los capitales golondrinos, la especulación de gente que mete y saca dinero del país". Mrs. Walters se acordó que su sobrina Johanna trabajaba en una multinacional en Buenos Aires y preguntó si podría enviarle el dinero a su cuenta; tampoco era posible a menos que le hiciera una donación a su sobrina ante Notario en Inglaterra. "Oh dear me". Los Walters decidieron ir a ver el tema en in situ. Después de todos los papeles propios a todos los países sacaron visa de residentes y se fueron a tratar de desenredar el entuerto. Quisieron abrir una cuenta personal para traer la pensión de jubilados, pero el Banco, otro Banco, les dijo que ni hablar. "Los residentes deben por un lado probar que tienen de qué vivir, pero no pueden abrir cuentas de Bancos hasta no tener DNI (Documento de Identificación), y el DNI puede tardar de tres a seis meses.depende". "Oh dear, dear me". Corrieron de un lado para otro, hicieron un sin fin de colas y pusieron un sin fin de huellas digitales. Y ya con el DNI en mano volvieron al Banco. "Ahora sí pueden abrir la cuenta y traer dinero, pero el Estado les congela el 30 por ciento de lo que traen y dentro de un año se los devuelve, en pesos y sin intereses". "Oh my goodness!". Pidieron consejo a otros compatriotas ingleses que les sugirieron pasar por una Casa de Cambio donde se trae lo que se quiere y nadie pregunta nada. "Oh Good". La Casa dijo "Ok, les costará el dos por ciento". Cuando fueron a retirar el dinero el Gerente les anunció que la tasa había cambiado por cualquier razón y ahora costaba el dos y medio por ciento. "Not so good". Al cabo de darle muchas vueltas al asunto un avisado alemán les recomendó volver a Inglaterra y traerse el dinero encima. Y es así cómo Clara Walters se fue a Londres, liquidó el dinero para restaurar su casa y regresó literal-

(3) "Volverán las Oscuras Golondrinas". Moki Miró Quesada. "El Comercio" 9/12/06. Lima. Perú.

(4) "Conflicto entre Argentina y Uruguay por Plantas de Cebulosa. www.wikipedia.org/wiki/.

mente forrada y por primera vez en su vida delinquiró.”. Increíble, pero cierto.

Caso No. 2.

El Celo entre Países Vecinos.

Veamos otro caso emblemático.⁽⁵⁾ Argentina y Uruguay mantienen un **conflicto debido a la instalación de dos grandes plantas de producción de pasta de celulosa** en territorio uruguayo y sobre las aguas internacionales del Río Uruguay, cerca de las poblaciones uruguayas de Fray Bentos y Argentina de Gualaquichú. La disputa está referida al eventual carácter contaminante de ambas plantas de celulosa, que podría afectar a ambos países ribereños. El conflicto se ha visto agravado por los cortes de ruta como forma de protesta organizados principalmente por la población de Gualaquichú.

La Argentina ha demandado a Uruguay ante la Corte Internacional de Justicia argumentando que la instalación de las plantas de celulosa es contaminante y se ha realizado en violación del Estatuto del Río Uruguay. Por su parte Uruguay ha demandado a la Argentina ante el sistema de solución de controversias del Mercosur y la Corte Internacional de Justicia argumentando en el primer caso que los cortes de ruta constituyen una violación al principio de libre circulación, y en el segundo caso, que los mismos son tolerados y utilizados por el gobierno argentino para presionar al gobierno uruguayo en las negociaciones referidas a la instalación de las plantas de celulosa.

Durante las décadas de 1980 y 1990 Uruguay, con el apoyo del Banco Mundial, ha promovido y subsidiado fuertemente el desarrollo de plantaciones de eucaliptos con miras a la producción de celulosa.

Uruguay, una llanura con pocos árboles nativos (3% de su territorio) ha creado, hasta el año 2005, 800.000 ha de plantaciones de eucaliptos, con miras a llegar a mediano plazo a los 3 millones de hectáreas con el objetivo de dedicarse a la producción de pulpa de celulosa para la industria del papel.

La plantación de eucaliptos y la instalación de plantas de celulosa es una estrategia productiva que se está generalizando en Sudamérica: *“las plantaciones de eucaliptos y pinos en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay representan el 40% de las 10 millones de ha de las plantaciones de árboles de rápido crecimiento existentes en el mundo”*.

Los gobiernos provinciales de Corrientes y Entre Ríos, entre ellos el del actual gobernador entrerriano Jorge Pedro Busti llevaron adelante tratativas con empresas multinacionales de la celulosa para la instalación de plantas, desde la década del '80. Luego de la crisis económica avanzaron los proyectos de instalación en la provincia de Corrientes y Uruguay, en tanto que el gobierno entrerriano cambió su posición para oponerse a la presencia de plantas celulósicas en su territorio.

En 2002, el gobierno uruguayo presidido por Jorge Batlle negoció con dos empresas multinacionales, la española ENCE y la finlandesa Botnia, la instalación de dos grandes plantas de celulosa (500.000 y 1.000.000 de toneladas respectivamente). El Proyecto de ENCE se denomina “Celulosa M'Bopicuá - CMB”, y el proyecto de Botnia se denomina “Orión”. Algunos analistas sostienen que se trata de la transformación productiva más importante de la historia uruguaya. A principios de 2006 la gigante empresa sueco-finlandesa Stora Enso ofreció instalar en la zona una tercera planta de celulosa de 1 millón de toneladas.

Por su parte, autoridades provinciales de Argentina, entre ellas el actual Gobernador de Entre Ríos, habían tenido tratativas similares con multinacionales dedicadas al negocio de la celulosa a fines de la década de 1980 y principios de la de 1990. Finalmente, la crisis económica hizo que se retiraran las posibles inversiones. Cuando estas inversiones volvieron, pero con la intención de instalarse en la margen oriental del río, la posición de las autoridades argentinas cambió. Otra lamentable realidad que podemos comprobar a diario.

II. POR QUÉ INVERTIR EN EL PERÚ?

El país, consciente de su importancia, de captar inversiones de riesgo, tiene actualmente en la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN), a la entidad estatal para promoverlas, con el fin de impulsar la competitividad y el desarrollo sostenible del Perú, contribuyendo a la mejora del bienestar de la población. En suma, un aliado estratégico para el desarrollo de las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, que muestra las siguientes fortalezas:

Economía estable y abierta comprometida con el proceso de globalización.

- Acceso a bloques regionales.
- Clima estable y previsible para la inversión.
- Políticas de inversión basadas en principios internacionales.
- Empresariado nacional dispuesto a compartir su conocimiento del mercado peruano,
- El país viene reduciendo progresivamente su déficit fiscal.
- Manteniendo el crecimiento en sus últimos 69 meses.
- Impulsado por el incremento de la inversión privada.

(5) “Un nuevo Ciclo en América Latina”. Alberto Adrián. Revista Palestra. Abril 2006. Pontificia Universidad Católica. Lima. Perú.

- El fortalecimiento en el sector externo por el incremento de la Balanza Comercial desde el segundo trimestre del 2003. Es decir, exportamos más de lo que importamos.
 - Con reservas internacionales netas crecientes que superan 12 meses de importación.
 - En un marco de estabilidad macroeconómica. Factores que son reconocidos por el mercado y que facilitan la reducción del riesgo país.
 - El manejo prudente y responsable del programa económico ha permitido mantener nuestro indicador de Riesgo País, entre los más bajos de la Región.
 - Perú ofrece un marco legal favorable para la inversión extranjera.
 - Con un sistema legal que garantiza la estabilidad de las normas y regulaciones básicas.
 - Con un régimen de impuestos estables.
 - Y una estructura arancelaria reducida y con baja dispersión.
 - Además de un importante mercado externo basado en una agresiva política de liberalización comercial.
 - Con abundantes oportunidades de inversión sectorial en Agro Industria, Pesca y Acuicultura, Minería, Textil y Confecciones, Forestal, Turismo e Infraestructura.
 - Recuperación de la confianza y el divorcio entre el crecimiento económico y la estabilidad política, dándole un soporte adicional al crecimiento de la inversión.
 - La inversión privada aún es insuficiente. Como porcentaje del PBI está por debajo del nivel alcanzado en 1997 y es menor que el de otros países con grado de inversión como México y Chile.
 - La inversión pública en términos de porcentaje del PBI, tiende a disminuir.
 - El gasto público en el Perú está concentrado en el gasto corriente y la inversión pública representa sólo el 2.8% del PBI.
 - Los desórdenes contra las empresas mineras, los bloqueos de carreteras por agricultores y cocaleros, o los lamentables escándalos a nivel de gobierno atentan contra la gobernabilidad del país.
 - La existencia de más de dos millones de peruanos en los Estados Unidos de Norte América, jóvenes que emigran en busca de mejores horizontes. ¿No es nuestra obligación dar las condiciones que se dan en la economía más grande del mundo a los que vivimos en el Perú? ¿Es el TLC la oportunidad para hacerlo? Nosotros creemos que sí.
 - Las privatizaciones y concesiones, como medio de promover la inversión privada en el Perú, han generado una estructura económica condicionada por la antigua estructura de la actividad estatal, que ponía énfasis en algunos sectores, sobre todo primario-exportadores y de servicios. Hoy la economía peruana es un reflejo modernizado de esta estructura. Probablemente, el mayor desafío del actual Gobierno es cómo hacer más diversificado este modelo, incluyendo a la industria, a la agricultura y a otros sectores. Obviamente, la promoción de la inversión privada resulta clave para este propósito.
 - Sin embargo, hay otros problemas de fondo, que están fuera de nuestra responsabilidad como país: cómo no ven en el exterior. Alberto Adrianzen⁽⁶⁾ nos dice “si, por ejemplo, aterrizase un marciano en América del Sur, es decir una persona totalmente ajena a nuestra realidad, lo que vería sería lo siguiente: un obrero de presidente en Brasil, un indígena cumpliendo el mismo papel en Bolivia y una mujer de presidenta en Chile”. “Me imagino también que podría concluir que estos tres personajes provienen de canteras parecidas: Michelle Bachelet milita en un partido socialista, Evo Morales es jefe de un movimiento que se llama “Movimiento al Socialismo”, y Lula es igualmente dirigente de otro partido que se llama “Partido de los Trabajadores”.
- “En realidad, si se observa bien, la actual situación puede ser caracterizada de la siguiente manera: la inclusión de grupos sociales marginales que jamás soñaron con gobernar un país, como obreros, indígenas y mujeres. Y, además, esa inclusión viene acompañada de una ideología - o, para ser más modesto, de alguna postura- vinculada al socialismo y a la izquierda latinoamericana, más allá de que estas frases o conceptos requieran precisiones”.
- “Dicho de otra manera: lo que para unos es un proceso de inclusión y cambio, para otros es crisis, Estados fallidos y sociedades sin rumbo. Esto último, por ejemplo, es la mirada de un sector académico norteamericano y que, sin ánimo de acusar, legítima en cierta manera la mirada pesimista de la propia administración norteamericana”.

III. LAS LIMITACIONES.

Como nada es perfecto, los principales defectos de nuestro país se listan a continuación:

III. CONCLUSIONES.

1. Un tema pendiente en la agenda de nuestros países latinos y del mundo en general, es el combate frontal

(6) “La Corrupción en el Perú”. Luis Alfredo Alarcón Flores. www.monografias.com

contra la corrupción⁽⁷⁾. “La corrupción es el uso de la posición y el poder públicos para fines ilegítimos, inmorales, ilegales o diferentes a lo formalmente establecido. Muchas veces hemos escuchado decir, que el problema de nuestro país es la corrupción y que ésta ha invadido al Estado. De esta forma, sostienen, se ha conformado un Estado perverso, manejado por una clase política también perversa cuyo objetivo es llenarse los bolsillos y estafar a la sociedad. La causa de la corrupción que reina en nuestro sistema no debe buscarse sólo en el Estado, sino en la sociedad. Las soluciones al alcance de la mano implican que a mayor corrupción hay que replicar con más democracia”. Democracia que abriga ahora también relativamente nuevos mecanismos como el libre acceso a la información. Debemos practicar el principio de transparencia informativa exigiendo la actualización de las páginas Web de los organismos públicos y privados. El Congreso de la República, debe proponer leyes claras y precisas sobre el tema: levantamiento del secreto bancario de Jueces y autoridades investigadas, análisis de signos exteriores de riqueza; la Federación de Contadores Públicos del Perú, debe hacer un deslinde al respecto. Exigir que la Contraloría General de la Repu-

blica sea responsabilidad de la profesión contable, experta en el control interno como contrapartida de la Ley No. 28755 que hace a los Auditores Internos y Externos pasibles de ilícitos penales.

2. La existencia de los organismos subregionales como el Mercosur o la Comunidad Andina de Naciones, nos muestran en la vida real que no han cumplido sus objetivos para los que fueron creados. Resulta doloroso comprobar la disputa entre países vecinos. Lo que también nos enseña, que en materia de negocios, los países no tienen amigos, sino intereses. Los conflictos están a la vista. Ecuador con Colombia por el tema de la fumigación de zonas cocaleras. Argentina con Chile por la imposición de aranceles a sus productos lácteos. Bolivia con Chile por el centenario tema de su salida al mar. Perú con Chile por límites marítimos. ¿Y la OEA?. ¿Para qué sirve?. ¡Qué lejos estamos del sueño de Bolívar!. Toda América Latina como una gran Nación con una sola bandera y con un solo signo monetario. ¿Pasarán 100 años más para lograrlo?. Sólo el tiempo y los políticos lo dirán.
3. Estudios realizados por la Sociedad de Economía y Derecho de la Universidad de Ciencias Aplicadas⁽⁸⁾, muestran que la falta de infraestructura adecuada (en ser-

vicios públicos, colegios, hospitales, etcétera), las deficiencias del sistema de seguridad y justicia, el costo de los trámites burocráticos, y la falta de un sistema adecuado de evaluación de los empleados públicos genera serios déficits y sobrecostos a la economía peruana. Las estimaciones revelan que el Perú afronta un déficit general de inversión en infraestructura de 30.365 millones de dólares (cerca del 40 por ciento del PBI y superior a la deuda pública), así como sobrecostos anuales mayores a los 6.200 millones de dólares (8 por ciento del PBI se pierde en ineficiencias y trámites innecesarios). Realidad incontrastable que nos obliga a priorizar las inversiones. Sea para evitar la fuga masiva de jóvenes profesionales que abandonan el país en busca de mejores alternativas o para asegurar un futuro promisorio a las nuevas generaciones emergentes. ¿Podrán nuestras autoridades nacionales, regionales y municipales ponerse de acuerdo en el tema?. Por razones de interés general, nuestra respuesta es positiva. ¡Pero hagámoslo ya!. ¡Apoyemos a PROINVERSIÓN!.

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

“Recuerda que el no conseguir lo que quieres es a veces un golpe de suerte.”

(7) “La Corrupción en el Perú”. Luis Alfredo Alarcón Flores. www.monografias.com

(8) “Déficit y Sobrecostos de la Economía Peruana”. Fritz Dubois. & Javier Torres. Revista de Economía y Derecho Vol. 3, No. 11. (Invierno 2006). Sociedad de Economía y Derecho. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú.

Necesidad de un sistema nacional de microfinanzas

* Dr. Félix Victor Rivas Gómez

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo obedece a un “razonable criterio”, como juicio para discernir acerca de un asunto que no es nuevo sino renovado; y que la casi totalidad de los países con los cuales formamos la Comunidad Sudamericana de Naciones lo encuentran conforme y lo siguen en sus aspectos principales. *Se trata de instituir un Sistema Nacional de Microfinanzas.*

Soy partidario y acepto la nueva Economía porque representa la última



etapa del capitalismo tardío; soy partidario también y considero que debemos adecuarnos a la Globalización porque es un proceso ineluctable. Empero están de por medio los problemas de *la desocupación y la pobreza* de millones de peruanos. Me dirijo a los más capaces de mi país: dirigentes políticos y legisladores porque esta en sus manos hacer algo por atenuar los problemas mencionados.

Desafortunados los peruanos de mi generación. Pero un sistema nacional de microfinanzas puede contribuir al financiamiento adecuado del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas Empresas como la mejor alternativa para la creación de un mayor número de puestos de trabajo y la

oportunidad de algún Ingreso pecuniario.

Se plantea como hipótesis general la creación de un Sistema Nacional de Microfinanzas y como tres hipótesis específicas la decidida participación del Estado y la accesibilidad a los recursos de capital; la regulación o “gobierno” de las tasas de interés como corresponde; y, en fin, la garantía del Estado porque las eventuales pérdidas tendría que soportarlas el Estado, es decir todos los peruanos.

El problema consiste en lo siguiente. La nueva economía y la globalización representan la manifestación positiva de las avances tecnológicos, la mejora de la productividad y de la competitividad. actúan a favor de las empresas de los países ricos e industrializados. Por otro lado, la caída de las barreras arancelarias fueron generando situaciones de iliquidez, de insolvencia y cierre de gran cantidad de empresas en los países de economía emergente, habiéndose dictado sucesivas leyes de reestructuración patrimonial y fina-

lmente la ley del sistema concursal. Los efectos antes mencionados constituyen el gran problema de nuestra generación.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la nueva etapa de desenvolvimiento económico iniciada hace tres décadas, conocida como la Nueva Economía, la mayoría de países en el mundo, tanto los de economía desarrollada y como los de economía emergente, cuentan con *un sistema financiero* que comprende *un sistema de intermediación indirecta y un sistema de intermediación directa*, respectivamente representados, por un lado, por las empresas de operaciones múltiples; y, por otro lado, por el mercado de valores, los que primordialmente dan atención a las necesidades financieras de las grandes corporaciones empresariales, la gran empresa, y de manera secundaria a las medianas empresas

En cambio, las necesidades financieras de las famiempresas, las micro y las pequeñas empresas de los países

de la *Comunidad Sudamericana de Naciones* son atendidas mediante tímidos esquemas y programas de instituciones y entidades del sector privado y en algunos casos por entidades del sector estatal de países que no aceptaron las imposiciones del Fondo Monetario Internacional en lo relativo a la disolución y liquidación de la Banca Estatal de Fomento y las entidades especializadas en la promoción y financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa, así como la no participación del Estado en el Sistema Financiero.

Por otro lado, la posición hegemónica de las grandes corporaciones empresariales, con el respaldo de sus capitales y sus avances tecnológicos, en las economías de los países pobres, prosiguen un proceso considerado ineluctable, generador de desempleo y pobreza familiar.

