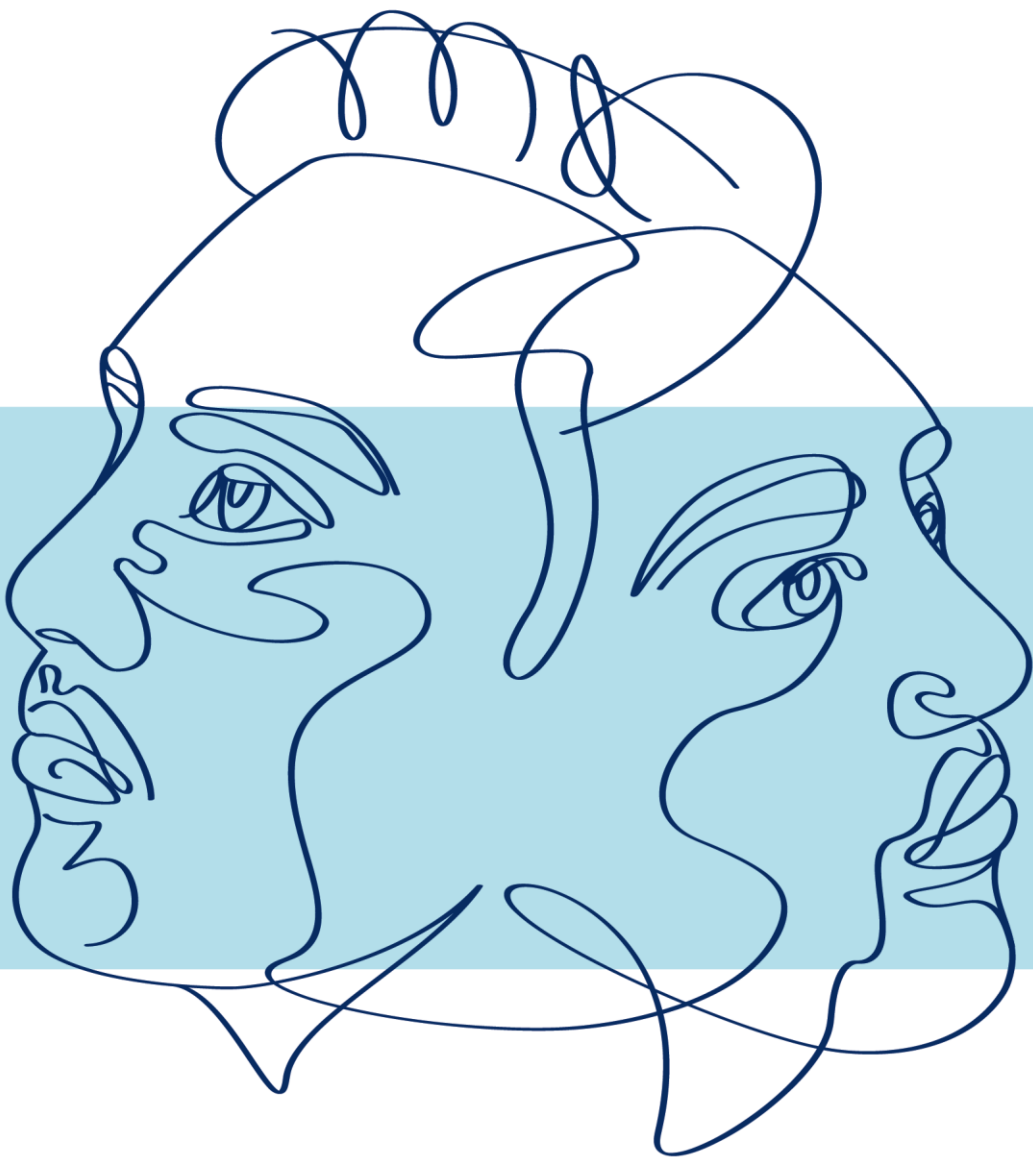


EDUCACIÓN FINANCIERA

DETRÁS DEL EMPRENDIMIENTO

La otra cara de tu negocio



Julio César Cabrera Lavado

“No es cuánto dinero ganas, sino cuánto valor creas”

Detrás del emprendimiento

Julio César Cabrera Lavado

© Julio César Cabrera Lavado, 2020

Diseño y diagramación:
Domo Studio - Grupo la Catedral S.A.C.

Editado por:
Julio César Cabrera Lavado
Calle San Miguel N° 302 - San Luis - Lima - Perú

Primera edición digital - septiembre 2020
Disponible en www.misfinanzas.pe

ISBN: 978-612-00-5463-5

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 202006194

ISBN: 978-612-00-5463-5



Dedicatoria

La presente obra es dedicada a mi familia y amigos que han sido de gran inspiración en su lucha diaria de forjar un camino. Sus inquietudes y ganas de salir adelante se han materializado en esta obra que espero pueda ayudar a otras personas a crear valor en sus decisiones empresariales. De manera muy especial para mi amada esposa e hija.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	2
1. Los nuevos emprendedores.....	7
2. La quiebra es una realidad	11
3. No pierdas el rumbo.....	17
4. En busca de financiamiento	19
5. Separando personas	27
6. Redefiniendo la Contabilidad.....	30
7. El juego de «Las balanzas gemelas»	37
8. El equilibrio en la partida doble	54
9. Las paradojas	67
10. Libros contables	73
11. Contabilidad en efectivo.....	76
12. Precios y equilibrio	81
13. Información confiable	95
14. Los Estados Financieros	99
15. Buscando razones	113
16. Contabilidad vs. Finanzas	123
17. El ciclo del efectivo	130
18. ¿Y el capital de trabajo?.....	137
19. Siempre con flujos.....	147
20. El coste de oportunidad	155
21. Creando valor	165
22. Mundos paralelos	175
23. Una es ninguna	181
24. El Sistema Financiero.....	188
25. El nacimiento de la empresa.....	268
26. Obligaciones con el trabajador	280
27. Contribuyendo con el país	295
28. ¿No todo es gasto?.....	341
Comentarios finales.....	353
Fuentes.....	355
Sobre Julio César Cabrera	357

INTRODUCCIÓN

Los estudios científicos han demostrado que el cuerpo humano presenta neuronas en tres zonas específicas: en el cerebro, en el corazón y en los intestinos. ¿Sorpresa? No deberías, pues esto podría demostrar que tomar una decisión se puede hacer con la razón, con las emociones o con las entrañas. El complejo trabajo de tomar una decisión ha sido estudiado por investigadores sociales, psicólogos y neurólogos pues a la hora de elegir una opción se recolectan una serie de datos que pueden ser racionales (basadas en hechos y probabilidades) y no racionales (basadas en emociones) creando una serie de argumentos que cuando interactúan entre sí son los que finalmente llevan a una decisión binaria: aceptarla o rechazarla. Según el filósofo José Antonio Marina, la llamada inteligencia ejecutiva, es la encargada de combinar toda la información disponible (racional o irracional) para tomar la mejor decisión y dirigir nuestras vidas hacia la máxima felicidad y satisfacción, y esto es lo que se conoce comúnmente como la intuición.

Sí, no te preocupes, es el libro que elegiste leer, pero ¿por qué lo mencionado anteriormente? Intuición y decisión, ¿qué pasa si los datos racionales recolectados no son los correctos, o son imprecisos o insuficientes?, ¿se puede tomar una mala decisión o no se tendría ni siquiera la capacidad de decidir? Los factores racionales se construyen con experiencias en el tiempo, mientras más sólidas son las experiencias mejores decisiones se pueden tomar y esto entrena nuestro pensamiento intuitivo. Los estudios del comportamiento financiero nos hablan de dos tipos de pensamiento que tenemos los humanos. El primer sistema es llamado intuitivo: es rápido, es automático, no requiere esfuerzo y es sensible. Dicen que su deporte favorito es sacar conclusiones tomando decisiones basadas en asociaciones. El otro sistema es el racional: es lento, es intencional, requiere esfuerzo y sigue razonamientos lógicos. Su deporte favorito es el ajedrez. Con frecuencia nos equivocamos en tomar decisiones porque confiamos demasiado en el sistema automático, y no solo eso, probablemente tenemos la seguridad de estar en lo cierto.

Todos tenemos la intuición de otras profesiones sin haberlas estudiado a profundidad como, por ejemplo, se pueden conocer algunos medicamentos, pero no nos hacen médicos ni tenemos la capacidad de medicar. Entonces ¿qué los hace ser profesionales? Pues tiene que ver con la construcción de datos racionales mediante la especialización y la dedicación a un estudio determinado. No se puede ser especialistas en todas las carreras, pero sí se puede adquirir una comprensión

básica o lógica de muchas de ellas que sirven para apoyar una decisión y mejorar la intuición.

La racionalidad simplemente significa que, al tomar decisiones, se ha de seguir un modelo. Sin embargo, a veces la racionalidad nos pone distintos obstáculos debido a que la teoría no siempre se ajusta a la realidad gracias a nuestro comportamiento. "Somos irracionales y tomamos decisiones en pocos segundos, lo que, muchas veces, nos conduce a errores" (Daniel Kahneman). Por ello la importancia de entrenar la capacidad de análisis en nuestra mente.

Para entender un negocio con números hay que entender la lógica detrás de la contabilidad y las finanzas, y no hay necesidad de ser especialistas, se debe saber que todos tenemos una intuición financiera básica sin necesidad de leer un libro para emprendedores. Tómate un momento para pensar cómo has llegado donde estás ahora (...) se debe gran parte a tus decisiones financieras.

Las finanzas utilizan los números para dar sentido al mundo. Pero ¿cómo se les dan sentido a esos números? Para ello la contabilidad es de suma importancia en el inicio de este camino pues ayudan a entender cómo se elaboran los estados financieros. ¿Qué son?, ¿cuáles son?, ¿qué puede proporcionar esta información? Míralo de esta manera, si vas al médico y tienes un historial de salud, podrás conocer qué te ha pasado a lo largo de tu vida para entender en qué estado de salud te encuentras hoy; y esto puede ser importante para saber qué te puede pasar en el futuro.

Con buen análisis de la historia y comprendiendo las estructuras financieras y sus razones, se podrán usar estas herramientas para tomar nuevas decisiones y evitar cometer los mismos errores. Hay que tener claro que la historia ya pasó y no se puede hacer nada para cambiarla, lo que sí se puede hacer es estudiarla y mejorarla para prevenir el futuro. Teniendo claro la historia, se puede comprender sobre el valor. ¿Se está generando realmente valor?, ¿cómo saberlo?, ¿cómo medirlo? Para ello, primero se debe separar los conceptos de contabilidad y finanzas y empezar a tener una gran creatividad pues dar valor a algo requiere de mucha subjetividad y, de hecho, gran parte de las finanzas pasan a ser un arte y no una ciencia. Volviendo al ejemplo de una visita al médico: le comentas al médico tus inquietudes y el médico registrará todos los hechos (esto es hacer contabilidad), luego emitirá un diagnóstico (como son los estados financieros) y finalmente la aplicación de la receta y lo que pase después tiene que ver con las finanzas.

Las diferentes herramientas de las finanzas nos enseñan a gestionar el dinero haciendo que las decisiones construyan un mejor porvenir comprendiendo que el

tiempo es un factor clave que de no prestarle la debida atención podrá llevarte a situaciones críticas que se pudieron anticipar. El futuro es incierto e impredecible, ni las más complejas técnicas de predicción indican lo que pasará exactamente, hay que tener presente siempre que lo que creas que pasará, jamás pasará. Lo que sí es posible es estimar y crear distintos supuestos que harán que una gestión pueda estar preparada para diferentes escenarios.

Un apartado importante de este libro es sobre el Sistema Financiero pues comprenderás distintos conceptos y estrategias que te permitirán ahorrar o invertir de manera adecuada el dinero. Una vez comprendido el sistema podrás participar en él con la confianza de tomar mejores decisiones y no arruinarte en el intento.

¿Y los impuestos? Importante, pero no para perder el rumbo de un negocio, solo hay que entender su razón de origen y uso, y cómo pueden incorporarse en las decisiones financieras. Recuerda que no has creado un negocio para saber cuánto pagarás de impuestos, has creado un negocio para crear valor a tu vida y tienes que lograr que ese valor se materialice en ganancias. Esto nos lleva a revisar las reglas adicionales que tenemos que respetar en el mercado pues es importante mantener una competencia leal con nuestros pares; así como los impuestos, la formalización y las relaciones laborales también son importantes en la creación de valor.

Este libro no te volverá especialista ya que lo normal sería que dejes estas decisiones a tu contador, abogado o economista pues confiarás que tomarán la mejor decisión, o eso se supone. Son los emprendedores que tienen la decisión final y siempre existe un riesgo de tomarlas; si no se conoce del todo un tema será aceptado como favorable si un experto te lo dice. Es por ello que es necesario comprender las bases de la contabilidad y las finanzas sin ir a profundidad pues también es importante que tu enfoque se dirija en mayor atención a la cara externa: tu idea de emprendimiento.

El problema de las personas es que tienden a tomar atajos para alcanzar sus objetivos; por esta razón, saltan la educación básica y van directo a la búsqueda de la riqueza tomando como referencias a personas ya exitosas (muchas de ellas ya experimentaron pacientemente, y con gran esfuerzo, una educación básica en una escuela o de forma autónoma). De esta manera comienzan a experimentar diferentes estrategias buscando la libertad financiera sin entender los conceptos y procesos más básicos de las finanzas.

Permíteme facilitarte esta información que servirá como raíz de tus próximos niveles de experiencias más complejas, así evitarás un comportamiento en piloto automático y pasarás a uno con más entendimiento. Este libro contiene cinco

apartados relacionados a lo que hay detrás del emprendimiento y podrás conocer la cara interna de las decisiones de gestión; de esta manera entrenarás tu intuición. Imagina que las personas puedan confiar en su sistema automático sin meterse en problemas terribles, sus vidas serían más fáciles. Te propongo con esta lectura potenciar las bases racionales de lo que hay detrás de tu emprendimiento: los números, y potenciar la otra cara del negocio que solemos dejar a un lado. Cada apartado será un arquitecto específico de tus decisiones para que puedas entender de que todo importa, y serás libre de elegir las diversas opciones que se proponen.

Ten en cuenta que un emprendedor no solo es aquella persona que comienza una empresa, es más que eso. Todos emprendemos en varios momentos de nuestra vida: estudiar una carrera, invertir o perfeccionar una habilidad; todas estas decisiones tienen que ver con emprender en algo que no conocemos y donde deseamos ser exitosos. Así que considera que eres un "negocio humano" que es capaz de generar riqueza y que no solo se trata de tener una buena idea y venderla, debemos profundizar en la gestión y capacitarnos en distintos temas de los negocios para mejorar la comprensión de las decisiones.

Puedes ser una persona que genera ingresos, o puedes haber creado una empresa que lo hará, o simplemente te apasionan estos temas como interesado o estudiante; seas la persona que seas, las finanzas se aplican bajo el mismo instinto, pero son afectadas por el comportamiento personal y es importante que se entienda.

Dedica al menos una hora al día en esta lectura y en pocas semanas podrás comprender todo un estudio general sobre los negocios. Te garantizo que si logras leer el libro hasta el final te esperará una agradable sorpresa que podrás utilizar por mucho tiempo. Espero que disfrutes del libro pues no se trata de fórmulas complejas ni de tecnicismos contables o legales, se trata de situaciones reales y de cuál es la mejor manera de administrar y asignar los recursos si se conocen las bases.

PRIMERA PARTE
UN CAMINO DURO

En el libro "Portarse mal" del ganador del premio Nobel – Richard Thaler – nos deja una valiosa sugerencia: sabemos que a los *Humanos* les afectan más las pérdidas que las ganancias. ¿Estarías dispuesto a lanzar una moneda que al salir cara ganes 100 dólares, pero que al salir sello los perdieras? Probablemente no, a pesar de que la probabilidad sea la misma, por lo que esto puede ser un punto muy importante para los emprendedores. ¿Estarías dispuesto a dejar tu trabajo seguro y ser emprendedor? Porque perderías tu seguro de salud y tus ingresos fijos. Por el mismo hecho, un riesgo de pérdida lo sentimos más poderoso que si ganásemos algo y por ello se debe crear un cojín más blando para los fracasos. Las acciones actuales de apoyo a los creadores de empresas se centran en beneficios mediante la disminución de impuestos o de aliviar sus trámites de formalidad, pero necesitan una recompensa mucho mayor por el riesgo que asumen.

Esta idea nos hace pensar en el difícil camino de los emprendedores al abandonar sus ideas tradicionales sobre la creación de riqueza y apostar todo por sus sueños donde no se garantiza el éxito. Lamentablemente las estadísticas nos dicen algo negativo de emprender ya que solo pocos logran cumplir sus objetivos; de hecho, a pesar de esta realidad, muchos emprendedores aseguran que su negocio será un éxito. Muchos tienen la intención de emprender un proyecto y constituyen el negocio; este primer paso es la parte sencilla de emprender, lo difícil es que ese proyecto se sostenga al pasar el tiempo hasta que llegue a su madurez. Aquí es donde solo muy pocos sobreviven.

En este apartado revisaremos algunos datos de los actuales emprendedores y comprender en cierto modo sobre qué acciones podrían ser causa de llevar su idea a la quiebra segura. Veremos sobre cómo es posible mejorar con el simple hecho de trazarse un objetivo y seguir disciplinadamente un camino. No se trata de una lectura de autoayuda personal ni mucho menos trato de cambiar tus hábitos empresariales. Es más enriquecedor que sepas sobre los problemas de muchos emprendedores que saber sobre cómo llegaron al éxito.

1. Los nuevos emprendedores

Los emprendedores han evolucionado al pasar el tiempo desde que eran llamados microempresarios que, con gran esfuerzo, dedicación y paciencia, pasaron a convertirse en pequeñas empresas, medianas empresas, grandes empresas hasta lograr ser grandes corporaciones. Los nuevos problemas de la globalización han creado nichos de emprendimiento importantes en todo el mundo y por ello estar al tanto del mercado es la mejor manera de crecer. Actualmente existen diversas páginas web, blog, canales de YouTube, textos y lugares donde ofrecen información dirigida a los emprendedores para que puedan liderar sus negocios de la mejor manera e inclusive cuentan con asociaciones con el fin de promover la ayuda mutua. El emprendedor tiene hoy más facilidades de conectarse con el mundo y de capacitarse permanentemente, los números de nuevos negocios siguen creciendo y para el Perú es todo un logro. Según un informe del GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) y la Universidad ESAN, el 43% de los peruanos están dispuestos a iniciar un negocio en los próximos años y esto pone al Perú como el país con el mayor grado de intención para emprender en Latinoamérica y el quinto en el mundo. Sin embargo, a pesar de que un alto nivel de intención a emprender sea considerado una fortaleza para la economía de un país, la intención en el contexto del emprendimiento solo refleja la predisposición para poner en marcha una iniciativa, no la disposición para identificar oportunidades y sacarlas adelante pese a las circunstancias adversas que se puedan presentar, es decir, la intención no necesariamente se materializa en una acción de hacer que suceda. No es casualidad que la intención del peruano nace por algunas características que han sido adquiridas por muchos años de condiciones adversas del país y han creado una personalidad de ser arriesgados, perseverantes, creativos, comprometidos y optimistas de cara al futuro. De hecho, en 2020, la creación de empresas ha alcanzado niveles históricos debido a la pandemia, donde muchas personas han logrado encontrar nuevas oportunidades.

La otra cara de la moneda va por el hecho de la elevada tasa de mortandad de los emprendimientos (6.2% frente a 5.2% del promedio de la región) y los bajos niveles de innovación (17.8% frente a 23% del promedio de la región) existentes en la gran mayoría de ellos y esto sugiere una necesidad de fortalecer ese espíritu emprendedor para que el «sí se puede» se convierta en un «sí se pudo» mediante el apoyo del Estado, una infraestructura competitiva, una tecnología accesible y un soporte empresarial adecuado.

Todo negocio nace con un emprendimiento para luego clasificarse según la intención de los fundadores en crecer: con sus propios recursos o buscándolos en el mercado. Esta intención hoy divide al mundo emprendedor entre las *Startups* y las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas). Las MIPYMES crean o potencian su negocio basado en sus propios recursos, es decir, con su propio capital que pueden provenir de sus ahorros o de préstamos personales; mientras las *Startups* buscan que sus modelos de negocio impacten o llamen la atención a ciertos inversionistas que estarán dispuestos a arriesgar su dinero para hacer realidad el proyecto o potenciarlo considerablemente en el mercado. ¿Ya puedes identificar por donde va tu negocio? Los puntos secundarios que se consideran en la clasificación de los emprendedores pueden ser características tanto de las MIPYMES como de las *Startups*, pero siempre tienen una mayor inclinación una de la otra, por ejemplo, modelos de negocio que tienen como bases en la innovación tecnológica son concebidas en mayor grado por las *Startups* y los modelos de negocios cuyo desarrollo se involucra en una geografía local son concebidas en mayor grado por las MIPYMES. Aunque las *Startups* representan negocios con modelos de innovación tecnológica, las MIPYMES seguirán representado la base de la economía de un país y se pueden expresar en algunos datos recogidos de la Cámara de Comercio de Lima y Comex Perú: Las MIPYMES son el 96.5% de las empresas que existen en el Perú, dan empleo al 75% de la población económicamente activa y aportan el 20% de la producción total peruana. En el sector el 65% son empresas familiares y el 75% son firmas exportadoras. Lamentablemente el principal problema del sector es la informalidad que representa un 80% y puede ser la causa principal de que una de cada dos MIPYMES quiebre por falta de liquidez. Los empresarios MIPYMES ya no piensan en crecer cuando llegan los problemas, el nuevo objetivo se convierte en evitar la quiebra, se acumulan las deudas a proveedores, a los trabajadores e incluso crean un riesgo de fiscalización tributaria que puede ser el gatillo final para la muerte del negocio. El riesgo de quiebra para cualquier negocio siempre va existir, es como el riesgo de muerte para el hombre, es latente en cualquier momento, pero por sentido común se evitan situaciones peligrosas: se hace deporte, se come sano y se siguen las normas para estar salvaguardado y así extender el tiempo de vida. Aun así, lamentablemente la muerte es segura; pero no tiene que serla para un negocio si se hacen las cosas bien, se vencen los obstáculos y se logra el éxito, lo seguro es la transcendía del negocio a futuras generaciones o simplemente traspasar de propietarios mediante una buena venta que asegure un porvenir. Por todo ello es importante lograr concientizar a los

empresarios a seguir el camino del éxito estando preparado para el duro camino de lograrlo.

Hace apenas unos años la palabra *Startup* no era demasiada conocida, pero de un tiempo a esta parte parecen ser los potenciadores del mercado y de la economía mundial. Para el mundo de las *Startups* el crecimiento de las inversiones crece a grandes tasas, según la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP), en el caso del Perú las inversiones en *Startups* han crecido en promedio 25% en los últimos años y este crecimiento se debe a la gran calidad de los equipos emprendedores y la velocidad de crecimiento de ventas que suelen ser las características atractivas para los inversionistas. La apuesta de los inversionistas en innovación tecnológica tiende a ser riesgosa por el sector en que compiten pues cada día surge una innovación nueva que descarta la tecnología actual y esta carrera promueve el crecimiento constante de los negocios, ese gran riesgo que toman hoy puede convertirse en grandes ganancias mañana, e incluso, muchas de ellas ya lo han hecho y por mencionar solo a dos, están por ejemplo: Uber, la empresa de taxis más grande del mundo sin tener autos, y AirBnb la empresa de alojamiento más grande del mundo sin tener hoteles (aunque hoy en día tengan grandes problemas financieros).

Disociación

En una edición de la revista «*The Economist*» sobre la *disociación* nos dice que las empresas modernas están innovando continuamente la llamada «cadena de valor del cliente». Las empresas como Uber y Airbnb han establecido su marca en el mundo en los últimos 10 años. Aunque muchas dependen de internet, su éxito no se explica por alguna innovación tecnológica propia, de hecho, su sector radica en sus modelos de negocios. *Thales Teixeira*, de la escuela de negocios de Harvard, sostuvo que el principio básico de muchos de esos modelos se llama «disociación». En su libro «*Unlocking the Customer Value Chain*» (2019), desarrolla la idea de cómo este concepto se aplica a un amplio rango de sectores. La compra de un producto incluye al menos cuatro etapas: primero, el cliente evalúa la disponibilidad del producto, luego escoge uno o dos, seguidamente los adquiere y, finalmente, los consume. En el modelo tradicional, las tres primeras ocurren dentro de una tienda, el cliente revisa los artículos, escoge el que le gusta al precio que puede pagar, cancela en caja y luego se lleva su compra o coordina con el vendedor para que se lo entregue a su domicilio. Estas etapas son parte de lo que Teixeira llama «la cadena del valor del

cliente». Las empresas innovadoras han fortalecido algunos eslabones de esta cadena. Un ejemplo es el «*showrooming*». Los compradores examinan los productos en tiendas de artefactos eléctricos como *Best Buy*, pero no los compran ahí si no online. Amazon ha creado una *app* que permite escanear el código de barras de un artículo, o tomarle fotos y encontrar su precio en internet. En otras palabras, la etapa de selección del producto se ha disociado de su compra. Otro ejemplo del proceso de disociación citados por Texeira incluye a *Zipcar*, un servicio de que manejar un auto está separado de su compra y mantenimiento; *TiVo*, en el que mirar televisión esta desvinculado de quedarse esperando de que pasen los comerciales; y *Birchbox*, en el que los clientes reciben muestras de productos de belleza con los que se elimina la necesidad de visitar una tienda para probarlos. No obstante, el autor puntualiza que esta no es una idea particularmente nueva. Hace tiempo que las aerolíneas de bajo costo, como *Ryanair* o *VivaAir*, han disociado del vuelo los servicios y comodidades que usualmente le acompañaban. Los pasajeros tienen que realizar un pago adicional si desean elegir sus asientos y llevar equipaje en la bodega. Otras aerolíneas han hecho lo mismo.

Desde hace buen tiempo los servicios al cliente están siendo innovados por una tendencia que lleva el feo nombre de «desintermediación», que elimina la participación de los intermediarios en la cadena de pagos. Ahora la mayoría de vacaciones se contratan directamente, en lugar de hacerlo en una agencia de viaje. Así mismo, las acciones son adquiridas vía agentes que cobran bajas comisiones, en reemplazo de los asesores. En suma, las empresas nuevas pueden ganar participación de mercado si son capaces de ofrecer a los consumidores menores costos o mayores facilidades. La disociación no elimina a los intermediarios, pero sí resulta en costos más bajos para el cliente. El atractivo del enfoque de la disociación es que el único límite para la innovación es la imaginación, y no la brillantez técnica. Texeira cita a *Trov*, empresa que posibilita que sus clientes contraten seguros exclusivamente para casos concretos y por plazos específicos, si uno desea asegurar su moderno *smartphone* para unas vacaciones de dos semanas, lo puede hacer; y luego volver a asegurarlo para un viaje de fin de semana. Así, la necesidad de tener un seguro se ha disociado del fastidio de contratar una póliza anual. Supongamos que le agrada el ambiente de un restaurante, pero no lo que sirven. En teoría, podría reservar una mesa allí, pero ordenar la comida de otro sitio, con lo que pagaría separadamente por el servicio y por lo que comió. Texeira argumenta que la disociación es un fenómeno orientado al cliente con un enfoque de «abajo hacia arriba» y no al revés. Las empresas exitosas pueden detectar como cambian los

gustos de sus clientes. Y esa capacidad implica mirar lo que ocurre en su propio sector, así como en otros. Por ejemplo, puedes analizar el éxito del modelo basado en suscripciones de *Netflix*, pues lo que funciona para la TV también podrían funcionar para otros bienes y servicios. En estos momentos ya hay empresas que entregan a domicilio medias o perfumes, con lo que disocian esos negocios con la revisión del e-mail. El reto para el gerente es que su preocupación debe estar enfocada en que sus costos totales sean más bajos que los de sus competidores inmediatos. Si partes de sus procesos son ineficientes o inconvenientes para sus clientes, los «disociadores» podrían aprovecharse.

Como se explica en este artículo la imaginación del emprendedor es el único límite pues no significa crear modelos complejos de tecnología, si no, de crear oportunidades de mejorar servicios o productos existentes que pueden ser menos costosos y más ajustados a las necesidades de los clientes.

MIPYMES o *Startup*, lo importante es emprender en negocios donde detecten demandas interesantes, mercados sin atender, innovaciones que resuelvan problemas cotidianos o si simplemente tienen el don de hacer que productos o servicios comunes sean más atractivos; y si el capital para crearla proviene de los fundadores o de inversionistas, al final son recursos disponibles para hacer realidad un modelo donde tu éxito no dependerá del origen del dinero, sino del sacrificio que estás dispuesto a hacer porque crees en una idea.

2. La quiebra es una realidad



«Cómo te fuiste a la quiebra? (...) Gradualmente y después, súbitamente». Muchos emprendedores se familiarizan con esta cita, de una novela de *Ernest Hemingway*, pues la quiebra no aparece repentinamente, comienza por pequeñas acciones que sin darse cuenta tejen una bola de problemas que crece con el tiempo hasta llegar a la difícil decisión entre cerrar o continuar con el negocio. Los datos son reales y fríos, GEM nos ofrece otra realidad de la región e indica que ocho de cada 10 emprendimientos fracasan y no pasan del año. No es una forma pesimista de decir que hay una alta probabilidad de que fracasen, es una forma de decir que el mercado es duro y si no se está preparado puedes ser parte de la estadística. Por ello hay que prestar atención a distintas experiencias que nos pueden ofrecer empresarios exitosos y resumir los errores frecuentes que comenten los emprendedores y que los llevan a una probable quiebra. Nadie puede asegurar

el éxito del negocio ni predicar que la quiebra nunca será una posibilidad en el camino como empresario, pues como ya sabes, el futuro es incierto, pero se puede estar preparado para ello y minimizar al máximo el riesgo de quebrar.

«La gigante Netflix, distribuidora de contenido fundada por Reed Hastings, fue creada en 1997 como una pequeña *Startup* de alquiler de videos por correo y que fue evolucionando acorde al mercado y las tendencias. Para el 2000 no consiguió ni acercarse a la suela del zapato del gigante Blockbuster que en esos años el propio Hastings les ofreció establecer una alianza para mejorar la distribución de películas, pero sin éxito alguno. Incluso ofreció a los gestores de la multinacional la compra de su pequeña compañía, todavía en pérdidas, por apenas 50 millones de dólares. El propio CEO de Blockbuster, Jim Keys, decía que no significaba una competencia para su negocio. Ya en 2010, con su plataforma de *streaming* en auge, Netflix valía más de 2.200 millones de dólares y ese mismo año, Blockbuster se declaró en Bancarrota».

Los consejos para los emprendedores nacen de casos como estos que suelen repetirse muchas veces. En 2005, MySpace rechazó comprar Facebook por 75 millones de dólares. Como se ve en el mercado, unos pierden y otros ganan. Aquí algunos puntos que se debe considerar para minimizar los riesgos y depende de tu duro trabajo lograr los resultados esperados:

1. **Anticípate.** Ser proactivos es la mejor forma de prevenir el futuro. No pases el día apagando incendios en lugar de prevenirlos, los errores suceden, pero cometer los mismos errores indican que no te das cuenta del problema. Anticiparse también es parte de innovar, proyectarse en el futuro y pensar: ¿y qué pasa si (...)? De tener un plan A, un plan B y un plan Z. Cuando Steve Jobs, fundador de Apple, durante una visita a una cafetería, notó que nadie alrededor suyo parecía a gusto con su teléfono y se percató lo difícil que era en ese entonces llevar un celular en la bolsa. Jobs dijo: «¿No crees que podemos tomar aquel demo de la tableta con la pantalla táctil y hacerlo más pequeño? Vamos a diseñar un teléfono» y es así como nació el iPhone.