Frente a dicha situación, en los países de América Latina y de otras latitudes, ha tomado cuerpo el convencimiento que *la promoción y el fomento para la creación y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas representa la alternativa para que los pequeños talleres sean propiamente escuelas donde las generaciones futuras aprendan oficios y artes que les permitan su propio sustento y el de sus familias, es decir la creación de empleo y la atenuación de la pobreza.*

El presente aporte relativo a la *Necesidad de un Sistema Nacional de Microfinanzas* obedece al propósito de contar en la economía nacional con un conjunto de normas legales, de instituciones especializadas, módulos operativos y medidas de promoción que conformen un sistema disciplinado y orientado a la organización, financiamiento y fomento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú; así como contamos con un sistema financiero nacional operante dentro de los

lineamientos que se han mencionado. La perspectiva de la Micro y la Pequeña Empresa como alternativa, tanto para el desarrollo de actividades productivas en el mercado nacional como su proyección hacia el mercado internacional, con miras a intensificar el comercio exterior concentrando todos los esfuerzos en el incremento de las exportaciones, vienen poniendo de manifiesto una semiología financiera cuya respuesta estaría representada por la presencia de un *Sistema Nacional de Microfinanzas*.

3. LOS ANTECEDENTES RECIENTES

No obstante los esfuerzos que significaron los dispositivos promulgados hasta fines de los años 80, los antecedentes recientes de la problemática de financiamiento de las Micro y Pequeñas se patentiza y se hace manifiesta:

- a) Con la derogatoria de la antigua ley de quiebras y la sustitución por las llamadas leyes de reestructuración que en esencia *constituyen otras tantas leyes de quiebras: en 1992 la Ley de Reestructuración Empresarial; en 1996 la Ley de Reestructuración Patrimonial; y en el 2002 la Ley General del Sistema Concursal.* Los considerandos de las disposiciones antes mencionadas tienen en su esencia facilitar la salida del mercado de las empresas consideradas como ineficientes, dejando subsistentes las viables por sus condiciones para competir en las exportaciones y su competitividad frente a empresas similares del exterior.
- b) Con el desconcierto que se desprende de los cambios sorpresivos en el marco legal del sistema financiero. En efecto, en el ordenamiento de la Reforma de 1991, el Artículo 2° del Decreto Legislativo N° 637 como uno de los objetivos principales mencionaba *“facilitar el acceso al Sistema Financiero a todos los*

sectores de la producción, incluida la pequeña y micro-empresa”; mientras que el Artículo 2° del modificatorio Decreto Legislativo N° 770, -promulgado luego de 28 meses-, ya no se mencionaba dicho objetivo, significando que las pequeñas y micro-empresas quedaban huérfanas de un eventual apoyo crediticio, así como también las empresas informales con las cuales mantienen cercano parentesco; y ni que decir de las clandestinas.

- c) Entre los antecedentes recientes de la realidad problemática de las MYPES deben considerarse algunos de los artículos comprendidos en la Ley General del Sistema Financiero N° 26702 promulgada en 1996, porque ponen en vigencia normas que, en la práctica, representan limitaciones para su acceso al crédito de las empresas de operaciones múltiples, tales como la onerosidad del costo del crédito y la exigencia de las garantías crediticias.
- d) En vista de las perspectivas de las pequeñas empresas para el desarrollo nacional, mediante el Decreto-Ley N° 25480 del 6 de mayo de 1992 *el Gobierno creó el Banco de Fomento Nacional, con el objeto de desarrollar actividades de financiamiento a nivel nacional a favor de los pequeños empresarios* y agricultores, preferentemente en zonas deprimidas, a través de las instituciones financieras u otras entidades de apoyo a la actividad económica rural y a los pequeños empresarios. La creación de esta institución quedó solamente como proyecto.
- e) En el mismo año, con la finalidad de crear otra alternativa de financiamiento a favor de la pequeña y micro-empresa, mediante el Decreto-Ley N° 25694 del 28 de agosto de 1992 *fue modificada la naturaleza de la Corporación Financiera de Desarrollo*

“Abre tus brazos al cambio, pero no te desprendes de tus valores.”

(COFIDE) adicionándose a su objeto social, la realización de actividades de financiamiento a nivel nacional a favor de los pequeños empresarios y agricultores, preferentemente en zonas deprimidas.

- f) En 1994, considerando que el sector de pequeños y micro empresarios no era suficientemente atendido, la Superintendencia de Banca y Seguros mediante la Resolución SBS N° 897-94 del 24 de diciembre de 1994 autorizó la organización y funcionamiento de *Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Micro-Empresa (EDPYMES)*. Posteriormente se dictó el Reglamento mediante la Resolución SBS N° 259-95 del 28 de marzo de 1995; y finalmente en 1996 las EDPYMES fueron consideradas como empresas de operaciones múltiples, dentro del Sistema Financiero Peruano. Actualmente realizan operaciones catorce EDPYMES y se agrupan en la Asociación de Edpymes del Perú.

En el mercado peruano, además de las mencionadas precedentemente, existen otras entidades crediticias especializadas en la ejecución de operaciones y servicios financieros a las micro-empresas, las pequeñas y las medianas empresas. Algunas de ellas se encuentran "*reguladas*" y bajo la supervigilancia de la Superintendencia de Banca y Seguros; y otras que son consideradas como "*no-reguladas*"

Entre las entidades crediticias reguladas se clasifican los Bancos, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, las Cajas Rurales, las EDPYMES, y las Cooperativas de Ahorro y Crédito; en tanto que, entre las no-reguladas se clasifican las Organizaciones No-Gubernamentales (ONGs) que administran programas de crédito.

Por último, entre los antecedentes recientes de la problemática de las MYPEs, por su importancia en

relación con la competitividad, debe considerarse la situación de los países vecinos pertenecientes a la Comunidad Sudamericana de Naciones. En efecto, para el Perú resulta preocupante las ventajas logradas a favor de las Micro y Pequeñas Empresas, derivadas de la intervención del Estado en los sistemas financieros justamente en aspectos considerados cruciales tales como los fondos disponibles; el costo del crédito; y el respaldo de las garantías.

4. LA ONEROSIDAD DEL COSTO CREDITICIO

Como es de dominio en la gestión financiera empresarial, los intereses crediticios en el mercado peruano se rigen por *la tasa de interés referencial* que diariamente se calcula en el mercado de Londres sobre la base de la **Tasa LIBOR**, bajo el cuidado de la **British Bankers Association** y que comunica por vía telemática la **Agencia Reuter** a los sistemas financieros de todos los países del mundo. Debe advertirse que se trata de un país cuyo sistema financiero se caracteriza por la abundancia de capitales.

En el Sistema Financiero Peruano hasta el año 1990 el Banco Central de Reserva cumplía un papel regulador o de gobierno de la tasa de interés, como corresponde; en tanto que a partir de los años 90 las empresas intermediarias del sistema tienen completa libertad para establecer las tasas de interés, comisiones y tarifas de sus operaciones y servicios, de suerte que las Micro y Pequeñas Empresas deben sujetarse a las tasas que establecen los intermediarios. Así, mientras las EDPYMES aplican tasas compensatorias máximas anuales entre 60% y 90%; las Financieras arriba de 70%; las Cajas Rurales entre 55% y 70%; los Bancos Especializados aplican tasas aplican tasas entre 70% y 75%; los Bancos Múltiples tasas entre 40% y 50%; y las Cajas Municipales de acuerdo con su localización entre 60% y 70%.

En cambio, en los sistemas financieros de países que tienen importantes sectores de pequeñas empresas, y en los que el Estado registra una mayor intervención, mantienen en vigencia *regímenes de bonificación de tasas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas*, inclusive manteniendo ciertas "*bonificaciones especiales*" para empresas que funcionan localizadas en regiones que registran *tasas de crecimiento inferiores a la media nacional o que registran tasas de desempleo superiores a la media nacional*. También es potestativo el establecimiento de *subvenciones de tipos de interés o ayudas financieras* a favor de pequeñas y medianas empresas. Se entiende por subvención de tipos de interés cuando un organismo gubernamental financia una parte de los intereses derivados de un préstamo; la subvención puede también consistir en un préstamo privilegiado, una condonación o una entrega de dinero.

Debe advertirse que las micro, pequeñas y medianas empresas, por su baja rentabilidad no pueden hacer uso de la ventaja tributaria del "escudo fiscal", consistente en la posibilidad que tienen las empresas rentables y que pagan impuesto a la renta, de transferir al Estado una parte del gasto financiero por intereses. Por lo general, los gastos financieros derivados de los intereses generados por la deuda bancaria, constituyen un factor de pérdida que muchas veces "sus utilidades antes de intereses e impuestos" no les alcanza ni para cubrir los intereses, de modo tal que solamente trabajan para los bancos

5. LAS GARANTÍAS CREDITICIAS.

En muchos casos la realidad problemática de las micro, pequeñas y medianas empresas, consiste en que no cuentan con activos de valor suficiente como para afectarlos en garantía; no obstante, en determinados períodos como desde comienzos del año 2004 se manifiesta una notoria expansión bancaria en

Provincias, en las Mypes y en los Sectores "C" y "D" donde una buena proporción no tiene cuentas bancarias ni tarjetas de crédito. Las personas de los Sectores "A" y "B" caracterizadas por su alto consumo, generalmente cuentan con varias tarjetas de crédito.

Un dato importante respecto a las garantías en los Créditos al Consumo y Créditos a las Micro y Pequeñas Empresas consiste en que, las irregularidades suelen provenir del hecho que los bancos y otros intermediarios, para el otorgamiento de crédito se limitan a indagar si las personas cuentan con créditos concedidos por otros bancos o entidades. La doctrina hace notar que los estudios de situación de riesgo de las firmas demandantes no son efectuados con suficiente nivel técnico.

Otro dato igualmente llamativo esta representado por la propuesta alcanzada por COFIDE para conformar **un Fondo de Garantía** en favor de las pequeños y micro empresarios por un monto de US\$ 50 millones de dólares que serían provistos por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) a un fideicomiso que tendría COFIDE para trabajar con las instituciones financieras. Dicho Fondo aseguraría en un 50% el crédito a los micro y pequeños empresarios, lo que les habilitaría para acceder a más créditos de las instituciones del sistema.

Adelantando que nos anima el propósito de aportar elementos de juicio debe advertirse que en el intercambio crediticio, es decir cuando se difiere una de las contraprestaciones contrapuestas, en el momento en que empezara a faltar **"la confianza"** se pone de manifiesto **"la garantía"** que, en sentido estricto es la condición que convienen el acreedor y el deudor con la intención de proseguir el futuro desenvolvimiento de la relación crediticia, **con caracteres de "equidad" tanto para el acreedor como para el deudor.** Debe advertirse también que las

responsabilidades subsisten tanto para el acreedor como para el deudor.

a) Acerca del primero, como no debería ser de otro modo, es técnico que el acreedor antes de efectuar la prestación monetaria, debe "ex-ante" proceder a la evaluación cuidadosa de las llamadas **"garantías virtuales"**; y, en caso que éstas no fueran satisfactorias, entonces debe proceder "ex-post" al planteamiento de las **"garantías legales": reales y personales.**

b) Acerca del segundo, debe admitirse que, en un país como el nuestro, donde el 98% de las unidades de producción esta compuesto por Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, con las limitaciones conocidas, debe igualmente admitirse que tales limitaciones están representadas por : no siempre empresas constituidas, sin estados financieros ordenados, deficiente manejo financiero, y generalmente con insuficiencia o inexistencia de recursos de capital.

Un aspecto que requiere ser revisado por los abogados especialistas en derecho comparado, en pro de la "equidad", es el relativo al concepto. En efecto, la legislación peruana establece que **el deudor con los bienes afectados en garantía, respalda todas las deudas y obligaciones, existentes o futuras;** en cambio, la legislación de otros países establece que, **el deudor responde del cumplimiento de sus deudas y obligaciones con todos sus bienes presentes y futuros:**

a) La primera alude a todas las obligaciones existentes o futuras, introduciendo una relación "deuda patrimonio" que se proyecta indefinidamente cerrando la posibilidad de negociación de otros créditos en el futuro. El Artículo 172° de la Ley del Sistema Financiero Peruano de 1996 establece que, los bienes dados en hipoteca o prenda a favor de una empresa del sistema financiero, respaldan todas las deudas y obligaciones existentes o futuras. Este enfoque armoniza con lo que

la doctrina denomina "garantía tipo sábana".

b) La segunda, en cambio, establece una relación "deuda / patrimonio" que libera el patrimonio de acuerdo con el cumplimiento tempestivo de las deudas pendientes y manteniendo la posibilidad para la obtención de nuevos créditos. El Artículo 2740° del Código Civil Italiano (R.D.N.262 1942) estipula que el deudor responde del cumplimiento de las obligaciones con todos sus bienes presentes y futuros.

6. LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO

En relación con la política estatal sobre la micro, pequeña y mediana empresa la vigente Ley N° 26702 de 1996 estipula que el Estado no interviene en el sistema financiero, mostrando apego a la política neoliberalista según la cual "el mercado lo arregla todo" sin ningún tipo de regulación; control, ni fiscalización.

Respecto a la Ley N° 28015 de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) que tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Mypes para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria; luego de transcurridos 16 meses de su promulgación, de un universo aproximado de 500 mil empresas, apenas se habían acogido a la formalización 1.300 empresas.

Respecto al rol del Estado, el Artículo 14° de la Ley establece que "el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados, de servicios financieros y no-financieros, de

calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

Ocupándonos sólo de los aspectos financieros, para no salirnos del tema, debemos señalar que, en otros países de la Comunidad Sudamericana de Naciones, el Estado regula, es decir, gobierna sobre los aspectos fundamentales para la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas, tales como “la dotación y acceso a los fondos prestables en el mercado”; “el costo del crédito bancario”; y “las garantías a favor de los micro y pequeños empresarios”.

En efecto, tal como entraremos en detalles al tocar el punto relativo a **“Formulación de Problemas”** en los países aludidos el Estado interviene y participa en apoyo y respaldo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mediante la creación de fondos para financiamiento y hasta la asignación de recursos en el Presupuesto Público; el establecimiento de regímenes de bonificación de las tasas de interés y su complementación mediante bonificaciones especiales; y, en fin, garantizando a las sociedades de garantía recíproca que se formen o directamente a los deudores. ***En el sistema financiero peruano están vedados o prohibidos todos los procedimientos y acciones antes mencionados, situación que representan todo un conjunto de problemas y desventajas manifiestas contra las Mypes.***

7. FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS

Para dar claridad digamos que tenemos ante nosotros la existencia de un problema principal y diversos problemas secundarios, frente a los cuales deberán sugerirse o plantearse otras tantas soluciones con sus propios objetivos. Mientras a criterio nuestro el problema principal está referido al fondo, los problemas secundarios están referidos a las políticas, formas y procedimientos.

7.1 EL PROBLEMA PRINCIPAL

En el tema del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas, el problema principal consiste en ***la Necesidad de un Sistema Nacional de Microfinanzas***; problema que se ha vendido generando y cobrando las dimensiones que apreciamos actualmente, de manera progresiva a lo largo del tiempo, dentro de otro problema de mayores alcances que es el relativo a la gestión de los micro y los pequeños empresarios. Debe reconocerse que evidentemente se han hecho esforzados intentos, pero en la práctica ha sucedido lo siguiente.

En los últimos decenios el crecimiento demográfico ha dado lugar al aumento de la demanda de bienes, paralelamente el número de las empresas también ha debido multiplicarse y, ***en un proceso natural, distinguirse en pequeñas, medianas y grandes empresas; y complementariamente en uno de los extremos proliferar en los países pobres tipologías particulares formadas por las “micro-empresas” y las “fami-empresas”; en el otro extremo surgir la formación de “mega empresas” y de “grandes corporaciones empresariales”, industriales y comerciales.***

La actividad de financiamiento externo y las propias entidades de la intermediación indirecta o bancarias y de la intermediación directa o bursátil, o en otros términos el sistema financiero, poco a poco ***han concentrado su atención en las necesidades crediticias y servicios financieros de las medianas, grandes, mega y grandes corporaciones empresariales***; debiendo advertirse además que algunas mega empresas y grandes corporaciones han incursionado en la actividad financiera, mediante la creación de medios de pago alternativos como las tarjetas y en operaciones de crédito al consumo.

La hegemonía de las mega empresas y los grandes consorcios empresariales reiteradamente mencionada y los

créditos vinculados, constituyó otra razón más para que, ***la atención dispersa e insuficiente que habitualmente recibían las pequeñas empresas se hiciera más compleja*** con la presencia del gran número de micro-empresas y de las llamadas fami-empresas.

Mientras tanto, frente a los cambios que se habían suscitado en la relación “empresa-trabajador” dando origen al ***desempleo y la pobreza familiar, a la que se había sumado a la pobreza secular de las mayorías*** en los países de economía subdesarrollada, se sumaba la desatención y la debilidad del apoyo crediticio hacia tales empresas.

Es entonces que como alternativa de solución contra el desempleo y la pobreza, en un movimiento consensual y mundial cobra fuerza el fomento del desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas, pero a cuyo apoyo crediticio disperso e insuficiente que se mencionara, se le debe dar armonía y sistematización; y ***es entonces que a nuestro criterio se plantea la necesidad de un sistema nacional de microfinanzas como problema principal.***

7.2. LOS PROBLEMAS SECUNDARIOS

Mientras la necesidad está representada por el marco estructural del todo, el logro de las partes que condicionan la bondad del funcionamiento constituyen los problemas secundarios, porque podrían ser materializadas, ajustadas en el camino, tendiendo a su mejoramiento.

En el sentido mencionado se ordenan como problemas secundarios, condiciones tales como las tasas de interés, las garantías crediticias, las fuentes de provisión de recursos financieros y el acceso de las MYPES tanto al mercado de intermediación indirecta o bancario, cuanto al mercado de intermediación directa o bursátil.

7.2.1 LAS TASAS DE INTERÉS Y LOS GASTOS FINANCIEROS

En el mercado peruano, sucede que los pocos micro y pequeños empresarios que tienen acceso al crédito de los intermediarios financieros, incurrir en pérdidas porque sus márgenes a duras penas les alcanza para pagar los intereses bancarios por concepto de costo de los préstamos; o como suelen decir *“se trabaja solamente para pagar los intereses bancarios”* o *“los bancos se han convertido en socios del negocio porque de antemano se aseguran la mejor parte del rendimiento”*; situación que en una economía emergente se explica por los elevados intereses que cobran los bancos.

Respecto a lo mencionado, los bancos no son los culpables de la situación desfavorable de las pequeñas empresas; evidentemente la responsabilidad es del ordenamiento legal del sistema financiero según el cual se dispone la libertad de las empresas intermediarias, tanto en las operaciones pasivas, activas y de servicios, para el establecimiento de las tasas de interés, comisiones y tarifas.

En ciertos sistemas financieros, el problema se ha intentado resolver mediante *regímenes de bonificación de tasas de interés* y bonificaciones especiales para las micro, pequeñas y medianas empresas. También se ha intentado resolver este problema, con la intervención de entidades estatales de fomento y de la banca central, mediante otros procedimientos tales como *el redescuento a tasas preferenciales ante la banca central, los préstamos a tasas preferenciales y los préstamos a fondo perdido*, es decir para éstos últimos sin intereses y sin reembolso.

Para los casos de bonificaciones, subvenciones y absorciones de pérdidas por parte de entidades

estatales, la doctrina propone que se trata de una parte del costo del fomento y promoción de la actividad productiva de las micro y pequeñas empresas que, de modo pacífico y en justicia debe ser asumido por el Estado.

7.2.2 LAS GARANTÍAS CREDITICIAS DE LAS PYMES.

Uno de los problemas más álgidos y aparentemente insalvables es el de la falta de garantías reales y personales de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, tanto en el mercado bancario como en el mercado bursátil. Para resolver, tradicionalmente las empresas bancarias ofrecían operaciones de “crédito mancomunado” que constituyeron un antecedente de las llamadas “sociedades de garantía recíproca”. Además tomando el ejemplo de los sistemas financieros de países industrializados y con la intervención del Estado, se sugiere la constitución de “fondos de garantía” para respaldar a personas naturales o jurídicas calificadas como microempresarios, unidades asociativas y microempresarios.

Debe advertirse que en algunos sistemas financieros, a favor de medianas y pequeñas empresas, se vienen ofreciendo “contratos que cumplen la función de garantías”, los que por su onerosidad no han tenido amplia aceptación entre las pequeñas empresas. Entre tales contratos, son ofrecidos “la cesión de crédito”, “el mandato de cobranza”, “la orden a un tercero de acreditar a favor de un banco”, y en fin “el mandato de crédito”.

7.2.3 ORIGEN Y MAGNITUD DE LOS RECURSOS PRESTABLES.

Si los recursos provienen de los depósitos del público o de fondos en fideicomiso, debe admitirse que en las operaciones de préstamos, los intermediarios estarán obligados a

cautelar rigurosamente, debido a los elevados riesgos crediticios y operativos, además del especial cuidado que debe tenerse con los fondos en fideicomiso, razones por las cuales no es posible esperar montos importantes en los depósitos.

En relación con el origen y magnitud de los recursos prestables, es de particular Interés mencionar que en la República de Colombia, de acuerdo con la Ley N° 905 de 2 de agosto del 2004 el *Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME)* funciona como una cuenta adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuyo objetivo consiste en la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico, cuya estructura esta compuesta por dos Sub-Cuentas:

- a) La primera Sub-Cuenta para las Micro-Empresas cuya fuente estará representada por recursos provenientes del Presupuesto Nacional; y
- b) La segunda Sub-Cuenta para Pequeñas y Medianas Empresas cuyas fuentes serán el Programa Nacional de Productividad y Competitividad y los recursos provenientes del Presupuesto Nacional.

7.2.4 EL ACCESO DE LAS PYMES AL MERCADO DE VALORES

Como es de dominio general, los fondos de la intermediación indirecta fluyen con la participación y decisión de entidades de crédito especializadas, mientras que los fondos de intermediación directa deberían fluir por decisión de los inversionistas hacia la adquisición de valores mobiliarios emitidos eventualmente por las Pequeñas y Medianas Empresas.

“Recuerda que el silencio es, a veces, la mejor respuesta.”

Según Documento de Trabajo que acompañó a la Resolución Ministerial N° 133-2001-EF/10 de 4 de abril del 2001 sobre el Acceso a Financiamiento a través del Mercado de Valores, los inversionistas institucionales locales mantienen un comportamiento cauteloso que se expresa en una “demanda selectiva”, además de las limitaciones que se presentan para que se puedan colocar emisiones por debajo de los US\$10 millones de dólares.

Esto sin duda *plantea una limitación directa a la incursión de las pequeñas y medianas empresas*, tomando en consideración el tamaño de los montos de emisión con los que éstas podrían acceder potencialmente al mercado. En cuanto a las medianas empresas, éstas se caracterizan por tener un nivel de riesgo, lo que indicaría pocas probabilidades de colocación de sus valores en el mercado de valores.

Debe advertirse que *en los mercados internacionales se han manifestado los “Fondos de Capital de Riesgo” como el vehículo ideal para canalizar recursos financieros a la pequeña y mediana empresa*. Sin embargo, en el Perú solamente se cuenta con la experiencia del “Fondo de Asistencia a la Pequeña Empresa” (FAPE) que se iniciara en el año 1997 con la participación de COFIDE, la Compañía Holandesa de Desarrollo Financiero (FMO) y la Corporación Andina de Fomento.

8. LAS HIPÓTESIS DEL TRABAJO

En el presente trabajo proponemos una hipótesis general que tiene el carácter de un todo unitario y algunas hipótesis específicas que por su naturaleza integral entran a conformar el todo de la investigación. Tales hipótesis representan la búsqueda de la solución del financiamiento adecuado para las actividades económicas de las Micro y de las Pequeñas Empresas (MYPEs), que desde las décadas recientes se vienen

manifestando en la economía nacional y las economías de los países que componen la Comunidad Sudamericana de Naciones, como la mejor alternativa de solución para aumentar el empleo de mano de obra y disminuir la pobreza de las familias.

8.1 LA HIPÓTESIS GENERAL

Dadas las condiciones actuales de las actividades económicas de las MYPEs, las necesidades de apoyo de fondos y de servicios financieros podrían estar adecuada y mejor atendidas, a través de la creación de un *Sistema Nacional de Microfinanzas*, es decir mediante las instituciones, instrumentos y la disciplina que actualmente siguen las entidades especializadas en la erogación de microcréditos; entrando a formar parte del *Sistema Financiero Nacional* regido por la Ley General del Sistema Financiero N° 26702 del 6 de diciembre de 1996.

La hipótesis sobre la creación del Sistema Nacional de Microfinanzas se apoya en la necesidad respecto a regímenes especiales sobre el costo del endeudamiento crediticio, el respaldo de garantías y el acceso a capitales de riesgo que necesitan las PYMEs para mejorar su capacidad de competir tanto en el mercado doméstico como en el mercado exterior, sin mengua de coadyuvar en la solución de los problemas del desempleo y de la pobreza que caracterizan a la economía peruana, tal como podría acontecer en otros países de la Comunidad Sudamericana con los que guardamos similitudes. En abono de nuestra hipótesis deben advertirse los asomos de *sistemas de microfinanzas* que se manifiestan en los países vecinos, en relación con las tasa de interés, con las garantías crediticias y con los recursos del Estado para el financiamiento de capital de riesgo.

El gran interrogante que genera escepticismo y desconcierto, nace de quienes defienden a ultranza la no intervención del Estado en el sistema financiero, posición propia de los

países ricos donde abundan los capitales y donde en efecto el mercado puede resolverlo todo.

8.2 LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Para nosotros las hipótesis específicas son variables, susceptibles de una variación que puede ser medida y que en conjunto técnicamente son consideradas como “*constructos o construcciones hipotéticas*”. Tales variables adquieren valor considerable porque, entre ellas, en el desarrollo de la investigación y del fenómeno mismo, pueden ser interrelacionadas.

Las variables específicas aludidas son “*Las Tasas de Interés*”, “*Las garantías Crediticias*” y “*El Aporte de Recursos del Estado con Fines de Orientarlos al Financiamiento de las PYMEs*”.

Sin que ello signifique causa de invalidación, deseamos reiterar que la aceptación de las hipótesis, en el devenir de las operaciones que dan vida al sistema microfinanciero pueden dar lugar a la necesidad de atender a la *llamada autosostenibilidad financiera*.

9. OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Tal como se desprende de la formulación de los problemas y de la justificación del presente trabajo, corresponde el planteamiento de un objetivo general relativo consistente en ubicar y delinear estructural y funcionalmente un sistema nacional de microfinanzas; así como el planteamiento de objetivos específicos que apuntan hacia la solución de los problemas secundarios. Tanto el objetivo general como los objetivos específicos serán dispuestos y contenidos en un instrumento legal mediante la promulgación de los dispositivos correspondientes.

9.1 EL OBJETIVO GENERAL

De acuerdo a lo expuesto, se entenderá como “*Sistema Nacional*

de Microfinanzas" al segmento del Sistema Financiero General, compuesto por las entidades especializadas y sus instrumentos crediticios, a través de las cuales, ciñéndose a los dispositivos vigentes relativos a la captación de fondos y erogación crediticia, se canalizarán las medidas de promoción a la gestión de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

El Sistema Nacional de Microfinanzas estaría compuesto por:

Las Empresas de Operaciones Múltiples Especializadas.

Las EDPYMES.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Las Cajas Rurales.

Las ONG con Programas de Crédito.

9.2 LOS OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Constituyen objetivos específicos la vigencia de ventajas o facilidades crediticias relacionadas con el costo del crédito tales como los intereses preferenciales y los regímenes de bonificación de las tasas de interés. Igualmente relacionadas con el respaldo para el reembolso tempestivo de los préstamos recibidos tales como los créditos mancomunados y las sociedades de garantía recíproca; debe advertirse que es posible la formación de Sistemas Nacionales de Garantías Recíprocas. Así como también relacionadas con fondos que tienen origen en el Presupuesto Público, es decir que proceden del Estado.

10. UN PROBLEMA ADICIONAL

Si eventualmente fuera creado el Sistema Nacional de Microfinanzas y sobre todo se cumplieran los objetivos específicos antes mencionados, debe advertirse que de inmediato surgiría el problema de la autosostenibilidad financiera institucional y sistémica, que se presenta cuando los gastos operativos y las provisiones para riesgos de incobrabilidad no logran

ser cubiertos con los ingresos por concepto de intereses y comisiones. Tal como veremos al tocar los aspectos técnicos relativos a las instituciones especializadas en microfinanzas y microcrédito; la autosostenibilidad constituye un aspecto de sumo cuidado para la marcha ordenada de las instituciones de un sistema de microfinanciero.

En su trabajo "Autosostenibilidad Financiera de las Instituciones de Microfinanzas en Bolivia" (pg. 22 y sig.) editada por la Fundación para la Producción (FUNDAPRO); La Paz-1998 define la autosostenibilidad financiera como la capacidad de una institución financiera de generar ingresos suficientes a través del tiempo para cubrir los costos derivados de las operaciones, así como los costos financieros de los recursos que incluyen una reserva para incobrables, los costos por inflación, los costos de oportunidad y que, al mismo tiempo sea capaz de cumplir con todas las obligaciones contractuales derivadas de sus pasivos, todo esto con independencia de los subsidios.

II. LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPEs)

II.1 CARACTERES DEL ENTORNO

Por la representación que tienen las micro y pequeñas empresas dentro del total de unidades económicas, pero fundamentalmente por el protagonismo que vienen adquiriendo las MYPEs en las décadas recientes para la solución de los principales problemas que aquejan a los países de economía emergente, que son *el persistente desempleo de los trabajadores y la pobreza de las familias*. En pocas palabras se diría que las MYPEs formales e informales, incluyendo a las clandestinas, producen riqueza y generan empleo.

Una representante de la doctrina española MARTA GARCÍA MONDALONIZ en su libro "La Financiación de las PYMES" (pg.45) de Editorial Aranzadi, Madrid-2003

refiere que, en la Unión Europea según el Sexto Informe del Observatorio Europeo para las Pymes del año 2000, de los 19 millones 370 mil empresas no primarias existentes a fines de 1998, operaban como Pymes el 99,8% del total. Según la doctrina España es un país de pequeñas y medianas empresas, sin embargo, hay que resaltar la importancia cualitativa de las mismas; es decir, su creciente participación en las variables macroeconómicas como el Producto Bruto Interno, las Ventas, la Exportación y el Empleo.

Para América Latina, el estudioso chileno FERNANDO CUEVAS SOTTOLICHIO en su libro "La Agonía de la PYME" (pg.141) editado por la Fundación Konrad Adenauer, Chile-2003; anota que para un total de 928.mil 506 empresas formales e informales el 97,9% estuvieron representadas por micro y pequeñas empresas; no obstante, *entre las externalidades de la pequeña empresa*, de mayor evidencia se pueden mencionar:

- Es importante fuente de autoempleo: negocios unipersonales de ventas de mercancías diversas y de servicios múltiples.
- Es también fuente de empleo en pequeños talleres para los familiares del pequeño empresario.
- Se constituye en centro de aprendizaje y capacitación remunerada y sin costo para el trabajador ni para el Estado.
- Se manifiesta como una instancia de ahorro e inversión popular compulsa por la tendencia de sacar adelante el negocio.
- Por su independencia, espíritu emprendedor, sacrificio y movilidad social ascendente se constituye en base que sustenta la formación de una clase media progresista.

En lo relativo a Perú, para dar una idea inicial de la magnitud de las MYPEs,

con referencia a personas debe señalarse que a fines del año 2004, de un total de 3'726.300 personas económicamente activas ocupadas, trabajaban en las MYPEs 2'853.700 personas que representaban al 76,6% del total.; con referencia a empresas señala la doctrina que el 98,7% del total de empresas son MYPEs, que aportan el 42% del Producto Bruto Interno (PBI); y generan empleo de modo aproximado para el 77% de la Población Económicamente Activa

(PEA). Tal como se puede apreciar en la cifras siguientes, a fines del año 1999 como resultado de una encuesta en el Sector Urbano se registraron 3'378.300 de sub-empleados.

11.2 EL ORDENAMIENTO Y LA ESTRUCTURA EN EL PERÚ

En el ordenamiento peruano, mediante la Ley N° 28015 de 11 de junio del 2003 se promulga la **Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa** que la

define como *“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”*.

La ley referida tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Para hacer más completos los caracteres del entorno, es menester referirse a la estructura empresarial, así como al mapa empresarial y su distribución.

Llama poderosamente la atención el hecho que la situación de la economía nacional no solamente se pretenda explicar por los factores del subdesarrollo. La falta de competitividad es la condición que caracteriza a las empresas nacionales en su conjunto, condición de la que cabría exceptuar a la gran empresa y a un sub-sector de la mediana empresa.

En efecto, en el medio peruano el accionariado de la gran empresa casi de manera general tiene su origen y apoyo en la inversión extranjera directa y de cartera, condición que le asegura el respaldo tecnológico y financiero de los grandes consorcios empresariales con los cuales mantiene vinculación, además de permitirle contar con las innovaciones para mantenerse en el mercado. Como segundo rasgo característico de la gran empresa debe advertirse su vinculación con las empresas extractoras de materias primas de bajo valor agregado, pero cuya explotación requiere de cuantiosas inversiones

SUB-EMPLEO POR GRUPOS DE EDAD – PERÚ 1999

GRUPOS DE EDAD	TASA DE SUB-EMPLEO	POBLACIÓN
14 a 24 años	52, 5	1' 065. 600
25 a 44 años	39, 5	1' 478. 500
45 a 54 años	39, 1	449. 800
55 a más años	44, 7	384. 400
TOTAL:	43, 4	3' 378. 300

FUENTE : Convenio INEI – MTPS

Encuesta Nacional de Hogares 1998 - III Trimestre

Tal como se puede apreciar en las cifras que anteceden el Sub-Empleo registra en el Perú la alta cifra de 3' 578. 300 trabajadores, la mayor parte de los cuales que se encontraban en ocupación aparente frisaban entre los 25 y 44 años de edad. Por lo demás, llama poderosamente la atención el número de trabajadores sub-empleados en todas las edades que componen la PEA.

En las cifras que siguen, se puede apreciar que las mayores proporciones de trabajadores sub-empleados se ubican como comerciantes no-ambulorios y ambulorios, con un sub-total de 1 millón 199 mil trabajadores que representaban el 35, 5 % de los trabajadores sub-empleados.

SUB-EMPLEO POR GRUPOS DE EDAD – PERÚ 1999

OCUPACIONES	POBLACIÓN	PROPORCIONES
Comercio No. Ambulatorio	747. 300	22, 1 %
Manufactura, Minas y Canteras	495. 200	14, 6 %
Vendedores Ambulantes	451. 800	13, 4 %
Trabajadores Agrícolas	238. 700	7, 1 %
Profesores	186. 700	5, 5 %
Otros Trabajadores	1' 258. 600	37, 3 %
TOTAL:	3' 378. 300	100, 0 %

FUENTE : Convenio INEI – MTPS

Encuesta Nacional de Hogares 1998 - III Trimestre

ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EL PERÚ (Al 31 de diciembre del 2004)		
TIPO DE EMPRESAS	TOTAL EMPRESAS	REPRESENTACIÓN
Microempresa	2' 477. 284	98, 0 %
Pequeña Empresa	41. 333	1, 6 %
Mediana y Gran Empresa	10. 809	0, 4 %
TOTAL EMPRESAS:	2' 529. 516	100, 0 %

FUENTE: PROMPYME

que son en algunos casos autofinanciadas y, en otros casos, en los mercados off-shore y en el mercado internacional de capitales.

Un tercer rasgo característico de carácter financiero de la gran empresa consiste en la manifiesta tendencia a integrarse o consolidarse en un conglomerado mixto. Para la Ley General del Sistema Financiero "un conglomerado mixto" es el conjunto de empresas nacionales o extranjeras integrado por, cuando menos, una empresa que desarrolla operaciones financieras y por otras que desarrollan operaciones no-financieras, que están

vinculadas entre sí a través de relaciones directas o indirectas, de propiedad, control, administración común, u otros medios que permitan ejercer una influencia preponderante y continua sobre las decisiones del Directorio, Gerencia General u otros órganos de dirección de las empresas que lo conforman.

12. CARACTERÍSTICAS Y POLÍTICA ESTATAL DEL SECTORMYPE

De acuerdo con la Ley N° 28015 de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

de 11 de junio del 2003, las MYPEs deben reunir las siguientes características concurrentes:

Número Total de Trabajadores:

- a) La Microempresa abarca de 1 hasta 10 trabajadores inclusive.
- b) La Pequeña Empresa abarca de 1 hasta 50 trabajadores inclusive.