2. **Organiza tu tiempo.** «No tengo tiempo para eso» es la frase que se escucha comúnmente para quien no se está bien organizado pues existe tiempo para todo; claro, siempre y cuando se invierta para un beneficio. Cuando pasas a ser dueño de

tu negocio la concepción de ganar dinero cambia pues cuando se es dependiente se gana dinero por las horas que le dedicas a un trabajo, en cambio, en la independencia ganas dinero por las ventas que cierras y el tiempo suele ser más valioso. Los negocios más exitosos son liderados por personas que supieron organizar su tiempo, o al menos, aprendieron a hacerlo en el camino luego de grandes tropiezos.

3. **Confía en el marketing.** Muchos tienen la idea de que invertir en marketing es un gasto innecesario, pero no se dan cuenta que es un cordón umbilical que los une a sus clientes. El marketing es indispensable para hacer buenos negocios y aunque es una herramienta difícil de medir (inversión/retorno) puede hacer algo muy importante: fidelizar a los clientes, y esto es algo invaluable. Puedes capacitarte y buscar profesionales en ello para que tus ideas se ajusten al negocio y presupuesto con el fin de lograr llegar al mercado que deseas en un mundo donde inundan las redes sociales que son las vías directas al público.

4. **Establece objetivos.** Evaluar constantemente el negocio es la mejor forma de conocerlo y establecerse pequeñas metas a corto plazo para lograr grandes objetivos a largo plazo. Referencia el negocio como un bebe, debemos siempre darle un seguimiento adecuado hasta que logre su madurez, a lo largo de su crecimiento podrás conocer sus intereses que servirán para fijar distintas metas para distintos objetivos. Lo importante es establecer objetivos reales por ello la razón de una evaluación constante.

Zara, la tienda de moda del Grupo Inditex fundada por Amancio Ortega, estableció el objetivo de crear una tendencia en la moda y vaya que lo consiguió, Ortega la llamó "moda instantánea" creando una revolución en la industria. Esto no lo consiguió de la noche a la mañana pues durante largos años de prueba y error logró conocer la preferencia del público de hoy en día.

5. **Capacítate.** El experto entrenador de la mente, Jim Kwik nos dice: "si el conocimiento es poder, aprender es nuestro súper poder". Y no está equivocado, el conocer de algo nos da el poder de tomar mejores decisiones. No se tiene que ser un experto en todo, pero sí capacitarse constantemente en áreas que son parte de tu negocio. El mercado cambia constantemente y las formas de comprar de los clientes también, si no se está en constante aprendizaje el fracaso será casi un hecho. Muchos consideran que invertir en un negocio es más rentable que invertir

en capacitación por el hecho de que muchos genios exitosos no concluyeron la universidad y citan la frase "la gente exitosa empieza antes de sentirse preparada" de Richard Branson, emprendedor multimillonario fundador de *Virgin*. La realidad es que no importa la edad que tengas, los emprendedores pueden llegar a sentir un exceso de confianza de saberlo todo y ese es un error por lo que pasaron todos. Grandes empresarios como Steve Jobs, Mark Zuckerberg o Bill Gates pasan toda su vida aprendiendo cosas nuevas, sin importar que son los mejores y que sus empresas son líderes en el mercado. De eso se trata el emprendimiento, de estar constantemente creciendo y aprendiendo.

6. **Dejar el ego.** "Observa, escucha y aprende. Tú no puedes saberlo todo por ti mismo. Cualquiera que piense eso está destinado a la mediocridad" (Donald Trump). Hay una realidad tajante en el mundo del emprendimiento: las ideas no dan dinero, los negocios sí. Y para llegar a la cima se debe dejar el ego de lado. A veces tenemos una idea que defendemos hasta las últimas consecuencias sin escuchar las opiniones de otros y esto lleva a crear obstáculos en la funcionalidad del mismo. Se debe aprender que las ideas pueden ser modificables para evolucionar y que se puede pedir ayuda cuando creas que no lo puedes tu solo. Es por ello que rodearse de socios que complementen tus ideas, contratar talentos que trabajen en ello y aprender a delegar son los mejores soportes para lograr los objetivos.

7. **"Cash is King" (El efectivo es el rey).** Saber cuándo el dinero entra y sale es esencial para el éxito. Si sabes cómo funciona todo tu negocio entenderás que todo tiene que terminar en efectivo, por lo que la capacidad para transformar el negocio en efectivo es clave para que se pueda financiar la actividad, crear nuevos proyectos, pagar la deuda o distribuirla a los dueños. Las tomas de decisiones basados en el flujo del dinero reducirán el riesgo de tener problemas de liquidez en el futuro.

8. **Sé paciente.** Si se siembra hoy una semilla de bambú japonés, hay que cuidarla durante siete años sin desfallecer, con un riego habitual, cuidándola de las malas hierbas, abonándola y al final, si se tiene la paciencia, en poco más de seis semanas el bambú crecerá 30 Metros. Este hecho real sirve como parábola en el éxito de las empresas japonesas y en su modelo de negocio (y de pensar). Durante siete años el bambú no estuvo creciendo, estuvo creando un sistema radicular que hiciera soportable su posterior crecimiento, de manera que soportara esos 30 metros de envergadura sin doblarse. Ese sistema también permite al bambú renovarse

rápidamente, pues si se corta el tronco, en muy poco tiempo volverá a crecer y tendrá el mismo tamaño. Los emprendimientos más exitosos se construyeron con paciencia, tras tropiezos y problemas, y por alguna razón la naturaleza nos da un consejo. Es muy cotidiano ver a emprendedores queriendo ver ganancias en el primer año del negocio y no conciben la idea de que el éxito toma su tiempo.

9. **Inspírate en Elon.** Aunque puede envolverlo algunos problemas del trato con las personas o su duro carácter en los negocios, lo cierto es que todos lo respetan. Elon Musk, el emprendedor sudafricano, es uno de los hombres más ricos del mundo gracias a su capacidad para innovar constantemente, crear y gestionar empresas de éxito como PayPal, Solar City, SpaceX y Tesla Motors. Musk es el que más arriesga con sus negocios pues apuesta todo por sus sueños. A diferencia de otras figuras, este hombre siempre apuesta por lo que muchos pueden llamarlo «locuras» creando no solo empresas futuristas, si no, esperanza para la humanidad. Estas son algunas frases que ayudarán a inspirarte:

«Equivocarse es una opción acá. Si las cosas no están fallando, no estás innovando lo suficiente».

«A algunas personas no les gusta el cambio, pero necesitas afrontarlo especialmente si la alternativa es un desastre».

«Es un error contratar a un gran número de personas para resolver un trabajo complejo. La cantidad nunca compensará el talento al momento de tener la respuesta correcta (dos personas que no saben algo no son mejor que una), solamente tenderán a ralentizar el proceso y hacer la tarea increíblemente costosa».

«Creo que hay mucho potencial si tienes un producto interesante y la gente está dispuesta a pagar mucho dinero por éste. Creo que eso es lo que ha mostrado Apple. Puedes comprar un smartphone o un computador mucho más barato, pero los productos de Apple son mucho mejores que la alternativa, así que hay personas dispuestas a pagar un poco más».

«Mi mayor error es probablemente priorizar el talento por sobre su personalidad. Creo que importa si alguien tiene o no un buen corazón».

«El primer paso es establecer que algo es posible, entonces es probable que ocurra».

«Comenzar y desarrollar un negocio tiene tanta relación con la innovación, entusiasmo y determinación de las personas detrás de éste como del producto que venden».

«Estoy interesado en cosas que cambien el mundo o que afecten el futuro, con nueva tecnología que tú veas y pienses: "Wow, ¿cómo pasó esto? ¿cómo fue posible?"».

«Si estás tratando de crear una empresa, es importante saber que es como hornear un pastel: tienes que tener todos los ingredientes en la proporción adecuada».

«Si te levantas en la mañana y piensas que el futuro va a ser mejor, es un buen día. De otra manera, no lo será».

«Podrías verlo suceder o ser parte de él».

«No deberías hacer las cosas de manera diferente solamente para que sean distintas. Necesitan ser mejores».

Estos y muchos más consejos se comparten en distintas fuentes, pero muy pocos empresarios las ponen en práctica pues han contribuido a reforzar el mito de que para crear una *Startup* tienes que ser un joven genio con una idea brillante que revolucionará el mercado y pondrá el mundo a sus pies. O simplemente ven el negocio como una herramienta de darle un dinero necesario para llegar a fin de mes. Hay que salir de la zona de confort, y, poner la pasión y la cabeza en el emprendimiento que estamos a punto de empezar, si ya no lo empezaron. Es momento de cambiar la estadística y empezar a mirar el riesgo de la quiebra en algo cierto, pero poco probable.

3. No pierdas el rumbo

La elaboración de tu plan de negocios debe contener lo más importante ¿cuál es el rumbo de la empresa? Y esto lo define la Visión y la Misión. La visión de tu negocio responde a la pregunta ¿cómo ves el negocio en el futuro? Es decir, tener una visión de hacia dónde va; mientras la misión responde a la pregunta ¿cómo vas a lograrlo? Pues para llegar a la visión impuesta debes saber cómo lo lograrás. Haz un ejercicio con tu vida personal, en tu carrera, como padres, como hijos. Establece cómo te ves en el futuro y cómo vas a lograrlo. Una vez entendido, trata de concebirlo en tu negocio. Es muy importante para tu emprendimiento pues si te sientes perdido y no sabes hacia dónde vas, lee tu visión y misión una y otra vez para no perder el rumbo.

Fuera de la misión y visión no debes dirigir el negocio hacia un rumbo distinto pues existirán diferentes situaciones que harán que inconscientemente tus decisiones tomen otros objetivos. Enfocarse en las ventas para solo pagar deudas, no declarar ventas para pagar menos impuestos o no tomar oportunidades por desconocer las consecuencias hacen que pierdas el sentido del camino. Es por ello la importancia de estar capacitado y de saber delegar el trabajo dejando que los profesionales te asesoren adecuadamente; al final las decisiones solo las tomarás tú como líder del negocio.

El complejo sistema tributario peruano, y a veces injusto, suele ser la causa principal de muchas preocupaciones de los emprendedores pues desconocen totalmente del sistema y dejan que sus contadores o abogados asuman esa carga. Hacen bien en delegar esta responsabilidad, pero tienen un problema en común, no pueden entablar una conversación del negocio al no entender las expresiones más básicas de la contabilidad e impuestos, como si fuesen dos idiomas distintos. Una realidad que toma peso cuando llegan fiscalizaciones o multas por la falta de comunicación entre los asesores y los empresarios. No es necesario que hablen el mismo idioma, pero sí es importante que ambos entiendan lo que tienen que decirse uno al otro.

Existen una gran cantidad de estudios contables y estudios de abogados tributarios que pueden asesorarte en temas fiscales, e incluso profesionales independientes dispuestos a darte un soporte de calidad. La oferta está disponible en el mercado, pero aún está pendiente la labor del empresario en capacitarse y lograr una comunicación fluida a favor del negocio. Esto te permitirá tomar mejores

decisiones sin perder el rumbo y te darás cuenta que el mundo no gira alrededor de la Administración Tributaria.

Vamos a comprenderlo con el fútbol peruano; existen tres grandes equipos populares: Alianza Lima, Universitario de Deportes y Sporting Cristal. Los tres son equipos de la división profesional y los que tienen mayores torneos locales ganados, muy similares y con grandes consumidores que son sus hinchas. Su público tiene una psicología comercial especial que va más allá de un cambio de preferencias, tienen una conexión más profunda con la parte emocional e incluso trasladada por tradición y esto asegura una fidelidad.

La mayor parte de las decisiones de compra no son racionales, son emocionales y esto es un elemento que hace al negocio del fútbol único pues la relación entre el consumidor y la marca podría considerarse una relación soñada para otros sectores. ¿Cuáles serían sus visiones y misiones? Muy similares, sus visiones podrían ser «colocar el nombre del club en lo más alto del fútbol peruano y sudamericano» y ¿cómo lo van a conseguir? Sus misiones serían «ganando los torneos locales, participando en torneos internacionales y formando jugadores en divisiones menores». Cada vez que los dirigentes de los clubes toman decisiones lo hacen basándose en la visión y misión establecidas. Desde que Alianza Lima y Universitario de Deportes se declararon insolventes, y fueron incorporados a una administración especial, parece ser que se han desviado de su rumbo original. El régimen especial donde se encuentran incorporados tiene un objetivo específico: gestionar los clubes de tal forma que puedan pagar las deudas contraídas con los trabajadores, con la Administración Tributaria y con otros acreedores. Esto quiere decir que por las malas decisiones tomadas en el pasado llevaron a las instituciones a una crisis que hoy hace que se desvíe de su rumbo para priorizar el compromiso de pago con sus deudores; es como trabajar solo para pagar las deudas. No es casualidad que Sporting Cristal, un club que mantiene su rumbo intacto, en los últimos años haya obtenido varios campeonatos y participación en torneos internacionales. Aunque los administradores de Alianza Lima y Universitario de Deportes, que en los últimos años en suma han obtenido escasos campeonatos, tengan un nuevo objetivo común, no quita la intención de mantener a sus clubes en competencia pues tampoco es una medida para liquidarlas. Como no sucede en otros negocios, estos clubes nacen con un «pan bajo el brazo»: sus seguidores mantendrán su fidelidad pase lo que pase, seguirán comprando camisetas, seguirán asistiendo al estadio y aportarán según sus campañas, es decir, flujos de dinero seguro pueden tener, pero como se ve se les hace difícil lograr sus objetivos.

Si tu negocio no es comprar algunos de estos equipos no vas a tener la misma suerte de obtener ingresos así pierdas el rumbo. La importancia de mantenerse enfocado es la clave para lograr que el negocio se mantenga a flote y logre sus objetivos.

Perder el rumbo no es lo mismo que cambiarlo, pues los negocios pueden evolucionar constantemente y esto hace que redefinamos la visión y misión para que su evolución esté basada en un nuevo modelo. Evolucionar y adaptarse a las nuevas circunstancias y al nuevo escenario es la clave de la supervivencia en el duro mercado. La teoría de la evolución de *Darwin* se adapta al mundo empresarial, en el que miles de empresas han cambiado su estrategia e incluso su modelo de negocio para poder sobrevivir o bien para poder aumentar su margen de negocios. Kodak, la marca multinacional que fue líder en el sector fotográfico durante muchos años, se declaró en quiebra en el 2012, no supo innovar y seguir los pasos del mercado ya que no se adaptó a los avances en la fotografía digital. En 2013 decide dar un giro a su rumbo original y dedicarse a visionar al competitivo mundo de los *smartphones* y *tablets*. Y ya en el 2020 «resucita» como una farmacéutica atendiendo la demanda de la pandemia haciendo que los precios de sus acciones se disparen. Sí, leíste bien, un cambio total de su visión y misión.

Cada decisión se basa en su visión y misión como negocio, siempre mirando al mercado y evolucionando constantemente para no quedarse atrás. No habrá preocupaciones que desenfocan la visión si te encuentras capacitado y te asesoras con profesionales. La importancia de contratar personas adecuadas es lo que ayuda a no estar preocupado por todo. Cuando Steve Jobs dijo: «no tiene sentido contratar personas inteligentes para que después decirles que deben hacer; contratamos personas inteligentes para que nos digan que debemos hacer» es para tener en cuenta que el trabajo en equipo hace que el camino al éxito no sea tan complicado.

4. En busca de financiamiento

Lo más difícil de emprender es saber cómo financiar la idea. Sean un grupo de emprendedores o el único miembro, mirar los bolsillos y apostar por ello suele ser el origen de las dudas. Se debe trabajar primero en la confianza del proyecto pues si el propio creador tiene dudas de apostar, otros menos lo harán. Superado este problema es importante conocer con qué fuentes de financiamiento

podemos contar. Vamos a clasificarlas en dos tipos: la fuente interna y la fuente externa.

FUENTE INTERNA

Esta es la fuente principal en la creación de las MIPYMES pues el emprendedor, o grupo de emprendedores, tienen la intención de apostar sus propios recursos en su negocio. Mientras el dinero provenga de los mismos dueños (los participantes que constituyeron legalmente la empresa) o del mismo negocio (ganancias) se consideran que son de una fuente interna. Las fuentes internas pueden ser:

1. **Aporte de los socios.** Cuando se crea la empresa el aporte de los socios es considerado como la primera fuente de financiamiento a consultar. Los emprendedores pueden poseer ahorros obtenidos a lo largo de su vida para financiar su proyecto y esta opción no obliga a la devolución del aporte a un plazo determinado, es decir, el dinero que el socio aporta al negocio no está condicionado a una devolución en una fecha exacta. Es por ello que, ante esta incertidumbre, esto puede representar altos costos para la empresa. Si, por ejemplo, cuentas con 10,000 soles para realizar un aporte en la creación del negocio tenderás a comparar a qué sucede si te quedases con el dinero, ¿cuánto te podrá pagar el Banco por tenerlo ahorrado? Digamos que 4% al año, por sentido común pensarás que el negocio deberá darte más que eso en el futuro para que tenga sentido la apuesta. Claro, si es paciente se podrá conseguir el objetivo ya que en los primeros años lo más probable es que no veas aun frutos de tu aporte.

Algunos socios no contarán con ahorros disponibles, pero sí podrán disponer de un préstamo personal para cubrirlo. Si se hace el mismo ejercicio, y los 10,000 soles lo obtienes por un préstamo personal, para realizar un aporte en la creación del negocio, ya estarás asumiendo una obligación de devolver al prestamista (Banco, familiar, etc.) el dinero bajo un cronograma establecido más un costo, que es la tasa de interés del préstamo, digamos que a una tasa de 20% al año. Por sentido común también pensarás que el negocio debe darte más que eso en el futuro para que tenga sentido la apuesta. Aunque el préstamo no durará para siempre, el negocio puede que sí y esto puede hacer que lo valga. Hay que tener claro que el préstamo es responsabilidad del socio, pues para la empresa es indiferente si el dinero provino de ahorros o de préstamos de sus socios, es decir, las fuentes de financiamiento de las que hablamos se refieren a las de la empresa y no a las de los socios.

Como ves ya sea por ahorros o préstamos, como fuentes de los socios, el costo de aportar es diferente del socio ahorrador que del socio endeudado y ese riesgo no se traslada a la empresa. Digamos que son dos socios distintos cada uno con 10,000 soles, Santiago es el socio ahorrador que aporta los 10,000 soles para crear la empresa y Ana es la socia que se prestó de un familiar 10,000 soles a un año a una tasa del 20% para crear la empresa. Entonces la empresa se crea con un capital de 20,000 soles de los cuales a Santiago le costó 10,000 soles y a Ana le costará 10,200 soles. ¿Eso significa que Ana aportó 200 soles más que Santiago? No, Ana solo aportó 10,000 soles; pagó 200 soles a su familiar para obtener el capital de inmediato, y este es un costo que asumió Ana, no la empresa.

2. **Autofinanciamiento.** Esta fuente es accesible si la empresa ya fue creada y mantiene operaciones. El autofinanciamiento significa que no necesita de aportes de sus socios ni de terceros para tener liquidez, si no, que puede tomar dinero de sus propias cuentas. Recuerda, "*cash is King*", todas las operaciones terminan siendo efectivo y si tienes la capacidad de transformarlo la empresa podrá financiarse de su propio dinero. Si la empresa realizó una venta de 100,000 soles y tiene que pagar servicios por 30,000 soles necesita financiarse para cumplir con ello. Si tienes la capacidad de convertir esa cuenta por cobrar de 100,000 soles en dinero disponible en el Banco, podrás disponer de los 30,000 soles para el pago de los servicios, es decir, el negocio se habrá autofinanciado. Mediante el ahorro y la capacidad de transformar todo en efectivo podrás disponer de esta fuente cada vez que lo necesites. Además, es la fuente de financiamiento de menor costo pues el dinero no proviene ni de los socios ni de terceros, fue creada por el mismo negocio, y por lo tanto no conlleva a devolver el dinero. Parece sencillo, pero no lo es, los emprendedores tienen muchos problemas de liquidez y por ello la necesidad de fuentes externas.

FUENTE EXTERNA

Esta es la fuente principal en la creación de las *Startups* pues el emprendedor, o grupo de emprendedores, tienen la intención de que su modelo sea financiado por inversionistas externos. El dinero que provenga de fuentes diferentes al de los socios y al del negocio se consideran fuentes externas y estas son algunas:

1. **Aporte de nuevos socios.** El aporte de nuevos socios se puede considerar como la última opción en la búsqueda de financiamiento, como ya vimos el costo del aporte de un socio puede ser la opción más cara y a esto hay que agregarle el hecho de convencer a un tercero en ser parte de la sociedad, es decir, exponerle los fundamentos que puedan demostrar que vale la pena arriesgar su dinero como socio de la empresa. Además, añadirle las gestiones legales tediosas y los costos que se realizan en la modificación del capital original.

2. **Préstamos de los socios.** Es la fuente más utilizada por los emprendedores pues ante una falta de liquidez de la empresa son los socios quienes asumen la responsabilidad de los pagos. El problema en ello es que todo préstamo requiere de un contrato, de un plazo y de una tasa. En la práctica no se tiene un control de esta fuente. La mezcla de dinero del socio y de la empresa es de tal punto que desconocen los importes reales que la empresa les debe o viceversa. Una práctica que debe sincerarse con un simple control detallado de las entradas y salidas de dinero, y sustentándolo con un solo contrato por una línea de crédito que ofrecerá el socio a la empresa a una tasa y un plazo de pago determinado. Otro problema es el capital inicial aportado (en la constitución) pues evitan desembolsar una fuerte suma de capital que la empresa requiere realmente para comenzar a operar. Lo que hacen es aportar lo mínimo que pueden para constituir una empresa. El capital inicial debe estar conformado por el dinero que necesita la empresa para operar por lo menos en el primer año y evitar recurrir a fuentes externas.

Francisco es un emprendedor que inicia un negocio de venta de artículos online, según su plan de negocio la empresa estima que requiere un capital de 25,000 soles para operar sin problemas el primer año. Ya que no cuenta con este efectivo, decide constituir el negocio por 10,000 soles y aportando solo 1,000 soles que exige como mínimo la notaria. Al finalizar el año la suma desembolsada de pagos asciende a 31,000 soles. ¿Cuánto de ese dinero es de fuente interna y cuánto es de fuente externa? En la creación de la empresa, esta solo contaba con 1,000 soles de liquidez y un cobro pendiente al socio por 9,000 soles, esto hace un capital de 10,000 soles, tal y como figura en la constitución. Si se ha desembolsado 31,000 soles entonces se entiende que el socio completó el aporte de los 9,000 soles que faltaban para el capital e hizo que la liquidez pasara de 1,000 a 10,000 soles. Si desembolsó 31,000 soles, y solo contaba con 10,000 soles de liquidez, significa que la fuente interna es por un aporte de capital de 10,000 soles y la fuente externa representaría el préstamo del socio por 21,000 soles. Por ello se tiene que redactar un contrato de

préstamo del socio a la empresa por 21,000 soles a un plazo y tasa de interés determinada (y la tasa de interés debe ser acorde al mercado). Y se debe considerar que ese interés debe ser asumido por el negocio. En cambio, si se hubiera constituido la empresa por los 25,000 soles de su estimación inicial el préstamo solo hubiera sido por 6,000 soles.

3. **Proveedores.** La mayoría de empresarios desconocen que los proveedores son las fuentes de financiamiento muy comunes y no tienen un costo explícito. En el caso de Francisco, si logra negociar con su proveedor para pagarle dentro de tres meses una compra de 21,000 soles, esto significaría que esos 21,000 soles no fueron pagados por el socio pues aún faltan tres meses para su pago. ¿Cómo cambiará sus fuentes respecto al caso anterior? Tendría una fuente interna por un aporte de capital de 10,000 soles y una obligación al proveedor por pagar de 21,000 soles, es decir, lo que fue un préstamo del socio en el caso anterior se convierte en una cuenta por pagar al proveedor en este caso. Lo mejor de este financiamiento es que no existe una tasa de interés que asuma la empresa por este tipo de obligación y no requiere de un contrato ya que no es préstamo, es suficiente contar con un comprobante de pago.

El problema salta la vista, los emprendedores difícilmente encuentran proveedores que les den créditos en sus pagos pues recién inician el camino como empresa y no cuentan con una garantía. El poder de negociación aún es débil, pero irá madurando de acuerdo a su comportamiento de pagos y si son buenos clientes para sus proveedores lograrán acceder a créditos.

4. **Préstamos financieros.** Seguro has escuchado todas las campañas de capital de trabajo que ofrecen los Bancos, Cajas y Financieras, pues todas ellas tienen que ver con el financiamiento para las MIPYMES. Estas líneas de crédito ayudan a financiar la liquidez que necesita la empresa para sus operaciones cotidianas o para campañas específicas. No todos los emprendedores pueden acceder a esta fuente ya que la formalidad es un requisito indispensable para las instituciones financieras (solo el 6% de las MIPYMES acceden al sistema financiero – Ministerio de producción) y ello refiere a que la empresa realice sus declaraciones de ingresos y gastos a la Administración Tributaria (SUNAT). Estas declaraciones son el respaldo oficial de que el negocio tiene operaciones reales que pueden garantizar el pago de una deuda, al igual que una persona se acerca al Banco a solicitar un crédito y le solicitan las boletas de pago, estos documentos demuestran que percibe algún tipo de ingreso.

Luego viene la medición de riesgo del negocio que se refleja en la tasa de interés que le otorga la institución. Existirán muchos factores que construyen el riesgo del negocio como puede ser el nivel de deuda del cliente, su calificación en el sistema financiero, su capacidad de pago de asumir nuevas deudas o si tiene garantías adicionales como ahorros, propiedades o mercaderías, todo cuenta al momento de solicitar un crédito y nos den la mejor tasa de interés. También es recomendable comparar distintas ofertas del mercado para decidir qué institución otorga el mejor precio por su dinero y bajo qué condiciones.

Las tasas de interés para los emprendedores suelen iniciar con altas tasas por el hecho del riesgo de sus modelos de negocios, pueden tener muy poco historial crediticio, negocios recién iniciados que aún no generan ganancias, un comportamiento de pagos no muy positivo, o por el simple hecho de la alta quiebra de estas empresas por malas gestiones. Las instituciones castigan de esta manera a los emprendedores con altas tasas pero que, con el tiempo, y la buena gestión de la deuda, se llega a un premio y podrán reducirse considerablemente ofreciendo así financiamientos más baratos. Hay que considerar que mala calificación en el sistema financiero no solo afecta la oportunidad de créditos si no también la reputación como negocio pues pueden perder grandes oportunidades de crecimiento por ser considerados riesgosos al no cumplir con sus obligaciones pactadas. Un cliente o inversionista puede desinteresarse al ver que no cumples con los compromisos.

El mercado informal también ofrece financiamiento a los empresarios que no pueden acceder al sistema formal. El problema de ello es que su costo por obtener estos créditos puede ir a los 3,000% al año, según reportó el Gremio Bancario, en comparación a una tasa promedio del 45% anual que ofrecen las instituciones. Además, existe la duda de la procedencia de ese dinero que puede estar involucrado al lavado de activos o financiamiento del terrorismo, un acto que conlleva a penas graves. A veces por solucionar algunos problemas de liquidez llevan a generar aún mayores deudas futuras que comprometen al negocio y hasta a los mismos socios.

Otras fuentes

Hasta el momento se han visto las fuentes externas tradicionales. A continuación, se presentan algunas fuentes que han ido ganando terreno en los últimos años por las apuestas que realizan en las *Startups* o por negocios muy prometedores, pero con problemas en su gestión que pueden llevarlo a la quiebra:

5. **Iniciativas del Estado.** El Estado Peruano viene teniendo un rol activo en el financiamiento de «capital semilla», la primera fuente de financiamiento de una Startup, destinado directamente a los emprendedores en etapa inicial a través de programas que brindan desde 50,000 soles, 150,000 soles y hasta 500,000 soles. El Estado brinda este aporte (mediante Startup Perú) a través de la modalidad de recurso no reembolsable, lo que le permite al emprendedor hacer gastos relacionados con su emprendimiento permitiéndole finalmente salir al mercado y probar su producto o servicio. Más allá del monto entregado, ser ganador del programa les brinda a los emprendimientos mucha visibilidad, lo cual hace que clientes, proveedores, inversionistas quieran contactarse con ellos para conocer su propuesta.

6. **Venture Capital.** En casos en que estés dispuesto a dar acciones (nuevos socios) en la *Startup*, el financiamiento vía Venture Capital (VC) parece ser una excelente opción. A través de fundamentos del negocio con estas firmas se puede obtener los fondos necesarios para el desarrollo de la empresa. ¿El beneficio? La sofisticación y soporte que le puede dar al negocio tener una firma de VC de respaldo. El aspecto negativo de este método (además del compartir la sociedad con un tercero) es que las firmas de VC usualmente apuestan por negocios de crecimiento acelerado y con algo de estabilidad. Pocas veces apuestan por negocios recientemente constituidos precisamente por el tiempo que le dedicarán al crecimiento de la *Startup*. Modelos como *Deliveroo* y *Monzo* han optado por esta vía con éxito.

7. **Business Angels.** Se conoce como inversionistas ángeles a individuos con un alto patrimonio y que se encuentran en búsqueda de oportunidades de inversión. Con el paso del tiempo los inversionistas ángeles se han formalizado a través de redes, asociaciones y universidades, tanto a nivel local como internacional, por lo que se vuelve más fácil para los emprendedores presentarles sus ideas de negocio. Un punto importante es que, a diferencia de un préstamo Bancario, el inversionista ángel puede ofrecer su experiencia, consejos e ideas para el desarrollo del negocio dado que, finalmente, tiene un interés real en que este prospere para tener un retorno por su inversión. A manera de ejemplo, en sus inicios, Uber obtuvo un monto considerable de financiamiento a través de inversionistas ángeles.

8. **Crowdfunding.** Una forma adicional es conocida como crowdfunding, sistema mediante el cual a través de una plataforma online se obtiene financiamiento colectivo para el desarrollo del proyecto. Si bien en el Perú este modelo todavía se encuentra en una etapa joven, en el extranjero plataformas como *Kickstarter* funcionan con mucho éxito. La forma es simple: se publica y difunde un proyecto a través de la plataforma (con un monto-meta y plazo) y las personas que tienen interés en que se desarrolle aportan fondos.

A medida que evolucionen las *Fintech*, innovaciones de actividades financieras, existirán cada vez más distintas fuentes de financiamiento a beneficio de los emprendedores. Como puedes ver, existen millones de inversionistas buscando invertir su dinero en oportunidades prometedoras, desean hacer crecer su dinero de una manera más rápida ya que el mercado tradicional no les ofrece grandes beneficios, pero eso sí, les ofrece mayor seguridad en el riesgo de una mala inversión. En el mercado de inversores hay de todo tipo, en los extremos están los inversionistas que no se arriesgan y prefieren un mercado tradicional más seguro, pero con menores recompensas (ahorrar en el Banco, por ejemplo) y los inversionistas que buscan oportunidades de crecimiento con mayores riesgos, pero que probablemente obtendrán grandes recompensas.

SEGUNDA PARTE

APRENDIENDO DEL PASADO

¿Sabes lo que es la contabilidad mental? Es un término descrito por Amos Tversky, Daniel Kahneman y Richard Thaler sobre el estudio del comportamiento financiero. Crearon un profundo esquema de análisis que describe cómo organizamos y tomamos decisiones creando cuentas diferentes en la mente que nos engañan y, si no tenemos cuidado, podrían llevarnos a la bancarrota. Por ejemplo, ocurre a la hora de ordenar el presupuesto familiar separándolo en distintas categorías como comida, alquiler o vacaciones. Usualmente tomamos una decisión financiera calculando el efecto sobre cada una de ellas y no sobre el ingreso general. ¿Esto ocurre en las empresas? Ya que también son administradas por *Humanos*, no se alejan de esas trampas de conducta, sin embargo, evitan usar la mente para realizar los cálculos. Aplican la contabilidad como una técnica de registro de los hechos para asignar cada operación a un estándar de comportamiento de la empresa. Por ejemplo, el hecho de ganar dinero por una venta se clasifica como un ingreso, pero no necesariamente como una entrada de dinero.