Niveles de Ventas Anuales:

- a) La Microempresa hasta el monto máximo de 150 UIT.
- b) La Pequeña Empresa a partir 150 UIT hasta el monto de 850 UIT.

Las entidades públicas o privadas uniformizarán sus criterios de medición con el fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Acerca de la política estatal y sus lineamientos estipula la Ley que el Estado promueve un entorno favorable para *la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPEs y el apoyo de nuevos emprendimientos a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales*; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración y articulación productiva y comercial de las MYPEs; estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Específicamente con relación a los lineamientos de política establece la Ley que, la acción del Estado en materia de promoción de las MYPEs se orienta por los siguientes lineamientos estratégicos:

MAPA EMPRESARIAL PERUANO (NÚMERO DE EMPRESAS Y REPRESENTACIÓN PORCENTUAL)			
TIPO DE EMPRESAS	FORMALES	INFORMALES	TOTALES
Microempresas	622 209	1' 855 075	2' 477 284
	25, 1	74, 9	100, 0
Pequeñas Empresas	25 938	15 395	41 433
	62, 8	37, 2	100, 0
Medianas y Grandes	10 899	-----	10 899
	100, 0		100, 0
TOTAL EMPRESAS	659 046	1'870 470	2'529 516
	26, 1	73, 9	100,0

Fuente : PROMPYME

"Comparte tu conocimiento. Es una manera de lograr la inmortalidad."

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y competitividad de las MYPEs, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación Inter. e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPEs y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio-económico.
- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa y la inversión privada; interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo de las MYPEs.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación Inter. institucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPEs.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados a la promoción, financiamiento y formalización de las MYPEs organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPEs, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPEs, en la imple-

mentación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- I) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPEs.
- J) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPEs a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

Promueve el aporte de la capacitación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPEs.

Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

13. LAS MICROFINANZAS Y EL MICROCRÉDITO

13.1 INTRODUCCIÓN

Casi a la finalización del pasado siglo, luego de haber transcurrido seis decenios, en el Decreto Legislativo N° 637 que promulgaba una nueva Ley del Sistema Financiero, se establecía que el objeto principal consistiría en:

- a) Propender al funcionamiento de un sistema financiero competitivo, sólido y confiable, que fomentara el ahorro en las instituciones que lo conforman;
- b) En cumplimiento de la función social de la economía peruana, se orientará a la diversificación de sus operaciones, negocios y servicios, de modo que facilitara el acceso a todos los sectores de la producción *incluyendo la pequeña y la micro empresa.*

A las 48 horas se publicó una fe de erratas que excluyó el mencionado objeto y solamente después de 13 años recién fue promulgada *la Ley N°*

28015 de 11 de junio del 2003 de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa cuyo Reglamento seguidamente fue aprobado mediante el Decreto Supremo N° 009-2003-TR de 9 de septiembre del 2003.

El Artículo 26° del Reglamento dispone que el Estado apoya los esfuerzos de las empresas del sistema financiero orientados al sector de las microfinanzas, fomenta el fortalecimiento institucional de las empresas dedicadas a las microfinanzas. Asimismo, tanto la Ley como el Reglamento promueven el acercamiento y/o la formalización de las instituciones no supervisadas por la SBS mediante la adopción de criterios e autorregulación que faciliten su incorporación como empresas supervisadas, siempre que realicen operaciones de financiamiento de MYPEs.

Nos parece llamativo haberse dispuesto en la Ley General, la no-participación del Estado en el Sistema Financiero, mientras que en otros países de la Comunidad Sudamericana de Naciones se ha dispuesto la participación y la intervención del Estado a favor de las micro y pequeñas empresas:

13.2 EL FENÓMENO MICROFINANZAS

Ciertamente que "las microfinanzas", dentro de la ciencia de las finanzas, constituyen el segmento de las finanzas de empresas que *resurge y progresivamente cobra particulares dimensiones desde hace más o menos tres décadas*, con el propósito de presentar respuestas a las necesidades y menesteres de la función financiera de las micro y de las pequeñas empresas, cuya complejidad y problemática se acrecienta desde el período final del anterior y el período inicial del nuevo siglo.

A parecer nuestro, dada su oportunidad y magnitud *se trata "del fenómeno de las microfinanzas"*, calificativo que se le atribuye por su

vinculación de una serie de circunstancias y razones entre las cuales cabría mencionar su presencia en un período, que en el futuro demandará los deslindes de la historia; el hecho extraordinario y sorprendente de la Nueva Economía y la Globalización de la producción y el intercambio; las magnitudes que vienen registrando las mega empresas, los grandes consorcios empresariales y la consolidación económico-financiera; la amplitud y persistencia del desempleo de la mano de obra y la pobreza de grandes mayorías de familias; la profundización de la brecha entre países ricos y países pobres; y, en fin, la aplicación del sistema concursal a las pequeñas y medianas empresas.

Pero a parecer nuestro, *la razón más importante, “del resurgir de las microfinanzas” se apoya en el hecho que el desarrollo de las micro y pequeñas empresas sean actualmente consideradas como la palanca estratégica del desarrollo de los países pobres*; como la mejor alternativa para la creación de empleo; como contribución al incremento de valor agregado de la producción nacional; como fuente de creación de riqueza para la atenuación de la pobreza; y, en fin, como ayuda para corregir los desequilibrios generados por el intercambio entre materias primas sin valor agregado y las producciones industriales con diversas proporciones de valor agregado.

El “fenómeno microfinanzas” constituye un esfuerzo sinérgico de respuesta en todos los sistemas financieros. Al respecto, los representantes de MIBANCO, banco privado peruano exponen que el año 2005 sería “*el año de las microfinanzas*”; y que los bancos comerciales tradicionales, los intermediarios financieros especializados y también los grandes establecimientos comerciales orientan una especial atención al crédito de consumo y al microcrédito; estimando que en el Perú existen 3 millones de microempresarios, de los cuales el sistema atiende solamente a un 20 %; mientras que por razones de

conveniencia financiera las grandes empresas prefieren orientar sus operaciones de financiamiento hacia el mercado de capitales.

Otra razón que *complementa la presencia “del fenómeno microfinanzas”* parte del hecho que se trata de un flujo de factores –factor mano de obra y factor capital–, en el que por ejemplo se relacionan, por un lado, núcleos de trabajadores mexicanos y guatemaltecos, acompañados muchas veces de sus familias, además de salvadoreños, colombianos y peruanos que emigran hacia los Estados Unidos de Norteamérica *en busca de empleo*; y, por otro lado, con los ingentes montos de US\$ dólares que anualmente transfieren hacia sus países de origen para complementar sus precarios ingresos.

En el año 2005, para México el monto total remesado superior a los US\$ 20 mil millones de dólares ha sido calificado como riqueza generada por “*la segunda economía mexicana*”. Para Guatemala el monto remesado en el mismo año 2005 fue de US\$ 3 mil millones, constituyendo la principal fuente de ingreso de divisas. Para la República de El Salvador el monto remesado fue superior a los US\$ 2 mil 800 millones. En el caso de Perú, operadores internacionales como Jet Perú Western Union Money Gram y los bancos comerciales, reportaban a fines del año 2005 reportaban que los trabajadores peruanos que emigraban principalmente a Estados Unidos, España e Italia remesaron US\$ 1 mil 500 millones de dólares a familiares domiciliados principalmente en la Región de la Sierra.

13.3 EL CONCEPTO DE LAS MICROFINANZAS

Para los fines de este trabajo de investigación, el concepto de microfinanzas no se refiere solamente a las actividades que se desarrollan para el cumplimiento de la función financiera de las micro y pequeñas empresas, sino sólo a las relaciones externas, o mejor dicho a las relaciones con las instituciones

prestadoras de fondos del mercado financiero. En tal sentido, las microfinanzas pueden ser definidas con distintos alcances; así:

- a) En primera aproximación, por su relación con el todo, como la parte de las finanzas de la empresa que se ocupa del apoyo al cumplimiento de la función financiera de las pequeñas y microempresas o, de otro modo, de la administración financiera de las micro y pequeñas empresas.
- b) En segunda aproximación, por su objeto y complejidad en el marco de los negocios globalizados, como un amplio proceso que mediante operaciones y procedimientos tiene la finalidad de resolver la problemática financiera de las micro y pequeñas empresas, así como la sostenibilidad y equilibrio de los intermediarios especializados en su financiamiento.
- c) Por último, sin carácter exhaustivo, por su magnitud y proyección en las futuras economías integradas, como la provisión de servicios financieros al alcance de las micro y pequeñas empresas, que haga posible su constitución en una alternativa de desarrollo y competitividad relacionada con el flujo internacional del intercambio de bienes y de capitales, en el marco de la Nueva Economía y de la Globalización.

Bajo las circunstancias presentes, para transmitir la exacta realidad de una débil y poco consistente formación, la noción del fenómeno microfinanzas debería hacer notar *tanto la presencia de instituciones internas comprometidas, cuanto las acciones de cooperación de instituciones financieras internacionales.* En dicha línea de hipótesis deberían hacerse notar la cooperación de las Organizaciones No-Gubernamentales (ONGs) y los programas bilaterales y multilaterales de cooperación financiera internacional. Acerca de dicho particular, la doctrina señala que el papel de la cooperación es muy importante y puede ser desarrollado con distintos mecanismos:

a) Fondos tipo *"grant for loan"* que pueden operar en casos de alto riesgo financiero, como *star up* para los fondos de crédito. En el mediano plazo estos fondos deben ser descontinuados para que los programas operen con autosuficiencia.

b) Apoyo financiero directo a las IMF's por parte de organismos extranjeros (bancos, consorcios extranjeros, etc.) en productos como mutuos quirografarios, aperturas en cuentas corrientes, anticipos de facturas, anticipos de contratos, fideicomisos o cartas de crédito stand-by.

c) Apoyo a programas de microcrédito por ONG's especializadas mediante fondos fiduciarios de gobiernos de países desarrollados. En algunos casos hay colaboración entre el gobierno donante, una agencia multilateral (PNDU, ONUDI, etc) y una ONG, en la que el gobierno entrega los fondos a la agencia que utiliza a la ONG para el manejo más eficaz del mismo.

Hay pocos casos de relaciones directas con microempresas. Ello en general es poco aconsejable porque difícilmente los organismos de cooperación extranjeros puede conocer a fondo las características de los beneficiarios finales.

Al parecer de la doctrina, las microfinanzas cumplen un papel crucial en la prevención de las emergencias sociales, creando directa e indirectamente, *nuevas oportunidades de trabajo y esperanzas en los grupos sociales más desprotegidos*. Al respecto, existe un interés de tipo político en fortalecer consensos que vienen no sólo de los sectores activos de la economía popular sino de la sociedad civil en su conjunto; no obstante, existe también un interés de tipo económico, dado que es posible mejorar algunos indicadores macroeconómicos como la tasa de desempleo, inflación, etc., tal como sucede en los países industrializados.

Sin embargo, señala también la doctrina, las microfinanzas no pueden

y no deben sustituir al Estado en el financiamiento de sectores estratégicos como la salud y la educación, aunque las IMF's y las MYPEs pueden cumplir un importante papel en dichos sectores. *El marco teórico más idóneo parece ser el de un "welfare mix" más que una economía de mercado totalmente desregulada.*

Para lograr éstos objetivos existen algunos instrumentos que los gobiernos latinoamericanos podrían desarrollar, tales como:

a) *Una legislación que regule las microfinanzas.* Este sector es todavía joven y necesita reglas claras para prevenir el ingreso de organizaciones poco transparentes y mal administradas. Además de una normativa legal y normas que regulen la competencia, cabe que las autoridades hagan un seguimiento de los criterios bajo los cuales las IMF's podrían operar en condiciones no desventajosas respecto a las grandes organizaciones financieras tradicionales.

b) *La implantación de un sistema de capacitación pública y semi-privada* de módulos orientados a capacitar en técnicas de manejo técnico-financiero de IMF's.

La crisis de la educación pública en América Latina constituye naturalmente una restricción. De todos modos la capacitación técnica puede expandirse en un nivel escolar secundario y si esta orientada a oportunidades de ocupación reales, sería una inversión altamente productiva.

c) *El apoyo de las IMF's que trabajan en el ámbito local* (en algunos casos se trata de ONG's que se transformaron en IMF's) debido a los problemas que enfrentan para tener acceso al crédito.

d) *La promoción de incentivos fiscales ad-hoc* para sectores privados que apoyen a las IMF's con sus ahorros o con donaciones. Esto demanda un marco regulatorio avanzado.

e) *El impulso a programas que apoyen a las IMF's*, promoviendo convenios en Provincias y Municipalidades para que operen

como garantes de las IMF's frente a donantes internacionales o de las microempresas frente a las IMF's.

f) *La sensibilización de la población* acerca de la importancia de las microfinanzas, mediante seminarios, conferencias, reuniones y utilización de medios de comunicación.

g) *La adopción de mecanismos de apoyo e incentivos* a las microempresas para que logren una mejor tasa de repago de sus créditos y así aumentar el aporte de la economía informal en el desarrollo económico de las comunidades locales.

En la práctica, sin embargo, en contadas oportunidades los gobiernos de los países de América Latina han prestado una detenida atención a los problemas financieros de las medianas, pequeñas y microempresas, como son los casos de Chile, Argentina, Brazil, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

Señala también la doctrina que países como Bolivia, Ecuador y El Salvador se encuentran en un momento histórico favorable para el desarrollo de las microfinanzas, debido al buen nivel técnico de las instituciones especializadas y también por la atención que los Gobiernos prestan al papel estratégico que el micro crédito puede jugar en un contexto de crisis y dentro de la tendencia contemporánea de formalización de la economía informal.

Debe advertirse sin embargo que, planteando el concepto de las microfinanzas considerándolo importante *solo el lado de los demandantes* de servicios financieros o sea desde el punto de vista de las micro y pequeñas empresas (MYPEs), nos conduce a una concepción que podría resultar de corto alcance, porque *deja intocado el otro lado igualmente importante de los ofertantes de servicios financieros*, que están representados por las instituciones intermediarias especializadas o parte del sistema financiero decada país, cuyo equilibrio así como

su autosostenibilidad financiera son fundamentales para hacer más completa la concepción del fenómeno microfinanzas y posibilitar el desenvolvimiento de las funciones y consecución del papel protagónico que se espera de las MYPEs para la creación de empleo, para la reducción de la pobreza, para complementar la producción de bienes y servicios, y, en fin para estar presentes y cumplir con su papel frente a la hegemonía de las grandes corporaciones empresariales.

Pero *“el fenómeno microfinanzas”*, no obstante que en sus inicios se sitúa y orienta hacia los estratos financieramente de menor nivel de las actividades económicas del sector privado, por su vinculación con el crédito mercantil y el crédito monetario, con los seguros, con los tributos, con el desarrollo de muchos sistemas financieros de economías emergentes y sus proyecciones en el advenir, ya justifican cierta autonomía por lo menos para fines didácticos.

Como se ha mencionado tangencialmente, *“el fenómeno microfinanzas”* tiene como infaltables participantes, por un lado, en calidad de potenciales sujetos de crédito al amplio conjunto de Micro y Pequeñas Empresas; y, por otro lado, en calidad de entidades especializadas en el otorgamiento de préstamos, las instituciones que en parte son empresas de operaciones múltiples sujetas al control y supervigilancia de la SBS y otras no sujetas a dicha autoridad.

En el Perú, como ya se ha mencionado, “entre comillas”, por disposición legal el Estado no participa en el sistema financiero. Decimos entre comillas porque si bien la Ley General N° 26702 en el año 1996 así lo dispuso; en los años posteriores ha sido evidente que el Estado poco a poco va retornando a una efectiva participación.

Según la doctrina, entrado el Siglo XXI el concepto de microfinanzas se ha venido asentando en el Continente Latinoamericano. En efecto, institucio-

ciones precursoras especializadas en el denominado *“microcrédito”* se han afianzado en un primer nivel países como Honduras, Nicaragua, El Salvador y Bolivia. Un segundo nivel de países entre los que se encuentran Costa Rica, Colombia, Perú, Chile, Paraguay y Ecuador cuentan ya con un sistema más afianzado y las llamadas *“Microfinancieras”* son responsables de una cuarta parte de su mercado. El tercer nivel lo forman Brasil, México, Argentina, Venezuela y Uruguay donde existe una demanda tal alta de microcréditos que las Microfinancieras no alcanzan a cubrir. Debe advertirse que cada país tiene sus necesidades específicas y sus idiosincrasias, razones por las cuales resulta casi imposible la creación de un programa continental. La clave parecería estar en la adaptación de una serie de principios a las peculiaridades de cada país, tales como el conocimiento de cada mercado y la reducción de los costos de gestión.

Uno de los países que más ha avanzado en microfinanzas y microcrédito es Chile, existen otros como México que se han quedado rezagados en el campo del microcrédito no obstante que cuenta con 54 millones de pobres, muchos de ellos de origen indígena. La explicación podría consistir en *la existencia de la llamada “segunda economía”* que genera remesas de los emigrantes que anualmente supera los US\$ 20 mil millones de dólares.

13.4 EL CONCEPTO DEL MICROCRÉDITO

En la administración de los créditos, el otorgamiento de crédito a las MYPEs no siempre ha sido del agrado y conveniencia de los bancos, por una serie de razones entre las cuales cabría mencionar:

a) Las solicitudes de crédito bancario por parte de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) secularmente ha sido numerosa, siendo motivo para la administración de los riesgos, de un congestionamiento en la tramitación de las propuestas

de tales operaciones, situación que consecuentemente hacía más larga la espera en la tramitación de las solicitudes de monto mayor, procedente de las grandes empresas.

- b) *Las MYPEs no siempre contaban con información financiera mínima, ordenada y actualizada*, que debería ser entregada a los bancos para la elaboración de los previos estudios de riesgo y de situación de los negocios de las firmas solicitantes y determinar su calificación como sujetos de crédito.
- c) Los índices de morosidad y la debilidad de las garantías en las operaciones con MYPEs incrementaba el riesgo crediticio, determinando por el número de acciones contenciosas que debía procederse al crecimiento de la Sección Control Créditos y de la Sección Legal de los bancos.
- d) En los períodos de inestabilidad monetaria o de crecimiento persistente de la inflación, era más conveniente para los bancos las relaciones crediticias con grandes empresas y la atención de operaciones crediticias de monto mayor, generalmente vinculadas con las operaciones de créditos documentarios, avales, fianzas y operaciones de compra-venta de moneda extranjera.
- e) En los períodos de estabilidad monetaria, por el contrario, para los bancos no había clientes chicos y el riesgo crediticio se estabilizaba. *Bajo tales circunstancias se recuperaba la importancia del crédito a las pequeñas empresas.*
- f) Según la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), en el mundo existen aproximadamente 500 millones de microempresas, de las cuales solamente una proporción equivalente al 2% tienen acceso al crédito de los bancos o sistema de empresas de operaciones múltiples.
- g) Las restantes 400 millones de microempresas no tienen acceso al crédito bancario, *porque el sistema las considera no*

confiables, porque no cuentan con garantías patrimoniales; y porque los créditos concedidos por su magnitud no registran una rentabilidad adecuada.

- h) Como consecuencia, en muchos países ha surgido el financiamiento informal que aparece en el sector agrícola bajo la forma de habilitaciones a los pequeños agricultores y en la actividad de pequeños empresarios de los sectores manufacturero y comercial, informales y clandestinos.

En cambio, desde el año 1985 en adelante, cuando cobra vigencia la Nueva Economía y la Globalización Financiera, *con renovada personalidad y presentación se manifiesta la rápida presencia del MICROCRÉDITO, con un nuevo carácter, nuevos objetivos, nuevos intermedios, nuevas operaciones y, para ciertos casos, contando con la promoción y el apoyo del Estado:*

- a) *Se trata ahora* de la configuración de un nuevo tipo de crédito de monto reducido, que se considera fundamental para atender el desarrollo y el desenvolvimiento de los negocios de las Micro y de las Pequeñas Empresas que se forman en los países pobres o de economía emergente; a manera de alternativa para dar ocupación a familias y grupos animados por el deseo de trabajar y el propósito de producir riqueza.
- b) *Se trata ahora* de la selección de un instrumento crediticio que a lo largo del proceso de desarrollo y desenvolvimiento antes mencionado, mediante su dosificación va indicando tácticamente cómo tenemos que hacer para llegar, es decir la magnitud y dimensión de los pasos necesarios para llegar a los objetivos propuestos.
- c) *Se trata ahora* de un instrumento crediticio al servicio de las MYPEs, concebidas en su conjunto como *un nuevo tipo de empresa*, que en el advenir deberá actuar procurando tener alguna competitividad *frente al otro tipo de empresa que es la gran corporación*

empresarial, a la que le conviene financiarse en el mercado internacional de capitales antes que hacerlo en el mercado bancario.

En efecto, desde las décadas recientes en que insurgen las microfinanzas con importancia creciente, *el MICROCRÉDITO* consiste en el apoyo financiero que necesitan las MYPEs formales, informales y clandestinas, para un desarrollo sostenido que contribuirá en la solución de necesidades sociales que se han acentuado, tales como la falta de empleo y la pobreza, además de contribuir a la producción de riqueza principalmente en los países pobres y de economía emergente.

Microcrédito tiene sus primeros antecedentes en el Perú, con los créditos otorgados a los pequeños productores por los Bancos Estatales de Fomento utilizando fondos propios y fondos en fideicomiso confiados al amparo de la cooperación financiera internacional. Actualmente, para la legislación vigente *los Microcréditos o Créditos a las Microempresas (MES)* son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a las personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios que reúnan las características siguientes:

- a) Tener un total de activo no mayor al equivalente de US\$ 30 mil, sin considerar los bienes inmuebles; y
- b) Tener un endeudamiento con el sistema financiero que no exceda de US\$ 30 mil o su equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la SBS en el momento de otorgarse el crédito. En caso que el endeudamiento con el sistema financiero excediese posteriormente los US\$ 30 mil o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como créditos comerciales.

También se considerarán dentro de esta definición *los créditos otorgados*

a las MES, sean personas naturales o jurídicas, a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los antes señalados.

Cuando se trate de personas naturales, éstas deberán tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas en esta categoría las personas naturales cuya principal fuente de ingresos provenga de rentas de quinta categoría (trabajo dependiente).

No se considerará dentro de este tipo de crédito a aquella persona que conjuntamente con otra u otras empresas constituyan un conglomerado financiero o mixto o cualquier tipo de asociación de riesgo único.

Con que, *Créditos de Consumo* son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial. También se consideran dentro de ésta definición los créditos otorgados a personas naturales *a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera de acuerdo con los fines antes expresados.*

14. LOS INTERMEDIARIOS EN LAS MICROFINANZAS

En el año 1968, el "fenómeno microfinanzas" registra sus primeros antecedentes en el Perú con la dación de la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú (BCR), promulgada por el Decreto Supremo 295-68-HC del 14 de agosto de 1968. Por esta ley orgánica se facultaba al BCR para constituir *los llamados Fondos Especiales de Promoción.*

- a) El Fondo de Redescuento Agroindustrial (FRAI) cuya finalidad última consistía en *derivar beneficios hacia la población rural de bajos ingresos* y aumentar la producción alimenticia del país.

- b) El Fondo de Inversiones Regionales (FIRE) cuyos créditos tomaban en cuenta el impacto a favor de metas tales como *la creación de nuevos puestos de trabajo y la generación de divisas*.
- c) El Sistema de Redescuento a Tasas Preferenciales, a corto plazo, con el objeto de *ampliar la accesibilidad al crédito de las pequeñas empresas, empresas artesanales, empresas localizadas a nivel de frontera*.

En los años 70, mediante el Decreto-Ley N° 21435 se promulga la Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado, señalándose que son propósitos de la pequeña empresa del sector privado:

- a) Contribuir a la *generación de riqueza y a la creación de empleo*.
- b) Contribuir al desarrollo armónico y equilibrado de las distintas actividades económicas en las distintas regiones del país.
- c) Favorecer el desenvolvimiento de la *capacidad creativa del pequeño empresario y del trabajador*.

En esos mismos años fueron introducidos en el Banco Industrial del Perú los llamados *Préstamos Supervisados al Artesanado y a la Pequeña Industria*, siendo definido como pequeño industrial la persona natural o jurídica que en forma de empresa y mediante el empleo de máquinas y cierto número de obreros, se dedicara a la fabricación o producción de artículos manufacturados, siempre que sus recursos económicos no fueran superiores a US\$ 30 mil dólares y sus ingresos brutos no sobrepasaran los US\$ 130 mil dólares al año.

En los años 80, como otro antecedente llamativo mediante la Ley N° 24471 del 13 de marzo de 1986 fue creado el *Fondo de Financiamiento del Sector Informal (FOFISI)* que tenía como objetivos facilitar recursos crediticios de promoción y asistencia técnica, orientados a elevar las condiciones socio-económicas de empresarios informales, facilitándoles su paulatina incorporación al Sector

Formal de la economía. El FOFISI podía conceder préstamos para financiamiento de capital de trabajo y activo fijo a:

- a) *Personas Individuales* por un monto no menor de Un Salario Mínimo Vital ni mayor de 20 Salarios Mínimos Vitales, mensualmente.
- b) *Grupos* por la suma de los márgenes individuales.
- c) *Intermediarios* sólo podían utilizar hasta el 15% del total del Fondo y renovar hasta las veces que señalara el respectivo convenio.

En los años 90, mediante el Decreto Legislativo N° 705 del 5 de noviembre de 1991 fue promulgada la *Ley de Promoción de Micro y Pequeñas Empresas* en momentos en que ya se dejaban sentir los asomos de la Nueva Economía y de la Globalización se puso bajo consideración que, la Micro y la Pequeña Empresa (MYPES) brindan un acceso masivo al empleo, sobre todo la mano de obra no calificada y con un costo por puesto de trabajo significativamente menor que en otros sectores productivos y constituyen un sector dinámico de la inversión, y por ende del crecimiento de la economía nacional.

Como medidas de promoción y fomento, este Decreto Legislativo disponía a favor de las MYPES una serie de facilidades de carácter:

- a) *Operativo*: mediante trámite gratuito se creó la Solicitud Simplificada de Licencia Municipal de Funcionamiento.
- b) *Contable*: obligadas a llevar únicamente un Libro de Registro de Ingresos y Gastos y un Libro de Planilla de Sueldos y Salarios, y exceptuada de presentar Balances.
- c) *Tributario* un Impuesto Único Simplificado en sustitución de todos los tributos y aportaciones que les fueran aplicables, equivalente al 1% de sus ventas mensuales.

En el año 2003, habiendo transcurrido más de un decenio fue necesaria la dación de la Ley de Promoción y

Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE).

Los efectos del avance de la Nueva Economía y de la Globalización, así como el creciente número de trabajadores desempleados procedentes del cierre de empresas y el crecimiento de la Población Económicamente Activa fueron empujando la iniciación de servicios menores, negocios menudos, micro y pequeñas empresas, muchas de ellas clandestinas y otras tantas en condición de informales, precarias y casi siempre sin recursos financieros.

La situación descrita en acápites anteriores dio lugar al fenómeno microfinanzas y el microcrédito como su principal instrumento. De acuerdo a lo expuesto cabría admitir que *cuando se habla de microfinanzas nos referimos a las relaciones de crédito monetario o crédito financieras entre las MYPEs con los intermediarios especializados*, dedicados profesional y habitualmente a la intermediación; aunque que *cabría comprender dentro de las microfinanzas al crédito mercantil o crédito comercial cuando las operaciones de compra y venta son de montos menores*.

Acerca de este último respecto, no se pecaría de exageración ni de improcedencia, si se propusiera comprender dentro de los alcances de la microfinanzas a la utilización de los medios de pago alternativo utilizando sistemas de tarjetas bancarias o de los grandes consorcios comerciales para el crédito al consumo doméstico de familias, así como al consumo de insumos y materiales de fabricación utilizados por micro y pequeñas empresas.

En relación a las tarjetas de crédito, entre paréntesis señalemos que cada vez se acentúa más la tendencia a la integración de empresas de producción y de servicios, así como de bancos e instituciones financieras para la formación de mega empresas y grandes consorcios empresariales; y

también así, paralelamente *las vigentes tarjetas bancarias o de grandes casas comerciales del SISTEMA VISA se han unificado en la tarjeta denominada "Única Topy Top" que se puede obtener presentando cualquier tarjeta de crédito y la identificación con el DNI.*

En el mercado de créditos para la microempresa, a fines del año 2005 operaban en el Perú 49 entidades en el segmento de créditos de consumo, entre Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYMES). El Gerente General del Banco del Trabajo considera difícil que éstas 49 entidades financieras se sostengan con una rentabilidad óptima, a menos que frente a la reducción persistente de las tasas de Interés se busque una mayor eficiencia mediante la reducción de los costos operativos o algún tipo de consolidación de entidades.

15. LA AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA

En el Primer Capítulo de nuestro trabajo hicimos notar y admitimos que de concretarse las hipótesis específicas de inmediatez *se daría paso al problema de la autosostenibilidad.* En tal sentido, la doctrina suele dar atención sucesiva a la autosostenibilidad de un programa microfinanciero; a la autosostenibilidad de una institución especializada en microfinanzas; y a la autosostenibilidad del conjunto de entidades que forman un sistema microfinanciero.

En el negocio estrictamente financiero de los intermediarios, por un lado reciben dinero a crédito, generalmente en depósito, bajo tasas pasivas de interés que representan el **COSTO** (costo por intereses, costo por inflación y costo de oportunidad); y, por otro lado prestan o colocan el dinero a crédito, bajo tasas activas de interés que representan el **RENDIMIENTO**. El cómputo de la diferencia de intereses activos menos pasivos *representa un margen financiero*

técnicamente denominado SPREAD FINANCIERO.

En la práctica, *al restarse los gastos generales se determina el margen operativo que puede resultar negativo*, si los gastos generales fueran de monto mayor que en Spread Financiero.

En el desenvolvimiento operativo de las instituciones intermediarias que operan en el campo microfinanciero, por lo menos en los períodos iniciales y de adecuación, se registran desigualdades entre el rendimiento y el costo de los fondos intermediados, razón por la cual *para resolver suelen apelar a los subsidios y otras formas de ayuda financiera* como las subvenciones y las desgravaciones. La doctrina trata este problema como una necesaria situación de autosustentación o de autosuficiencia por las razones siguientes:

- Porque ante tiempos de insuficiencia de fondos y la competencia que actualmente impone la libertad de los flujos de capitales, la importancia de una institución dedicada al financiamiento de MYPEs sea autosostenible, implica la disminución de su vulnerabilidad así como de su dependencia de subsidios de los donantes y de cualquier otra forma de ayuda financiera.
- Porque el progreso de una institución especializada hacia la autosostenibilidad financiera necesariamente se traduce en una mejora cualitativa de sus operaciones de crédito, permitiéndole no sólo expandir la cobertura de sus servicios financieros hacia otros sectores marginados del sistema financiero; y
- Porque la autosostenibilidad debe ser entendida como parte importante de un proceso que habilite a las instituciones especializadas para el cumplimiento de sus funciones de apoyo crediticio a favor de las MYPEs.

15.1 DEFINICIONES DE AUTOSOSTENIBILIDAD

Acogemos los puntos de vista de importante miembros de la doctrina microfinanciera como TANIA RODRÍGUEZ AGUAD en su libro "Autosostenibilidad Financiera de las Instituciones de microfinanzas en Bolivia" editada por Fundapro, La Paz-1998 (pg. 22 y sig)

La Autosostenibilidad Financiera, para la autora, es la capacidad de una institución financiera de generar ingresos suficientes, a través del tiempo, para cubrir los costos derivados de sus operaciones, así como los costos financieros de los recursos que incluyen una reserva para incobrables, los costos por inflación, los costos de oportunidad; y que al mismo tiempo sea capaz de cumplir con todas las obligaciones contractuales derivadas de sus pasivos, todo esto con independencia de los subsidios. Para dar transparencia a la definición, agrega además que, la Autosostenibilidad Operativa se consigue cuando la institución de microfinanzas (IMFs), a través del tiempo genera recursos propios para cubrir solamente los costos de operación, con independencia de los subsidios.

Otros miembros de la doctrina latinoamericana como JANINA LEON DE CERMEÑO y MARK SCHREINER en su libro "Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas: Algunas Líneas de Acción" editada por la Universidad Torcuato Di Tella, Argentina y REYNOLD WALTER conceptúan la autosostenibilidad como un proceso o más puntualmente como el resultado de un proceso evolutivo que premia por los éxitos o, en el otro extremo, que castiga por los fracasos. En lo esencial sostienen que la autosostenibilidad incluye varias relaciones de naturaleza siendo así que, en efecto:

- La autosostenibilidad implica la capacidad de satisfacer adecuadamente "objetivos presentes" sin comprometer en adelante la capacidad de alcanzar "objetivos futuros" que se hayan planificado.
- La autosostenibilidad implica cubrir costos en el sentido que los

intereses cobrados y comisiones por servicios deben cubrir los intereses pagados, los gastos operativos y los costos de oportunidad.

- c) La autosostenibilidad implica el establecimiento de intereses y precios de sus servicios, de modo tal que el retorno del capital al neto de cualquier subsidio sea igual o mayor que el costo de oportunidad de los fondos utilizados.
- d) La autosostenibilidad implica permanencia o sobrevivencia en el mercado, mientras que las instituciones insolventes y definitivamente carentes de patrimonio neto tendrían que salir del mercado.

Otros miembros de la doctrina como CLAUDIO GONZÁLES VEGA, SERGIO NAVAJAS Y OTROS en su trabajo "El Reto del Crecimiento en Organizaciones de Microfinanzas" publicado por The Ohio State University, Ohio-1996, adsimilan la autosostenibilidad a los significados de autosustentabilidad o de autosuficiencia, señalando que *la sustentabilidad* es importante tanto para los clientes futuros como para los presentes; y destacan que, una organización de microfinanzas viable genera ingresos suficientes para cubrir los costos de todos los factores.

En general, la doctrina está de acuerdo en que la autosuficiencia o autosostenibilidad financiera puede ser medida mediante "el índice de dependencia de los subsidios" de YARON y *definen la Autosostenibilidad* como la capacidad de una institución financiera de generar ingresos suficientes para cubrir todos los costos efectivos y de oportunidad, con independencia de los subsidios.

Un grupo italiano de doctrina integrado por BICCIATO, FOSCHI, BOTTARO y GANAPINI en su estudio "Microfinanzas en Países Pequeños de América Latina", bajo el auspicio de CEPAL y el Gobierno de Italia apuntan que, el concepto de autosostenibilidad puede estar referido a un programa de microfinan-

zas, a una institución microfinanciera o a todo un sistema de instituciones especializadas.

15.2 EL ÍNDICE DE SOSTENIBILIDAD FINANCIERA.

La medida del desempeño financiero es una útil herramienta técnica para la administración de las IMFs porque permite la introducción de mejoras, la detección de tendencias y la comparación de resultados con respecto a las instituciones líderes o a las competidoras. Dicha medida está en camino de perfeccionamiento, tal como lo demuestra el "Índice de Dependencia de los Subsidios", que ayuda a identificar la escala a la cual la autosostenibilidad puede ser alcanzada.

Al respecto, MANUEL BENITES C. En su trabajo "Consideraciones sobre Políticas de Apoyo a las PYMES" Edita BCP, Asunción-2000 (pgs. 3 y 46) sostiene que, solamente las PYMES competitivas pueden contribuir sustancialmente a la creación de nuevos puestos de trabajo y a la generación de ingresos. En específico las PYMES necesitan de políticas selectivas que:

- a) Mejoren el ambiente de negocios, reduciendo el costo de sus operaciones, para lo cual es necesario revisar y mejorar las disposiciones burocráticas que regulan su constitución y operaciones.
- b) Coloquen a su disposición instrumentos financieros que les posibiliten su capitalización y financiamiento a costos accesibles
- c) Generen acciones sobre los empresarios para estimularlos a mejorar su calidad, productividad, asociatividad y su apertura al mercado externo, incorporando tecnologías adecuadas y la capacitación de los empresarios y su personal.
- d) Estimulen la creación de nuevas empresas con el nuevo enfoque empresarial, apoyado en innovaciones tecnológicas, personal capacitado, visión de la relación costo-beneficio y de costo-mercado.
- e) Estimulen la creación de cluster o

grupos empresariales orientados a la competencia en el mercado nacional e internacional.