Cuando se habla de contabilidad, lo primero que nos viene a la mente son los impuestos, pero esta ciencia va mucho más allá. En este apartado nos ocuparemos de algunos conceptos del mundo contable —sin aplicar tecnicismos—, que son necesarios reconocer. Así, entenderás la dinámica contable mediante un juego y cómo se le asignan diferentes cuentas en cada operación. Conocerás la importancia de comprender los efectos contables en los negocios y saber utilizar las herramientas que esto nos proporciona.

Lo complicado puede encontrarse en las paradojas contables y cómo se aleja de los conceptos del dinero. Pero no te preocupes, te proporcionaré ejemplos cotidianos para que puedas comprender estos conceptos y puedas aplicarlos al momento de leer las finanzas de tu negocio. La capacidad que lograrás será de interpretar las acciones en números que te llevarán a narrar una historia.

5. Separando personas

El nacimiento de una empresa de manera formal pasa por gestiones legales y notariales, al igual que un recién nacido, se tiene que registrar el

nacimiento de la persona para que luego reciba un código de identificación como es el DNI. Los padres y la nueva persona pasan a ser diferenciados pues cada uno posee vida propia. Claro está, que un recién nacido no puede trabajar para generar su propio dinero y dependerá del dinero de los padres de manera incondicional. Los padres invertirán tiempo y dinero, habrá obstáculos y sobre todo mucho aprendizaje con la visión de que ese niño(a) al ser adulto pueda depender de sí mismo y sea capaz de crear y mantener a su propia familia. Pues lo mismo ocurre cuando se crea una empresa, será un recién nacido con una identificación propia llamada RUC (Registro Único de Contribuyente), al principio dependerá del dinero de sus propietarios hasta que llegue a una maduración y pueda depender por sí solo. Un bebe y una empresa creada son bastantes similares, pero solo con dos diferencias: la primera es que los padres no conciben un bebe para crear dinero, pues todo lo que invierten en él es por amor; en cambio, cuando se crea una empresa, se hace con la intención de recuperar y ganar más de lo que se invirtió y solo se logrará si se trabaja con pasión. Y segundo, a pesar de que él bebe pasa a ser una persona diferente a la de sus padres, este no contará con una cuenta bancaria, propiedades o deudas hasta que sea mayor de edad, en cambio una empresa recién creada es una persona completamente independiente con cuentas bancarias, propiedades y con deudas (si las generan).

Habrán escuchado las palabras Personas Naturales y Personas Jurídicas, las personas naturales son todas aquellas que poseen un DNI, mientras las personas jurídicas serán todas las que posean RUC, es decir, todas las empresas se denominan personas jurídicas. En la actualidad existe un híbrido, una combinación entre la persona natural y jurídica, se le denomina «Persona natural con negocio» y es simplemente una persona natural que tiene un pequeño negocio, que no pasa a ser una persona jurídica, pero sí a tener un RUC. También existe la «Persona natural sin negocio» que es una persona natural que ofrece servicios profesionales o de oficios, que tampoco pasa a ser una persona jurídica, pero sí a tener un RUC y la razón es simple, su profesión u oficio es la base de su negocio y no necesita crear a una persona jurídica para ofrecer sus servicios. Como estas dos personas son híbridas, no requieren de una independencia, es decir, las cuentas bancarias, propiedades y deudas del negocio son las mismas que tiene la persona natural a pesar de tener un RUC. ¿Cómo se identifican? Simple, las personas jurídicas poseen RUC con iniciales 20 mientras las personas naturales con y sin negocio poseen RUC con iniciales diferentes (10, 15 o 17). Solo hay que tener claro una regla: las personas naturales sin RUC no pueden ofrecer servicios donde exista un pago de dinero de

por medio, por el simple hecho de que sin RUC no pueden emitir comprobantes que las personas necesitan para sustentar sus salidas de dinero. Claro, esto con excepción de las personas naturales que trabajan para empresas y que reciben un sueldo. Veamos unos ejemplos:

José Carlos, con DNI 45200465, ofrece servicios de gasfitería y para sustentar los ingresos de dinero que recibe por su trabajo decidió sacar un RUC 10452004652 como persona natural sin negocio emitiendo así recibos por honorarios. Todos los ingresos que recibe los deposita directamente en su cuenta personal de ahorros bancario. Para mejorar sus servicios decidió sacar un préstamo y comprar herramientas. *Tanto el RUC como el DNI pertenecen a la misma persona natural, es decir, el negocio se llama «José Carlos». Comparten la misma cuenta bancaria y la deuda adquirida.*

Luego de dos años José Carlos se da cuenta que necesita socios ya que el negocio va por buen camino, para ello decide crear una persona jurídica junto con su socio. Se crea con RUC 20511706842 llamada «Los Gasfiteros». Como empresa decidieron adquirir una deuda para comprar herramientas más sofisticadas. Al crear una empresa como persona jurídica esta se vuelve independiente, debe poseer su propia cuenta corriente y la deuda adquirida es responsabilidad de la empresa y no de los socios. Si la empresa recibe un primer ingreso por un servicio y José Carlos deposita el dinero en su cuenta personal de ahorros, sería incorrecto que el dinero de la empresa se deposite en la cuenta de un socio pues son dos personas distintas.

Las casuísticas son diversas y podrán ser profundizadas en la *Quinta Parte*, donde se desarrollará temas tributarios y de sociedades de manera simple. Lo importante de esta sección es entender la diferencia de personas cuando se crea una empresa. Si no se es una persona natural con o sin negocio, tu empresa debe controlar las operaciones de manera independiente, pues como se dijo, es una persona creada para que genere dinero por sí sola y se haga autosuficiente con el tiempo, que tenga una visión y misión, con un nombre, una dirección, ahorros, derechos, obligaciones y propietarios. Teniendo claro este panorama podrás entender la razón de una contabilidad responsable pues será el punto de partida de un diario donde se escribirá la historia de tu negocio.

6. Redefiniendo la Contabilidad

El Fray Luca Pacioli, autor del libro «*Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità*» incluye un capítulo considerado la primera descripción de la contabilidad. Se han encontrado en las civilizaciones del Imperio Inca, del Antiguo Egipto y del Imperio Romano variadas manifestaciones de registros contables, que de una manera básica constituyen un registro de las entradas y salidas de productos comercializados en una economía basada en el trueque (intercambio). Cuando apareció la moneda, la contabilidad tomó mayor protagonismo. Siglos tras siglos, esta ciencia solo ha sido enriquecida con desarrollos técnicos sin sufrir cambios fundamentales (aunque la innovación tecnológica del *blockchain* puede transformarla dentro de algunos años). Si la actividad de comercio más antigua involucra una contabilidad con los mismos fundamentos de hoy en día ¿por qué gran parte de los emprendedores no la considera importante? En un artículo de la Universidad ESAN basándose en resultados de la ENAHO, indican que más del 50% de los microempresarios no tienen ningún tipo de registro contable, alrededor del 33% realiza apuntes personales y cerca del 20% tiene algún tipo de registro. Vamos a revisar algunas mentiras sobre la contabilidad desde el punto de vista del emprendedor para entender su importancia y se redefina su concepto.

1. **Lo puedo hacer por mi cuenta.** Aunque es importante el control de las operaciones a tu manera y capacitarte para tener nociones de cómo hacer contabilidad hay que dejar que los profesionales hagan su trabajo, pues esto garantiza un trabajo con un margen de errores mínimos. Como empresario es importante que entiendas la lógica de la contabilidad para que puedas entender que nos dice un estado financiero y, por ende, que tomes mejores decisiones; pero aprende a delegar la responsabilidad de hacerla. Es importante de ver la contabilidad bajo tres enfoques: como un arte, como una técnica y como una ciencia. Tiene el arte de interpretar y comunicar los hechos económicos de la empresa a través de números que expresan situaciones y resultados, la técnica de aplicar reglas y procedimientos en el registro de los hechos y la ciencia porque es medible, verificable, sistemática, objetiva y predictiva. Es por ello que un profesional se prepara para ejercerla. Ve tu negocio como una novela, tú serás el encargado de crear la historia y los contadores serán los escritores de ese libro que tiene que reflejar exactamente la misma idea, tiene que presentar coherencia y claridad para

los lectores pues depende de ello el éxito. Si una trama importante de la historia no se refleja en el libro podría cambiar todo su contexto y dirigirlo hacia otro final.

2. **Es suficiente con anotar lo que gano y lo que gasto.** La mayoría de empresarios que inician sus negocios llevan un control de sus ingresos y gastos en un cuaderno o en una hoja de cálculo. Al menos lo hacen, y puede ser suficiente para las microempresas. Existe la costumbre de relacionar la obligación de llevar una contabilidad según las exigencias de la Administración Tributaria (SUNAT) respecto a un negocio: *si tiene operaciones menores y no complejas no requiere de libros contables y si tiene operaciones mayores y complejas requiere una contabilidad completa*. Esta regla se creó con base al objetivo del Estado a recaudar impuestos, pero no debe ser parte de la costumbre en la gestión empresarial. Puedes tener un pequeño negocio que no esté obligado a llevar libros contables y es posible que solo realices los registros de sus gastos e ingresos para tener un control de las finanzas, pero si quieres ir más allá de eso y tienes la capacidad de asesorarte, la contabilidad puede ofrecer un sinfín de beneficios para que tomes decisiones: mostrar la situación actual del negocio, cuánto posee, cuánto debe, si pierde o gana dinero, dónde gasta más, dónde puede ahorrar más, cómo se comportan sus ventas, porqué se queda sin efectivo, qué le puede esperar el próximo año y más. Todas estas herramientas se originan no solo con anotar los ingresos y gastos pues hay una serie de conceptos contables que se deben considerar. Más adelante irás entiendo algunos conceptos básicos.

3. **Solo sirve para evitar problemas con la Administración Tributaria.** Es una realidad que relacionen la contabilidad con los impuestos pues es un área que adoptó la profesión con el fin de ayudar al Estado a recaudar la contribución que dará la empresa de acuerdo a sus resultados obtenidos (capacidad económica) y considerando que la contabilidad es la única profesión que administra las finanzas ¿qué profesión más valiosa para determinar cuánto debemos pagar de impuestos? Por ello la tributación es una rama de especialización para los contadores; como también lo son las finanzas, la auditoría, la contabilidad forense, los costos y hasta los sistemas contables. Cada vez más el sistema tributario del Perú se hace complejo con el único fin de mejorar la recaudación y evitar la evasión, y muchas veces pueden abusar de los empresarios que ignoran estos temas sin que tengan ninguna intención de perjudicar al país.

En mis clases como docente de contabilidad y finanzas siempre pregunto a mis alumnos ¿quiénes prefieren la tributación como especialización? Y la sorpresa es que más de la mitad de ellos lo prefieren. Sarcásticamente les digo: dejen eso para los abogados. Pasar de una profesión basada en números a una basada en letras, como es la basta legislación tributaria, puede ser una molestia para algunos contadores; por el contrario, para los abogados sería más "el pan de cada día" y esto ocasiona que muchos contadores no solo se especialicen en la tributación, también llegan a tomarlos como segunda profesión estudiando derecho. Desde hace varios años el derecho también adoptó la rama tributaria como una especialización pues se hace de mayor facilidad su estudio, considerando que la tributación es básicamente Leyes y reglas que deben respetarse, y ciertamente, los abogados tributaristas están dispuestos a defender a las empresas y personas de las cada vez más exigentes regulaciones del Estado.

Tanto la contabilidad como el derecho tributario darán soporte para evitar incumplir con las faltas impuestas a favor del Estado y además en asesorarnos para lograr obtener beneficios o ahorros en impuestos gracias a sus conocimientos de las reglas tributarias. Para algunas grandes empresas el área tributaria, quien cuenta con contadores especialistas y abogados tributarios, pertenece al área de Finanzas pues es un soporte importante en las decisiones y control. Pero la contabilidad no se creó solo con el objetivo de servir al Estado, por algo sigue siendo una profesión basada en números, su objetivo fundamental es la administración financiera de la empresa y esta aplicará todas sus ramas para otorgar herramientas suficientes a los empresarios como base de sus decisiones.

Como conocimiento general veamos los objetivos de las ramas de contabilidad diferentes a la tributaria:

a. *Por sectores:* La contabilidad puede especializarse por sectores que están obligados a llevar un "idioma" distinto al genérico pero que expresarían lo mismo al momento de interpretarlo. Entre los sectores tenemos a las empresas comerciales y privadas, las instituciones financieras (Bancos, Cajas, seguros, AFP) y las empresas públicas (del Estado). El idioma está representado en el plan contable (catálogo de cuentas) y cada uno de los sectores mencionados tienen distinto plan; por ejemplo, para expresar un ingreso la contabilidad comercial lo codifica como 7, la contabilidad financiera lo codifica como 5 y la contabilidad gubernamental lo codifica como 4, los empresarios no necesitan saber si es 7, 5 o 4 solo necesitan saber que se está

hablando de ingresos. Las confusiones surgen cuando los contadores se expresan en un idioma sin interpretarlo para los empresarios.

b. *Finanzas*: Las finanzas es una rama compartida con las profesiones de ciencias Administrativas y Económicas pues es un área muy importante en la gestión empresarial, incluso algunas casas de estudio ya lo han independizado como una profesión individual. Se encarga de administrar adecuadamente los recursos y obligaciones de la empresa, gestionar opciones de financiamiento y otorgar un sinfín de herramientas para tomar decisiones que creen valor. Esta rama ha evolucionado con el tiempo por la variedad y complejidad de herramientas financieras que han surgido y con mercados financieros que se abren cada vez más para ofrecer oportunidades de crecimiento, esto ha llevado al estudio de las finanzas a concebir distintas técnicas en obtener mejores predicciones de cara al futuro y obtener mejores resultados.

c. *Auditoría*: La auditoría garantiza que la expresión de los hechos en números (contabilidad) sigan las reglas, principios y normas que se exigen para su elaboración. Si los contadores eran los "escritores" de la historia del negocio los auditores son los "editores" que se encargarán de revisar que la escritura sea la correcta, sea lo más cercano a la realidad que el creador quiere, sea coherente y respetando los estándares para lograr la calidad de información. Mediante la recopilación y verificación de la información el auditor emitirá un informe donde expresará una opinión de suma importancia pues garantiza que la información contable es confiable y refleja la realidad de la empresa. Este informe llamado "dictamen" puede ser el respaldo para un Banco en otorgar un crédito, de un inversor para invertir en el negocio o para los clientes y proveedores con el fin de confiar en la empresa. La auditoría contable solo es realizada por un contador o una sociedad auditora debidamente certificada y autorizada para ejercer esta labor, puede realizarse como parte de las áreas de una empresa (auditoría interna) o puedes contratar a un tercero independiente (auditoría externa).

d. *Contabilidad Forense*: La contabilidad forense o también llamado *Peritaje Contable* involucra los casos de litigación, investigación de fraude, resolución de disputas y otras áreas que involucran asuntos legales. Algunas de las áreas en las que se puede hacer uso de esta contabilidad incluyen: la detección de fraude, cálculo de daños económicos, insolvencia de apoyo legal, entre otras. Los que

trabajan en este campo deben tener un conocimiento considerable de contabilidad y auditoría, ya que deben reconstruir o investigar los registros de contabilidad de la empresa.

e. *Contabilidad de Costos:* La contabilidad de costos es muy útil en los negocios de producción ya que estos tienen procesos de costos más complicados. Para determinar los costos que se involucran en los procesos de producción o fabricación de un bien y así asignarle un precio adecuado es necesario contar con un profesional de esta rama pues aplicará el mejor sistema de costos para sus procesos además de un control estricto para evitar pérdidas. También es ejercida por la Ingeniería Industrial.

Al igual que un médico general, el contador puede conocer la salud financiera de una empresa con base a la gestión empresarial y al detectar un problema específico puede derivarlo a una rama de especialización como sucede en la medicina, de esta manera se garantiza la mejor solución para el problema. Esto explica los diferentes aportes que realiza la contabilidad y que no solo se trata de declarar impuestos y llenar libros.

4. *Cualquier contador lo puede hacer.* Los contadores se preparan años para lograr el profesionalismo que los caracteriza y así poder soportar las casuísticas o características de un negocio. El problema no es solo la preparación académica que puedan tener, si no, que carezcan de algunas habilidades blandas que podrían influir en su trabajo. Gran parte de los emprendedores optan por apoyarse en un familiar o amigo contador pues al negociar un precio por su trabajo puede ahorrarse dinero o hasta considerarlos "favores" y ello puede generar un trabajo de menor calidad. Todo profesional merece ser retribuido justamente por su trabajo pues esto genera un mayor incentivo, y si se vulnera, sus habilidades blandas se verán afectadas ocasionando que tu negocio esté en riesgo de no tener la misma atención del contador con respecto a sus otros clientes; esto ocasiona las faltas cometidas que se traducen en sanciones: un desembolso de dinero que nunca esperó. Como ocurre en algunas empresas familiares la gestión de conflictos, gestión del tiempo o las habilidades de comunicación pueden debilitarse por el simple hecho de ser un familiar. Para evitar este tipo de riesgos la mejor manera es colocar límites en el trabajo con las relaciones personales y retribuir a tu contador de manera justa, no hay que olvidarse que también es un profesional que invirtió tiempo y dinero para prepararse en lo que considera su fuente de ingresos para sostenerse.

La ética profesional también es una característica importante a tener en cuenta al momento de contar con un contador pues siendo extremistas, ante un caso crítico de algún tipo de fraude contable en contra del Estado o a terceros pueden llevar a condenas penales no solo al contador, sino también al propietario del negocio.

5. *Es un gasto innecesario.* Si ante la falta de contabilidad el empresario no tiene clara sus operaciones, no tiene idea de cuánto gana o cuánto pierde o no declara información, puede estar generando mayores desembolsos no previstos para el futuro. Si lleva una contabilidad que puede minimizar ese riesgo, el gasto generado por ese servicio será mucho menor al riesgo de malas decisiones y posibles sanciones. Entonces, si gasta para un beneficio mucho mayor, se le debe considerar como un gasto necesario. Toda empresa de éxito que se conoce tiene un soporte empresarial detrás de su modelo y gasta por ello.

6. *La tecnología sustituirá a los contadores.* La humanidad ha pasado por tres revoluciones industriales: La mecánica, la energética y la informática, hoy nos encontramos en la cuarta revolución o industria 4.0, donde inicia la era digital. En las próximas décadas la quinta revolución estará liderada por la inteligencia artificial y el mundo cuántico, conceptos que hoy en día ya se encuentran desarrollándose y la contabilidad no está libre de evolucionar. En las últimas décadas la contabilidad también pasó por estas revoluciones y fue adecuándose desde un llevado manual en libros físicos hasta sistemas informáticos que generan una contabilidad prediseñada para determinadas operaciones. Hoy la contabilidad se está adecuando a la era digital por las diferentes herramientas que hacen cada vez más una labor de registro específico e inmediato, y esto se respalda con la creación de sistemas contables en la nube (*cloud computing*), procesamiento de macro datos (*big data*) y aprendizaje automático (*machine learning*). Gracias a esto los sistemas contables no solo realizan registros, también se genera información electrónica, informes financieros, declaraciones tributarias, informes de costos e informes de auditoría. Pero en el fondo, actualmente la tecnología solo ha reemplazado a la contabilidad en la forma de llevarla, pero no en analizarla e interpretarla. El gremio contable agradece los avances pues hoy cada vez es más sencillo y rápido hacer contabilidad de distintas empresas y no gastar tinta en papel registrando miles de operaciones, además el nuevo perfil del contador podrá permitir enfocar sus conocimientos como estrategia financiero del negocio.

Actualmente, la evolución de la contabilidad se dirigirá lentamente hacia la 5ta revolución, cuando logre simular el raciocinio, lo que llaman inteligencia artificial, aunque siempre acompañada de un humano, o al menos eso se espera. Hay que ver a la contabilidad como un intermediario entre la empresa y los interesados (propietarios, prestamistas, el Estado) que mediante su profesión traslada el valor de los hechos económicos en información financiera basado en la confianza de que todo lo registrado refleje la realidad. Pues este hecho de contar con un intermediario para garantizar el traslado de valor no solo tiene que ver con la contaduría, por nombrar algunos, los Bancos, abogados o notarios también cumplen esta función. Los hechos históricos han demostrado que a veces confiar en personas o empresas no es de todo garantizado, pero si se reemplaza esta labor por computadores los riesgos podrían reducirse prácticamente al mínimo. Los avances digitales harán que las criptomonedas se enlacen digitalmente a los sistemas contables y mediante sus cadenas de bloques (*blockchain*), que se refieren al libro mayor de sus movimientos, podrán registrar millones de operaciones en un abrir y cerrar de ojos y ser informadas en tiempo real, además de ser información confiable e inalterable. La parte técnica y científica de la contabilidad podrán ser programadas para realizar registros en determinadas acciones, los sistemas irán auto aprendiendo y decidiendo en cómo realizar un registro para un caso no programado. Con el tiempo podrán analizar e interpretar la información generada para dar opiniones y recomendaciones basadas en probabilidades. Los auditores podrán conectarse al sistema y dejarán de hacer visitas; mientras el Estado podrá determinar los impuestos sin necesidad de fiscalizaciones ni declaraciones. Sin ir muy lejos, en la medicina ya existen herramientas tecnológicas que ayudan a procesar información más rápida y precisa de un mal que puede aquejar a un paciente, e incluso es capaz de ofrecer diagnósticos o tratamientos para una cura. Aunque puede ser un futuro lejano, los profesionales deben ir capacitándose para adaptarse a estos cambios, mientras tanto, el valor y arte que proporciona la contabilidad está muy lejos de ser reemplazada por un sistema.

Ya es posible definir entonces qué es la contabilidad y qué importancia tiene. Su definición tiene escrita siglos y no hay porque redefinirla, en todo caso, no hay que olvidarla.

7. El juego de «Las balanzas gemelas»

Seguro has escuchado sobre el «sexto sentido» que pueden tener los gemelos, algunos de ellos afirman saber lo que el otro está pensando o sintiendo. Según un estudio publicado en 2013 por la revista científica «*Journal of Developmental Origins of Health and Disease*», de la Universidad de Cambridge, que analizó 663 parejas de gemelos para evaluar su coeficiente intelectual, los gemelos idénticos tienen un 55% más de similitud en capacidad verbal que los mellizos; un 32% más en capacidad espacial, un 62% más en velocidad de procesamiento y un 52% más en memoria, pero ¿puede existir una telepatía? La mayoría de las pruebas sobre la telepatía gemela no son científicas, sino anecdóticas y existen distintos casos donde un gemelo asegura que puede sentir qué le sucede al otro así estén a larga distancia, algo así como un reflejo.

Vamos a aplicar esta referencia de los gemelos en un juego que he denominado «Las Balanzas Gemelas». Donde por un lado tenemos una balanza y por el otro su gemela, así cuando una expresa un estado, la otra debería reflejar lo mismo y a ese estado lo llamaremos «equilibrio». El juego tiene tres niveles de dificultad, comenzaremos por el básico.

NIVEL 1

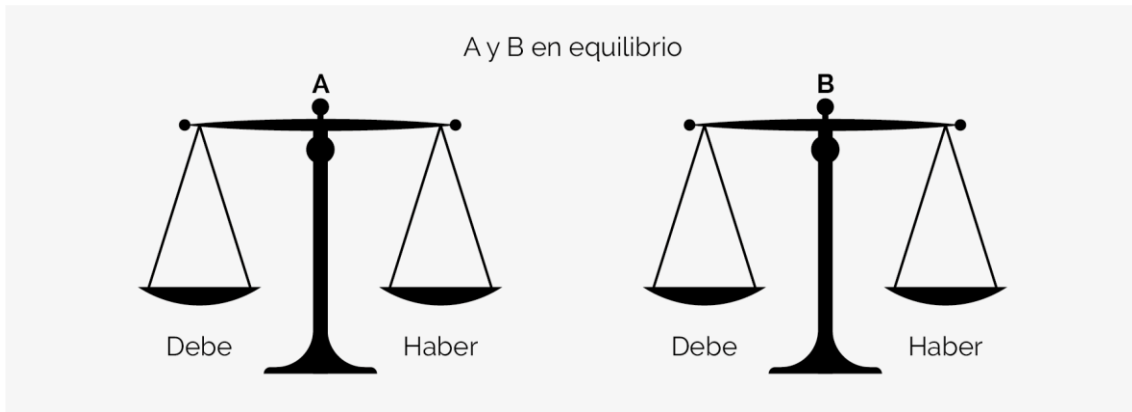
El juego trata en conseguir el equilibrio de las balanzas gemelas y esto se logrará por dos caminos: el primero es que ambas reflejen un equilibrio y el segundo es que si una está desequilibrada su gemela debería mostrar también un desequilibrio, pero de manera opuesta, así sus desequilibrios juntos formen un equilibrio. El lado izquierdo de la balanza lo llamaremos «Debe» mientras el lado derecho lo llamaremos «Haber». La acción de aumentar peso en el Debe lo llamaremos «carga» mientras la acción de aumentar peso en el Haber lo llamaremos «abono». De esta forma obtenemos:



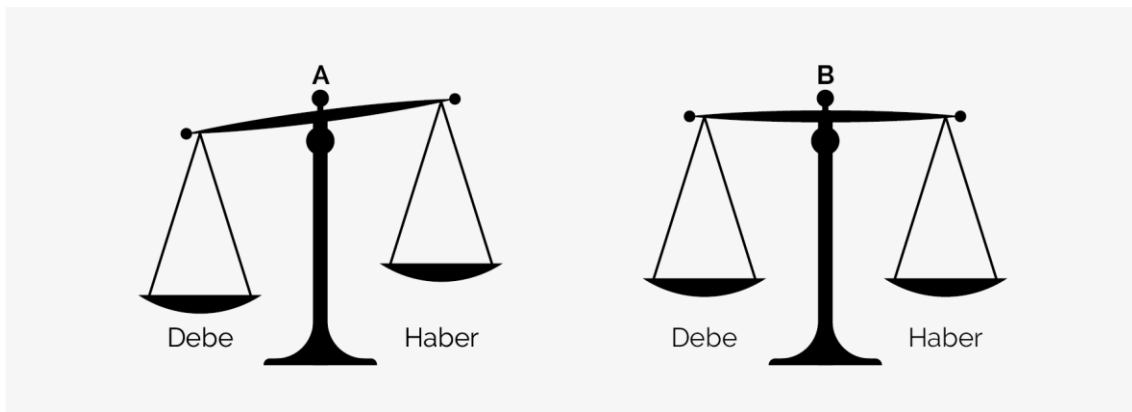
Ahora vamos a explicar cómo las balanzas se mueven si aplicamos un peso en un lado y en el otro. Aplicar un CARGO en el Debe de una balanza produce un peso de tal forma que cause un desequilibrio de la misma. Por otro lado, si se aplica un ABONO en el Haber de una balanza produce un peso de tal forma que cause un desequilibrio de la misma. En resumen, aplicar un peso en el Debe se le denomina CARGO, mientras aplicar un peso en el Haber se le denomina ABONO.



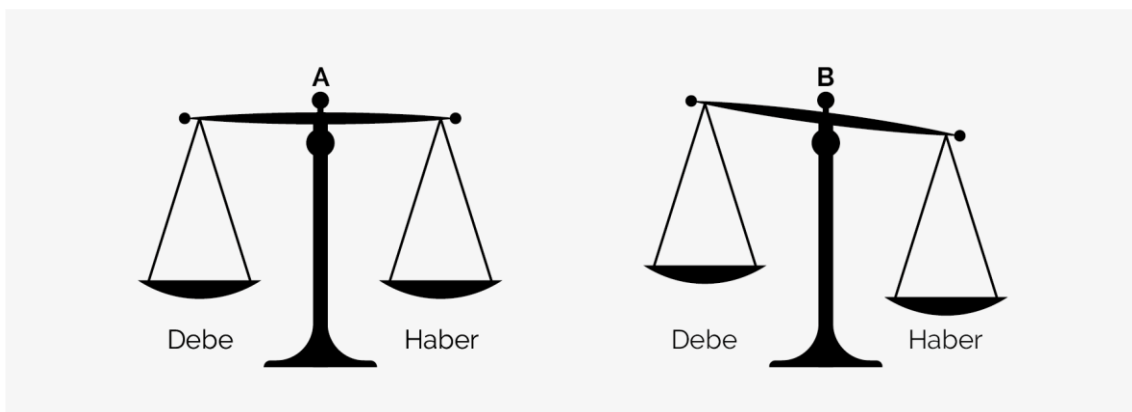
Hasta ahora no hay ciencia en lo dicho. Pero seguimos explicando. Por ejemplo, tenemos ahora las balanzas gemelas A y B en equilibrio como se muestra a continuación. Ahora, aplicando la regla anterior, aplica un CARGO en la balanza "A". Imagina ¿cómo se verían las balanzas?



Espero que hayas acertado, la respuesta a continuación:

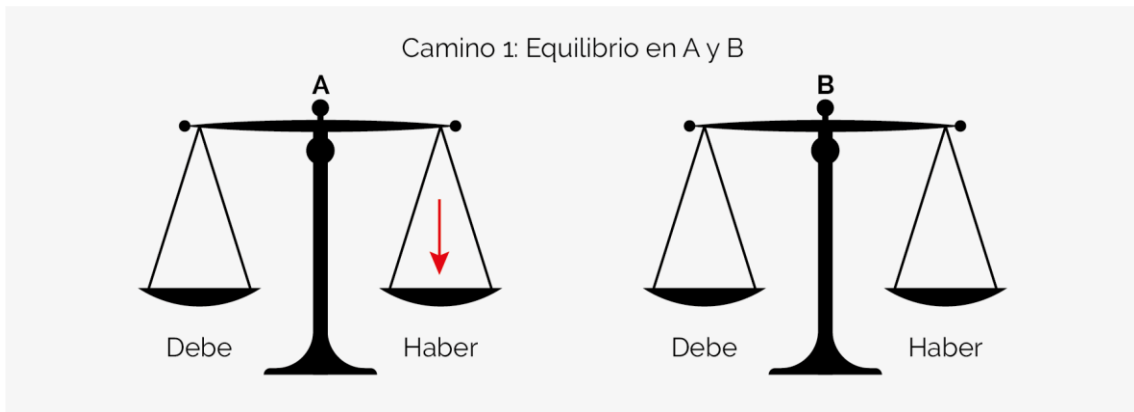


No te preocupes, vamos con otra oportunidad si fallaste. Ahora aplica un ABONO en la balanza "B". Imagina ¿cómo se verían las balanzas? La respuesta a continuación.



Si lograste dominarlo vamos por buen camino. Continuando con la explicación del juego, existe un problema, las gemelas estas descoordinadas. Imagina el primer caso, donde aplicaste un CARGO en la balanza "A". El juego nos dice que tenemos

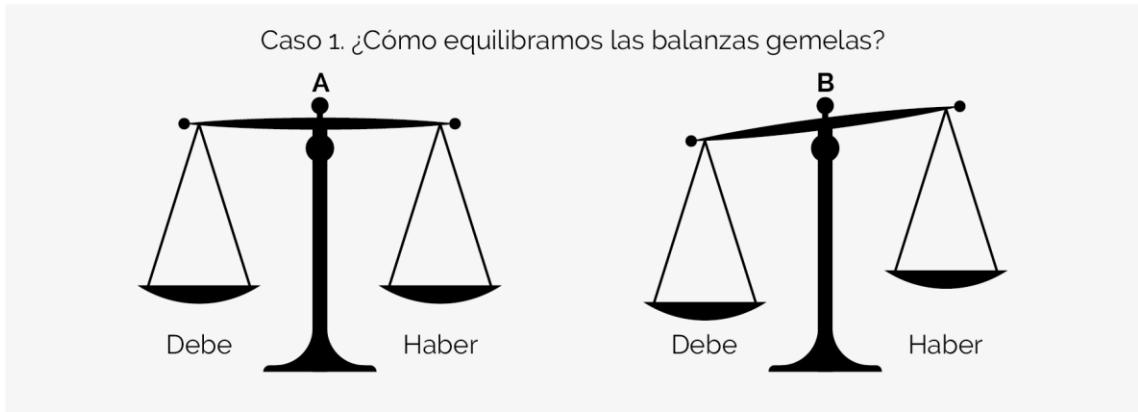
dos caminos para buscar el equilibrio: El primero nos indica que ambas balanzas deben reflejar el mismo equilibrio, por lo tanto, deberíamos realizar un abono a la balanza "A" para que se equilibre y de esta manera ambas reflejarían un equilibrio individual.