Para medir el grado de autosostenibilidad de las instituciones financieras de desarrollo, se aplica el "*Índice de Subsidios*" propuesto por JACOB YARON que "*mide el incremento porcentual en la tasa de interés activa promedio, requerido para compensar a una IMF, por la eliminación de todos los subsidios en un año, manteniendo su retorno sobre el patrimonio igual al costo aproximado de financiamiento no concesional*"

Por simplicidad, el índice asume que un aumento en la tasa de interés activa es la forma más efectiva de compensar la pérdida del subsidio

$$S = A(m - c) + (E m - P) + K$$

- S, subsidio anual recibido por la IMF
- A, promedio anual de los fondos en concesión otorgados a una IMF
- M, tasa de interés que debería ser asumida por la IMF para pagar los Fondos Prestados, si éstos no fueran concesionales
- C, promedio anual ponderado de la tasa de interés concesional efectivamente pagada por la IMF sobre el promedio anual de fondos en concesión
- E, promedio anual del patrimonio de la institución
- P, utilidad anual reportada (después de impuestos)
- K, suma de todos los otros subsidios anuales recibidos por la IMF

Una vez calculado el subsidio se procede a calcular el "índice de dependencia de subsidios": IDS

$$IDS = S / LP i$$

- IDS, Índice de Dependencia de Subsidios
- LP, promedio anual de cartera de préstamos de la IMF
- i, promedio anual ponderado de la tasa de interés activa de la cartera

S, subsidio anual recibido por la institución.

Según TANIA RODRÍGUEZ AGUAD, miembro de doctrina:

- * El IDS sólo mide el nivel del subsidio y sugiere el cambio necesario en la tasa de interés activa para compensar los subsidios.
- * El IDS igual a 0,0 % significa que la IMF ha alcanzado sostenibilidad completa
- * El IDS igual a 100,0% indica que se tendría que duplicar la tasa de interés de los préstamos para eliminar los subsidios.
- * El IDS menor que 0,0 %, es decir negativo, indica que la IMF no sólo es autosostenible, sino que podría reducir su tasa de interés sobre préstamos y eliminar cualquier subsidio recibido.

Los miembros de la doctrina italiana, antes citados, son del parecer que para medir el desempeño financiero se pueden utilizar dos índices que son relativamente simples y que permiten a las IMFs verificar si son financieramente sostenibles: **el índice de sostenibilidad financiera y el interés break-eve.**

El “Índice de Sostenibilidad Financiera” mide la sostenibilidad financiera de las operaciones de crédito y ahorro, comparando ingresos y gastos. Este índice de sostenibilidad financiera (ISF) es igual al porcentaje de gastos totales cubierto por los ingresos:

ISF = (Ingresos Totales del Programa de Crédito Durante el Período / Gastos Totales del Programa de Crédito Durante el Período) 100

Los ingresos incluyen los intereses y comisiones sobre los préstamos. Los gastos incluyen salarios del staff, gastos de oficina, intereses pagados sobre los depósitos, etc.

Una manera diferente de considerar la sostenibilidad financiera es calculando la tasa de interés que se debería

cobrar a los prestatarios -si no hubiesen ingresos más allá de los intereses y comisiones-, para cubrir todos los gastos y alcanzar el valor de “uno” en el índice de sostenibilidad. Este nivel de la tasa de interés es denominado “Tasa de Break-Even”

16. EL PARECER DE LA COMUNIDAD SUDAMERICANA DE NACIONES

Un aspecto que consideramos cabe ser utilizado en apoyo de la Hipótesis General y de las Hipótesis Específicas planteadas, esta representado por los pareceres de países vecinos que conforman la Comunidad Sudamericana de Naciones, en algunos de los cuales son ya manifiestos los asomos de Sistemas Nacionales de Microfinanzas, que pasamos a reseñar.

16.1 ARGENTINA

Efectivamente, la República Argentina, con todos los caracteres de un sistema nacional de microfinanzas, ha puesto de manifiesto su decidido apoyo en favor de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, mediante la Ley N° 25299 de 7 de septiembre del 2000 que promulga la Carta Orgánica del BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA, estableciendo que:

- * Las operaciones del Banco están garantizadas por la Nación Argentina.
- * El Banco tendrá por objeto primordial prestar asistencia financiera a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES), cualquiera que fuese la actividad económica en la que actúen.

En el sentido mencionado el Banco deberá:

- a) Apoyar la producción agropecuaria, promoviendo su eficiente desenvolvimiento.
- b) Facilitar el establecimiento y arraigo del productor rural y, sujeto a las prioridades de las líneas de crédito disponibles, su acceso a la propiedad de la tierra.
- c) Financiar la eficiente transformación de la producción agropecuaria y su comercialización en todas sus etapas.

d) Promover y apoyar el comercio con el exterior y, especialmente estimular las exportaciones de bienes, servicios y tecnología argentina, realizando todos los actos que permitan lograr un crecimiento de dicho comercio.

e) Atender las necesidades del comercio, industria, minería, turismo, cooperativas, servicios y demás actividades económicas.

f) Promover un equilibrado desarrollo regional.

g) Administrar fondos de jubilaciones y pensiones y ejercer la actividad aseguradora a través de la constitución o participación en otras sociedades.

h) Otorgar créditos para la adquisición, construcción o refacción de viviendas.

i) Participar en la constitución y administración de fideicomisos y en las restantes operaciones que autoriza la Ley de Entidades Financieras.

Con referencia a **RECURSOS FINANCIEROS**, al amparo de la Ley N° 25300 de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en el año 2000 fue creado el **Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)** que tiene por objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas.

Además, actualmente se ha creado el **Fondo Nacional para la Creación y Consolidación de Microemprendimientos (FOMICRO)** cuyos beneficiarios pueden ser los existentes microemprendimientos y los proyectos asociativos que constituyan unidades de producción de bienes y/o servicios nuevos o preexistentes, para el financiamiento de activo fijo y/o capital de trabajo, siendo sus objetivos:

- a) Fomentar, consolidar y crear microemprendimientos-
- b) Generar nuevos puestos de trabajo.
- c) Incorporar a un importante sector del sistema formal de la economía.

- d) Promover el asociativismo de trabajadores desocupados.
- e) Aportar al fortalecimiento de las organizaciones sociales.
- f) Incentivar el desarrollo productivo local y las economías regionales.

En lo que atañe **al COSTO DEL CRÉDITO**, la Ley de Fomento antes mencionada instituyó **un Régimen de Bonificación de Tasas de Interés** para las micro, pequeñas y medianas empresas; régimen tendiente a disminuir el costo del crédito.

Establece la Ley que se favorecerá con una bonificación especial a las MIPyMES nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan alguna de las siguientes características:

- a) Regiones en las que se registren **tasas de crecimiento** de las actividades económicas inferiores a la media nacional; y
- b) Regiones en las que se registren **tasas de desempleo** superiores a la media nacional.

La doctrina argentina y con ella FELISA MICELLI en el folleto "Fondo Nacional de Microemprendimientos" de la Secretaría de Industria, Comercio y PYME del Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires-2004, se define a favor de la micro y pequeña empresa subrayando que, el Banco de la Nación Argentina debe dejar de ser amigo de los poderosos y de los especuladores para trabajar codo a codo con los emprendedores, los pequeños y medianos empresarios, los trabajadores y los desocupados. Debe estar a la altura de las circunstancias y ser la herramienta de promoción de empleo y desarrollo productivo que la sociedad tanto necesita.

La Presidencia de la República Argentina da pleno respaldo al Estado cuando subraya que: ***Es el Estado el que debe actuar como gran reparador de las desigualdades sociales en un trabajo permanente de inclusión a partir del fortalecimiento y el acceso a la educación, la***

salud y la vivienda, promoviendo el progreso social basado en el esfuerzo y el trabajo de cada uno, protegiendo a los sectores más vulnerables de la sociedad, es decir, los trabajadores, los jubilados, los pensionados y los consumidores.

En el importante aspecto relativo **A LAS GARANTÍAS**, mediante la Ley de Fomento, antes citada, se dispuso **la creación de un Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME)** con el objeto de otorgar garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca así como ofrecer garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las MIPyMES y otras formas asociativas. Este Fondo de Garantía se constituyó con el aporte inicial de \$ 100 millones de pesos provistos por el Banco de la Nación Argentina y por la Secretaría de Hacienda del Ministerio de Economía.

16.2 CHILE

Con la doctrina chilena, el Senador Adolfo Saldivar Larrain, prologando el libro de FERNANDO CUEVAS SOTTOLICHIO "La Agonía de la PYME" editado por la Fundación Konrad Adenauer, Santiago de Chile-2003, formula cuatro bases doctrinarias e ideológicas:

- 1) La primera propuesta apunta a que ***"no podemos permanecer ajenos a lo que ocurre con la pequeña empresa"***. A este valioso sector se le ha confrontado con una masiva competencia desleal de bienes importados, que deriva en cuantiosos recursos productivos ociosos y en el desempeño de miles de trabajadores. ***A la pequeña empresa se le despojó de sus mercados en un proceso de apertura al comercio mundial, que debió contar con un Estado plenamente consciente de su rol subsidiario, y por lo tanto, plenamente acondicionado para corregir oportuna o anticipada-mente las fallas de mercado que su propio accionar creaba.*** El Estado chileno omite o

renuncia a establecer las regulaciones económicas necesarias que le permitan actuar en subsidio para promover la reconversión productiva de miles de pequeñas empresas.

- 2) La segunda propuesta se refiere a la ética de los fines y los medios, recordando que ***"no se puede un fin bueno con medios reprochables"***, en el sentido que no se pueden pretender propósitos socialmente buenos como la estabilidad de los precios de los bienes en el mercado, si ello no se hace a expensas de miles de pequeños empresarios que pierden sus ahorros, sus inversiones y también a costa de miles de trabajadores que deben contribuir con la totalidad de sus salarios al perder sus fuentes de trabajo, además de un desempleo que puede afectar la estabilidad y los salarios en toda la economía.

- 3) La tercera propuesta nos sitúa en el ideal de un modelo de mercado ***donde el Estado asuma su responsabilidad de compensar las fallas del mercado***, pero este ideal en Chile ha sido profundamente desfigurado, al dejar el Estado de lado una tarea necesaria, pendiente e ineludible. La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) como expresión de este modelo, asume el papel de banco de segundo piso, que con el grueso de sus recursos de fomento a su disposición sólo asiste a una 15 mil empresas por año, no precisamente pequeñas.

- 4) La cuarta propuesta está referida ***a la comunidad internacional donde sus miembros buscan integrarse en una equidad capaz de corregir las distorsiones de la Globalización***, que en Chile ha excluido a miles de pequeños empresarios y cientos de miles de trabajadores. Esta situación debe ser corregida en una deuda de concertación con las PYMES, con sus trabajadores y con los miles de chilenos que de ellas dependen.

La asistencia financiera de apoyo a las pequeñas y medianas empresas se concreta mediante dos fuentes de recursos que son la Corporación de Fomento de la Producción y BancoEstado:

En lo que se refiere a **los RECURSOS**, por un lado **la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)**, como banco de segundo piso, realiza una acción tendiente a elevar la calidad y la productividad de las empresas del sector productivo. En efecto, por medio de instrumentos de fomento a la calidad y a la productividad **CORFO aporta recursos financieros fundamentalmente a las pequeñas y medianas empresas para:**

- a) El mejoramiento de la gestión empresarial.
- b) La creación y reforzamiento de alianzas empresariales.
- c) El fortalecimiento de las relaciones entre las empresas y su entorno.
- d) La generación de nuevos negocios en sectores con potencial de desarrollo.

En efecto, en un marco de gran amplitud, a través de intermediarios financieros, tanto para el financiamiento de inversiones fijas como de capital de trabajo **de las Micro y Pequeñas Empresas, CORFO otorga recursos financieros** a cooperativas y otras instituciones financieras alternativas a la banca que efectúan operaciones de microcrédito. Según CORFO se considera que el Microcrédito consiste en el financiamiento en forma de crédito o contrato de leasing entregado a través de cooperativas de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias especializadas en el otorgamiento de créditos a microempresas y pequeñas empresas. El monto máximo de tales créditos es de UF 1.500 y plazos de pago superiores a 6 meses (UF :unidad de fomento = aprox. US\$ 30 dólares).

Por otro lado, **siempre en lo relativo a RECURSOS**, BANCOESTADO que fuera creado en el año 1953, es una empresa autónoma del Estado cuyo patrimonio pertenece en un 100% al

Fisco de Chile y tiene entre sus funciones principales:

- a) Atender en forma especializada **a los pequeños empresarios** a través de la Plataforma Comercial de la Gerencia de Pequeñas Empresas.
- b) Identificar las necesidades financieras **del segmento de pequeñas empresas** en los productos y servicios que le competen, analizando permanentemente el mercado, sus segmentos, tendencias y nuevos requerimientos.
- c) Identificar las oportunidades **para el desarrollo y fomento de la pequeña empresa** en el ámbito de acción del Gobierno, ONGs y Organismos internacionales.
- d) Administrar el Fondo de Garantía para los Pequeños Empresarios (FOGAPE).

Una de las notas saltantes del apoyo crediticio de BancoEstado es la diligencia del llamado **"CRÉDITO MICROEMPRESARIO"** al que pueden optar trabajadores independientes, dueños de pequeños negocios (comerciantes productivos o de servicios) y talleres, sin importar el rubro.

Como VENTAJAS del "Crédito Microempresario" se menciona que:

- * Se trata de un crédito rápido con una conveniente tasa de interés que se puede obtener en 48 horas, desde el momento en que el solicitante es visitado en su negocio.
- * El crédito es personalizado, en el sentido que el solicitante es visitado y el crédito es evaluado en su lugar de trabajo.
- * El microempresario decide la fecha de pago y el monto de las cuotas.
- * Si el microempresario no ha iniciado actividades, se le otorga el crédito y se le asesora.
- * Se brinda al Microempresario un seguro de salud opcional, que le brinda protección y tranquilidad para que pueda cumplir con el

pago, en caso de una Enfermedad Grave, Incapacidad Temporal o Incapacidad Total y Permanente por Accidente le impidan trabajar en su negocio en forma normal.

Como REQUISITOS se requiere:

Un año de funcionamiento mínimo (formal o informal); y

Antecedentes comerciales favorables (sin protestos o aclarados en el momento de solicitar el **"Crédito Microempresario"**.

Con relación a las **GARANTÍAS** para los pequeños empresarios, debe ponerse de resalto que **BancoEstado cuenta con un Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE)** que permite caucionar créditos para los pequeños empresarios que no cuenten con el respaldo suficiente para los préstamos solicitados.

El FOGAPE fue creado con aporte fiscal en el año 1980, es administrado por BancoEstado y fiscalizado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Es importante advertir que, mediante licitaciones, entidades tales como Bancos, Instituciones Financieras, CORFO y otras entidades pueden utilizar la garantía del FOGAPE para avalar los créditos de sus clientes.

Por último, en relación con el **COSTO DE LOS RECURSOS**, la Gerencia de Recursos Financieros de BancoEstado, entre otras funciones, puede **"proponer tasas de interés activas, pasivas y controlar el manejo y cobertura de los riesgos de tasas, de plazos y de monedas de los activos y pasivos del Banco"**.

17. INFORME FINAL

La veracidad tanto la hipótesis general como las hipótesis específicas han quedado claramente demostrada. La solución de los problemas de la desocupación de la mano de obra y de la pobreza de las familias de los

trabajadores, en gran parte pueden ser favorables mediante el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, a lo largo y ancho del territorio nacional. Pero como es notorio en lo que se refiere a la actividad financiera, la limitación y el obstáculo mayor está representado por la carencia de recursos. Por un lado, las MYPES no tienen posibilidad de autofinanciamiento; y, por otro lado, el acceso al financiamiento bancario a corto plazo, como el acceso al mercado de valores están vedados.

En un país pobre, sin contravenir los lineamientos del sistema capitalista, es el Estado Peruano quien debe hacer uso de licencias a su alcance, para atender el problema de los recursos, de los intereses y de las garantías, para fomentar la actividad de las MYPES. No hemos demostrado nada nuevo, ya los países vecinos lo vienen poniendo en práctica desde los inicios del nuevo

siglo. Con las disculpas del caso, he meditado largamente sobre mis conclusiones que, si así no fuera entonces tendríamos que llamar a extraños de otros países para que nos digan cómo hacer.

Sin embargo, no todo está dicho, debo informar que las notas escritas que ahora ruego me permitan presentarles, apenas constituyen una mínima parte de la cantidad de datos e informaciones que me han sido amablemente facilitadas. Humilde-mente muchas gracias.

18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. El incremento del desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPES) representa la mejor alternativa para resolver en la economía peruana, los

actuales problemas del desempleo de la mano de obra y de la pobreza de las familias.

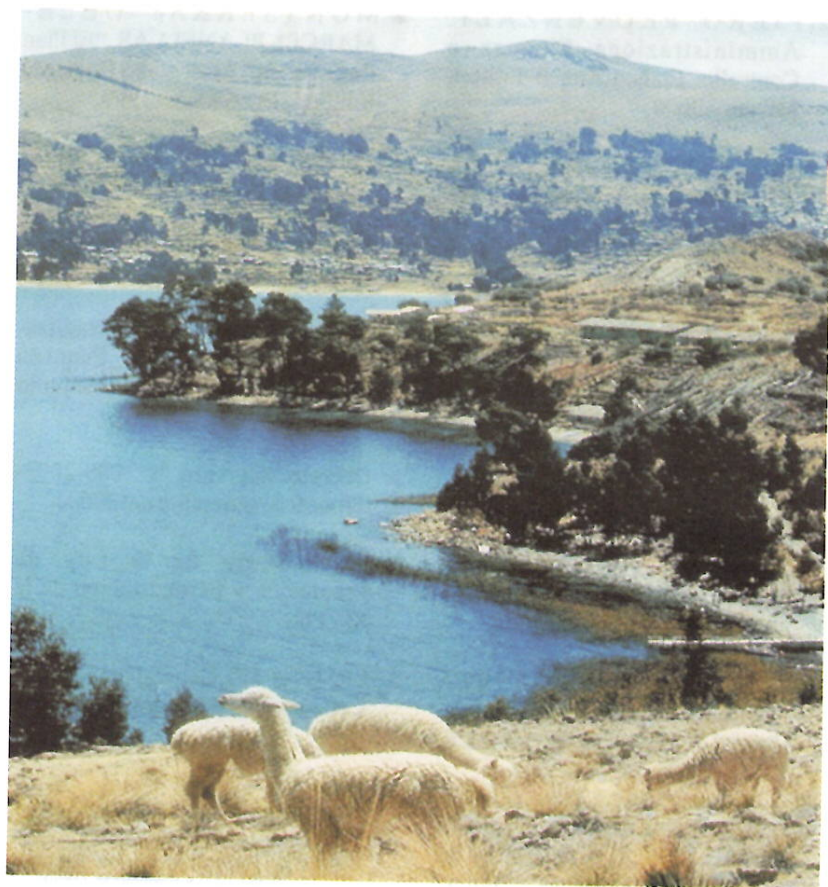
2. Para atender un mayor crecimiento de las PYMES, en los países pobres de economía emergente, la situación hace de gran necesidad la presencia de un Sistema Nacional de Microfinanzas, así como la participación del Estado en el Sistema Financiero.
3. Son igualmente necesarios: una mayor flexibilidad del acceso a los recursos financieros de origen público y privado; y considerando las medias nacionales, un régimen de facilidades del costo de los recursos por concepto de intereses, que incidan en las Regiones de menor desarrollo relativo y de mayores niveles de desocupación.
4. Tal como lo vienen haciendo los países de la Comunidad Sudamericana de Naciones, el Perú debe dar los pasos necesarios para propiciar la participación del Estado y los pasos indicados para la adecuada dotación de recursos financieros,
5. En el trasfondo de los hechos y circunstancias, es manifiesta la falta de una ley de intermediación financiera y una ley del sistema nacional de microfinanzas.