El segundo camino nos indica que si una está desequilibrada su gemela debería mostrar también un desequilibrio, pero opuesto. Por lo tanto, si se realiza un abono a la balanza "B" causaría un desequilibrio opuesto a su gemela, esto quiere decir que si juntamos sus desequilibrios (cargos en una y abonos en otra) formarían un equilibrio juntas.



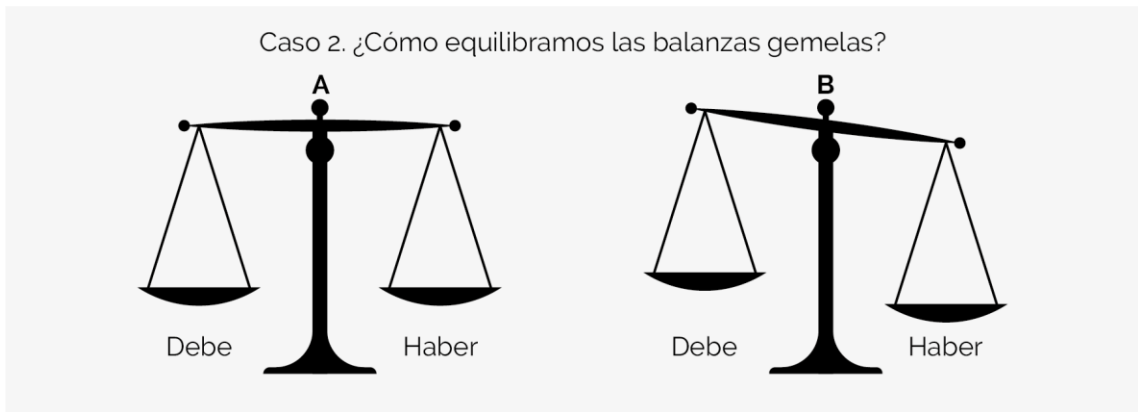
Sencillo ¿no es así? Solo debemos conocer estos dos caminos para entender el juego en el nivel 1. Así debemos aplicar CARGOS o ABONOS para lograr entender el primer nivel del equilibrio contable. Practiquemos un poco con algunos casos y deberás indicar los dos caminos que se necesitan para lograr el equilibrio.



Soluciones

Camino 1: Abono en B

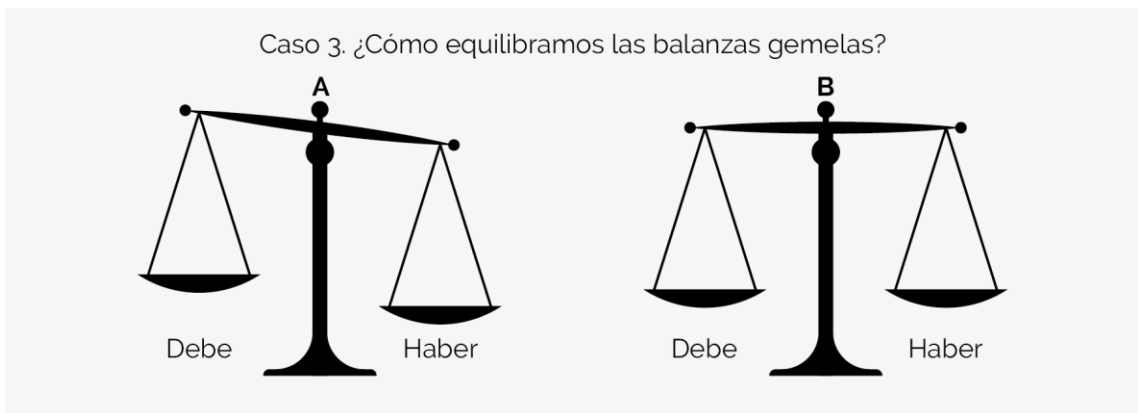
Camino 2: Abono en A



Soluciones

Camino 1: Cargo en B

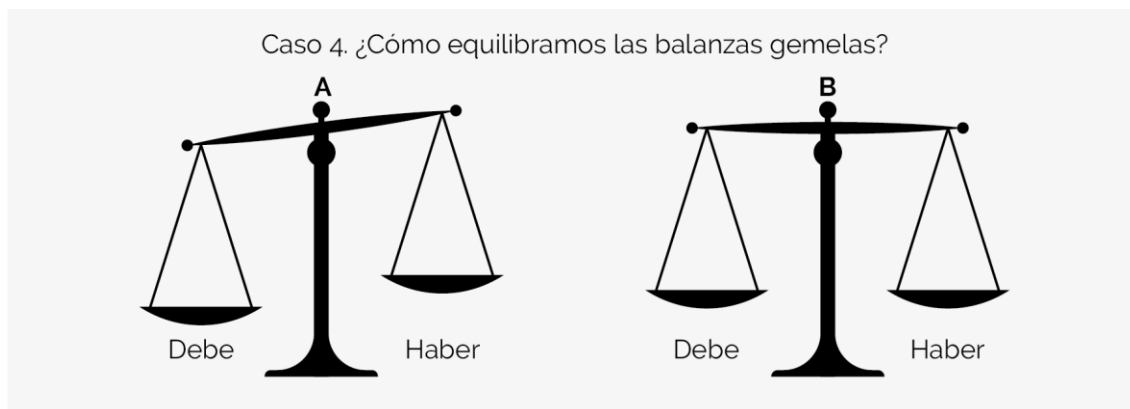
Camino 2: Cargo en A



Soluciones

Camino 1: Cargo en A

Camino 2: Cargo en B



Soluciones

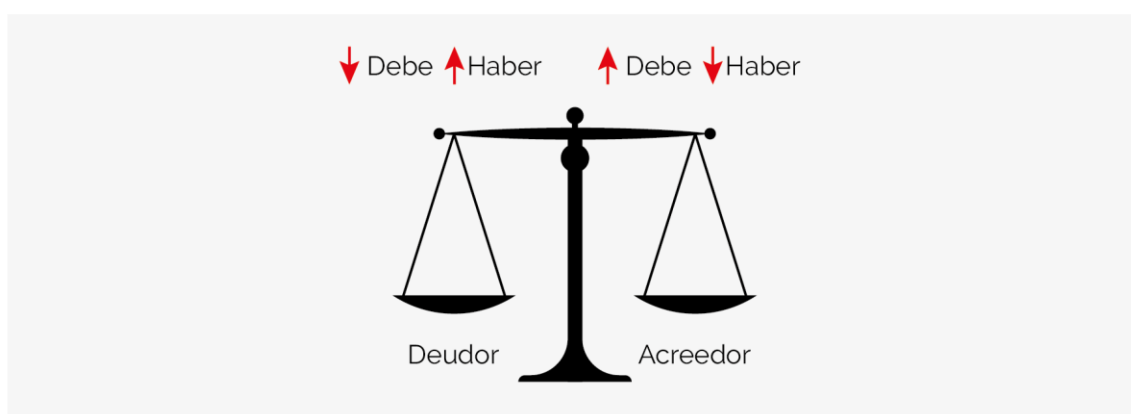
Camino 1: Abono en A

Camino 2: Abono en B

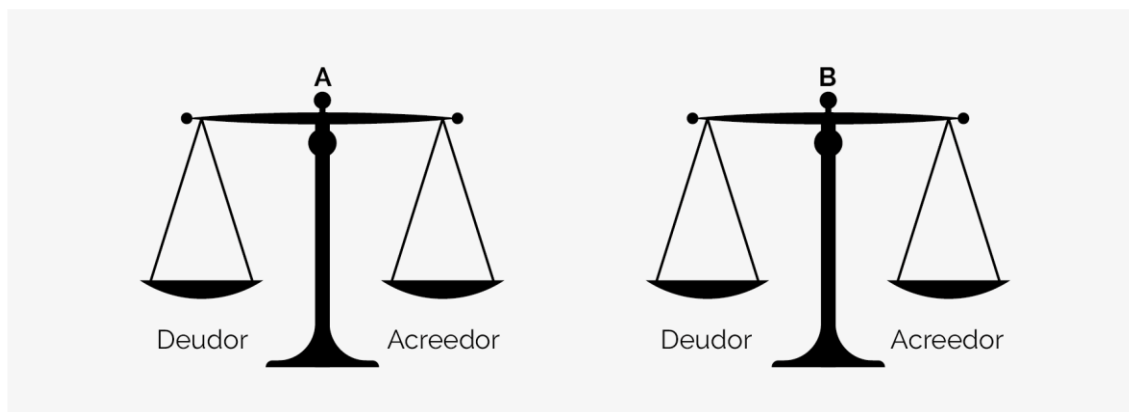
Si lograste coincidir con las soluciones has logrado entender el primer nivel del juego y estarás listo para el segundo nivel.

NIVEL 2

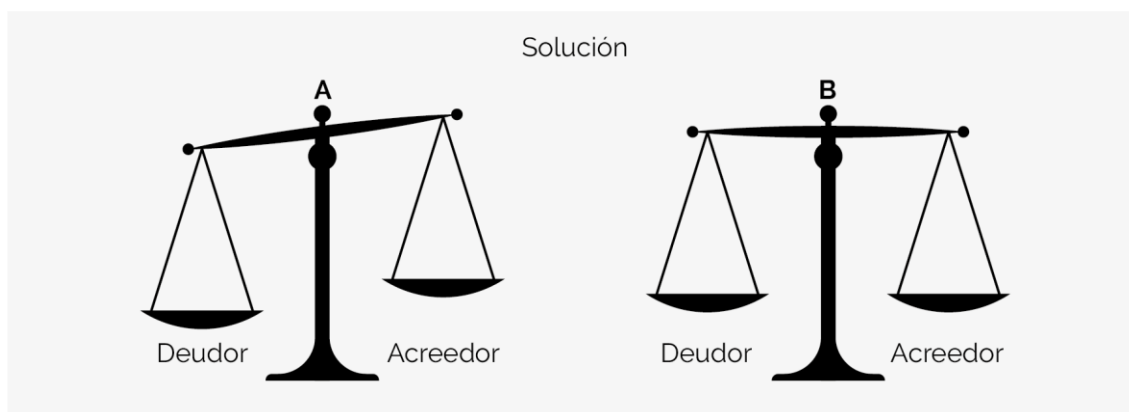
El nivel 1 del juego nos dice que cada caso tiene dos posibles soluciones. Compliquemos ahora el juego. Tanto en el lado derecho como en el izquierdo de la balanza podrán realizarse cargos y abonos, es decir, ambos tendrán un Debe y un Haber. Para no confundirnos el lado izquierdo de la balanza lo llamaremos ahora “deudor” y el derecho “acreedor”. La nueva regla de este nivel nos dice que el Debe (cargo) del lado deudor aumenta peso en la balanza y el Haber (abono) la disminuye; mientras en el lado acreedor el Haber (abono) aumenta el peso la balanza y el Debe (cargo) la disminuye. Se muestra a continuación:



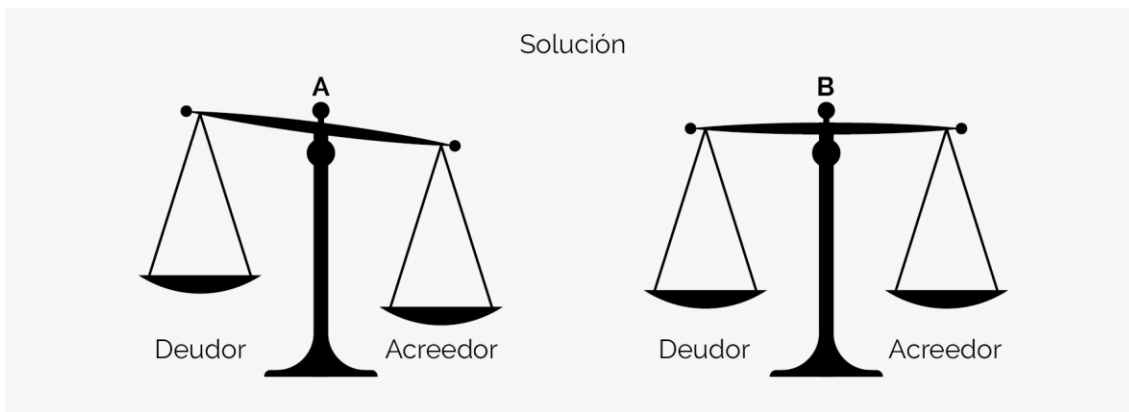
Aprende estos movimientos para que tu sistema intuitivo lo domine. (Es muy probable que recuerdes la ubicación de los símbolos en un control de PS4 o las letras del teclado de tu teléfono móvil intuitivamente). Recuerda que en el Nivel 1 solo se podía hacer un CARGO en el Debe y un ABONO en el Haber. En este nivel se puede hacer un CARGO y ABONO en el lado Deudor y también en el lado Acreedor. Comencemos a entender el nivel 2 con la práctica. Ahora tenemos las balanzas gemelas en equilibrio A y B:



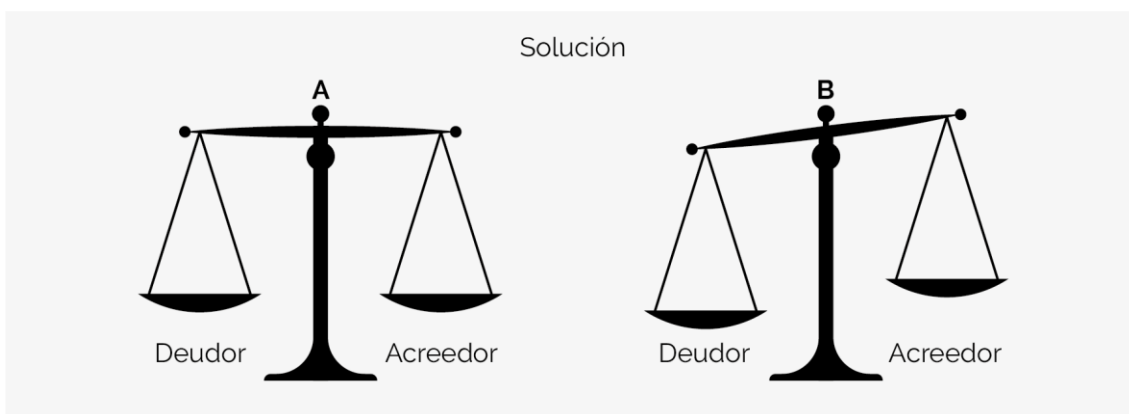
Vamos a realizar un CARGO en el lado Deudor de la balanza A. ¿Cómo se moverían las balanzas? Trata de imaginarlas siguiendo las reglas indicadas de este nivel antes de mirar la imagen de solución.



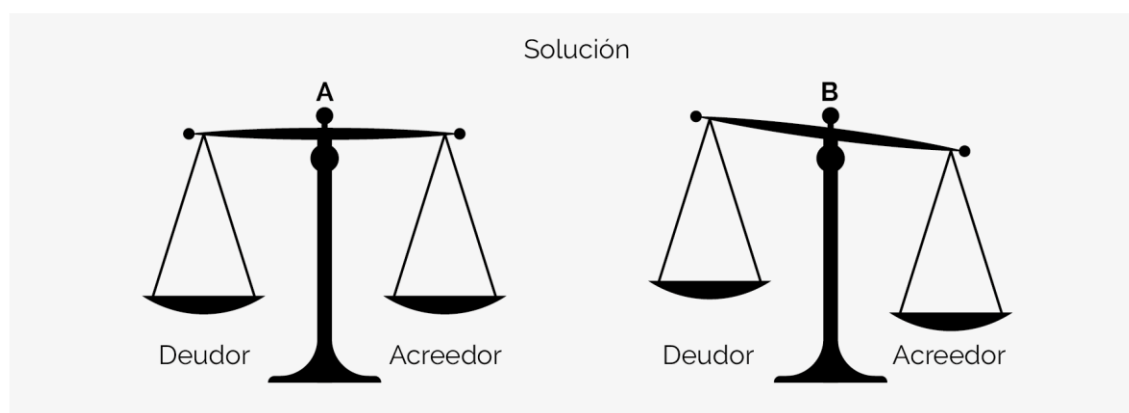
¿Aún tienes problemas? Ahora vamos a realizar un ABONO en el lado Deudor de la balanza A. ¿Cómo se moverían las balanzas? Nuevamente, trata de imaginarlas antes de mirar la imagen de solución.



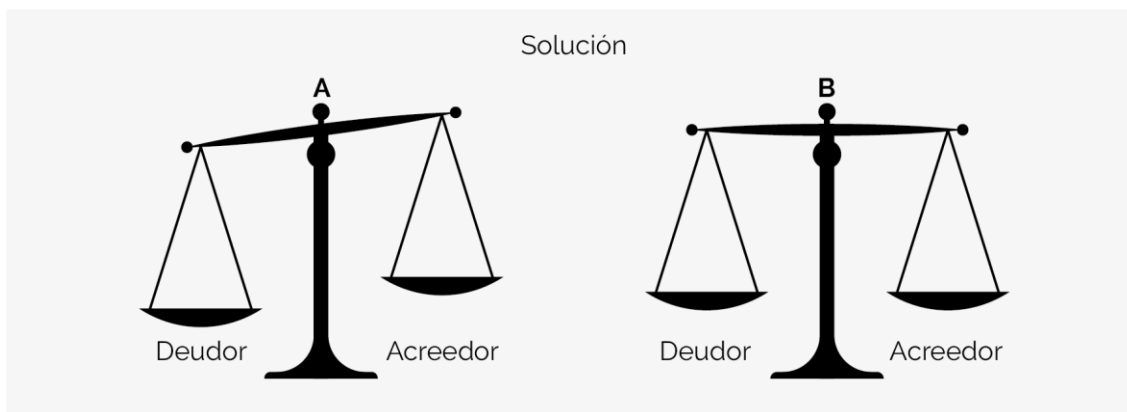
No te preocupes, es cuestión de práctica. Vamos ahora con el lado Acreedor. Realizaremos un CARGO en el lado Acreedor de la balanza B. ¿Cómo se moverían las balanzas? Trata de imaginarlas antes de mirar la imagen de solución.



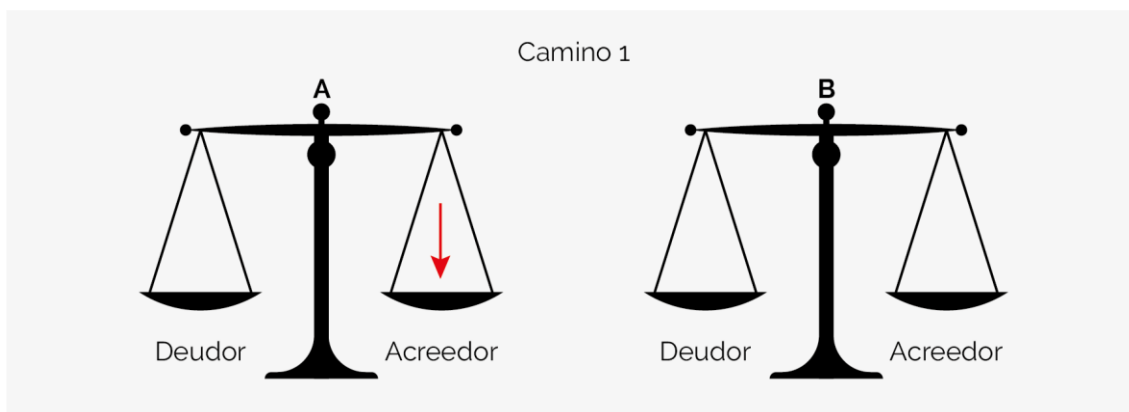
¡Ya casi estás lista(o)! Ahora vamos a realizar un ABONO en el lado Acreedor de la balanza B. ¿Cómo se moverían las balanzas? Trata de imaginarlas antes de mirar la imagen de solución.



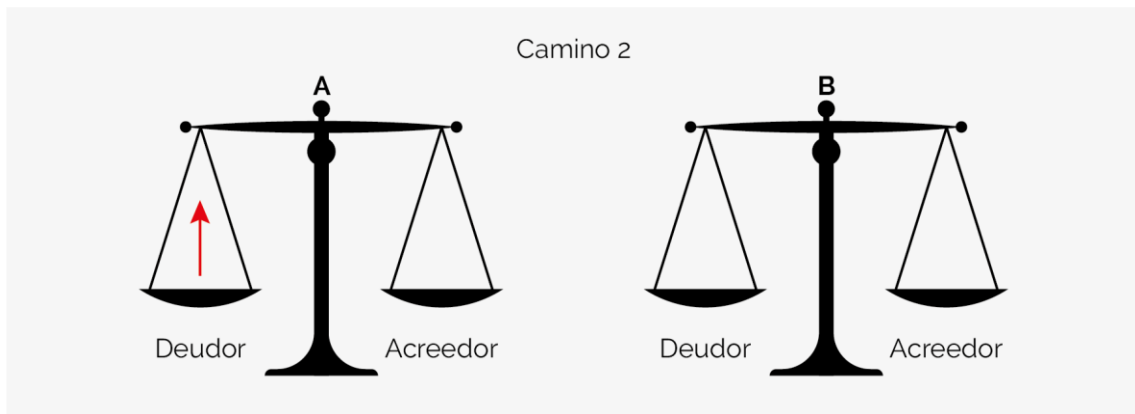
Si no pudiste entenderlo bien, te invito a practicarlo nuevamente. Cuando le tomes el ritmo y lógica verás que es sencillo. Esto entrenará tu mente muy bien. Luego de entender los movimientos, ahora vamos a tratar de equilibrar las balanzas gemelas. Suponga el siguiente caso:



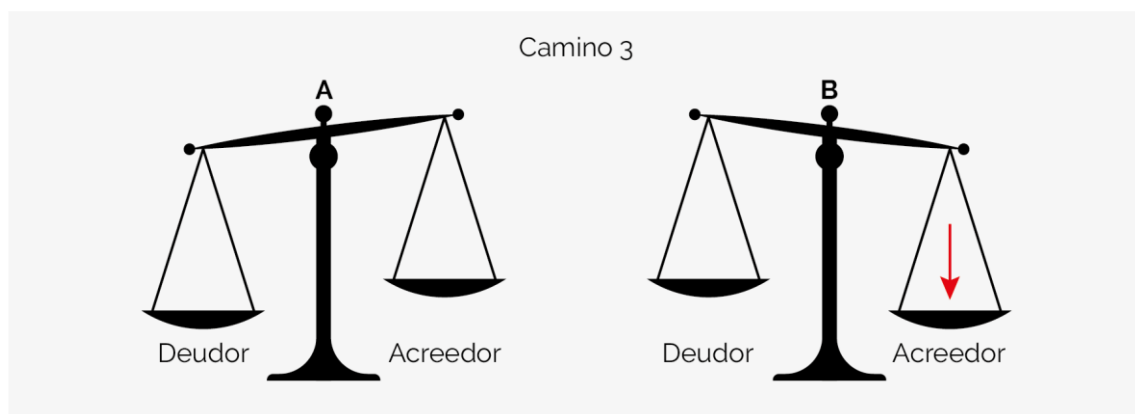
Al igual que en el Nivel 1, tenemos que lograr equilibrar las balanzas ya sea mostrando equilibrios iguales u opuestos, pero esta vez tendremos cuatro caminos para lograrlo: el primero nos indica que ambas deben reflejar el mismo equilibrio por lo tanto deberíamos realizar un ABONO en el lado Acreedor de la balanza A haciendo que el lado Acreedor aumente peso y se equilibre, de esta manera ambas reflejarían un equilibrio individual.



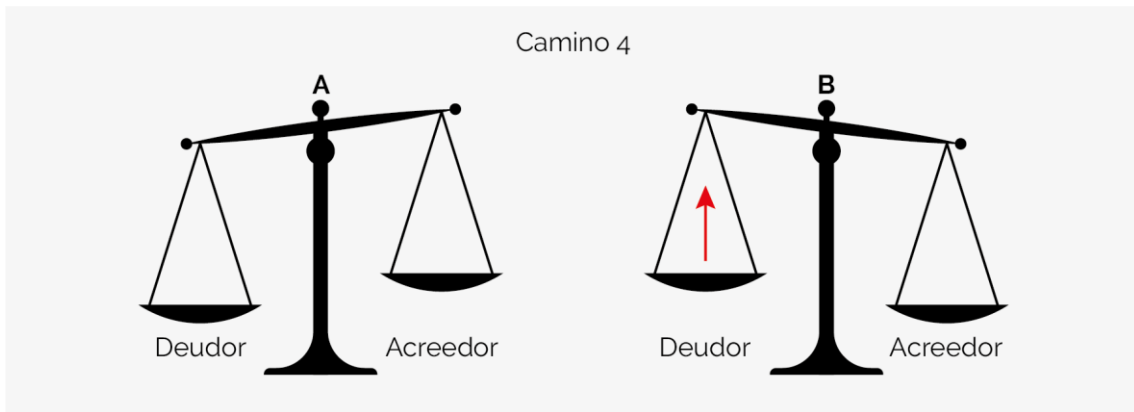
El segundo camino, al igual que el primer camino, nos indica que ambas deben reflejar el mismo equilibrio por lo tanto deberíamos realizar un ABONO en el lado Deudor de la balanza A haciendo que el lado Deudor disminuya su peso y se equilibre, de esta manera ambas reflejarían un equilibrio individual.



El tercer camino nos indica que si una está desequilibrada su gemela debería mostrar también un desequilibrio, pero opuesto. Por lo tanto, si se realiza un ABONO en el lado Acreedor de la balanza B causaría un desequilibrio opuesto a su gemela, esto quiere decir que si juntamos sus desequilibrios formarían un equilibrio juntas.



Y por último el cuarto camino, al igual que el tercero, nos indica que si una está desequilibrada su gemela debería mostrar también un desequilibrio, pero opuesto. Por lo tanto, si se realiza un ABONO en el lado Deudor de la balanza B causaría un desequilibrio opuesto a su gemela, esto quiere decir que si juntamos sus desequilibrios formarían un equilibrio juntas.



Si te diste cuenta los caminos 1 y 2 hacen el mismo movimiento; así mismo, lo hacen el camino 3 y 4. Es complicado, pero practiquemos un poco más para que quede grabado. Te propongo resuelvas los siguientes casos e imagina las cuatro soluciones en tu mente.



Soluciones

- Camino 1: Abono en el lado acreedor de B
- Camino 2: Abono en el lado deudor de B
- Camino 3: Abono en el lado acreedor de A
- Camino 4: Abono en el lado deudor de A



Soluciones

Camino 1: Cargo en el lado deudor de B

Camino 2: Cargo en el lado acreedor de B

Camino 3: Cargo en el lado deudor de A

Camino 4: Cargo en el lado acreedor de A



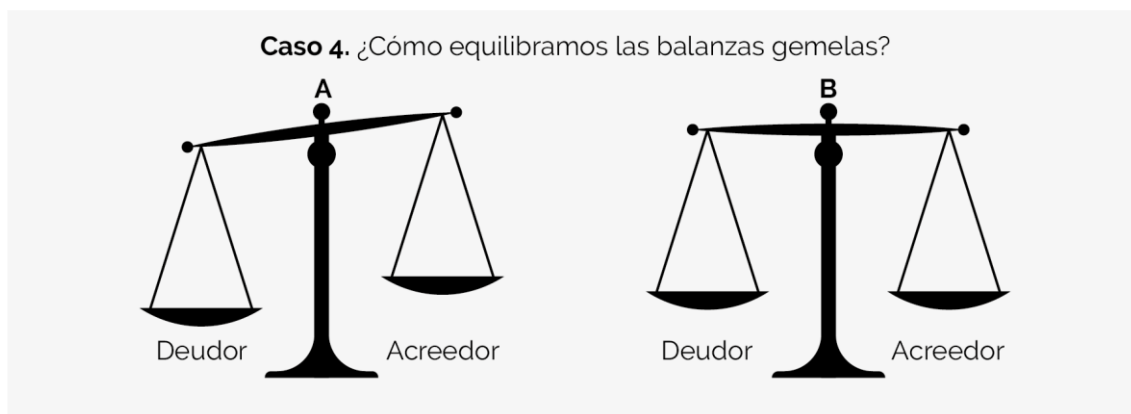
Soluciones

Camino 1: Cargo en el lado deudor de A

Camino 2: Cargo en el lado acreedor de A

Camino 3: Cargo en el lado deudor de B

Camino 4: Cargo en el lado acreedor de B



Soluciones

Camino 1: Abono en el lado acreedor de A

Camino 2: Abono en el lado deudor de A

Camino 3: Abono en el lado acreedor de B

Camino 4: Abono en el lado deudor de B

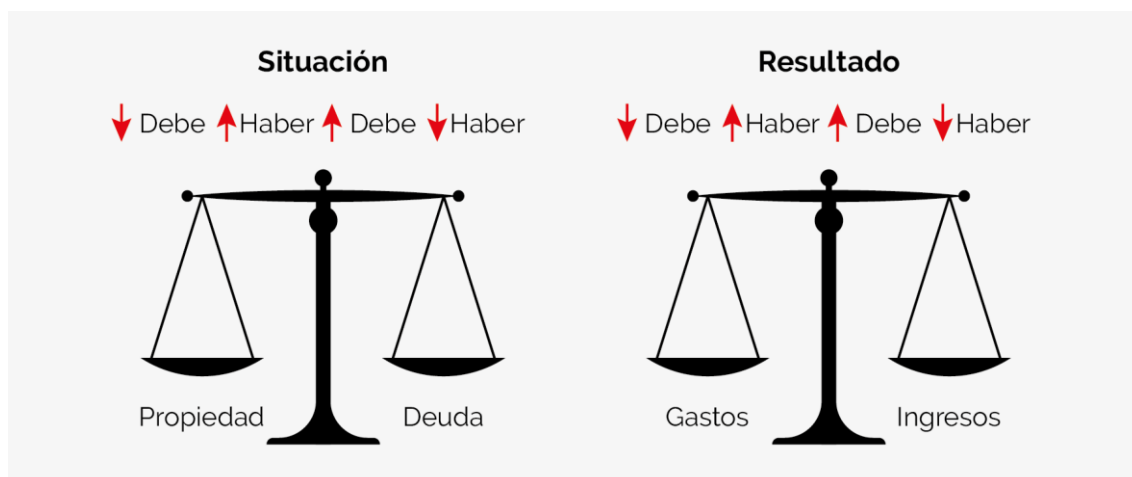
Va a hacer muy difícil, pero es cuestión de práctica. No te preocupes que el Nivel 2 fue el más complicado del juego a pesar de existir un nivel más.

NIVEL 3

¿Recuerdas la película "Karate Kid"? No importa si es la versión de 1984 con el Sr. Miyagi y Daniel Larusso o la versión moderna con Jackie Chan y Jaden Smith. Ambas películas muestran una estrategia interesante para aprender las nociones del Karate. En una versión era mediante el pintado de una cerca y la limpieza de autos; si, "encerar y pulir". En la otra versión era con ponerse o quitarse una chaqueta. Ambas lograron el resultado de predecir el Karate en la práctica a pesar de que Daniel Larusso o Dre Parker no le guardaban relación alguna.