RECOMENDACIONES

Como única recomendación, una convocatoria a los componentes de los Poderes del Estado, que son conceptuados como los más capaces; así como a los directa e indirectamente interesados tales como: Universidades, Instituciones, Entidades y Miembros de la Sociedad Civil, con el deseo y propósito de dilucidar acerca de la alternativa que más convenga a nuestro Perú.

BIBLIOGRAFÍA

- ✎ MARÍA GARCÍA MANDALONIZ. "La Financiación de las PYMES". Editorial Aranzadi, Madrid-2003.
- ✎ FERNANDO CUEVAS SOTTO-LICHIO. "La Agonía de la PYME". Edit. Fundación Konrad



- Adenauer, Santiago de Chile – 2003.
- GRUPO DE LOS DIEZ. “El Proceso de Consolidación en el Sector Financiero”. Centro Estampa de la Banca de Italia, Roma – 200.
- JANINA LEÓN DE CERMEÑO – MARK SCHREINER. “Construyendo Instituciones Autosostenibles”. Countries Boulder Westview Press – 1992.
- CRISTINA ISABEL DOPACIO. “La Financiación en Europa de la Pequeña y Mediana Empresa”. Editorial Dykinson, Madrid – 2004.
- GOBIERNO DE CHILE – CORFO. “Financiamiento Crédito CORFO”. “Crédito al Microempresario”. Edita BancoEstado, Santiago de Chile – 2005.
- FELISA MICELI. “Fondo Nacional de Microemprendimientos”. Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires, 2004
- MANUEL BENITES CODAS. “Consideraciones Sobre las Políticas de Apoyo a las PYMES”.
- MANUEL BENITES CODAS “Consideraciones Sobre las Políticas de Apoyo a las PYMES”. Edit. Concertación de la Competitividad de las PYMES, Asunción – 2000.
- FRANCESCO BICIATO, LAURA FOSCHI, ELISABETTA BOTTARO. “Microfinanzas en Países Pequeños de América Latina”.
- CEPAL, ONU, Santiago de Chile – 2002.
- CLAUDIO GONZALES VEGA. “Banco SOL: el Reto del Crecimiento en Organización de Microfinanzas en Bolivia”. Edita FundaPro, La Paz – 1998.
- TANIA RODRÍGUEZ AGUAD. “Autosostenibilidad Financiera en las Instituciones de Microfinanzas en Bolivia”. Edit. Fundación para la Producción FUNDAPRO, La Paz – 1998.
- JAVIER BACA. “El Rol de las Redes de Microfinanzas en el Crecimiento y Expansión del Sector en América Latina”. Edit. Red Financiera Rural del Ecuador, Quito – 2005.
- LUIS SOLARI TUDELA “UE CA. La Cooperación para la Competitividad Territorial de las PYMES”. Seminario Organizado por la Comunidad Andina, Manta Ecuador – 2004.
- REYNOLD WALTER – EDGAR BÚCARO. “La Microempresa en Guatemala”. Ministerio de Economía y REDMIF, Guatemala – 2004.
- PIERO PROVENZALI. Amministrazione Finanza e Controllo. Franco Angeli Editori, Milano – 2000.
- AUGUSTO DE VENANZI. “Globalización y Corporación”. Editorial ANTHROPOS, Barcelona – 2002.
- JORGE SOLEY SANS. “El Sistema Financiero”. Editorial Deusto, Bilbao – 2000.
- PAOLA DE VINCINTIS. “IL Mercato Monetario” G. Giappichelli, Torino – 1999.
- GIANCARLO FORESTIERI – PAOLO MOTTURA. “IL Sistema Finanziario”. Ediz. EGEA della Univ. Bocconi, Milano – 2000.
- BANCA CENTRALE EUROPEA “La Política Monetaria de la Banca Central Europea”. Edizioni BCE, Roma – 2005.
- JOSÉ LOMBARDI INDACOCHEA. “COPEME y las Microfinanzas Peruanas”. Cumbre
- Regional de Microcrédito para América Latina, Santiago – 2005.
- HORACIO IRIGOYEN. “Las PYMES en el 2000?”. Editorial Errepar, Buenos Aires – 2000.
- JORGE RUBEN VASQUEZ. “Dirección Eficaz de PYMES”. Ediciones Macchi, Buenos Aires – 2004.
- ADRIANI, BIASCA, RODRÍGUEZ “PYMES de Clase Mundial”. Grupo Editorial Norma, Colombia – 2003.
- HORACIO YRIGOYEN. “La Competitividad de las PYME”. Edit. Aplicación Tributaria, Buenos Aires – 2002.
- GEORGES DE SAINTE-MARIE “Dirigir Una PYME”. Editorial Paidós, Barcelona – 1997.
- MONTSERRAT OLLÉ – MARCEL PLANELLAS. “El Plan de Empresa”. Marcombo Boixareu Editores, Barcelona – 1997.
- JULIO GARCÍA DEL JUNCO “Técnicas de Gestión Empresarial”. McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid – 2002.
- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa N° 28015 de 11 de junio del 2003.
- Decreto Supremo N° 009-2003-TR de 9 de setiembre del 2003.
- Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE.
- Ley N° 27809 General del Sistema Concursal de 5 de agosto del 2002.

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

El perdón: un rayo de luz para las almas

Autor anónimo



Este residuo que permanece en el cuerpo debido a que ustedes no saben perdonarse a sí mismos actúa como un anteproyecto para la creación de la misma enfermedad o de una similar. Es posible, sin embargo, que este anteproyecto de energía densa pueda migrar de una parte del cuerpo a otra.

Así es como funciona. Tú sigues una disciplina espiritual y escoges trabajar conscientemente sobre una u otra área de crecimiento, o sobre una enfermedad en particular, o sobre el perdonar a otra persona. Tú haces el trabajo con la energía y con lo que ves como el trabajo de perdonar; pero al hacerlo, te concentras más en liberar y perdonar a la

otra persona, sin realmente trabajar en la verdadera cuestión, que es el perdonarte a ti mismo. Muchos de ustedes están haciendo esto a medias, porque la parte de ustedes que en este momento está espiritualmente consciente condena a las otras partes por haber estado tan equivocadas y por haber desperdiciado tanto tiempo. No puedo expresar la importancia tan grande que tiene el perdonarse a uno mismo, porque este perdón y esta aceptación de uno mismo son las claves para sobrevivir a los cataclismos de un mundo turbulento. El perdonarse a uno mismo y la aceptación de uno mismo tienen una influencia positiva directa sobre el funcionamiento del sistema inmunológico.

Muchos creen que el acto de perdonarse a sí mismos para mejorar su salud provoca un conflicto de causas. Ellos creen que solamente perdonarán para mejorar su salud. Sin embargo, yo les digo que en sí mismo el acto de perdonar, y hablo especialmente del perdón a uno mismo, los llevará a estar más en contacto con la luz de su alma, donde no existe un conflicto de causas. La estructura del Universo es de luz y amor, y para que esa luz y ese amor fluyan hacia los lugares donde la luz y el amor no llegan, ese flujo debe ser abierto para convertirse en un flujo mayor. El perdón es una de las cualidades universales de clemencia que ayuda a desbloquear y así permite que la luz y el amor fluyan. El acto de perdonarse a sí mismos, y el proceso que atraviesan ustedes en los niveles físico, emocional y mental, les enseñarán mucho acerca del funcionamiento de la psique humana. Por lo tanto, los capacitará y fortalecerá para que puedan abrazar a otros con compasión y auténtico perdón. El verdadero perdón sólo puede venir de un corazón libre de culpas, de un alma que se han perdonado realmente y que se encuentra llena de la luz de la aceptación de sí misma.

Así que, ¿qué es el perdón? ¿Cómo podemos aprender a perdonar, y cuál es el proceso detrás del perdón? Muchos de ustedes tienen miedo de iniciar el proceso del perdón porque sus motivos no son muy claros, y entonces sienten que no están realmente perdonando. Perdonar es escoger cambiar un pensamiento, una creencia y una emoción con respecto a otras personas y situaciones. Como todo en el Universo es energía, el

El acto de perdonarse a sí mismo cambia la energía y las estructuras físicas de tus células y de tu ADN. La culpa es una emoción muy poderosa, misma que nos empequeñece. La culpa en sí, por decirlo de alguna manera, cierra los sistemas de energía de tu cuerpo y por lo tanto disminuye y, en casos extremos, bloquea el flujo de la Energía y el Amor Divinos hacia todo el cuerpo. Como cada una de tus células tiene conciencia, ellas también pueden llevar la esencia y la energía de la culpabilidad dentro de ellas, lo cual hace a su energía más densa. Con esta energía más densa fluyendo a través de todo nuestro cuerpo y en los núcleos mismos de las células, las enfermedades con las que han trabajado ustedes en su lucha por lograr el crecimiento espiritual y la luz, dejan un residuo. Esto sucede aunque ustedes piensen que han sido curados.

perdón también es un proceso de transformación de energía. Tanto el perdonar como el no hacerlo es una elección. Cuando existe alguien en su vida a quien ustedes creen no poder perdonar, entonces la energía de esa persona y de esa situación permanecen dentro de su aura. Esto significa sencillamente que el perdón es como cualquier otro proceso de autocuración.

Porque el perdón en sí mismo es un proceso de desenredar aquellas partes de los cuerpos mental y emocional que se encuentran enredadas en las energías densas que la situación con la otra persona conlleva. Además de esto, hay líneas de energía que existen entre cada uno de ustedes y cada una de las personas con quienes hayan tenido un intercambio alguna vez, sin importar qué tan triviales hayan sido estos intercambios. En esencia, su aura tiene memoria genética, y esto es lo que dispara la intuición, deja vu, y algunas campanas de advertencia.

Así que cuando ustedes encuentran imposible perdonar a otro, permanecen energéticamente conectado a esa persona. Por lo tanto, están permitiendo que el dolor, el abuso y el trauma permanezcan con ustedes. Esto, queridos míos, es una elección. El perdón no es algo que ustedes pueden o no pueden hacer. Es simplemente un asunto de elegir cambiar sus pensamientos, creencias e ideas acerca de una situación en particular o de una persona en su vida.

El perdón es el aspecto más importante de su crecimiento espiritual, y es el perdón de uno mismo lo que les da a ustedes la llave para lograr la luz de sus almas. Cuando van a ver a un sanador o a un doctor, en esencia están tomando parte en la práctica del auto-perdón. Esto es así porque la sanación activa libera energías que se habían solidificado dentro de su aura, y la sanación se lleva a cabo con base en una decisión —ya sea consciente o inconsciente— de perdonarse a ustedes mismos o a otra persona.

Todo es energía en el Universo, así que libérense de la duda con respecto a la motivación por lo que se refiere al perdón. Muchos de ustedes que ya llevan algún tiempo en algún camino de crecimiento espiritual pueden ver los beneficios que se obtienen al traer más luz a su aura y no dudan con respecto a los motivos para trabajar conscientemente en su aura como energía. Así que, ¿por qué dudan cuando trabajan en otro aspecto del Universo que también es energía? Lo que cuenta es su intención de vivir en más luz. Los Guías y los Maestros Espirituales no ven todos los conceptos erróneos de la personalidad; nosotros sentimos la intención del alma.

En esencia, queridos míos, al no perdonar a otro, al no permitir que su energía los ejee, están permitiendo que el dolor y el abuso continúen. Es tan sencillo como eso. Así que la única decisión que tienen que tomar con respecto al perdón es ésta: ¿Estoy dispuesto a dejar ir el dolor y el abuso? ¿O voy a permitir que esta persona o esta situación me persiga el resto de mi vida?

Además, el acto de perdonar también permite a la otra persona que siga avanzando, ya sea que se encuentre aún en el medio ambiente de ustedes, en otra ciudad o incluso en otra dimensión. Cuando ustedes cambian el modelo de energía que esta persona o este suceso han provocado para que ustedes lo impriman en su aura, entonces ustedes también liberan a esta persona en un nivel energético.

Mientras ustedes no sean capaces de perdonar y liberar a una persona de su culpa, o de la responsabilidad de su sufrimiento, esta persona permanece energéticamente unida a ustedes en uno o más niveles. El perdón crea armonía en el Universo porque ustedes están dando a la otra persona un pasaporte hacia una mayor libertad y felicidad. Al hacer eso, ustedes se están comprando un pasaje de primera clase para un viaje al paraíso.

En esencia, si ustedes han sido violados, abusados física o sexualmente, o denigrado verbalmente por uno de sus padres, maestros o alguna otra autoridad, están todavía viviendo como el abusado, el violado y el denigrado mientras no perdonen y liberen a estas personas y situaciones. Ustedes escogen vivir su vida con otra identidad si así lo desean. Esto es una elección.

Muchos de ustedes creen que de alguna manera deben conocer a las personas en un nivel físico para verdaderamente perdonarlos. Esto no es así. Su Ser Superior también les permite a ellos encontrarse en la situación de ser los abusadores con el propósito de permitirles su propio crecimiento espiritual. Aunque esto sea un poco difícil de creer para ustedes, su abusador verdadero tiene un Ser Superior y un Alma que los ama. Este Ser Superior está consciente de la falta de perdón por parte de ustedes o de su perdón. Él ayudará al crecimiento de la personalidad como una respuesta a los cambios energéticos que ustedes hagan en el proceso del perdón. Así que, aunque ustedes no vuelvan a verlos otra vez, ellos sabrán —en un nivel más profundo— que ustedes los han liberado para su crecimiento y su avance. Esto también se aplica a aquellas personas en su vida a quienes ustedes aún no han perdonado verdaderamente y que ya no se encuentran enfocados dentro de una realidad física. Estas almas que ya han pasado a otros mundos y dimensiones pueden muy a menudo volverse más sensibles en un nivel consciente de la falta de perdón por parte de ustedes hacia ellos. Uno de los más grandes regalos que pueden dar a alguien que abusó de ustedes mientras estuvo físicamente presente en la Tierra es el de liberarlo con alegría y con perdón. Esto le permite avanzar en su crecimiento.

Piensen, queridos míos, que el mundo es un escenario y que USTEDES escogen a todos los autores y todas las escenas, incluyendo los de su

infancia, antes de llegar. Ustedes, junto con las Almas de sus abusadores y atormentadores, escribieron la trama juntos. Depende de ustedes el permitir que la telenovela se repita una y otra vez.

EJERCICIO

Inhala profundamente llevando el aire a tu bajo abdomen y exhala otra vez como si estuvieras dejando salir todos tus problemas y preocupaciones del día. Empieza también a respirar lentamente llevando el aire a la parte superior de tu pecho, e imagínate que la parte posterior de tu cuello se está abriendo, creando un túnel a través del cual las energías pueden fluir hacia arriba a través de tu cuerpo hacia el cosmos, y desde el cosmos hacia abajo, a través de tu columna vertebral hacia tus piernas y tus pies. Esta visualización te ayudará a fluir con las energías de esencias divinas y creativas.

Luego, visualiza una luz en el centro de tu pecho, que es tu Centro del Corazón. Ve cómo esta luz se vuelve más y más brillante a medida que continúas inhalando y llevando el aire hacia la parte superior de tu pecho. Empieza a abrir tu corazón más y más, permitiendo que mayor cantidad de luz fluya hacia adentro y hacia afuera de este centro de amor divino. Imagina la luz más bella que tú puedas visualizar; puede ser blanca, dorada o cualquier combinación de colores que tú sientas que demuestra el amor que tienes dentro de tu corazón. Continúa con esta visualización hasta que sientas que has logrado centrarte dentro de ti mismo y que estás en paz contigo y con el mundo.

Ahora, imagínate que estás sentado o parado en el centro de un triángulo formado por rayos de luz dorada. Observa cuán brillantes y radiantes son estos rayos de luz dorada. Date

cuenta de que estos rayos son de una vibración más alta que aquella a la que tú estás acostumbrado, y siente la energía que te están transmitiendo mientras te encuentras sentado o parado en el centro de este triángulo.

Ahora, visualízate a ti mismo y observa los rayos de energía dorada que están saliendo de tu corazón y que se están uniendo a cada una de las puntas del triángulo. Ahora eres uno con el triángulo. Coloca en una de las puntas del triángulo la imagen de alguien a quien amas mucho, y le envías tus deseos de amor y paz, y siente cómo este amor se refleja alrededor del triángulo. Siente cómo cada partícula de luz dentro del triángulo y dentro de ti comienza a resonar con este amor. En otra punta del triángulo coloca la imagen de alguien o de algo a quien o a lo que le tengas mucho cariño. Puede ser tu mascota favorita, tu guía, la imagen de un ángel, o tu paisaje predilecto. Usa tu imaginación. Y permite que la misma resonancia de amor emane de tu corazón hacia esta esquina, y siente cómo la intensidad de todo el triángulo se eleva en vibración.

Finalmente, coloca la imagen de alguien a quien aún no hayas perdonado en la última punta del triángulo, y siente cómo la resonancia del amor fluye automáticamente hacia esta persona de alrededor del triángulo y desde tu corazón. Concéntrate una vez más en las primeras dos puntas del triángulo y permite que la resonancia del amor fluya automáticamente alrededor del triángulo y conviértase así en un triángulo de amor.