En este último nivel trataremos de aplicar el "encerar y pulir" con las practicas mentales que hiciste en el nivel 1 y 2. Primero, para diferenciar el nivel 3 del nivel 2 se va a definir dos acciones. Como se tratan de balanzas, solo deberán existir dos acciones para equilibrarlas: el origen del desequilibrio (primera acción) y la solución para equilibrarla (segunda acción), es decir, en este nivel se tiene que cumplir con aplicar solo dos acciones: desequilibrio y una solución. Para lograrlo vamos a definir específicamente las balanzas renombrando sus lados. A la balanza "A" la llamaremos "Situación" y a su gemela, la balanza "B", la llamaremos "Resultado". El lado izquierdo de la balanza de Situación la llamaremos "Propiedad" y el lado derecho "Deudas";

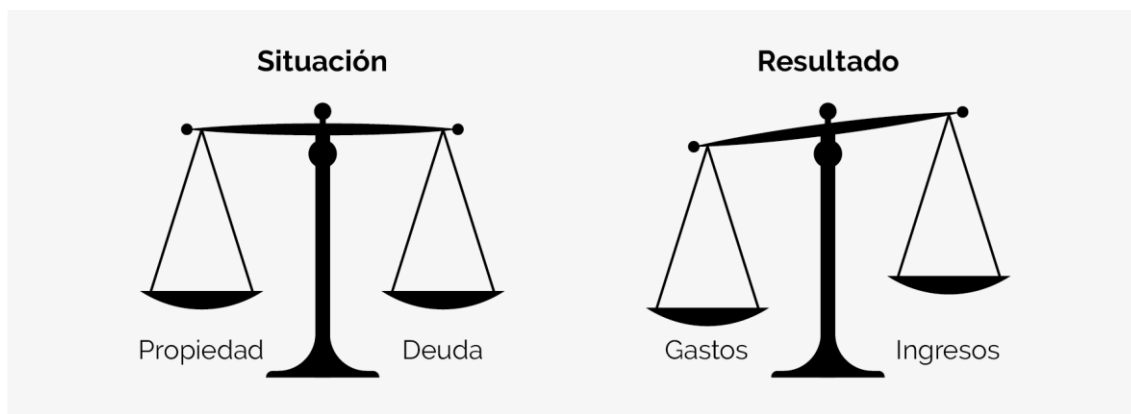
mientras el lado izquierdo de la balanza de Resultados la llamaremos "Gastos" y el lado derecho "Ingresos". Para respetar el Nivel 2 vamos a mantener la naturaleza de los lados, es decir, la propiedad y el gasto mantienen una naturaleza Deudora mientras la deuda y el ingreso mantienen una naturaleza Acreedora; recuerda que solo estamos cambiando los nombres del Nivel 2.



En este nivel el protagonista del juego eres tú y deberás encontrar en qué lado y en qué balanza irá determinada acción que la desequilibrará para luego decidir su solución de equilibrio, es decir, una operación originará dos acciones: una acción de desequilibrio y una acción que lo equilibre. Las operaciones que activarán el juego serán hechos de tu vida personal y deberás encontrar una lógica que lleven al equilibrio ya sea por el camino 1, 2, 3 o 4 aplicando tu instinto. Vamos con un ejemplo: las balanzas gemelas nacen equilibradas individualmente, la primera operación será que has que decido "invertir tus ahorros en una carrera profesional". Recuerda, una operación desencadena dos acciones. Vamos con la primera acción que origina el desequilibrio.

Acción 1: Desequilibrio

Si vas invertir en una carrera profesional debes entender que esta acción va a generar un aumento en tu gasto, ya que gastarás en adquirir esa carrera. Por lo tanto, se aplicaría un Cargo en el Gasto. Esta acción generaría el siguiente desequilibrio.



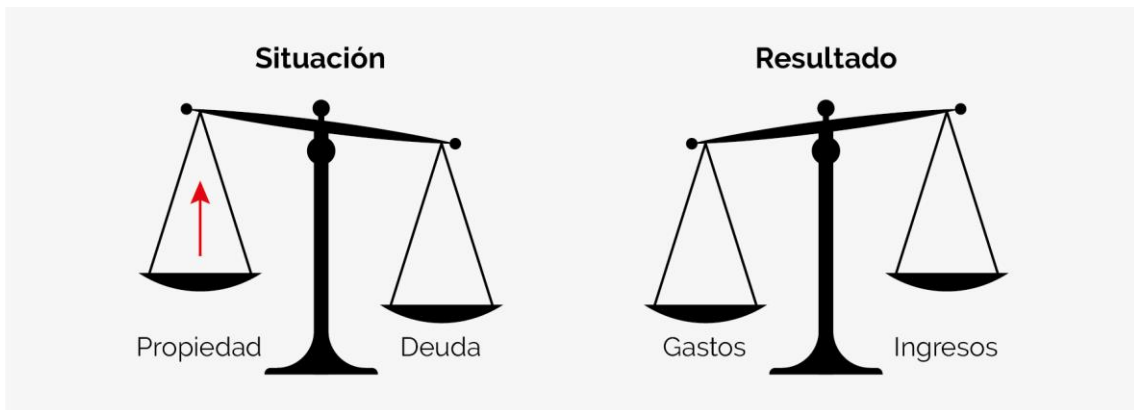
Acción 2: Equilibrio

La solución podría encontrarse en los cuatro caminos explicados en el nivel 2, pero debes elegir solo una, según la lógica de acuerdo a tu intuición. A continuación, se propone los cuatro caminos:

1. **Abono en el ingreso del Resultado:** La adquisición de una carrera no implicaría un aumento de tus ingresos; bueno se entiende que en el futuro podrás ganar más por ser profesional, pero eso aún no ocurre, por lo tanto, no sería una solución lógica.
2. **Abono en el gasto del Resultado:** La adquisición de una carrera no implicaría una disminución de tus gastos, ya la estas aumentando en la acción inicial, salvo decidas ya no estudiarla (recuperación del gasto); por lo tanto, no sería una solución lógica.
3. **Abono en la deuda de la Situación:** La adquisición de una carrera sí implicaría un aumento de tu deuda, pues ahora se tiene una obligación de pago con la casa de estudios, por lo tanto, sería una solución lógica.
4. **Abono en la propiedad de la Situación:** La adquisición de una carrera sí implicaría una disminución de tu propiedad, pues tienes que dar algo tuyo a cambio de los estudios, por ejemplo, efectivo. Sería también una solución lógica.

Parece que el tercer y cuarto camino resultaron los más lógicos, pero debes definir solo una. Para esto es necesario ser más específico pues la premisa indica que se tiene ahorrado el dinero para pagar la carrera, y esto no implicaría una deuda; hay que tener claro que la operación de pagar por ella es diferente a la operación

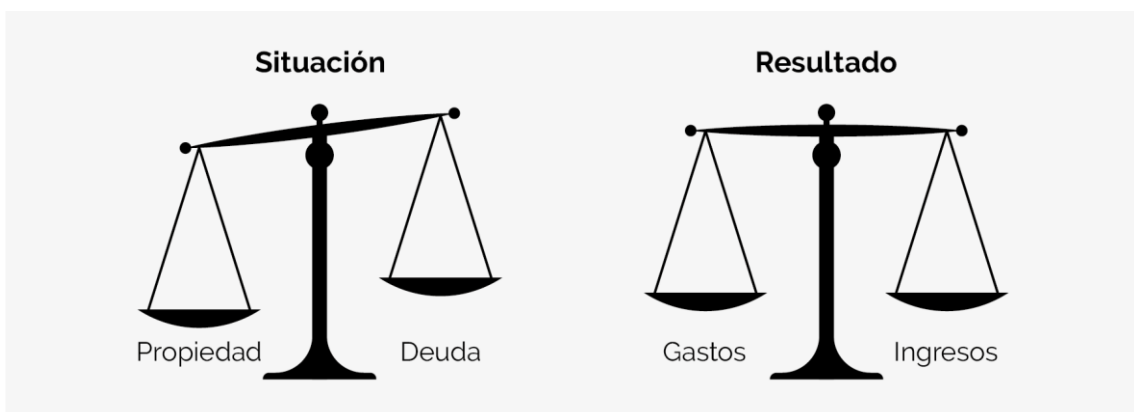
de adquirirla. Entonces se entendería que el cuarto camino es el más lógico. Con esto se ha logrado el equilibrio.



Ya que en este nivel de juego se aplica tu intuición lógica, veamos otro tipo de propuesta, ya que otros participantes pueden percibir distinta la realidad.

Acción 1: Desequilibrio

Si vas invertir en una carrera profesional debes entender que esta acción va a generar un aumento en tu propiedad intelectual, ya que no se considera un gasto inmediato, se considera una inversión que dará frutos más adelante. Por lo tanto, se aplicaría un Cargo en la Propiedad. Esta acción generaría el siguiente desequilibrio.



Acción 2: Equilibrio

La solución podría encontrarse en los cuatro caminos, pero debes elegir solo una:

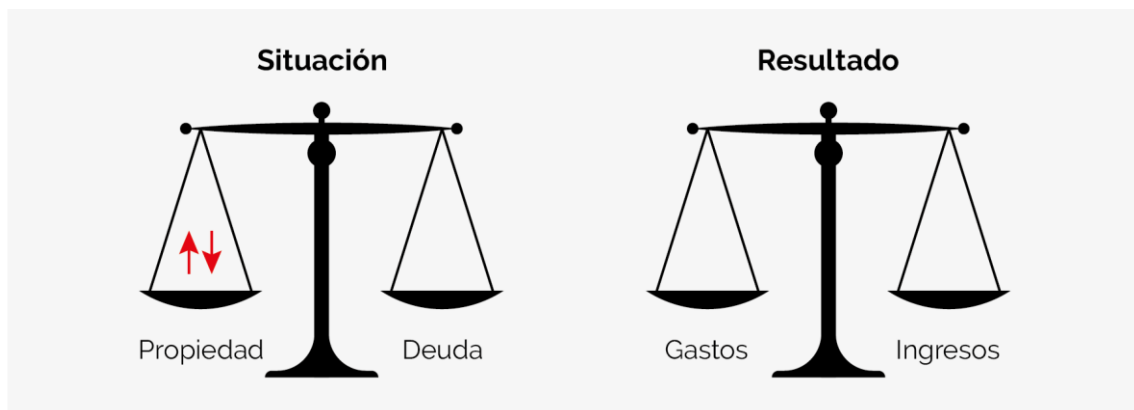
1. **Abono en la deuda de la Situación:** La adquisición de una carrera implicaría un aumento de tu deuda, pues ahora tienes una obligación de pago con la casa de estudios, sin embargo, se está otorgando efectivo y no sería la solución lógica.

2. **Abono en la propiedad de la situación:** La adquisición de una carrera implicaría una disminución de tu propiedad, siempre y cuando decida ya no estudiarla; sin embargo, sí sería una disminución de tu propiedad por el hecho de entregar algo tuyo a la casa de estudios, como el efectivo, una solución lógica.

3. **Abono en el ingreso del Resultado:** La adquisición de una carrera no implicaría un aumento de tus ingresos, por lo tanto, no sería una solución lógica.

4. **Abono en el gasto del Resultado:** La adquisición de una carrera no implicaría una disminución de tus gastos y no sería una solución lógica.

El segundo camino resultó la más lógica logrando el equilibrio.



Para que tengas mayor claridad de este nivel de juego debes aprender a ser más preciso al describir los hechos para lograr separar las operaciones con un orden lógico. En la operación que resolvimos anteriormente se indica el hecho de "invertir tus ahorros en una carrera profesional" pero parece ser una operación muy general porque no indica más detalle. Vamos a hacerla más precisa para poder identificar cuántas operaciones existen. "Invertir tus ahorros en una carrera profesional, por ello:

1. Procedes a matricularte y te comprometes con la casa de estudios a realizar el pago.
2. Luego procedes al pago en efectivo.

Esta premisa es más precisa y ya te permite identificar dos operaciones reales pues hay documentos que la respaldan (la matrícula y el voucher de pago). Primero está el hecho de adquirir la carrera generando un compromiso y segundo el hecho de realizar el pago en efectivo con tus ahorros. Mientras más exactos son los hechos, más preciso se vuelve el juego y se evitan los supuestos, y de eso se trata la contabilidad.

Como en *Karate Kid*, el juego de las balanzas gemelas nos ayuda a razonar bajo los fundamentos contables pues es así la lógica que hay detrás de ella. Práctica este juego con tus operaciones personales, imagina casos que te sucedan y exprésalo en este juego de manera detallada y bajo un orden lógico, luego aplica lo mismo con las operaciones de tu negocio, pues funciona igual, ambos son personas con sus propias balanzas gemelas. Si logras dominar esta práctica te será muy útil para entender, de manera más técnica, la interpretación de la contabilidad. Recuerda que este libro no te está preparando para que seas un contador profesional, te está capacitando para tener una mayor comprensión de la lógica financiera detrás de tu negocio.

8. El equilibrio en la partida doble

Entendido el juego de las balanzas gemelas vamos a profundizar un poco su teoría aplicando la técnica contable, además de conocer los procesos de *sumarización* y el famoso *cierre contable*. No te preocupes, no es necesario sumergirte más en esta materia y puedes pasar directamente al apartado nueve. Sin embargo, si deseas dominar esta técnica puedes continuar.

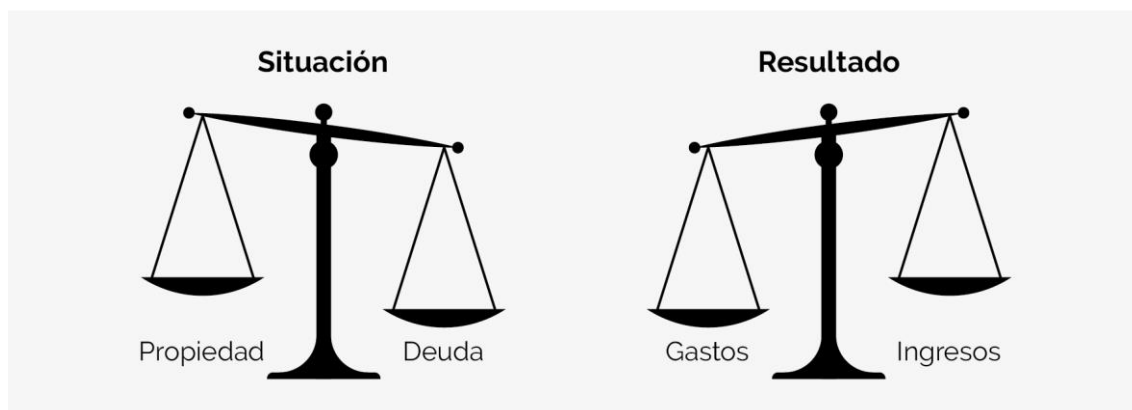
La mecánica de la contabilidad tiene como origen en la primera innovación de un sistema de registro denominada la partida doble: «no hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor» (Luca Paccioli). El sistema de partida doble es un método de registro de las operaciones en la contabilidad pues cada operación se registra dos veces asemejándose a una balanza en equilibrio ¿te suena familiar? Lo que nos quiere decir Luca Paccioli es que todos los recursos no se crean de la nada, vienen de algún lado pues quien recibe debe a quien entrega. Esto forma un equilibrio, así como se aplica también en la vida: no podemos dar lo que no tenemos y recibir lo que no damos. Los fundamentos de la contabilidad se basan de instintos lógicos y que nuestras decisiones deben reflejar un equilibrio. Como vimos en el juego, por un

lado de la balanza está el «Debe» y por otro lado está el «Haber», y deben ser iguales para mantener un equilibrio.

Continuando con el caso de la inversión en una carrera profesional vamos a expresar las acciones de manera numérica para comprender como se expresan contablemente. Digamos que la carrera tiene un precio total de 10,000 soles:

	Debe	Haber
Gasto por educación (Gasto)	10,000	
Cuenta por pagar a la casa de estudio (Deuda)		10,000

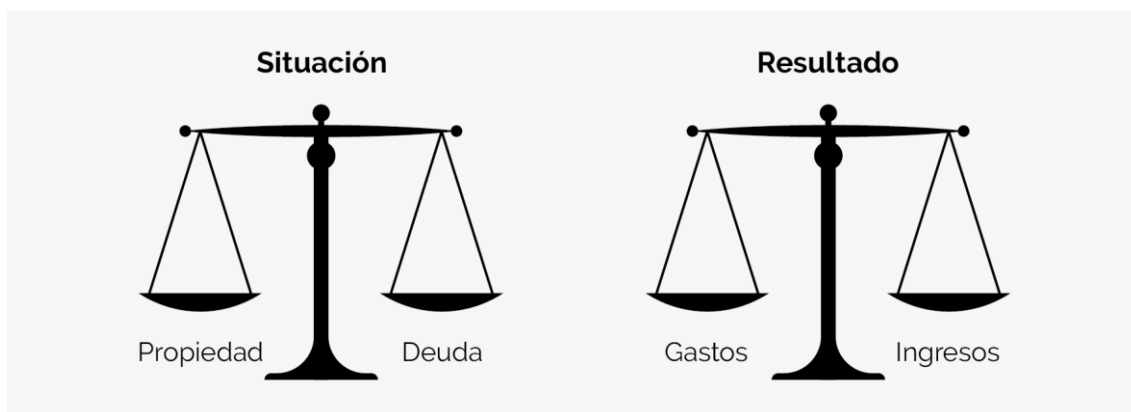
La balanza está en equilibrio pues se está cargando en el «Debe» los 10,000 soles que nacen por el gasto que se está asumiendo y que se origina por el otro lado de la balanza, como un abono en el «Haber», que tiene también 10,000 soles por el compromiso u obligación de pago a la casa de estudio. Los recursos no se han creado de la nada, el gasto se origina del compromiso de pago. Esta expresión contable equivale al movimiento de las balanzas gemelas que has aprendido. Lo puedes demostrar gráficamente como sigue:



Ahora vamos a expresar contablemente el hecho de ver el estudio de la carrera no como un gasto, si no como una propiedad:

	Debe	Haber
Inversiones (Propiedad)	10,000	
Cuenta por pagar a la casa de estudio (Deuda)		10,000

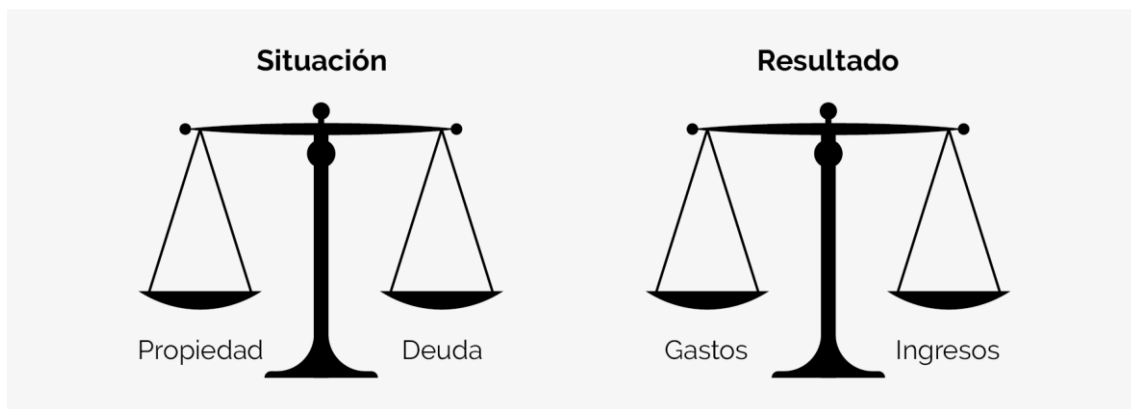
La balanza está en equilibrio pues se está cargando en el «Debe» los 10,000 soles que nacen por la inversión educativa que se está asumiendo y que se origina por el otro lado de la balanza, como un abono en el «Haber», que tiene también 10,000 soles por el compromiso u obligación de pago a la casa de estudio. Esta expresión contable equivale al movimiento de las balanzas gemelas que se gráfica como sigue:



Pasemos a ver ahora la segunda operación, el pago de la carrera con tus ahorros. Su expresión contable sería como sigue:

	Debe	Haber
Cuenta por pagar a la casa de estudio (Deuda)	10,000	
Cuenta de ahorros Bancaria (Propiedad)		10,000

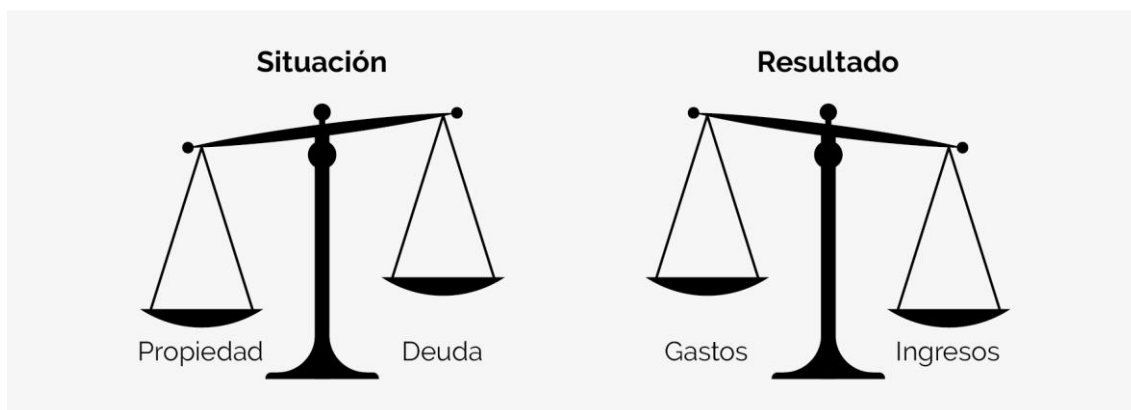
La balanza está en equilibrio pues se está cargando en el "debe" los 10,000 soles que nacen por la cancelación de la deuda comprometida en la operación anterior y que se origina, por el otro lado de la balanza, como un abono en el "haber" que tiene también 10,000 soles por la salida de dinero. Esta expresión contable equivale al movimiento de las balanzas gemelas como sigue:



Vamos a agregar una situación común para ver su expresión contable. Digamos que te ofrecen un pronto pago de 1,000 soles por haber realizado el pago al contado. ¿Cómo se expresaría contablemente esto?

	Debe	Haber
Cuenta por pagar a la casa de estudio (Deuda)	10,000	
Descuento obtenido (Ingreso o ahorro)		1,000
Cuenta de ahorros Bancaria (Propiedad)		9,000

La balanza está en equilibrio pues se está cargando en el "debe" los 10,000 soles que nacen por la cancelación de la deuda comprometida originalmente y que se origina, por el otro lado de la balanza, como un abono en el "haber" que tiene 1,000 soles por el descuento obtenido al pagar al contado, además de otro abono en el "haber" por 9,000 soles por la salida de dinero de tus ahorros. Se gráfica como sigue:



Esta expresión contable es simplemente el reflejo técnico que equivale al movimiento de las balanzas gemelas donde el equilibrio se logra en los desequilibrios opuestos. En la balanza de situación se tiene 1,000 soles de desequilibrio deudor (por el mayor peso en la propiedad), mientras en la balanza de resultado se tiene 1,000 soles de desequilibrio acreedor (por el mayor peso en el ingreso). Juntas forman un equilibrio. Recuerda siempre la regla del juego del Nivel 2: «el Debe (cargo) en el lado Deudor aumenta la balanza y el Haber (abono) la disminuye; mientras que el Haber (abono) en el lado Acreedor aumenta la balanza y el Debe (cargo) la disminuye». Tampoco olvides la regla del Nivel 3: «la propiedad y el gasto mantienen una naturaleza Deudora mientras la deuda y el ingreso mantienen una naturaleza Acreedora».

Como ves cada hecho de la realidad representa una partida doble (desequilibrio y equilibrio – debe y haber – cargo y abono), y a la expresión contable se le denomina «registro o asiento contable» que contiene importes, una moneda, una fecha para mantener un orden cronológico, una descripción, una cuenta contable, un cargo y un abono. No te preocupes si al principio se te hace complicado esto, de hecho, los estudiantes de contabilidad llevan distintos cursos técnicos por años para que logren dominarlo.

Ahora debes entender que el registro contable es una pieza de un rompecabezas para armar los estados financieros. En el siguiente caso aplicarás lo que has aprendido.

Joaquín ha constituido su empresa jurídica con 5,000 soles llamada «Confex» encargada de confeccionar y vender ropa de bebe. Confex recibe su primer pedido cuya venta representa 10,000 soles. Joaquín conversa con su proveedor quien ha determinado que esa venta costaría unos 7,000 soles en materiales. Su cliente le ofrece un adelanto de 2,000 soles y el saldo a contra entrega. Su proveedor requiere su pago en efectivo. ¿Cómo expresamos estos hechos contablemente? Primero vamos a ordenarnos identificando las operaciones:

1. Constitución de la empresa
2. Recepción del adelanto del cliente
3. Compra de materiales
4. Pago al proveedor
5. Confección de la ropa
6. Venta de la ropa
7. Entrega de la ropa

8. Cobro de la venta

Hemos identificado ocho operaciones en el caso. Ahora comencemos a realizar los registros contables de estas operaciones.

Constitución de la empresa		
	Debe	Haber
Cuenta ahorros Bancaria (Propiedad)	5,000	
Capital Confex (Deuda)		5,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 5,000 soles que nacen por el depósito en cuenta Bancaria del negocio originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 5,000 soles por la constitución de capital de Confex. Se le considera una deuda ya que Confex debe a Joaquín como dueño pues es el dinero personal que ha invertido.

Recepción del adelanto del cliente		
	Debe	Haber
Cuenta ahorros Bancaria (Propiedad)	2,000	
Adelanto recibido (Deuda)		2,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 2,000 soles que nacen por el depósito en cuenta bancaria del cliente originado, por el otro lado de la balanza, el Haber que tiene también 2,000 soles por el adelanto ofrecido por la futura venta. Se le considera una deuda ya que Confex le deberá al cliente mientras no se realiza la venta, si por algún motivo la venta se cancela se deberá devolver el adelanto.

Compra de materiales		
	Debe	Haber
Materiales para confección (Propiedad)	7,000	
Cuenta por pagar al proveedor (Deuda)		7,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 7,000 soles que nacen por la compra de materiales para confección (pasa a ser propiedad de Confex) que se ha originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 7,000 soles por la obligación de pago que tiene con el proveedor.

Pago al proveedor		
	Debe	Haber
Cuenta por pagar al proveedor (Deuda)	7,000	
Cuenta ahorros Bancaria (Propiedad)		7,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 7,000 soles que nacen por la cancelación de la cuenta por pagar que se ha originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 7,000 soles por la salida de dinero de la cuenta bancaria. Considerar que el saldo de cuenta bancaria es de 7,000 soles (5,000 soles de constitución más 2,000 soles de adelanto del cliente). Si no se tuviese el dinero disponible no se podría pagar al proveedor y se necesitará buscar otra fuente como pedir un préstamo, por ejemplo.

Confección de la ropa		
	Debe	Haber
Ropa de bebe (Propiedad)	7,000	
Materiales para confección (Propiedad)		7,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 7,000 soles que nacen por la transformación de los materiales en ropa de bebé que ha originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 7,000 soles por el consumo o salida de materiales para su transformación.

Venta de la ropa		
	Debe	Haber
Cuenta por cobrar al cliente (Propiedad)	10,000	
Venta de ropa (Ingreso)		10,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 10,000 soles que nacen por el derecho de cobrar a nuestro cliente originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 10,000 soles por la venta de la ropa de bebé.

Entrega de la ropa		
	Debe	Haber
Costo de la venta (Gasto)	7,000	
Ropa de bebé (Propiedad)		7,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 7,000 soles que nacen por el costo de vender la ropa que ha originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber que tiene también 7,000 soles por la salida de la ropa de bebé que dejó de ser propiedad de Confex.

Cobro de la venta		
	Debe	Haber
Cuenta de ahorros Bancaria (Propiedad)	8,000	
Adelanto recibido (Deuda)	2,000	
Cuenta por cobrar al cliente (Propiedad)		10,000

La balanza está en equilibrio pues en el Debe se tienen 8,000 soles que nacen por la entrada del saldo en efectivo y, también en el Debe, por la cancelación de la deuda con el cliente como adelanto recibido por 2,000 soles originado, por el otro lado de la balanza, en el Haber por 10,000 soles por la cobranza total al cliente.

Va a hacer muy difícil que realices con rapidez los registros contables pues en el juego solo era cuestión de ver los pesos y conceptos para decidir la solución lógica, ahora agregando importes y hechos puede que se complique. Además, imagina que cada persona interprete distinto los hechos, puede que para uno signifique propiedad y no gastos o para otro una deuda y no ingreso, sería muy difícil entender cada contabilidad pues nadie estaría de acuerdo. Lo importante es entender la lógica más que memorizar las soluciones, para esto el contador se prepara profesionalmente, además los sistemas contables ya hacen estos registros de manera automática pues están programados para registrar los hechos básicos, y solo los hechos que requieren un registro especial los realizará el contador.

Diario y Mayor

Para evitar tener miles de versiones en expresar la contabilidad se establecieron cuentas contables, principios, normas y reglas que permiten uniformizar todas las expresiones; así todos hablan el mismo "idioma". No te preocupes esta es la parte más técnica del libro y si logras entenderlo va a hacer un gran paso en tu capacitación como líder del negocio. Pasemos ahora a agrupar las operaciones realizadas hasta el momento:

Operación	Cuenta	Clase	Debe	Haber
Constitución	Cuenta ahorro	Propiedad	5,000	
Constitución	Capital	Propiedad		5,000
Adelanto	Cuenta ahorro	Propiedad	2,000	
Adelanto	Adelanto	Deuda		2,000
Compra	Materiales	Propiedad	7,000	
Compra	Cuenta por pagar	Deuda		7,000
Pago	Cuenta por pagar	Deuda	7,000	
Pago	Cuenta ahorro	Propiedad		7,000
Confección	Ropa	Propiedad	7,000	
Confección	Materiales	Propiedad		7,000
Venta	Cuenta por cobrar	Propiedad	10,000	
Venta	Venta	Ingreso		10,000
Entrega	Costo de venta	Gasto	7,000	
Entrega	Ropa	Propiedad		7,000
Cobro	Cuenta ahorro	Propiedad	8,000	
Cobro	Adelanto	Deuda	2,000	
Cobro	Cuenta por cobrar	Propiedad		10,000
Totales			55,000	55,000

Como puedes observar al agrupar todas las operaciones tanto el Debe y como el Haber sumados también hacen un equilibrio de 55,000 soles, y esto no tiene nada de complejo pues se sobreentiende que los registros contables están equilibrados y al juntarlos darán el mismo resultado. Este proceso es lo que forma el llamado «Libro Diario», ya que reúne las operaciones históricas de manera cronológica de la empresa, como si fuera un "diario" personal. Resumamos ahora este Diario por cuenta:

Cuenta	Clase	Debe	Haber	Saldo	Tipo
Ahorro	Propiedad	15,000	7,000	8,000	Deudor
Cobranza	Propiedad	10,000	10,000	0	Deudor
Materiales	Propiedad	7,000	7,000	0	Deudor
Ropa Bebe	Propiedad	7,000	7,000	0	Deudor
Adelanto	Deuda	2,000	2,000	0	Acreedor
Por pagar	Deuda	7,000	7,000	0	Acreedor
Capital	Deuda	0	5,000	5,000	Acreedor
Venta	Ingreso	0	10,000	10,000	Acreedor
Costo	Gasto	7,000	0	7,000	Deudor
Totales		55,000	55,000		

Le agregamos un nuevo concepto, el saldo, que no es más que la diferencia de la cuenta entre su Debe y Haber, que puede ser Deudor o Acreedor. El proceso de resumir los movimientos de las cuentas se denomina «mayorización» y forma el llamado «Libro Mayor», ya que reúne las operaciones históricas de manera cronológica por cuenta contable y determinando un saldo.

Los saldos nos indica el estado de la cuenta; el arte de la contabilidad lo interpreta de la siguiente manera:

«La empresa no tiene cuentas por cobrar ni cuentas por pagar pendientes, no cuenta con adelantos, no mantiene materiales ni ropa de bebe en stock porque se vendió todo; la venta refleja un ingreso por 10,000 soles y un costo de esta venta por 7,000 soles resultando en una ganancia de 3,000 soles, pues vendió a 10,000 algo que le costó 7,000, y esa ganancia está disponibles en el saldo de caja junto con el dinero de constitución».

Lo que se ha hecho es traducir la realidad utilizando la técnica y ciencia de la contabilidad para expresarla en números y cuentas para luego emitir una interpretación del estado del negocio.

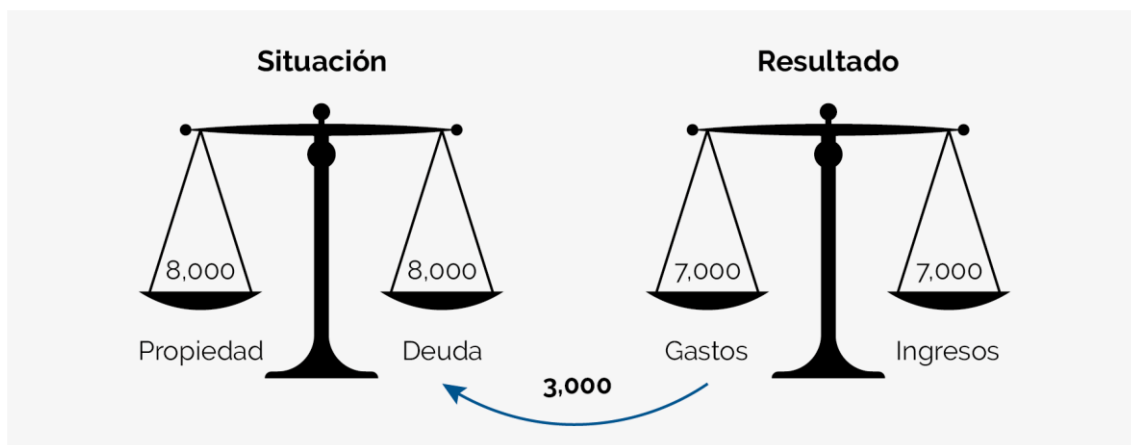
Vamos a expresarlo en la balanza. Primero veamos los estados del negocio cuando fue creado antes de sus primeras operaciones:



Mantiene sus balanzas equilibradas con una balanza de situación en efectivo que proviene del capital y una balanza de resultados sin movimientos. Ahora veamos las balanzas luego de sus operaciones.



Los estados del negocio se representan en las balanzas gemelas donde el equilibrio se logra en los desequilibrios opuestos. En la balanza de situación se tiene 3,000 soles de desequilibrio deudor (por el mayor peso en propiedad) mientras en la balanza de resultado se tiene 3,000 soles de desequilibrio acreedor (por el mayor peso en el ingreso). Juntas forman un equilibrio pues al disminuir 3,000 soles de peso en el ingreso y sumarlas a la deuda, ambas balanzas se equilibrarían individualmente.



Cierre de un ejercicio

Este proceso de equilibrar ambas balanzas individualmente se le denomina "proceso de cierre contable" y se realiza una vez al año, al cierre de este. La balanza de situación absorbe el "desequilibrio" de la balanza de resultado para que forme parte de esta, con el objetivo de conocer la situación del negocio incluyendo sus resultados en un determinado año. En la contabilidad a un año se le denomina "ejercicio" y en cada ejercicio se realiza un cierre contable para conocer los estados de las balanzas y puedan ser comparadas.

Cuando la balanza de situación absorbe la balanza del resultado, esta última se reinicia, es decir, vuelve a un equilibrio en cero; mientras la balanza de situación acumula los pesos de ambas. Como esto sucede, ejercicio tras ejercicio, la balanza de situación acumula los resultados de la historia del negocio. Por ello es importante señalar que siempre deben registrarse las operaciones en los ejercicios que correspondan pues cada resultado debe ser independiente del otro. Un gasto o ingreso del 2020 no puede reflejarse en el 2021.

Supongamos que fueron las únicas operaciones de Confex en el ejercicio, al cierre contable el resultado de 3,000 soles pasa a forma parte de la situación y podemos ver que pasó de poseer 5,000 soles (balanza inicial) a 8,000 soles (balanza final). La balanza de situación se mide de forma acumulada. En el ejercicio el negocio ha ganado 3,000 soles. La balanza de resultado se mide de forma anual

La importancia de conocer la lógica de la contabilidad te ayudará a entender las balanzas basándose de los saldos que arrojen sus cuentas, también es importante lograr registrar todas las operaciones de una empresa pues si se está omitiendo algún hecho los saldos se construirán de manera errónea. Esto es un problema común y actual para la contabilidad pues la omisión de información se presenta no solo en los negocios emprendedores, también sucede en grandes empresas (así

cuenten con un software contable de última generación); si no se está expresando la realidad en la contabilidad habrá diferentes versiones de la salud financiera de una empresa.

9. Las paradojas

Es momento de entender algunos conceptos que se manejan a nivel contable muy importantes y que debes conocerlos. No se desarrollarán estos conceptos como un glosario pues no se trata de memorizarlos, si no, de entenderlos desde su lógica. Vamos a desarrollarlos a manera de cuestionamientos simples. La importancia de conocer algunos conceptos claves creará una base más sólida en las decisiones financieras.

¿TODA SALIDA DE DINERO REPRESENTA UN GASTO?

Sí, aunque los contadores teóricos estén en desacuerdo con esta respuesta vamos a sustentar esta posición. Partamos de la lógica, todo pago que se haga para adquirir un bien o servicio será un gasto, la controversia de esta afirmación con los principios y normatividad contable se debe al momento de reconocerlos como tal, es decir, un pago se reflejará como un gasto, pero no inmediatamente, debe reconocerse dependiendo de su realidad, pues existen "paradojas".

La paradoja del devengado y del diferido

Vamos a explicarlo de la siguiente manera, hemos decidido suscribirnos a un periódico local cuyo precio anual es de 360 soles, si realizamos el pago hoy la Editorial se comprometerá en enviar el periódico todos los días, por un año, a nuestra oficina. Realizamos el pago para adquirir este servicio. ¿Esto representa un gasto? Sí, pero no de inmediato, hay que ver la realidad. Al pagar los 360 soles ¿hemos recibido los 360 periódicos en la oficina (30 periódicos por mes en un año)? No en realidad. Entonces ¿por qué debería reconocerlo como gasto si aún no recibo nada a cambio?, los periódicos aún no existen, sin embargo, ya pagué por todos ellos. ¿Podemos reconocer un gasto que aún no existe? Si lo hacemos reflejaremos una paradoja. Al día siguiente recibimos nuestro primer periódico y habremos recibido la 1/360 parte del servicio, por lo tanto, ya sucedió y es correcto reconocer como gasto solo (1) un sol quedando pendiente 359 soles, y así sucesivamente hasta que transcurra un año.

Es una mecánica bastante lógica pues se debe reconocer el gasto cuando ocurra y este proceso de reconocerlo se le denomina "devengado". Volvamos a la salida de dinero, este ya se produjo, es decir un abono en la propiedad, y si no podemos equilibrar la balanza, cargándolo como un gasto, entonces deberemos cargar a la propiedad para equilibrarla, en otras palabras, disminuimos y aumentamos la propiedad haciendo un efecto nulo. A esta acción se le denomina "diferido". Esto quiere decir que en el pago reconocemos un diferido y cuando devengamos se reconoce un gasto.

La paradoja del costo

Vamos a explicarlo de la siguiente manera, nuestra empresa se dedica a fabricar polos de alpaca y hemos decidido comprar lana de alpaca a nuestro proveedor como parte de los materiales para elaborar los polos. La compra de la lana asciende a 3,000 soles y es suficiente para hacer 100 polos; además el servicio de confección asciende a 1,000 soles, es decir, con 4,000 soles se pueden elaborar 100 polos de alpaca. Si realizamos el pago al proveedor ¿esto representará un gasto? Sí, pero no de inmediato, hay que ver la realidad. En este caso al realizar el pago sí hemos recibido los 100 polos, pero no los vamos a utilizar (o consumir), sino los vamos a vender; entonces ¿podemos gastar algo sin haberlo utilizado? Si lo hacemos reflejaremos una paradoja. Cuando vendamos los polos, o salgan de nuestro almacén, recién podremos reconocerlo como gasto pues ese siempre fue su objetivo, comprarlo (o fabricarlo) para venderlo. Es una mecánica bastante lógica pues se debe reconocer el gasto cuando se consuma y este proceso de reconocerlo se le denomina "costo de venta". Volvamos a la salida de dinero, este ya se produjo, es decir un abono en la propiedad, y si no podemos equilibrar la balanza cargándolo como un gasto, entonces deberemos cargar a la propiedad para equilibrarla, en otras palabras, disminuimos y aumentamos la propiedad haciendo un efecto nulo ya que solo hemos transformado nuestro efectivo en polos. Esto quiere decir que en el pago reconocemos una propiedad temporal y cuando vendemos (o consumamos) se reconocerá un gasto, aunque para ser más preciso, un costo. En el apartado 12 entenderás la diferencia entre costo y gasto.

La paradoja de las provisiones

Vamos a explicarlo de la siguiente manera, volvamos a la empresa que se dedica a fabricar polos de alpaca, pero ahora hemos decidido comprar una maquinaria que realizará la confección de manera más rápida y en grandes cantidades. La compra de la maquinaria asciende a 50,000 soles. Realizamos el pago al proveedor. ¿Esto representará un gasto? Sí, pero no de inmediato, hay que ver la realidad. En este caso al realizar el pago hemos recibido la maquinaria que se va a utilizar (consumir) para producir que, además, podrá ser utilizada durante varios años. Esto quiere decir que debemos reconocerla como gastos en todos los años en que la maquinaria funcione. Por este motivo se deberá repartir los 50,000 soles en los años que la maquina pueda producir; es muy difícil determinar cuánto se debe reconocer cada año de gastos y por ello existen distintos métodos que estiman este reconocimiento. Es una mecánica bastante lógica pues se debe reconocer el gasto cuando la maquinaria se esté usando (perdiendo valor) y este proceso de reconocerlo se le denomina "provisión de depreciación y amortización". Digamos que la maquinaria tendrá cinco años de vida, entonces debemos reconocer cada año, de los próximos cinco años, 10,000 soles como gasto. Volvamos a la salida de dinero, este ya se produjo, es decir un abono en la propiedad, y si no podemos equilibrar la balanza cargándolo como un gasto entonces deberemos cargar a la propiedad para equilibrarla, en otras palabras, disminuimos y aumentamos la propiedad haciendo un efecto nulo ya que solo hemos transformado nuestro efectivo en una maquinaria, a este proceso se le denomina "activar". Esto quiere decir que en el pago reconocemos un activo y cuando se provisione su depreciación se reconocerá un gasto.

Como verán las tres paradojas alteran el comportamiento del gasto pues se reconocen dependiendo del tiempo de ocurrencia o devengue, cuando se consuma o venda, o cuando se utilice o provisione. Así que todos los pagos que vean en el movimiento de su negocio se convertirán en gastos de forma inmediata o a lo largo del tiempo.

¿TODO GASTO REPRESENTA UNA SALIDA DE DINERO?

En la pregunta anterior sustentamos que todo pago que se haga para adquirir un bien o servicio será un gasto de manera inmediata o a través del tiempo según las paradojas. Ahora veremos si todo gasto representará un pago. Volvamos un momento con las paradojas, estas pueden generar un efecto de gasto cuando el pago ya se dio anteriormente, por ejemplo, el activo que compró y pagó el año

pasado, este año lo verá como un gasto de provisión por depreciación, pero no significa que pagará nuevamente por ese gasto. Por esta razón, las paradojas causan que los gastos que se ven en un ejercicio no significarán que se han pagado nuevamente. Excluyendo las paradojas, los gastos podrán reflejar un pago dependiendo también del tiempo, pues no necesariamente se pagan de inmediato, pueden pagarse en días, meses o años después, por ello el pago se relaciona directamente al compromiso u obligación (deuda) y no al gasto. Estas son las razones de porque los gastos y pagos no están relacionados directamente; puedo pagarlo hoy y gastarlo después (las paradojas) o puedo gastar hoy y pagarlo después (la deuda).

Provisiones de gasto

Vamos a explicarlo de la siguiente manera, en enero 2019 nos dirigimos al Banco a solicitar un préstamo de 20,000 soles, el Banco nos evalúa y nos asigna un riesgo de 1% al mes con una devolución del préstamo en un año, es decir, gastaremos 200 soles mensuales a cambio de tener esos 20,000 soles hoy hasta que sea devuelto. El Banco nos indica que el pago no será mensual, si no será total en enero 2020, es decir, el Banco nos transfiere hoy 20,000 soles con el compromiso de devolverle 22,400 soles al transcurrir un año. Cada día que pase deberíamos reconocer un gasto diario de intereses y la razón es muy lógica, si decidiéramos devolver el préstamo al día siguiente el Banco nos cobrará un día de interés. Como vimos en el concepto del devengado, el gasto se reconoce cuando ocurra, y como transcurrió un día ya es un gasto. Quiere decir que cada mes deberíamos reconocer 200 soles en gastos y generando un compromiso de pago. A este reconocimiento de gasto, sin necesidad de realizarse un pago, se le denomina "provisión de gastos" pues estaremos provisionado 200 soles cada mes por un año hasta la fecha de vencimiento.

Ya en el 2020, cuando se realicé la devolución de la deuda, más los intereses, este no representará un gasto en ese ejercicio, solo representará una salida dinero (abono de propiedad) y una cancelación de deuda (cargo de deuda), ya que el gasto se reflejó en el 2019 con la provisión (cargo en gasto y abono en deuda). Volviendo a la pregunta principal ¿todo gasto representa un pago? No, si se tratan de gastos por efecto de las paradojas; y sí, si se tratan de provisiones pues se convertirán en pagos de forma inmediata o a lo largo del tiempo.

Estimaciones

Otro caso donde un gasto no signifique un pago, diferente a las paradojas, se trata de las estimaciones de pérdida. Vamos a explicarlo de la siguiente manera, hace dos años realizamos una venta por 5,000 soles, sin embargo, la cuenta sigue pendiente de cobro a la fecha. Nos hemos comunicado con el cliente en distintas oportunidades, pero este no tiene la intención de pagarla. ¿Qué sucede si el cliente efectivamente no va a pagarnos? Se entiende que esa cuenta por cobrar no se transformará en efectivo y por lo tanto debemos reflejar esta pérdida de dinero. Otro caso por ejemplo es cuando hemos comprado mercadería para venta por 5,000 soles, sin embargo, los productos ya se han vencido por lo que sería probable que no se lleguen a vender. ¿Qué sucede si la mercadería efectivamente no se logra vender? Se entiende que esa mercadería no se transformará en efectivo por lo tanto debemos reflejar esta pérdida de dinero.

En ambos casos debemos reflejar la pérdida de dinero, que es diferente a un pago, ya que la pérdida es una falta de dinero mientras el pago supone una salida de dinero. El proceso de reflejar una pérdida se denomina una "estimación" pues se refleja un gasto que no significará un pago, solo una pérdida de dinero ya que no pudimos recuperarlo.

¿TODA ENTRADA DE DINERO REPRESENTA UN INGRESO?

Al igual que la primera pregunta, en el caso del ingreso se comporta de manera similar. Toda entrada que obtengamos será un ingreso, la controversia de esta afirmación con los principios y normatividad contable se debe al momento de reconocerlos como tal, es decir, una entrada reflejará un ingreso, pero no inmediatamente, debe reconocerse dependiendo de su realidad, pues también existe una "paradoja".

La paradoja del devengado y del diferido

Vamos a explicarlo de la siguiente manera, nuestra empresa se encarga de producir pisco y la próxima producción culminará el próximo año. Un cliente quiere asegurar la compra del pisco y por ello nos adelanta el dinero de la venta por 7,000 soles. ¿Esta entrada representa un ingreso? Sí, pero no de inmediato, hay que ver la realidad. Al recibir los 7,000 soles no significa que hemos entregado los piscos, entonces ¿por qué debería reconocerlo como ingreso si aún no los vendo? Los

piscos aún no existen, sin embargo, ya cobré por ellos. ¿Podemos reconocer un ingreso que aún no existe? Si lo hacemos reflejaremos una paradoja. Es una mecánica bastante lógica pues se debe reconocer el ingreso cuando ocurra, cuando se ofrece el servicio o cuando se entregue el pedido y este proceso de identificarlo se le denomina "reconocimiento". Volvamos a la entrada de dinero, este ya se produjo, es decir un cargo en la propiedad, y si no podemos equilibrar la balanza abonándolo como un ingreso entonces deberemos cargar a la deuda para equilibrarla; en otras palabras, aumentamos la propiedad (entrada de dinero) y aumentamos la deuda (devolución al cliente) haciendo un efecto nulo. A esta acción se le denomina "diferido".

Como verán esta paradoja altera el comportamiento del ingreso pues se reconocen dependiendo del tiempo, cuando ocurra o devengue, o cuando se realice o venda. Así que todas las entradas que vean en el movimiento de su negocio se convertirán en ingresos de forma inmediata o a lo largo del tiempo.

¿TODO INGRESO REPRESENTA UNA ENTRADA DE DINERO?

Volvamos un momento a la paradoja anterior, esta puede generar un efecto de ingreso cuando la entrada ya se dio anteriormente, por ejemplo, la entrada que cobré el año pasado, este año lo veré reflejado como un ingreso por la venta (cuando entregue el producto) pero no significa que cobraré nuevamente por ese ingreso. Excluyendo la paradoja, los ingresos podrán reflejar una entrada dependiendo también del tiempo, pues no necesariamente se cobra de inmediato, pueden pasar días, meses o años, por ello la entrada se relaciona directamente al derecho de cobro (propiedad) y no al ingreso. Estas son las razones de porque los ingresos y entradas no están relacionados directamente; puedo cobrarlo hoy y venderlo después (la paradoja) o puedo venderlo hoy y cobrarlo después (propiedad o derecho de cobro).

Percibido

El proceso donde el ingreso supone una entrada sin pasar por el derecho de cobro se denomina "percibido" y es una forma de reconocer los ingresos. Cuando las instituciones Bancarias tienen clientes morosos o vencidos, los ingresos por intereses los reconocen cuando los clientes pagan sus cuotas. Por ejemplo, sabemos que los ingresos de un Banco se deben a los intereses que les cobran a

sus clientes basados en los préstamos. Un Banco tiene un cliente cumplidor que paga puntual sus cuotas que generan intereses de 100 soles y, por otro lado, tiene un cliente con atrasos que cuando paga sus cuotas generan intereses también de 100 soles. El cliente puntual indica una mayor probabilidad de pago de sus cuotas cuando venzan, por lo cual se puede reconocer el ingreso así el cliente aún no pague su cuota (devengado) mientras el cliente moroso refleja la duda de cuándo pagará sus cuotas por lo cual se puede reconocer el ingreso cuando haga el pago (percibido). La lógica es que es mejor reconocer ingresos cuando estos son más seguros de su cobro pues se pueden tomar decisiones con base a ingresos que de repente no se lleguen a cobrar, y esto es ser prudente.

Las cuatro preguntas responden a conceptos claves que debemos dominar para comprender los fundamentos de los resultados de la empresa y el saldo del efectivo pues estos conceptos hacen que se distorsionen. Imagina que el ingreso y gasto se reconozcan con base al "percibido" y no existiesen las paradojas, es decir, que cuando ingrese dinero y salga dinero se reconozcan ingresos y gastos respectivamente; en este caso el saldo de su efectivo (entradas menos salidas) será igual al resultado del negocio (ingresos menos gastos) algo que no ocurre en la realidad y por eso es importante su enseñanza.

10.Libros contables

■ La tortura acabo! Hasta ahora se ha visto la mecánica de la contabilidad y sus conceptos claves que pueden ser estudiadas de manera más técnica; sin lugar a dudas se ha visto desde su forma lógica para entenderlo y no se ha profundizado técnicamente. La profesión contable profundiza su estudio de cada punto pues existen diferentes casos y conceptos que deben ser comprendidos por el profesional, pero que no necesitan ser razón de especialización para los empresarios, aunque no está demás siempre capacitarse en esta área y depende de cada uno el nivel de profundidad a donde quiera llegar.

En la parte final del apartado ocho (el que probablemente hayas omitido) habrás comprendido fundamentalmente que es el libro diario y el libro mayor. Los empresarios suelen relacionar los libros contables con la Administración Tributaria pues conocen que son de su exigencia, pero estos libros no fueron creados por la Administración Tributaria, existen desde los inicios de la contabilidad pues son el historial de los registros; uno ordenado de manera cronológica y el otro ordenado

por cuenta, con el mismo fondo, pero con distinta forma; además existen otros libros y registros que son de importancia y debemos conocerlos.

De alguna manera los empresarios llevan el control de sus operaciones en cuadros estadísticos que le sirven de conocimiento, y lo llevan a su forma y entendimiento; digamos que los libros contables tratan de uniformizar estos controles para que puedan ser comprendidos por cualquier interesado. La Administración Tributaria los exige porque son las fuentes que tienen para conocer a una empresa y saber cuánto deben tributar, sin embargo, no debe ser dependiente de llevarlos. Si tu empresa no requiere de libros contables porque la Administración Tributaria no las exige no quiere decir que no los lleves pues estarás cometiendo el error de asumir que la contabilidad sirve solo para no tener problemas con los impuestos, y ya hemos visto que no es así. Los libros y registros contables son informes para tener un control detallado de las operaciones de la empresa y deben ser utilizados como fuente de información por todos los empresarios independientemente si están obligados o no tributariamente a llevarlos. Vamos a conocer qué libros son de mayor necesidad para los emprendedores, si desean saber su obligación tributaria de llevarlos podrán revisarlo en el apartado 27, además de consultarlo con tu asesor pues la Ley cambia constantemente.

1. **Libro de inventarios y balances.** En este libro se plasma en forma detallada, descriptiva y numérica, todo lo que posee la empresa y todo lo que debe la empresa. Es como hacer un inventario de la empresa que debe coincidir con la balanza de situación. La Administración Tributaria la exige una vez al año y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

2. **Libro diario.** Es el "diario" personal de la empresa pues en este libro se plasma todos los registros contables realizados de manera histórica y ordenada de manera cronológica. Es importante respetar el llenado de acuerdo a las técnicas, normas y principios contables. La Administración Tributaria la exige mensualmente y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

3. **Libro mayor.** Es el resumen del diario de la empresa pues en este libro se plasma todos los registros contables realizados de manera histórica y ordenada por cuenta contable mostrando el saldo de cada una. La Administración Tributaria ya no la exige porque deriva del libro diario (si es de presentación electrónica).

4. **Registro de Compras.** En este libro se plasma las operaciones de compras que la empresa realiza mostrando en forma detallada los datos de las compras a proveedores locales y extranjeros. La Administración Tributaria la exige mensualmente y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

5. **Libro de Ventas.** En este libro se plasma las operaciones de ventas que la empresa realiza mostrando en forma detallada los datos de las ventas a clientes locales y extranjeros. La Administración Tributaria la exige mensualmente y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

6. **Libro de activos fijos.** En este libro se plasma en forma detallada, descriptiva y numérica, todo lo que posee la empresa en forma física distinto al efectivo (muebles, terrenos, maquinaria, etc.) además muestra el control de su depreciación. La Administración Tributaria la exige una vez al año y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

7. **Libro Bancos.** En este libro se plasma todos los registros de movimientos bancarios realizados de manera histórica mostrando el saldo de cada una e incluyendo su conciliación bancaria. La Administración Tributaria ya no la exige porque deriva del libro diario.

8. **Libro de costos e inventario.** Para los negocios que producen o fabrican bienes, en este libro se plasma el control de los costos incurridos en el proceso producción y que determinan su costo, así como el inventario de materiales o productos en el proceso de producción que mantienen en stock. La Administración Tributaria la exige por separado, una vez al año y de manera electrónica de acuerdo a sus formatos y respetando los plazos de presentación.

Estos son algunos libros que servirán como fuente de consulta de las operaciones. Existen muchos más que dependerán de su exigencia o característica de tu negocio, por ejemplo, a los hoteles les exigen libros de huéspedes. Tengan en cuenta que la Administración Tributaria también tiene la facultad de crear nuevos libros y exigir su presentación.

Los libros contables tributarios deberán ser declarados electrónicamente mediante el Programa de Libros Electrónicos (PLE) de la SUNAT. Revisa la obligación de presentarlos y los plazos de presentación según periodos. Si los libros contables son físicos deberán ser plasmados en hojas legalizadas por un Notario Público.

11. Contabilidad en efectivo

En esta sección propondré una forma de llevar una contabilidad básica para los emprendedores pues la realidad indica que gran parte de ellos no toman conciencia en el control de sus operaciones o no cuentan aún con la capacidad de contar con un profesional. Si logras mantener un orden desde el comienzo de las operaciones del negocio será de suma importancia cuando traspasen este conocimiento al contador, al tomar rienda de la administración financiera. El asesor tomará esta base y podrá aplicar sus conocimientos para llevarlos hacia un nivel especializado, pues se entiende que el negocio irá creciendo y su contabilidad requerirá de un profesional. ¿Cómo saber cuándo contar con un profesional? No es necesario esperar a que tu negocio empiece a madurar para contar con uno, si tienes la capacidad de hacerlo desde el inicio, hazlo. Es muy frecuente ver que los empresarios deciden contratar a un contador cuando ya tienen tiempo en el mercado, inclusive tardan años en contratarlos, y piensan que es momento de hacerlo cuando empiezan a llegar algunas notificaciones de la Administración Tributaria que lo atormentan. Otros contratan contadores solo para declararles sus impuestos y como hemos dicho, esta área vela por su administración financiera.

Cuando un contador empieza aplicar su trabajo integral (contabilidad, finanzas, costos e impuestos) sin contar con una base histórica de operaciones se convierte en un forense al tratar de reconstruir los hechos pasados para saber cómo está la empresa actualmente, pues tiene que partir de algo.

Una contabilidad sin libros, sin historia y solo contando con la memoria del empresario pueden construirse sobre una base inicial bastante débil que podrá llevarlos a problemas de interpretación futura. Para evitar todo esto es recomendable tener un control ordenado desde el inicio pues al final no solo dará menos dolores de cabeza al futuro contador, si no también, ayudará a hacer que la base de tus decisiones sean las correctas.

¿Recuerdas el concepto del percibido? Vamos a refrescar tu memoria. Este concepto nos habla de reconocer un resultado cuando se haga efectivo. Nuevamente, imagina que el ingreso y el gasto se reconozcan con base al percibido y no existiesen las paradojas, es decir, que cuando ingrese dinero y salga dinero se reconozcan ingresos y gastos respectivamente. Es básicamente lo que vamos a realizar en este método, hacer contabilidad con base al flujo de efectivo. No olvides que este método es una forma básica de llevar la contabilidad, pero no quiere decir que sea aceptada por las normas y reglas contables pues estas son más complicadas que incluyen las paradojas y otras técnicas. Solo será una herramienta inicial y temporal para mantener un control contable que servirá como base para tu futuro asesor.

Cuando un emprendedor inicia su negocio la única cuenta que le importa es la del saldo de efectivo, ya sea la de caja o la del Banco, cada vez que toma una decisión mirará su saldo disponible. La clásica filosofía que nos enseñan desde niños la reflejamos de manera intuitiva en nuestros actos financieros para los negocios: "si quieres dinero, gánatelo y cuando te lo ganes gástalo en tus necesidades básicas o inviértelo para ganar más. No gastes más de lo que ganas." Parece que todo gira alrededor del efectivo y este es el fundamento de este método. Cuando se inicia un negocio las primeras operaciones girarán en torno al efectivo, tus proveedores exigirán los pagos de manera inmediata pues no te darán créditos ya que recién inicias como negocio y no conocen tu intención de pago. Si cuentas con trabajadores también querrán su pago de manera oportuna, el alquiler del local, servicios básicos y demás gastos también serán pagados de forma inmediata. De igual manera, para tus clientes, tratarás de cobrar lo más pronto posible pues tener liquidez dependerá de cumplir con tus pagos. Aunque en ocasiones, para ganar clientela y competir en el mercado, tendrás que consentirlos ofreciéndoles descuentos, aplazamiento de cobros y hasta servicios o productos gratuitos con el fin de posicionarte. Esto sugiere salidas sin muchas entradas por ello es de suma importancia contar con un "colchón" (capital inicial) que te permitirá soportar los inicios como empresa. Como verás el inicio del emprendimiento gira en torno al efectivo así que comenzarás a controlar tus salidas y entradas.

En una hoja Excel deberás llevar el control de las operaciones, las columnas básicas que se requieren son: la fecha de movimiento, entrada o salida, tipo de movimiento, importe, descripción, tipo y lado de la balanza, datos adicionales. Este control deben llevarlo por cada Banco o caja por separado y también diferenciándolo por moneda. Aquí algunos consejos:

1. Trata de trabajar con uno o máximo dos Bancos para evitar tener demasiados controles, además ten en cuenta que cada Banco representa un costo así que trabajar con uno debe ser suficiente. Visita cada uno de ellos y busca los beneficios que te pueden ofrecer. Hoy en día las transferencias entre Bancos son más sencillas y sin costo así que no tendrás problemas en cobrar y pagar si tus clientes o proveedores tienen distintos Bancos. Otro beneficio es que podrás controlar tus entradas y salidas con una simple consulta de la cuenta vía web. Hoy en día se pueden crear cuentas bancarias completamente digitales y de forma inmediata. Se recomienda, en un inicio, aperturar cuentas de ahorro ya que exigen costos mínimos de mantenimiento a diferencia de las cuentas corrientes.

2. Es importante mantener efectivo disponible pero solo para necesidades inmediatas, si cuentas con una caja chica asígnale un importe razonable que consideres será utilizado de manera cotidiana como movilidades o algunos consumos. Trata de mantener el resto del dinero protegido en una entidad bancaria y hacer los pagos y cobros por medio del Banco; ten en cuenta que ya no hay necesidad de perder tiempo visitándolos, la tecnología nos permite realizar operaciones bancarias desde una computadora o teléfono móvil. Recuerda que el riesgo de tener efectivo es importante en nuestra realidad.

3. Trata de trabajar en una sola moneda, es común trabajar en moneda local (soles) para evitar los efectos del tipo de cambio, si tu negocio produce en soles (compra mercadería, paga servicios, pago a trabajadores o pago de alquiler) venda en soles. No te compliques con las monedas, si tienes algún servicio en otra moneda trata de negociar su cambio a soles para evitar complicaciones.

Cada tipo de entrada y salida reflejará una partida doble y como se trata de un mecanismo del percibido moverá siempre la propiedad de la balanza de situación haciendo un cargo (debe) cuando entra dinero y un abono (haber) cuando sale dinero. Por el otro lado de la balanza se moverá dependiendo de su tipología. Veamos algunas de ellas:

TIPOS DE ENTRADAS

Debes anotar cada entrada que se tiene reflejando el movimiento bancario pues debe tener un origen y es necesario que organices los tipos de ingresos que se puede tener. Estos pueden ser:

a) *Cobro de documentos (Ingreso)*. Se refiere al cobro de los comprobantes emitidos a los clientes, es importante anotar adicionalmente el detalle completo del comprobante y separando la base (Ingreso) y los impuestos (Deuda).

b) *Cobro a socios y personal (Propiedad)*. Se refiere al dinero devuelto por el o los socios que tomarán prestado de la empresa. Algo muy común en los emprendimientos pero que pocas veces es devuelto. Es importante anotar adicionalmente el capital (propiedad) e interés (Ingreso) que se está cobrando por separado.

c) *Constitución de capital (Deuda)* Se refiere al dinero cobrado a los socios por el capital inicial para constituir la empresa.

d) *Intereses ganados (Ingreso)*. Los Bancos suelen pagar intereses a sus clientes por el dinero mantenido en sus cuentas.

e) *Préstamos recibidos (Deuda)*. Se refiere al dinero recibido por un préstamo obtenido.