Puedes hacer este ejercicio tan seguido como lo consideres necesario. El propósito de este ejercicio es el de elevar la vibración de cualquier energía que estés reteniendo en tu aura proveniente de otras personas y situaciones en tu vida y que tú todavía

debes liberar. Este ejercicio es el principio para descubrir la Maestría; ya que los verdaderos Maestros transforman todas las energías en luz. Bienvenido al camino de los Maestros.

PERDONARSE A SÍ MISMO

Perdonarse a sí mismo es el aspecto más importante del crecimiento espiritual. No lo podemos pasar por alto mientras estemos en el camino de la ascensión desde las energías más densas del temor y la culpa, que son las que han envuelto a este planeta por muchos milenios. La humanidad lleva profundamente dentro de sus células la vibración y la frecuencia de la culpa y la vergüenza, y esto actúa como un muro de dudas entre el ser de la personalidad y el ser del alma.

Esta vergüenza se originó en el punto en el cual la humanidad empezó a cuestionar su propio valor y a colocarlo dentro del Universo. Se originó en el punto en el cual la mente intuitiva se preguntó a sí misma: "¿Quién soy yo?", tal como se ilustra en la parábola del Génesis. La vergüenza que ustedes han sentido a lo largo de milenios ha llegado ahora a un punto de transformación. Se está liberando de la estructura celular y el aura de la humanidad. Esta vergüenza se originó en los tiempos en que se insertó una amnesia para que pudiéramos comenzar a ejercer el libre albedrío para crear el amor como lo hacen los dioses co-creadores.

Les dije que hay sólo dos verdaderas emociones presentes dentro de su mundo, y que son el amor y el miedo. El amor es la única emoción verdadera, y se constituye en la piedra fundamental con la que se crea la Luz y toda la materia. El miedo empezó a existir cuando ustedes empezaron a experimentar una separación de la Luz y por lo tanto sintieron una

"Lo pasado ha huido, lo que esperas está ausente, pero el presente es tuyo"
(Proverbio Árabe)

separación ilusoria de la fuente del Amor. A medida que este miedo fue creciendo a través de los milenios, y de encarnación en encarnación, la humanidad empezó a retroceder y a recluírse en un rincón de miedo desde donde muchos lanzaron golpes en actitudes violentas, como defendiéndose a sí mismos de enemigos imaginarios. El verdadero miedo siempre ha sido: DIOS NO ME AMA, ESTOY SOLO, ABANDONADO; y NO MEREZCO NADA.

Con estos dos miedos firmemente enraizados, el hombre empezó a inventar dioses externos a la altura de los cuales tenía que estar, a quienes tenía que agradar o de quienes tenía que recibir la aprobación para poder ser considerado digno. Esto ha llevado a las guerras, a la violencia, a creer que existen las limitaciones y la escasez, la pobreza y la desesperanza en el planeta. Como resultado de estas creencias, la humanidad se ha preparado para defenderse de estos enemigos imaginarios que viven dentro de estas creencias. Esto a su vez los ha llevado a cometer actos de gran crueldad, tortura y tormento en contra de todas las formas de vida, en contra de su prójimo y en contra de la Tierra misma. La ilusión de haberse separado de Dios ha creado una atmósfera de miedo que es muy visible para nosotros los que estamos en los Reinos más Elevados, y que ha ocasionado que la humanidad se haya perdido dentro de una bruma, o un velo ilusorio, durante muchísimo tiempo.

Ahora es el momento de comenzar a quitarse estas capas de energías más densas que están auto-generando el miedo. Tú lo puedes hacer si te colocas en un espacio donde te perdones a ti mismo. Muchos de ustedes están cargando capas de vergüenza y miedo dentro de su aura y sus células, y mucha de esta vergüenza ni siquiera se puede explicar razonablemente, ni a ustedes mismos,

porque ha estado energéticamente metida dentro de ustedes sin una causa aparente.

El primer paso para perdonarse a sí mismo es estar dispuesto a liberarse de la vergüenza. Significa estar dispuesto a avanzar sin límites ni temores, y a aceptar que -QUIZÁ- Dios sí los ama y los acepta como hijos de la luz. Esto significa estar dispuesto a aceptar tu propia divinidad y estar dispuesto a practicar la compasión contigo mismo. Una vez que has aceptado tu disposición a hacer estas cosas y que has manifestado tu intención para liberar todo el dolor, la culpa y la vergüenza de tu ser, entonces tu alma estará apoyada por las fuerzas más elevadas de luz en el Universo y podrán ayudarte a liberar todo tu dolor en la Luz. Sin embargo, es necesario que tú manifiestes tu intención de liberarte para que el Universo pueda ayudarte. Éste es un Universo de libre albedrío, y si es tu elección continuar en el miedo, entonces no hay nada que se pueda hacer para ayudarte. El universo siempre fortalece a aquellos que expresan su intención deliberada.

Desde la perspectiva de los Reinos más Elevados de la Luz, no hay nada que puedas haber hecho en esta vida, o en otra, que impida a los anfitriones celestiales y a tu alma darte su amor y su luz, o que haga que ellos te juzguen o te condenen de alguna manera. Tú eres el único capaz de juzgarte o castigarte. El amor incondicional empieza con uno mismo, al igual que el perdón.

No podemos poner suficiente énfasis en cuán importante será en los años venideros el liberar toda culpa y vergüenza de tu cuerpo, porque los cambios que se están llevando a cabo en la Tierra activan e intensifican todas las energías que están presentes. Por lo tanto, si tú te concentras en la belleza, la paz, la abundancia y la salud, entonces estas cosas aumentarán. Del mismo modo, si te concentras

en el miedo, la pobreza, el peligro y las enfermedades, entonces estas cosas aumentarán. La misma naturaleza de la materia y las energías presentes sobre este planeta están cambiando. Las energías presentes se están volviendo más fluidas y flexibles, y reaccionan más rápidamente a tus pensamientos y deseos. Por lo tanto, tus pensamientos y tus deseos son capaces de tener un efecto mayor que el que hubieran podido tener antes. Tú puedes optar por usar este poder en beneficio de todos enfocándote en lo bueno de tu vida.

EJERCICIO

Para el proceso de perdonarte a ti mismo es recomendable la práctica de la meditación diaria, en un lugar donde puedas estar en silencio y no seas molestado por lo menos durante veinte minutos. Haz que este tiempo sea especial para ti; toca una música suave y relajante que te guste; quizá quieras encender algunas velas y prender incienso. Haz lo que tú consideres que te ayuda a estar en paz y centrado.

Cuando empieces esta meditación, manifiesta tu intención de estar dispuesto a liberar todo dolor, culpa y vergüenza de tu cuerpo y de tus sistemas energéticos, y llama a las Fuerzas de Luz en el Universo para que te ayuden en este trabajo de liberación.

Cierra tus ojos, tranquiliza tu respiración e imagina una luz blanca dorada brillante que entra en tu cuerpo a través de tu corona. Gradualmente lleva esta luz, con tu respiración, a cada parte y a cada célula de tu cuerpo, y visualiza cómo las energías densas y grises son liberadas y limpiadas por esta luz. Finalmente, agradécete a ti mismo y agradece a la luz por la transformación que acaba de tener lugar.

Autor anónimo

El Éxito

* Ing. Carlos Slim Helú

En la revista "PODER", de noviembre de 2002, el mexicano CARLOS SLIM, el hombre más rico de América Latina, respondió a una pregunta, acerca del significado del ÉXITO.

Parece conveniente revisar la respuesta de este connotado empresario, sobre este tema, en esta época de reflexión y paz.

"Yo creo que el ÉXITO no está en lo económico.

Una persona no es de ÉXITO, porque le va bien en los negocios o le va bien profesionalmente o saca 10 en la escuela. Creo que eso es lo que menos vale.

Lo que vale es tener los pies en la tierra, la familia el concepto - FAMILIA, los amigos; apreciar las cosas que tienen valor verdadero, no solo material, no físico necesariamente.

Pienso que a este concepto bien le puedo añadir una reflexión que me regaló mi madre:

"El ÉXITO, no tiene nada que ver con lo que mucha gente se imagina. No se debe a los títulos nobles o académicos que tienes, ni a la sangre heredada o a la escuela en que estudiaste.

No se debe a las dimensiones de tu casa o de cuántos carros quepan en tu garaje.

No se trata si eres jefe o subordinado; o si eres miembro prominente de clubes sociales. No tiene nada que ver con el poder que ejerces o si eres buen administrador o si hablas bonito, o si las luces te siguen cuando lo haces.

No es la tecnología que empleas.

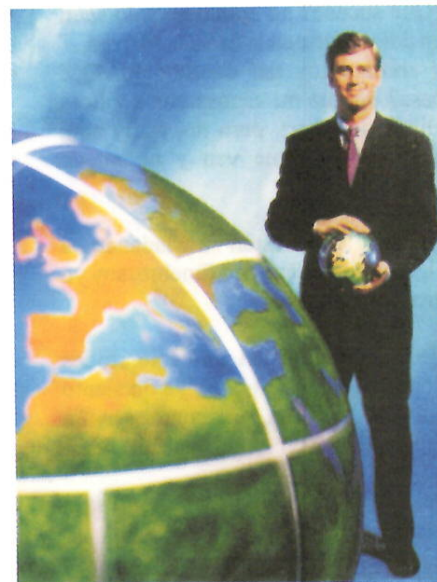
No se debe a la ropa que usas, ni a los grabados que mandas bordar en tu ropa, o si después de tu nombre pones siglas deslumbrantes que definen tu status social.

No se trata de si eres emprendedor, hablas varios idiomas, si eres atractivo, joven o viejo.

El ÉXITO... se debe a cuánta gente te sonríe, a cuánta gente amas y cuántos admiran tu sinceridad y la sencillez de tu espíritu.

Se trata de si te recuerdan cuando te vas.

Se refiere a cuánta gente ayudas, a cuánta evitas dañar o si guardas o no rencor en tu corazón.



Se trata de que en tus triunfos estén incluidos tus sueños, de que tus logros no hieran a tus semejantes. Es acerca de tu inclusión con otros, no de tu control sobre los demás.

Es sobre si usaste tu cabeza tanto como tu corazón, si fuiste egoísta o generoso, si amaste a la naturaleza y a los niños y tu preocupaste de los ancianos. Es acerca de tu bondad, tu deseo de servir, tu capacidad de escuchar y tu valor sobre la conducta.

No es acerca de cuántos te siguen, sino de cuántos realmente te aman. No es acerca de transmitir, sino de cuántos te creen si eres feliz o finges estarlo.

Se trata del equilibrio de la justicia que conduce al bien tener y al bien estar.

Se trata de tu conciencia tranquila, tu dignidad invicta y tu deseo de SER más, no de TENER más".

* www.carlosslim.com

"Con una buena perspectiva histórica podemos tener mejor noción del pasado y del presente, para así tener una clara visión del futuro". (Carlos Slim Helú)

Ahora que ya morí

Autor anónimo

¿Qué sucede? no entiendo, solo sentí un dolor fuerte en la cabeza, mareos... y ahora estoy tan confundido. Qué pasa? porque mi esposa corre y llora. Dicen que morí, pero no, estoy aquí pero ellos no me ven y no puedo abrazarlos.

OH ya veo, están trasladando a alguien en una carroza fúnebre, soy yo mismo, qué extraño.

Veo a mi familia con gran dolor, todos lloran, pero yo solo veo, ya no siento dolor ni tristeza, es como ser un espectador.

Pasan los días, mi familia regresa a casa sin mí, les dejo un gran vacío.

Ya alguien ocupa mi puesto de trabajo, todo vuelve a ser como antes, corren, atienden llamadas, hacen pagos, envían documentos, firman planillas, en fin es como si nunca hubiese faltado yo, qué bien, algunos compañeros se acuerdan de mí a ratos y lamentan que ya no esté.

Sin embargo en mi familia, el vacío persiste, mi esposa llora, está confundida, no sabe como hacer sin mí, mi hijo pequeño pregunta:

¿Donde está papá? y mi esposa le dice que en el Cielo, mi hija mayor acaba de comprender dolorosamente lo que es la muerte, no deja de llorar, no quiere ir a clases, no se puede concentrar, tampoco come. Mi perro se paró en la puerta y de ahí no hay quien lo saque, come, bebe agua y regresa a su puesto de espera.

Pasa el tiempo, mi hijo cumple cuatro años y yo no estoy, el se aferra a su mamá, se ha vuelto tímido y retraído, no hay una figura paterna para el, ya papá no está... Mi hija ya de 11 años

casi no habla, a veces su mamá la encuentra llorando, bajó mucho las notas y no muestra interés por nada.

Mi querida esposa, con toda la carga sobre sus hombros, la responsabilidad de dos hijos pequeños, tiene que sonreír a los niños para darles fortaleza.

Ya pasó un año y todo sigue igual, en casa el vacío, la tristeza, en la empresa donde trabajaba ya nadie me nombra y todo sigue igual sobre la marcha.

Sabes qué dijo el forense?

Que morí por stress, en mi cerebro reventó una vena por una subida de tensión que me dio, cuando me llamaron de mi trabajo y me dijeron que de los 10 camiones que solicité solo llegaron 7.

Y todo acabó...

Ahora me doy cuenta que para la empresa que trabajas siempre serás uno más, completamente reemplazable en cualquier momento, pero que para mi familia era único e irremplazable.

POR FAVOR DEDÍCATE A LO QUE DE VERDAD ES IMPORTANTE, TODOS NECESITAMOS UN TRABAJO QUE NOS PERMITA CUBRIR NUESTRAS NECESIDADES BÁSICAS, PERO NO TE ENTREGUES A UNA EMPRESA, ENTRÉGATE A TUS SERES QUERIDOS... ABRAZA A TUS HIJOS, VISITA A TUS PADRES, BESA A TU ESPOSA, LLAMA A TUS AMIGOS, ES A ESTOS SERES A QUIENES DE VERDAD LE HARÁS FALTA CUANDO YA NO ESTÉS...



Origen del día del amigo

20 de julio

Un amigo de verdad.

La cultura del continente americano es tradicional en poner fechas en honor a algo. En este caso, hace ya muchos años, se institucionalizó el "Día del amigo" para el 20 de julio, pero es bueno que no te acuerdes de los amigos solamente en este día, sino siempre; lo mismo que pasa con el Día del Padre, de la Madre etcétera. La fiesta es muy celebrada en Argentina y en el continente americano, y en el resto de países, como en Europa, pasa desapercibida. Se calcula que la festejan cerca de 100 países del mundo.

Origen de la celebración

El creador de esta fiesta fue el profesor, músico y odontólogo argentino Enrique Febbraro, después que los astronautas Neil Amstrong, Edwin Buzz Aldrin y Michael Collins llegaran a la Luna un 20 de julio de 1969. Para este amigo argentino, por encima de la epopeya científica, el alunizaje debía ser también una manera de hacer nuevos amigos en otras partes de nuestro planeta. "Ese día -explicó Febbraro-, todos estuvimos pendientes de la suerte de los tres astronautas. Fuimos sus amigos y ellos, amigos del universo".

Antiguo vecino de la ciudad argentina de Lomas de Zamora -partido bonaerense que en mérito a su iniciativa y por decreto municipal, es la capital provincial de la amistad- fundó allí también la Asociación Mundial para el Entendimiento. Fue también profesor de Psicología de la Universidad de la Fundación Carlo Cossimo Borromeo (Italia), y obtuvo el doctorado honoris causa en Ciencias Sociales en 1950, por la Academia Americana de la Historia y la Ciencia. Poco a poco fue logrando su cometido, primero fue el Superior Gobierno de la Provincia de Buenos Aires que con su decreto N°



235/79 autorizó la celebración y le dio un marco legal. Luego se fueron sumando distintas entidades y extendiéndose por toda la Argentina y por algunos países de América Latina.

¿Cómo se hace un amigo? ¿Dónde se lo encuentra? El profesor comentaba que en cualquier parte: en el bar, en la oficina, en otra ciudad, en aquel país, a la vuelta de la esquina, a través de Internet, viajando, entre los animales y las plantas, o en el mundo de las ideas. Sólo hace falta alguna disposición a amar, a escuchar, a comprender, a abrirse al otro, a dar, a sentir placer de compartir su dicha y de acompañarlo en su pena.

¿Cómo se conoce al amigo? "Es fácil, porque no se lo ve, se lo siente", decía nuestro amigo Febbraro. También apuntó que "Mi amigo es mi maestro, mi discípulo y mi condiscípulo. El me enseña, yo le enseño".

¿Cómo debe ser un amigo?

Autor anónimo



Encontrar a personas no es difícil, lo difícil es encontrar a alguien que te quiera por lo que eres, que comprenda lo que tu sientes y que no dude de lo que le dices. Un amigo te apoya cuando te ve en problemas, un amigo te consuela cuando sufres y dice palabras que salen de su corazón.

A un amigo no le debe de importar en qué posición económica estés, ni tampoco quien sea más inteligente o tenga más habilidades para tener y hacer las cosas, además nunca debe de tenerte envidia porque si te aprecia sabrá que lo que tienes no es porque tu lo elegiste, sino una causa del destino.

Nunca debe de sentirse superior, porque debe comprender que nadie es más ni menos que nadie.

*El tronco más grande de una amistad es **la confianza, la sinceridad, honestidad, amor**, apoyo entre otras cosas que hacen de la vida un placer que queda siempre en la memoria hasta el último día de nuestra vida, en las que podemos reconocer el valor de un verdadero amigo que siempre ha sido incondicionalmente en todo.*

Que en tus errores te muestre su perspectiva y un

consejo de lo que puedes hacer, que nunca te debe de obligar a nada, que no te manipula para su conveniencia y que al verte en un verdadero problema no te deje solo y si es uno de esos problemas en los que tu no quieras ver la salida, él te dará la solución aunque tu no quieras y te enfurezcas, pues a él le preocupas y prefiere que te enojas con él a verte sufriendo siempre.

Entonces si te fijas, no todas estas características las tienen todos y aunque a veces encuentres a malas amistades aunque no lo creas tiene un fin no es que tengas mala suerte, sino que debes de conocer lo malo para que cuando encuentres a ese ser especial que se acople a ti no lo dejes ir.

No busques a tu amigo especial, porque a veces lo tienes a lado de ti y ni cuenta te has dado, la amistad es como el amor no siempre tienes que buscarlo sino a veces viene y se va solo; y otra cosa tienen en común y es que necesitas de ellas para ser feliz, porque un amor que antes no tuvo una amistad bella, termina antes de que te des cuenta y para tener un amor que dure por siempre tiene que tener una convivencia como lo es la amistad.



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
SAN MARTIN DE PORRES

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...!