TIPOS DE SALIDAS

Debes anotar cada salida que se tendrá reflejado en el movimiento bancario pues debe tener un origen y es necesario que organices los tipos de salidas que se puede tener. Estos pueden ser:

a) *Pago de servicios (Gasto)*. Se refiere al pago de los comprobantes recibidos por los proveedores de servicios, es importante anotar adicionalmente el detalle completo del comprobante y separando la base (Gasto) y los impuestos (Deuda).

b) *Pago de mercaderías o materiales (Propiedad)*. Se refiere al pago de los comprobantes recibidos por los proveedores de insumos para producir o vender, es

importante anotar adicionalmente el detalle completo del comprobante y separando la base (Gasto) y los impuestos (Deuda).

c) *Pago de activos (Propiedad)*. Se refiere al pago de los comprobantes recibos por los proveedores de bienes para uso, es importante anotar adicionalmente el detalle completo del comprobante y separando la base (Gasto) y los impuestos (Deuda).

d) *Pago de préstamos (Deuda)*. Se refiere al pago de préstamos que se recibieron. Es importante anotar adicionalmente el capital (Deuda) e interés (Gasto) que se está pagado por separado

e) *Pago al personal (Gasto)*. Se refiere al pago a los trabajadores. Si los trabajadores emiten comprobantes es importante anotar adicionalmente el detalle completo del comprobante.

f) *Recaudaciones por devolver (Propiedad)*. Se refiere al pago de impuestos u obligaciones con los trabajadores como ESSALUD o AFP.

g) *Préstamos otorgados (Propiedad)*. Se refiere al desembolso de préstamos otorgados a favor de terceros como los socios, personal u otros.

h) *Gastos Bancarios (Gastos)*. El Banco suele cobrar comisiones y otros gastos por utilizar las cuentas Bancarias.

Estas son tipologías muy usadas, pero pueden ampliarse o reducirse según tu realidad o necesidad, lo más importante es anotar todas las entradas y salidas que realizan ayudándote de los movimientos Bancarios y estados de cuenta. No es necesario hacer los registros contables, solo se han colocado como guía de la partida doble.

CONCILIACIÓN DE EFECTIVO

Una técnica contable muy utilizada para comparar un saldo contable contra la realidad de dinero disponible en la cuenta bancaria es la conciliación. Esto supone comparar cada día o mes el saldo que se tiene en los Bancos contra el saldo que se

tiene en el control contable y de esta manera garantizar que se han registrado todos los movimientos. Estos deben coincidir para evitar mantener un control que no supone la realidad. La conciliación diaria se realiza con los movimientos bancarios que se podrán visualizar por la web; mientras la conciliación mensual se realiza con el estado de cuenta emitido por el Banco.

Saldo bancario = Saldo del control de entradas menos salidas

Con la construcción de esta data podrás aplicar el juego de las balanzas gemelas y construir su balanza de situación y resultados para conocer los estados de negocio. Esta información será muy valorada por tu contador que sabrá interpretar inmediatamente las operaciones históricas para tomar manejo de la administración financiera de la mejor manera. Esta información también servirá como fuente para que tu asesor tributario cumpla con las obligaciones tributarias mensuales y anuales respectivas.

Hay algo muy importante, dependiendo del régimen tributario, cada año la Administración Tributaria exige la declaración de la balanza de situación y resultado con el fin de determinar si existe o no un impuesto anual a pagar, además de aplicaciones técnicas de su reglamento, lo que llaman "Declaración Jurada Anual – DJ Anual". Conocerás más de este tema en el apartado 27. Es importante que esta información sea preparada por un profesional, no solo por contener una elaboración tributaria especializada, también porque exige que sea aprobada por un Contador Certificado. La DJ Anual se considera como un documento que oficializa los movimientos de tu negocio y es muy utilizado por los Bancos cuando requieras un crédito en el futuro.

12. Precios y equilibrio

Una rama de la contabilidad que toma mucha importancia para los negocios que producen o venden mercaderías es la contabilidad de costos, pues ofrece información real y concreta de todos los costos y gastos que tiene una empresa para producir o vender. Establecer el costo de un producto sirve para tener control de su stock, su venta, su administración y la financiación del mismo.

Es importante tener clara las paradojas pues es necesario diferenciar cuando es un gasto, un costo o un activo. Vamos a entenderlo de una manera simple.

La empresa Fresh se encarga de vender refrigeradoras, las importa desde China y las vende en el mercado local. ¿La compra representa un gasto, costo o activo? Representa un costo, porque es mercadería para la venta, es decir las refrigeradoras representan el costo de venderlas.

Que sucede si Fresh no tiene como negocio vender refrigeradoras, si no, es un restaurante. ¿La compra representa un gasto, costo o activo? En este caso, ya no es una mercadería pues no se dedica a vender refrigeradoras, sería un activo pues utilizará este bien para ayudar al restaurante a vender los platos (manteniendo los alimentos frescos).

Y ahora, que sucede si Fresh es una empresa que vende papel. ¿La compra representa un gasto, costo o activo? En este caso, no es una mercadería pues no se dedica a vender refrigeradoras, tampoco es un activo pues no interviene directamente en la venta del papel, entonces sería un gasto.

Como ves pueden existir tres interpretaciones de reconocer una compra y todas dependen del tipo de negocio, suena bastante lógico. Pero al final, tanto el activo y el costo se convertirán en gastos a lo largo del tiempo como ya lo hemos visto en las paradojas. Algunos pueden tener una interpretación diferente, de hecho, es muy común que lo hagan, que en el caso donde Fresh es un negocio de papel y compra una refrigeradora podría considerarse como un activo por el uso que se le da; así no intervenga directamente en la venta de papel, puede que lo haga indirectamente: una refrigeradora favorece a los trabajadores en su refrigerio manteniéndolos contentos y mejorando la productividad. También suena lógico ¿quién puede definir esa línea que separa una interpretación de la otra? Es complicado, por eso se crearon los reglamentos y normas contables para mantener una sola interpretación, y su contador estará preparado para esto. Lo que sí es lógico separar es la interpretación para los casos donde se compre un bien para vender o para usarlos, pues es claro decidir que una será un costo o será un gasto/activo.

Vamos a enfocarnos solo en las compras que reflejen costos. Como recordarás en la paradoja del costo, estos se convertirán en gastos (costo de venta) cuando se realice la venta o el bien ya no sea de la propiedad (entrega del bien), hasta que eso no ocurra se mantendrá como una propiedad temporal. Para ganar dinero es necesario vender a un valor más alto de lo que nos costó y solo basta con agregarle nuestra ganancia al costo para que esto ocurra. Si compras una mercadería en 200 soles y quieres ganar 50 soles, entonces lo vendes a 250 soles. Tan simple como esto. El problema está en asegurar que realmente costó 200 soles y si realmente lo

debas vender a 250 soles, por esto es importante saber cómo se construyen el valor y los precios.

VALOR Y PRECIO

Cuando vendes un bien y se lo envías al cliente por Courier ¿quién asume el envío? Normalmente lo hace el cliente y la empresa cobra un adicional: "precio más costo de envío", pues cuando la empresa recibe el total del dinero separa lo que le corresponde al Courier y lo correspondiente a la venta. La empresa solo es un intermediario de recaudación de la obligación del cliente con el Courier. Imagina que no lo incluya en el precio, la empresa asumiría el costo del Courier y perderá dinero.

Algo similar ocurre con los impuestos pues se utiliza el mismo mecanismo para que el Estado recaude impuestos. El "Impuestos a las Ventas", cuyo nombre específico varía por país, en el Perú se le conoce como el Impuesto General a las Ventas o IGV y su tasa es establecida por el Estado, las empresas son las encargadas de cobrarla por el Estado, es decir, su negocio hace de intermediario. El Estado les dice a los negocios: "este impuesto es obligación de tus clientes, ellos deben pagarlo y lo deben pagar junto con el producto o servicio que están comprando; finalmente trasladadas al Estado este dinero".

Imagina que los negocios no recauden el IGV, y el Estado obligue a los clientes a pagarlo por su cuenta. Véanlo así, somos clientes de una empresa que nos vende un producto a 100 soles y debemos pagar 18 soles adicionales de IGV, le pagaríamos a la empresa 100 soles y luego iríamos al Estado a pagarle 18 soles. ¿Bastante trágico no? Sería inviable, por eso el Estado establece el mecanismo para que la empresa cobre a nombre del Estado y luego se lo transfiera, es decir, se le paga a la empresa 118 soles y luego la empresa paga 18 soles al Estado a nombre del cliente. Esto quiere decir que el IGV que pagó el cliente no le pertenece a la empresa, es un dinero que entra temporalmente a la caja para que luego sea devuelto al Estado, por tal motivo, debe ser considerado al momento de construir los precios. Si el precio es el dinero que debe pagar el cliente significa que incluye el IGV, por lo tanto, la parte de dinero que pertenece a la empresa se le llama valor de venta.

$$\begin{aligned} \text{Costo} + \text{Ganancias} &= \text{Valor de Venta} \\ \text{Valor de Venta} + \text{IGV} &= \text{Precio de Venta} \end{aligned}$$

Cuando el negocio compra se vuelve cliente de otro negocio, y se aplica la misma lógica. El negocio pagará al Estado un IGV mediante su proveedor. El proveedor recibe el dinero y paga a nombre de tu negocio al Estado, es decir, el precio que pagas a tu proveedor incluye el IGV, por lo tanto, la parte de dinero que pertenece al proveedor se le llama valor de compra.

$$\text{Valor de Compra} + \text{IGV} = \text{Precio de Compra}$$

Volviendo al caso donde compras un producto, significa que su precio es de 118 soles de los cuales 18 soles son del Estado y 100 soles es el valor de compra (que incluye su costo y ganancia del proveedor). Cuando vendas el producto y decidas ganar 50 soles por él ¿cuál sería el precio de venta? El precio de venta sería 150 soles más IGV, si pensaste que era 168 soles más IGV estarás encareciendo el producto y perdiendo competitividad en el mercado ya que estarás considerando los 18 soles como un costo, y no lo es, es un dinero que le pertenece al Estado. Supongamos que decides venderlo a 168 soles más IGV y tu competencia vende el mismo producto a 150 soles más IGV, ¿dónde crees que comprarán los clientes?

Los emprendedores suelen confundir este concepto y tienden a omitir el IGV cuando construyen sus precios e inflan los precios cuando la incluyen en sus costos. Sigue esta regla para el construir un precio de venta: el IGV se adiciona al valor de venta y se excluye del valor de compra. Si no aplicas esta regla cuando vendas sacrificarás parte de las ganancias por devolver dinero al Estado, como si asumieras el IGV de tus clientes y es la razón del porque muchos piensan que el Estado les quita mucho efectivo.

En el apartado 27 ampliaremos la explicación del IGV ya que tiene distintas formas de pago que pueden beneficiarte.

COSTOS RELACIONADOS

Cuando vendes un bien lo más lógico es que incluyas el valor de la compra como parte del costo para calcular su precio. Pero existen algunos servicios que se adquieren adicionalmente para que puedas comprar ese bien. Si vendes

computadoras, aparte del valor por comprarlas, que es un costo directo, contratas un servicio de transporte para que lleguen al almacén, o contratas un seguro por si les sucede algo en el camino. ¿Estos servicios serán costo o gasto? Muchos lo considerarán gasto, pero suena más lógico que formen parte del costo de los computadores porque si no se transportan o no se aseguran puede que nunca lleguen al almacén y por ende no se vendan. A estos se les llama costos relacionados o indirectos.

Esto también puede aplicar para los negocios que ofrecen servicios pues las movi­lidades o algunos consumos pueden incorporarse en sus costos. En negocios que producen o fabrican bienes, como no están comprando un producto para venderlo, si no van a comprar materiales para fabricarlos, los costos directos son los que intervienen directamente en su producción, como son los insumos, materiales, los sueldos de los obreros y más; es decir todos los costos que intervienen y dependen de la fabricación del producto. Pero también tendrán costos relacionados o indirectos como por ejemplo el gasto de luz o de agua de la fábrica, los sueldos de los supervisores de producción y otros gastos que no intervienen y no dependen directamente de la fabricación del producto, pero sí soportan el proceso de producción. Teniendo en cuenta esto ya tenemos la estructura básica del costo para construir los precios:

$$\text{Costo unitario} = \text{Costo directo unitario} + \text{Costo indirecto unitario}$$

Costo directo. Valor de compra del producto o servicio, materiales o insumos y mano de obra de producción.

Costo indirecto. Transporte, seguros, gastos básicos para producir y otros relacionados.

Pero ¿cómo podemos distribuir estos costos indirectos a cada unidad producida? Existen distintos métodos o sistemas de costos que determinan esta distribución para hallar el mejor costo unitario para el producto, sobre todo por la complicada distribución de los costos indirectos ya que los directos suelen ser los más fáciles de determinar. Tu contador estará capacitado para asesorarte y sugerirte el mejor

sistema de costos para el modelo de negocio, además, de lograr un control detallado de las unidades producidas con el fin de reconocer correctamente el gasto cuando el producto sea vendido.

MARGEN DE GANANCIA

Una vez conozcamos el costo unitario del producto o servicio, y aplicando la regla del impuesto, solo nos queda saber a cuánto más venderlo, lo que es nuestro margen de ganancia. Este margen representa la razón que hay entre el costo y el valor de venta, por ejemplo, si un producto arroja un costo de 100 soles y se quiere vender a un valor de 120 soles el margen de ganancia será del 20% (la razón del costo 100 y su venta 120). Establecer ese margen no es tan simple como parece, pues no se trata de cuánto se quiera ganar, si no a cuánto se puede vender, pues el precio de venta debe ser accesible para los clientes, competitivo en el mercado y sobre todo rentable para el negocio. Esa rentabilidad se traduce en que el margen de ganancia también pueda cubrir los diferentes gastos no relacionados en la producción pero que son necesarios para el negocio, así si esto se cumple, ese residuo se convertirá en el beneficio final. Ten en cuenta que en momentos de crisis tendrás que decidir entre modificar los precios o modificar su producción, por ejemplo, si fabricas helados y el precio del azúcar (insumo) aumenta, significará que sus costos aumentarían y por ende el precio al cliente; o si no prefieres subir los precios, puedes disminuir la cantidad de azúcar en el helado para bajar los costos (comprar menos azúcar) y no subir los precios. Otro caso que ocurre con frecuencia es disminuir el margen, por ejemplo, cuando se publican descuentos promocionales donde ofrecen a un menor precio sus productos estos castigan su margen, podrán ganar menos, pero la idea es no perder para no contradecir la frase inicial de vender a un valor más alto de lo que nos costó.

Valor de venta en crisis

$$\begin{aligned}\text{Precio de helado} &= \text{Valor de venta} + \text{IGV} \\ \text{Precio de helado} &= 3.00 + \text{IGV} \\ \text{Valor de venta} &= \text{Costo unitario} + \text{Margen de ganancia} \\ \text{Valor de venta} &= 2.00 + 1.00\end{aligned}$$

Ante una subida de precio del azúcar en 0.50 centavos se tendría tres opciones de ajuste:

- a) Trasladar la subida al cliente: $(2.50 + 1.00) + \text{IGV}$
- b) Utilizar menos azúcar o hacer más pequeño el helado: $(2.00 + 1.00) + \text{IGV}$
- c) Castigar el margen: $(2.50 + 0.50) + \text{IGV}$

Trasladar los precios al cliente no es una práctica muy utilizada, pero si se trata de una variación fija o por un largo tiempo se podría considerar (como el aumento por escasez o la inflación). Sin embargo, si es una variación temporal por algún efecto específico, que puede ser revertida, se recomienda las otras dos opciones.

Normalmente las empresas castigan su margen temporalmente para que el cliente no sienta el efecto de precios y para mantener la calidad o cantidad de sus productos o servicios. Pero también muchas otras alteran los productos. Cambiar la calidad o cantidad de un producto o servicio para mantener los precios también puede ser no muy recomendando pues alterar algunas características que los clientes acostumbran a consumir puede afectar las ventas de un negocio. ¿Te has dado cuenta que la mayoría de galletas son más pequeñas y tienen un sabor diferente que sus originales?

Por ello asignar el margen correcto no solo te permitirá cubrir los costos, gastos y ganar el resultante, también debe soportar distintas variaciones en el mercado como estrategia de competencia; trata de asesorarte correctamente para encontrar su mejor número.

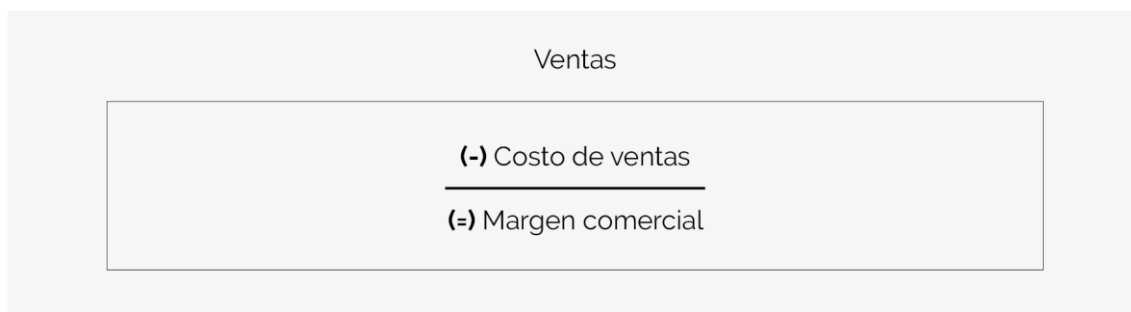
PUNTO DE EQUILIBRIO

Te has preguntado alguna vez ¿cuánto es lo mínimo que debo vender para que valga la pena? Seguro te suena familiar. Esta es una pregunta que muchos negocios se hacen cada día al preocuparse si están ganando o perdiendo dinero. Para conocer el monto o cantidad de ventas que debes hacer en un determinado periodo es necesario determinar ese punto de equilibrio en donde los ingresos se igualan a los gastos y a partir de ese punto comienza a rendir el modelo.

Lo primero es identificar todos los costos y/o gastos que involucra el modelo de negocio y calcular un resultado sin que existan aún ventas. Esto es como preguntarse ¿cuánto debo gastar para que el negocio funcione? Imagina que un mes, entre los costos de producir y los gastos necesarios para el negocio, suman 40,000 soles, Esto permitirá tener un inventario de productos disponibles para la

venta. La pregunta lógica es ¿cuánto debería vender para cubrir esta necesidad? No hay que ser contadores para saberlo, necesitamos vender 40,000 soles como mínimo para cubrirla. Saber esto no requiere de cálculos complejos, es pura intuición. Sin embargo, así de simple tampoco es una gestión financiera, si profundizamos aún más, una pregunta debería salir a luz: con 40,000 soles ¿cuántas unidades puedo producir?

Los costos unitarios suponen que, a mayor cantidad de producción, estos costos también aumentarían y a menor cantidad también disminuirían, a esto se les denomina "costos variables" pues dependen del nivel de producción. Por ejemplo, si producimos muebles de madera entre sus costos variables estarían los costos directos como la madera, pintura, mano de obra y los costos indirectos como la proporción del consumo de energía, agua y supervisión. Supongamos que todos estos costos indiquen que cada mueble fabricado incurre en 80 soles de costos, esto representa su costo unitario (costo directo + costo indirecto). Si fabricamos 100 unidades el costo ascendería a 8,000 soles, si fabricamos 1,000 unidades el costo sería de 80,000 soles, pero si fabricamos 10 unidades el costo sería de solo 800 soles. Como ven estos costos varían en función a la cantidad producida. Hasta aquí podemos conocer los costos variables de las ventas para determinar el margen comercial.



Seguro alguna vez has regateado con un proveedor diciendo: ¿si me llevo dos a cuánto me lo dejas? Esta popularidad es importante a resaltar y es que en los procesos de fabricación no siempre el costo se comporta igual. Por ejemplo, es un hecho que, si produces más, el costo se eleva, pero no necesariamente en la misma proporción. Esto se debe a que las compras al por mayor disminuyen el costo unitario y por tanto si aumentas tus compras probablemente tu proveedor te haga un descuento y los costos no aumenten tanto. Esto es denominado "economía de escala" donde se puede producir más a un menor costo.

Para un negocio que ofrece servicios también es posible determinar sus costos variables, por ejemplo, si es una empresa que brinda entrenamiento físico y paga a los entrenadores en función de cada clase ofrecida aquí tenemos su costo variable.

Pero los resultados del negocio no acaban aquí. Ahora debemos determinar los costos o gastos que no están en función al nivel de producción o servicio ofrecido. Los gastos de alquiler de un local comercial o fábrica, los gastos del personal de recepción, contabilidad, marketing, gerencia, los gastos de publicidad, los servicios básicos y otros gastos que no intervienen en la producción (donde sin estos gastos es posible producir) son considerados gastos o costos fijos ya que no dependen del nivel de producción. Volvamos al productor de muebles de madera, el gasto de alquiler del taller, el sueldo del gerente, los honorarios del contador y del personal de recepción y otros gastos que generan comodidad en el ambiente de trabajo para personal y clientes son gastos que no variarán por cada mueble producido. Supongamos que asciende a 5,000 soles mensuales. Da igual si fabricas 800 u 8,000 muebles, el honorario del contador y el sueldo del gerente probablemente serán los mismos. Tampoco debemos ser tan rígidos con este concepto pues los gastos fijos no cambiarán si no se excede de la capacidad de producción del negocio. Es decir, si el taller solo soporta una producción de 8,000 muebles y se desea producir 15,000 muebles será necesario buscar otro taller con un alquiler más alto, tal vez aumentar el personal, renegociar los sueldos y otros gastos que necesitarán ser ajustados a la realidad. Pero esto tampoco supone afirmar que los gastos fijos serían variables porque están dependiendo del nivel de producción, solo se están ajustando al nuevo modelo donde permanecerán fijos hasta que otro cambio futuro pueda afectarlos.

Ahora que entendemos los costos variables y fijos ya podremos determinar el margen operativo o lo que rinde el negocio como modelo.

Ventas				
<table style="border: 1px solid black; width: 80%; margin: auto;"> <tr> <td style="padding: 5px;">(-) Costo de ventas</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; padding: 5px;">(=) Margen comercial</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">(-) Gastos operativos</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black; padding: 5px;">(=) Margen operativo</td> </tr> </table>	(-) Costo de ventas	(=) Margen comercial	(-) Gastos operativos	(=) Margen operativo
(-) Costo de ventas				
(=) Margen comercial				
(-) Gastos operativos				
(=) Margen operativo				

Los demás gastos como pueden ser de intereses, impuestos y otros no habituales no deberían incluirse en la determinación del equilibrio pues la deuda no

forma parte de la operatividad del negocio (salvo que tu negocio sea prestar dinero), los impuestos son obligaciones de la empresa y los gastos no habituales son eso, no forman parte de la cotidianidad del negocio. Por lo tanto, basta con conocer los costos variables y fijos para determinar el punto de equilibrio y explicar un valor de venta.

Vamos a determinar el punto de equilibrio del productor de muebles con base a una producción de 100 muebles. ¿Cuántos muebles necesita vender como mínimo para cubrir sus costos y gastos? Si cada mueble tiene un costo variable de 80 soles y los costos fijos son 5,000 soles tendríamos un resultado operativo como sigue.

Ventas	S/0
(Costo de ventas)	(8,000) Costo Variable 100 und x S/80
Margen comercial	(8,000)
(Gastos operativos)	(5,000) Costo Fijo
Margen operativo	(13,000)

Para cubrir los costos y gastos del negocio se necesita como mínimo 13,000 soles de ingresos y si lo dividimos entre las 100 unidades quiere decir que tendríamos un valor de venta de 130 soles por cada mueble. La estructura sería como sigue:

$$\text{Valor de venta} = \text{Costo unitario} + \text{margen de ganancia}$$

$$130 = 80 + 50$$

Esto significa que ganar 50 soles por cada unidad vendida cubrirían los costos fijos. Y si lo vendemos a 130 soles de hecho cubriríamos todos los costos y gastos llegando a un equilibrio natural ya que no obtendremos beneficios.

Esto en la realidad no sucede así pues supone que el margen de ganancia debe ser mayor a 50 soles para empezar a ganar dinero. Es aquí donde nos preguntamos si este valor es competitivo en el mercado donde trabajaremos; es momento de evaluar los valores de venta de nuestros competidores y determinar si son competitivos. Suponga por un momento que un negocio similar vende un producto similar a 130 soles, aquí habría un problema. Por lógica nuestro competidor está ganando dinero vendiéndolo a 130 soles sin embargo en nuestro modelo, con 130 soles no ganamos nada. Debemos analizar entonces dónde se está produciendo el

encarecimiento, tal vez el costo unitario es más caro y debemos buscar otro proveedor o nuestros costos fijos están muy elevados y debemos ajustarlos.

Esto es un trabajo que pocos empresarios realizan y se mandan con un precio poco competitivo comenzando a cambiarlos constantemente, esta práctica genera dudas en su reputación y por ello es importante la asignación de precios antes de lanzar un producto y no después. Si el competidor vende el producto a un precio aún menor, se agrava la situación, pero si lo vende a un precio mayor ya comienza a tener sentido el modelo.

Imagina que el valor de venta propuesto sea de 190 soles por cada mueble y se logran vender las 100 unidades, esto reflejaría un ingreso por 19,000 soles.

Ventas	S/19,000	100 und x S/190
(Costo de ventas)	(8,000)	Costo Variable 100 und x S/80
Margen comercial	(11,000)	
(Gastos operativos)	(5,000)	Costo Fijo
Margen operativo	(6,000)	

Al vender el 100% de los muebles el negocio arrojaría un beneficio operativo de 6,000 soles y su estructura sería sigue:

$$\text{Valor de venta} = \text{Costo unitario} + \text{margen de ganancia}$$

$$190 = 80 + 110$$

Al tener un valor de venta de 190 soles, los 110 soles responden al margen de ganancia por cada mueble vendido de los cuales 50 soles van a cubrir los costos fijos y sobrarían 60 soles como ganancia operativa de cada mueble. En otras palabras, los 60 soles ganados por cada mueble vendido ascenderían a los 6,000 soles de margen operativo total.

Pero aún no respondemos a la pregunta ¿cuántos muebles necesita vender como mínimo para cubrir sus costos y gastos? Para conocer la cantidad necesaria debemos hacer que el margen comercial sea igual al gasto operativo, es decir, si el margen comercial resulta igual a 5,000 soles y luego se aplica los gastos operativos nos resultaría un margen operativo igual a cero. Con esta operación no ganamos ni perdemos siendo el punto de equilibrio.

Ventas	S/? ? und x S/190
(Costo de ventas)	(?) Costo Variable ? und x S/80
Margen comercial	(5,000)
(Gastos operativos)	(5,000) Costo Fijo
Margen operativo	0

Si conocemos el precio de 190 soles por unidad y el costo de 80 soles por unidad nos falta conocer la incógnita “?” de cuántas unidades se deberían vender para lograr el equilibrio. Busquemos esa incógnita (U) aplicando las “mates” del “cole”:

Ventas	-	Costo de ventas	=	Costos fijos
(190 x U)	-	(80 x U)	=	5,000
		U = 5,000 / (190 - 80)		
		U = entre 45 y 46 Unidades		

Vamos a demostrarlo:

Ventas	S/8,740 46 und x S/190
(Costo de ventas)	(3,680) Costo Variable 46 und x S/80
Margen comercial	(5,060)
(Gastos operativos)	(5,000) Costo Fijo
Margen operativo	60

Hemos determinado que, si vendemos mensualmente como mínimo 46 unidades, de las 100 producidas, podremos cubrir los costos y gastos fijos, y a partir de la unidad 47 ya se estaría ganando dinero. Y este número es de suma importancia para conocer el estado de las ventas respecto a los resultados financieros que se proyecten y saber cuándo prestar atención a la fuerza de ventas. Es un número referencial muy utilizado y debe tener una medición constante pues una variación en los costos variables y fijos van alterar el equilibrio. La aplicación matemática anterior la podrás encontrar en muchos libros bajo la siguiente fórmula:

$$\text{Punto equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pv - Cv}$$

Pv: Precio de venta

Cv: Costo variable

Lo que nos dice esta expresión es como se reparten los costos fijos por cada ganancia de unidad vendida, y aplicado al ejemplo anterior sería unas 45.45 veces, en otras palabras, se necesitan 46 unidades, para ganar 46 veces ese margen, que cubran los costos fijos.

Hay que considerar una realidad: casi todos los negocios no venden un solo producto, el productor de muebles puede tener distintos productos a distintos precios con distintos costos variables, pero manteniendo sus gastos fijos. En estos casos se deberá determinar el punto de equilibrio en unidades de cada producción, pero aplicando la proporción que corresponda de los costos fijos. Por ejemplo, si produce mesas y sillas cada una tendrá un precio y costo variable propio, pero compartirán los costos fijos del negocio. Lo que se debe calcular es qué tanto de los costos fijos corresponden a las sillas y qué tanto a las mesas para determinar el punto de equilibrio de cada una; una idea es, por ejemplo, si sus ventas totales se representan en 60% por venta de mesas y en 40% por venta de sillas, esto puede ser un indicador para asignar sus costos fijos en 60% para las mesas y 40% para las sillas. Con la ayuda de tu asesor financiero podrás determinar los equilibrios por cada producto.

Otra realidad es que conocer las unidades mínimas de venta en un negocio que brinda servicios, puede que no tenga mucho sentido pues no venden unidades producidas, venden servicios prestados. En estos casos ya no se hablará del punto de equilibrio en unidades de producción, si no en un punto de equilibrio económico, es decir, ¿cuánto debo generar en ventas para lograr el equilibrio? Por ejemplo, una empresa que presta servicios de limpieza tuvo como promedio ventas 10,000 soles de últimos tres meses, con unos costos variables de 4,000 soles y de costos fijos 5,000 soles. Partiremos de la lógica matemática buscando la incógnita "S".

Ventas	-	Costo de ventas	=	Costos fijos
10,000	-	4,000 (S)	=	5,000
		S = 5,000 / 6,000		
		S = 0.8333 servicios		

Lo que nos dice esta expresión es cuánto representa los costos fijos del total de margen comercial generado, en el ejemplo anterior este sería un 83.33%, en otras palabras, se necesita como mínimo el 83.33% de las ventas para que cubran los costos fijos.

Vamos a demostrarlo:

Ventas	S/8,333	10,000 x 83.33 %
(Costo de ventas)	(3,333)	4,000 x 83.33 %
Margen comercial	(5,000)	
(Gastos operativos)	(5,000)	Costo Fijo
Margen operativo	0	

Si logra superar los 8,333 soles de ventas en el mes ya se estaría ganando dinero. Esta función se aplica para conocer el punto de equilibrio económico de un negocio que no pueda o le sea complicado calcular el equilibrio en unidades producidas.

Pueden existir diferentes variables del cálculo del punto de equilibrio por diferentes autores, pero todas tienen el mismo objetivo: tomar conciencia del límite entre ganar y perder dinero. Trata de calcular el punto de equilibrio de tu negocio pues es parte de la planeación financiera dentro de las empresas y tomar en cuenta los ingresos esperados como uno de los puntos más importantes, y para esto los empresarios utilizan una de las herramientas financieras: el punto de equilibrio, porque al conocerlo la empresa sabrá el nivel de ventas necesaria que podrán cubrirían los costos y gastos totales necesarios.

TERCERA PARTE

APRENDIENDO DEL PASADO

Como dijo Mark Twain: «lo que te mete en problemas no es aquello que no sabes; es aquello que estás seguro que sabes, y que resulta que no es verdad». Los emprendedores suelen tener un exceso de confianza porque no se molestan en documentar sus registros en lo que hemos visto como contabilidad. La mayoría de organizaciones tienen la urgente necesidad de *aprender a aprender*, y después anotar lo aprendido para que, con el tiempo, acumulen conocimiento.

Entendida la dinámica contable y aplicada en el registro de los hechos, es momento de saber leer e interpretar los resultados del proceso. En este apartado aprenderás el valor e interpretación de la información contable y las aplicaciones que ayudarán a medir el rendimiento de tu negocio. De esta manera aprenderemos de nuestras acciones pasadas y evitar cometer los mismos errores.

Aunque la teoría económica nos dice que las nuevas decisiones financieras deben ser independientes de nuestros resultados pasados, a lo que se llama «coste hundido», en realidad se actúa diferente. Para decidir qué haremos de ahora en adelante respecto a un proyecto tomaremos en cuenta cuánto llevamos ya invertido en él. Al igual que al comportamiento humano le es difícil omitir el pasado, sucede lo mismo en las finanzas, aunque le guste mirar el futuro no pueden dejar a un lado el pasado. La importancia de la información contable genera una «foto» de nuestro estado actual para tomar como base de nuestras decisiones aplicadas al futuro. A esta información base se le conoce como «Estados Financieros».

13. Información confiable

En el capítulo anterior aprendimos la lógica detrás de la contabilidad y hemos aplicado mucha intuición al desarrollar cada concepto y mecanismo, pero la intuición se basa en la interpretación de la experiencia que no siempre coincide con otras formas de pensar. Para reducir esta complicada fuente de subjetividad la información financiera que genera la contabilidad es regida bajo principios, normas y reglamentos no solo nacionales, si no también internacionales con la finalidad de que cualquier información financiera, de cualquier empresa y de cualquier país del mundo se refleje bajo una misma interpretación. La información financiera debe tener ciertas cualidades para que sea útil en la toma de decisiones; esta debe ser:

1. *Comprensible*. La información debe ser clara y fácil de entender aplicando conocimientos mínimos contables y financieros.
2. *Relevante*. La información debe responder a las necesidades de los interesados y capaz de generar un efecto en la toma de decisiones que le permita aplicar mejoras o proyectarse para el futuro.
3. *Oportuna*. La información debe estar siempre a disposición antes de perder la capacidad de influir en la toma de decisiones.
4. *Confiable*. La información debe ser objetiva y libre de errores midiendo con exactitud los hechos, sin favorecer a determinados grupos, siendo una representación fiel a la realidad que permita ser verificable.
5. *Comparable*. Una información comprable permite imitar lo bueno y mejorar lo malo, la comparación solo es posible si la información se expresa sobre bases uniformes y no por diferentes formas de expresarla.

Estas cualidades que debe tener la información financiera se logrará si se aplican los principios y normas contables.

PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

Los principios son el fundamento de la contabilidad y corresponden a un conjunto de reglas generales que sirven de guía contable para formular criterios referidos a la medición, además constituyen parámetros para que la confección de los estados financieros sea sobre una base de métodos uniformes.

Estos principios han sido aceptados de forma general por el gremio contable interamericano y han tomado las bases, del fray Luca Pacioli, en la creación de la partida doble. Básicamente los distintos principios parten de una base de equidad o justicia, es decir, que la contabilidad debe prepararse con justicia y ética además con un sentido de pertinencia, esto logrará que la información financiera obtenga las cualidades que requiere. Existen diferentes clasificaciones de los principios que vas a encontrar, lo más importante es conocer que la calidad de información y el

tratamiento que se aplica a las operaciones dependen de estos. El profesional contable mantiene fundamentos claros de los principios para lograr el objetivo de mostrar una realidad económica y financiera acorde al negocio.

NORMAS DE CONTABILIDAD

Con el tiempo la contabilidad no ha cambiado en sus fundamentos, pero sí en las técnicas de medición y reconocimiento pues la complejidad de la realidad económica del mundo y las nuevas herramientas financieras obligan a adecuar ciertos criterios contables con la finalidad de reflejarla de manera fiable. Las normas de contabilidad también son aceptadas y aprobadas internacionalmente, en sus primeras versiones, a la fecha, son llamadas Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) (*International Accounting Standards* (IAS) en inglés) y en su evolución algunas de ellas han sido reemplazadas o complementadas por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (*International Financial Reporting Standards* (IFRS) en inglés). Esto podría variar por países, por ejemplo, en los Estados Unidos son establecidos y mantenidos por un organismo de normalización independiente, el Financial Accounting Standards Board (FASB).

Sean de distintos organismos, estos estándares establecen la presentación de la forma y fondo de la información financiera y responden a la necesidad del hombre, de acuerdo con sus experiencias comerciales, que ha considerado de importancia en la presentación de la información financiera con el objetivo de reflejar la esencia económica de las operaciones del negocio, y presentar una imagen fiel de la situación financiera de una empresa destinada a los usuarios interesados que pueden ser los inversionistas, clientes, proveedores, personal, reguladores y muchos más.

Al igual que los principios, las normas de contabilidad son parte de la formación y preparación del contador además no es información clasificada, es de conocimiento público por los constantes cambios que pueden sufrir en la evolución de las operaciones financieras y hacen que sus publicaciones estén al alcance de los profesionales. Es necesario que el contador deba actualizarse constantemente ante esta evolución ya sea de forma autónoma o siguiendo estudios en escuelas especializadas para conseguir una certificación.

REGLAS DE CONTABILIDAD

La normatividad tributaria que se encuentra dentro de la "Ley del impuesto a la renta" aplica reglas contables donde hacen que difieran algunos conceptos y metodologías respecto a las normas internacionales. Esta dificultad origina criterios distintos al momento de llevar la contabilidad de un negocio pues la Administración Tributaria requiere que se cumplan estas reglas con la finalidad de determinar los impuestos según las normas locales que no necesariamente deben coincidir con las internacionales. La normatividad tributaria también ha ido evolucionando constantemente para minimizar estas brechas, pero el problema persiste pues no todos los países tienen sistemas tributarios homogéneos y es un trabajo que tu asesor tributario debe afrontar. Se va a profundizar estas distorsiones en el apartado 28 ya que es importante que las conozcas.

PLAN CONTABLE

Para lograr uniformizar el nombre o descripción de las operaciones se creó el Plan de Cuentas Contables que es un catálogo de codificaciones donde se establecen las distintas operaciones del negocio. En la contabilidad por sectores habíamos mencionado que, para traducir la realidad a números mediante la partida doble, necesitaríamos un set de diversas operaciones para uniformizar los registros. Imagina que cada empresa cuente con un plan de cuentas diferente, esto sería ineficiente si queremos leer los estados financieros de diferentes negocios pues cada uno contaría su historia como mejor le parezca.

El plan contable contiene el listado de las distintas operaciones que puede tener una empresa y que funciona como un diccionario de traducción. Para separar las empresas por sectores económicos y no contar con un solo plan que pueda ser confuso, existen distintos planes contables, cada uno con un idioma, pero todos cumplen con una traducción única. De igual manera la evolución del plan contable ha ido acorde a las modificaciones de las normas y reglas existiendo versiones actualizadas.

Los principios, normas, reglas y el plan contable hacen que la información financiera generada sea uniforme para todos haciendo que sea confiable en la toma de decisiones y por ello la importancia de conocerlas, de esta forma no solo podrás otorgar información clara, si no también podrás recibirla.

14. Los Estados Financieros

A veces sucede que cuando nos tomamos una foto y percibimos imperfecciones, nos vamos al espejo a ver si las tenemos en realidad ya que la cámara puede que tenga problemas, ya sea por alguna configuración; o el ángulo de toma no era la mejor. Sin embargo, si no es un error de toma, puede que realmente la imperfección este en nuestra realidad. ¿Qué hacemos usualmente? Comparamos, buscamos fotos más antiguas para evaluar los cambios, entender por qué y comenzar a trabajar para mejorar en las próximas tomas.

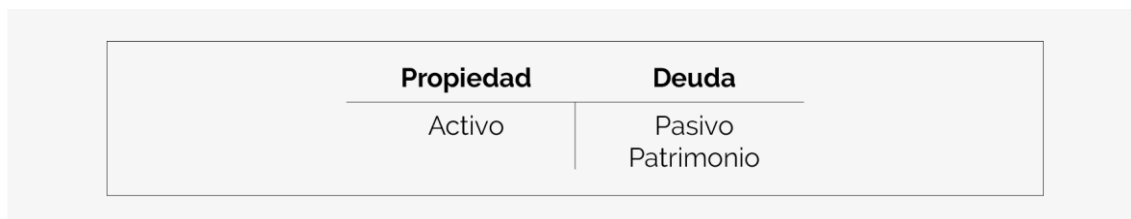
El límite entre la contabilidad y las finanzas surge en este punto, donde los estados financieros representan el resultado de los hechos que han sido registrados contablemente, es decir, muestran una fotografía financiera de la empresa en un determinado periodo y esta, al igual que una foto, debe reflejar una realidad precisa, o al menos eso se espera. Con esta fotografía debe comenzar el trabajo del empresario en tomar decisiones, puede que requiera una revisión adicional de la contabilidad para que se acerque más a la realidad o puede que requiera de un trabajo de gestión financiera futura para llevar su negocio hacia las mejores estrategias de competencia.

Las balanzas gemelas, de situación y de resultado, que hemos estado tocando a lo largo del libro son los llamados estados financieros: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado respectivamente. Existen otros dos estados financieros también importantes que se construyen con base a los dos ya conocidos, uno muestra dos formas de ver el movimiento del efectivo del negocio y se denomina Estado de Flujo de Efectivo, mientras el otro muestra el movimiento de la deuda con los socios y se denomina Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

LA SITUACIÓN FINANCIERA

El estado de situación financiera o más conocido como Balance muestra el estado financiero del negocio y que refleja lo que posee la empresa y lo que debe. Recordemos las balanzas gemelas; la balanza de situación mostraba un lado de propiedad y el otro de deuda, fundamentalmente esto no cambia, solo profundizaremos los conceptos. La propiedad sería el lado del ACTIVO del balance mientras la deuda sería el lado del PASIVO Y PATRIMONIO. Por tanto, el Activo

representa lo que posee la empresa, mientras el Pasivo y Patrimonio representa lo que debe la empresa por obtener esos activos. Claro está que estos lados interactúan entre sí, pues «no hay deudor sin acreedor».

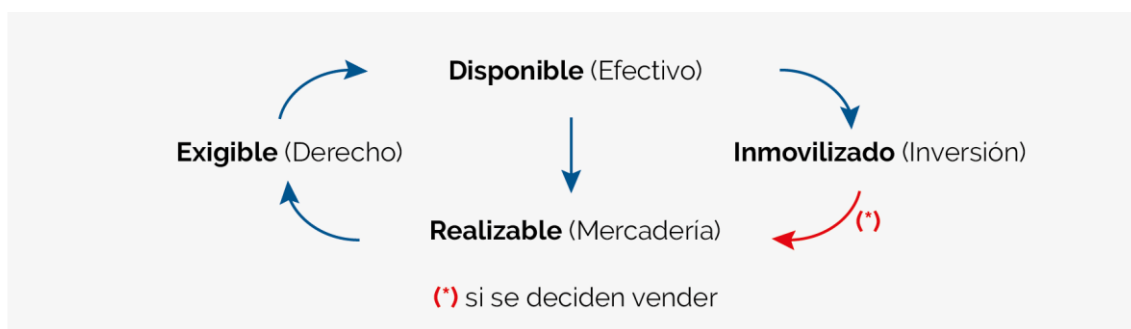


Esto quiere decir que el Activo = Pasivo + Patrimonio, en otras palabras, lo que tiene la empresa lo obtuvo gracias a la deuda. Profundicemos cada elemento.

Activo

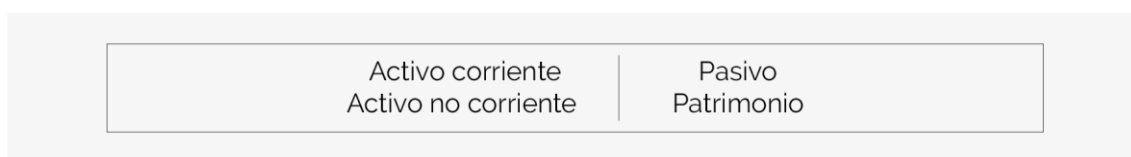
El Activo de alguna forma refleja a lo que llamo "los estados del dinero". Normalmente el dinero lo relacionamos con el efectivo disponible en Bancos o cajas de la empresa, pero ese dinero no siempre está en ese estado. A parte de encontrarse en estado disponible (efectivo) el dinero también puede estar en un estado exigible, realizable, o inmovilizado.

Vamos a entenderlo, si invertimos en la compra de un equipo multimedia para el negocio tenemos un activo inmovilizado pues ese equipo representa dinero, pero en un estado distinto. Digamos que luego se decide vender el equipo para renovarlo, entonces ese activo inmovilizado pasará a ser un activo realizable pues estará disponible para la venta. Si se logra vender, ese activo realizable pasará a ser un activo exigible pues tendrá un derecho de cobro, y finalmente si se logra cobrar, ese activo exigible pasará a ser nuevamente un activo disponible. Como ves el activo puede representar el ciclo del dinero en sus diferentes estados.



Esto es lo que representa el activo: efectivo, inversiones, mercaderías y derechos de propiedad de la empresa. Estos activos al mismo tiempo se clasifican según su demora en convertirse en disponible. Tanto el exigible y el realizable tienen una naturaleza de convertirse en disponible en el menor tiempo posible. Esto es lo que se llama un activo corriente o circulante pues tenderán a ser disponibles en menos de un año, es decir, son aquellos que están en continua rotación: tesorería, cuentas por cobrar (clientes) e inventarios.

Los activos inmovilizados son aquellos que se mantienen dentro de la empresa durante varios ejercicios, como son: almacenes, maquinaria, patentes, etc. Tiene una naturaleza no corriente, o no circulante, pues no tiende a convertirse en disponible (no se compra para venderlo, si no para usarlo) salvo se decidan por su venta posterior. Esto no quita el hecho de que existan derechos de cobro o mercaderías en stock que no se han podido convertir en disponible después del año; para estos casos tanto el exigible como el realizable también pueden ser parte del activo no corriente.



Con todo esto se podría decir que el activo es lo que posee la empresa en sus diferentes estados de dinero y clasificados en aquellos que se convertirán en efectivo en un año (activo corriente) y los que no se convertirán en efectivo o se demorarán más de un año en hacerlo (activo no corriente). Veamos los distintos activos que se conocen:

Activo	
Disponible	Representa el dinero en efectivo o en equivalentes del efectivo, como pueden ser las inversiones. Entre ellas tenemos: <ul style="list-style-type: none"> • Caja • Bancos • Inversiones (corrientes)
Exigible	Representa los derechos de cobranza. Entre ellas tenemos: <ul style="list-style-type: none"> • Cuentas por cobrar a clientes • Cuentas por cobrar al personal y socios • Cuentas por cobrar diversas
Realizable	Representa los bienes que se destinan para la venta o producción. Entre ellas tenemos: <ul style="list-style-type: none"> • Mercaderías • Productos terminados y en procesos • Materias primas y materiales • Suministros y otros • Inmovilizado para la venta (*)
Inmovilizado	Representa las propiedades que se destinan para su uso y generen beneficio: <ul style="list-style-type: none"> • Inversiones (no corrientes) • Inmuebles, maquinarias y equipos • Intangibles (bienes no físicos como software) • Activos biológicos (animal y vegetal)

(*) El activo inmovilizado que se decida vender pasará a la clasificación de activo realizable.

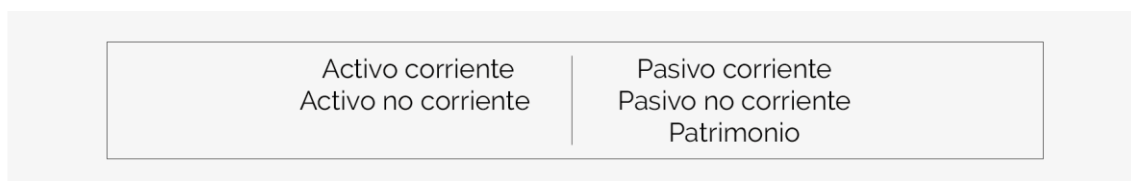
La ampliación y detalle se puede encontrar en el plan de cuentas.

Pasivo

Los activos estudiados se pueden obtener mediante dos tipos de fuentes: la externa (pasivo) o la interna (patrimonio). Recordemos lo que vimos en el apartado cuatro. Comencemos con el pasivo.

El pasivo es la deuda financiada por una fuente externa con el objetivo de obtener activos, como son las obligaciones pendientes de pago a terceros. Al igual que el activo, se clasifican en corriente y no corriente dependiendo del tiempo en que se liquiden o paguen. Por ejemplo, si las obligaciones tienen que pagarse hasta dentro un año se consideran pasivos corrientes o circulantes mientras los que

tengan que pagarse después de un año se consideran pasivos no corrientes o no circulantes.



Volvamos un momento a las paradojas. La paradoja del diferido y devengado de los gastos crean un activo; mientras la paradoja del diferido y devengando del ingreso crean un pasivo que en el tiempo se reflejarán en gastos y en ingresos respectivamente. Pueden volver al apartado nueve para probar esto. Estos activos y pasivos no se adecuan a ningún elemento mostrado, pues no representan cuentas cobrar o pagar, ni tampoco mercaderías o deudas. Entonces ¿en qué parte se deben reflejar? Para ello nacen los conceptos de activos diferidos y pasivos diferidos. Estos elementos forman parte del activo y pasivo respectivamente y es importante que lo tengas en cuenta cuando mires los estados financieros y sepas cuál es su origen y a donde estarán destinados en el futuro.

Activo Diferido: Representa un gasto o pérdida futura.
Pasivo Diferido: Representa un ingreso o beneficio futuro.

PATRIMONIO

Es la deuda financiada por una fuente interna con el objetivo de obtener activos. A diferencia del pasivo este tipo de deuda favorece a los socios del negocio y no tienen una clasificación de corriente y no corriente pues la deuda con los socios no contempla un cronograma de devolución. Tanto el pasivo como el patrimonio son fuentes de financiamiento del activo y la gestión del empresario está en la decisión de tomar la mejor vía que beneficie a la empresa. Veamos las distintas fuentes de financiamiento:

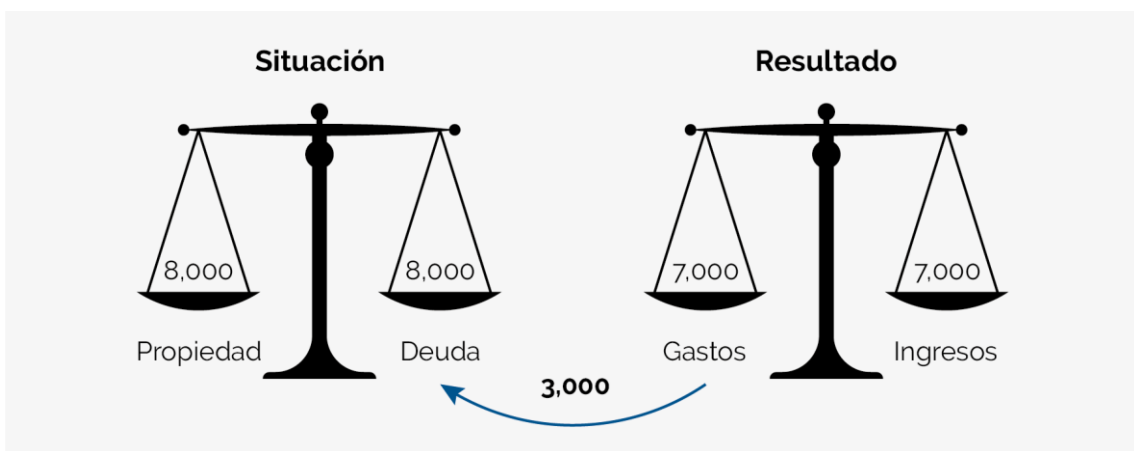
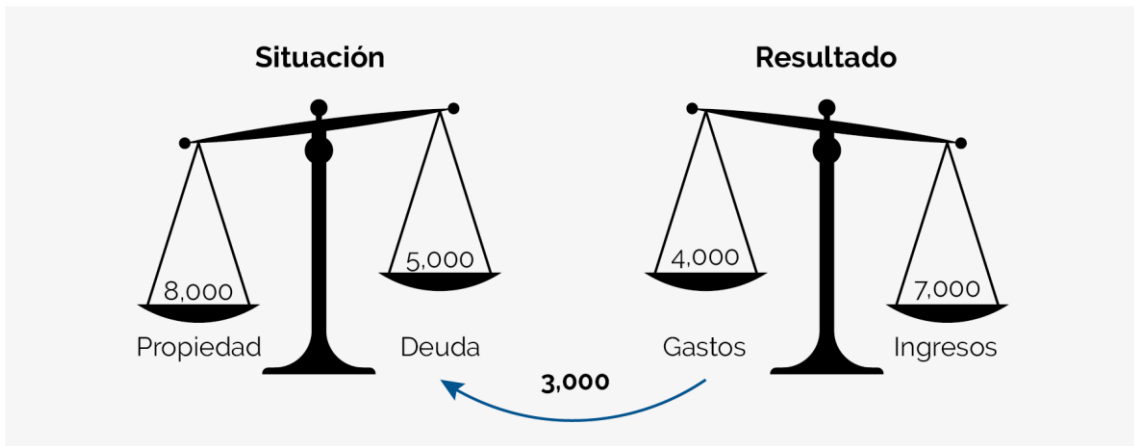
Pasivo y Patrimonio	
Pasivo	Cuentas por pagar al Estado (tributos y otros) Cuentas por pagar al personal y socios Cuentas por pagar comerciales (Proveedores) Obligaciones financieras (Préstamos) Otras cuentas por pagar
Patrimonio	Capital Resultados Reservas Excedentes

La ampliación y detalle se puede encontrar en el plan de cuentas.

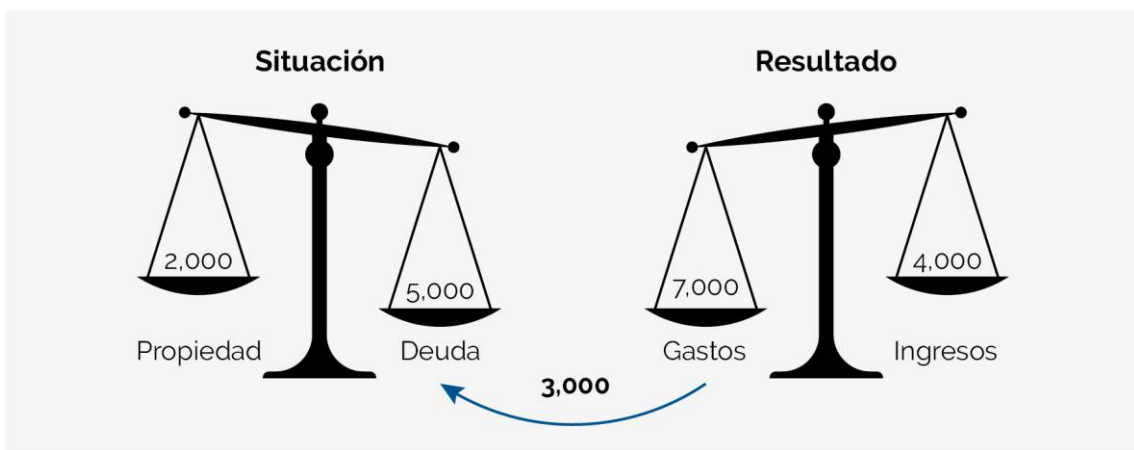
¿Por qué las cuentas por pagar son deudas?

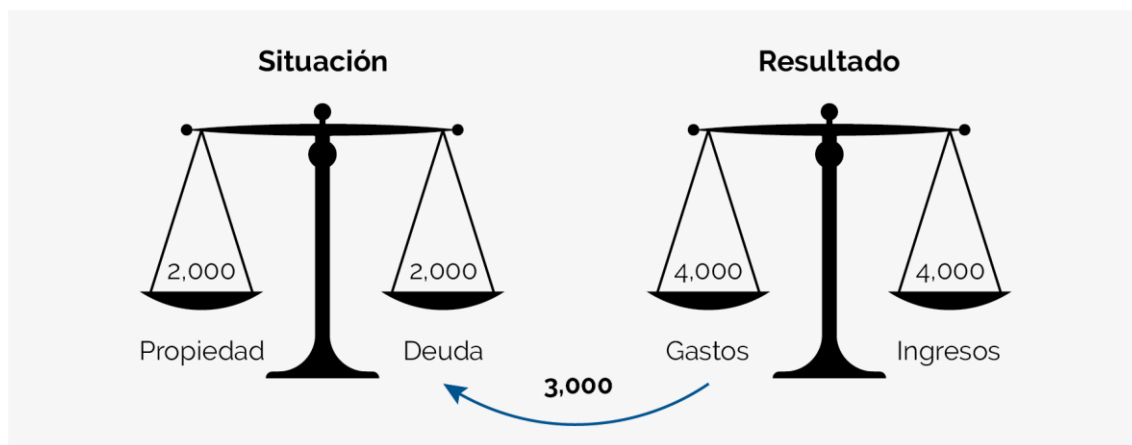
Esto no quiere decir que el personal o nuestros proveedores nos prestan dinero, aunque en realidad si lo hacen, pero indirectamente. Las cuentas por pagar son créditos con terceros que nos permiten tener el dinero en nuestra caja por un tiempo antes de pagar. Por ejemplo, si nuestro proveedor nos otorga 30 días de plazo para pagarle su servicio, quiere decir que tendremos 30 días de espacio sin tener una salida de dinero y estará en nuestra caja. Lo mejor de todo esto, es que este financiamiento indirecto no tiene intereses, a diferencia de las obligaciones financieras con los Bancos.

Como pueden observar dentro del patrimonio no solo la conforma el capital de constitución. Como habíamos visto en las balanzas gemelas, la situación financiera absorbe el resultado del negocio por el lado de la deuda, específicamente, por el patrimonio por lo que los resultados con ganancias o utilidades aumentarán el patrimonio del negocio favoreciendo a los socios; mientras los resultados con pérdidas disminuirán el patrimonio del negocio perjudicando a los socios.



La utilidad de 3,000 soles aumenta el patrimonio de 5,000 soles a 8,000 soles, es decir, la deuda del negocio con los socios pasó de 5,000 soles a 8,000 soles. ¡Ganaron dinero!





La pérdida de 3,000 soles disminuye el patrimonio de 5,000 soles a 2,000 soles, es decir, la deuda del negocio con los socios pasó de 5,000 soles a 2,000 soles. ¡Perdieron dinero!

Los resultados en utilidades del negocio pasarán al patrimonio y la decisión de repartirlo entre los socios quedarán en ellos. Esto cumpliría con la finalidad de crear un negocio, para que existan ganancias que puedan retornar al patrimonio personal de los socios como compensación del capital aportado o para que esas ganancias se mantengan en el patrimonio del negocio y sigan fortaleciendo o financiando los activos. Al pago de los resultados del negocio a los socios se les denominan "dividendos". También existe la opción de que los resultados sean parte del capital social, es decir, vayan al capital inicial de cada socio para que aumenten su participación en el negocio, a este acto se le denomina "capitalización de resultados".

Las reservas son lineamientos legales donde se exige que un porcentaje de los resultados, en utilidad, de la empresa sean reservados como contingencia ante posibles crisis. De esta manera cuando la empresa obtenga utilidades guardará un porcentaje para evitar sean pagados como dividendos o capitalizados, y se mantengan en "reserva".

Los excedentes son procesos donde se requiere valorar nuevamente (reevaluar) un activo ya que consideran que su valor contable no es razonable respecto al mercado. Por ejemplo, si el negocio compró un terreno por 80,000 soles hace 10 años y el mercado indica que debe valer hoy 150,000 soles es justo que se realice una revaluación del activo para aumentar el valor del terreno. Lógicamente esto requiere de un documento técnico que respalde esta acción. Ahora pensemos (...) si aumentó el valor del activo en 70,000 soles más, por partida doble, ¿cómo equilibrio la balanza? Por el lado del pasivo y patrimonio. Descartando el pasivo, ya que no es una deuda externa, debería aumentar también el patrimonio ya que el patrimonio

del negocio debería incrementarse al poseer un activo de mayor valor. A este acto se le denomina "excedente de revaluación".

La situación financiera representa entonces los activos, los pasivos y el patrimonio de una empresa reflejando de esta manera la *salud* financiera y económica del negocio. ¿Cuál es la diferencia entre financiera y económica? La salud financiera refleja si la empresa puede atender oportunamente sus compromisos de pago, ya que está vinculada a las condiciones de liquidez, y es consecuencia de los "estados del efectivo" que hemos visto. Esta situación está relacionada con el estado financiero del flujo de efectivo que miraremos más adelante.

En cambio, la salud económica refleja el buen funcionamiento de una empresa cuando tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo, es decir, se mide a través del pasivo y patrimonio de la empresa donde se incluyen los resultados.

Mediante la situación financiera podremos tener un primer diagnóstico general de la *salud* de la empresa, pero hace falta de otros detalles para profundizar ello. Es donde entran a tallar los demás estados financieros.

ESTADO DE RESULTADOS

Ya que la situación financiera absorbe el resultado del negocio al transcurrir un año, podemos conocer como nos fue. El problema está que en el patrimonio solo se ve un número: la utilidad o pérdida. Pero ¿cómo se construye ese número? El estado de resultados nos ofrece el detalle de esa utilidad o pérdida resultante. En las balanzas gemelas, la balanza de resultado nos puede decir algo de ello: resulta de los ingresos menos los gastos; fundamentalmente esto tampoco cambia, solo que existen clases de ingresos y gastos que forman distintos resultados previos antes de llegar al resultado final. Vamos a conocer los resultados previos y elementos que las conforman.

<p>Resultado comercial (Margen bruto o comercial)</p>	<p>Ventas – Costo de ventas</p>	<p>Este resultado previo refleja los ingresos por las ventas propias (ordinarias) del negocio menos los gastos que se han generado por la paradoja del costo (producción o compra del producto). Los ingresos también pueden generarse por la paradoja del devengado. Este margen indica el resultado entre el hecho de comprar o producir para vender y se entiende que es una ganancia pues se vende a un valor más alto de lo que cuesta.</p>
<p>Resultado operativo (Margen neto u operativo)</p>	<p>Resultado comercial – gastos operativos</p>	<p>Del margen comercial que nos quedó anteriormente, este servirá para cubrir las necesidades operativas del negocio. Aquí se incluyen todos los gastos operativos que necesitas para producir, como pueden ser los gastos por comisiones de ventas, los gastos del personal, los gastos por servicios y los gastos generados de las paradojas del devengado, provisión y depreciación. Este margen indica el resultado general del negocio al producir con recursos propios, es decir, sin necesidad de deuda externa. Este resultado puede significar mantener una ganancia o una pérdida (los gastos operativos supera el margen comercial). Todo dependerá de tu gestión.</p>
<p>Resultado bruto (Margen antes de participación e impuestos)</p>	<p>Resultado operativo + otros ingresos – otros gastos + ingresos financieros – gastos financieros</p>	<p>Del margen operativo que nos quedó anteriormente, este servirá para cubrir las necesidades de financiamiento externo del negocio que se requiera para producir. Estas necesidades se reflejan en los intereses de la deuda (gastos financieros). Además, se podrá añadir los ingresos que no son propios del negocio (extraordinarios) como pueden ser ingresos financieros y otros ingresos, además de cubrir los gastos que tampoco son propios del negocio. Este margen indica el resultado general del negocio incluyendo su necesidad de deuda y otros acontecimientos. Este resultado puede significar mantener aún una ganancia o aumentar la pérdida y todo dependerá de tu gestión.</p>

Resultado Neto o final	Resultado bruto - participaciones - impuesto a la renta	Del margen bruto que nos quedó anteriormente, este servirá para cubrir las obligaciones de Ley con los trabajadores y con el Estado. La obligación con los trabajadores es un porcentaje que la empresa está obligada a repartir a sus empleados, este pago es denominado "utilidades a los trabajadores" y su obligación depende del tipo de empresa. El impuesto a la renta es un porcentaje del resultado de la empresa como contribución para el Estado.
-------------------------------	---	--

La estructura mostrada representa el estado de resultados que contiene los diferentes ingresos y gastos de un negocio. No siempre muestran esta estructura pues pueden variar por sectores empresariales, por ejemplo, el margen comercial de un Banco se denomina "margen financiero" pues sus ventas y costos de ventas se basan de los intereses cobrados (ingresos financieros) e intereses pagados (gastos financieros), pero todos llegan a un resultado neto.

Debemos tener en cuenta algo muy importante, el resultado neto representa el resultado financiero o contable de un negocio pues se determina aplicando los principios y normas de contabilidad. ¿Recuerdas que las reglas contables (basadas en la Ley Estado) hacen que difieran algunos conceptos y metodologías? Pues es aquí donde toman protagonismo. Estas reglas hacen que se determine un resultado paralelo del negocio, este resultado es denominado "Resultado Tributario" y es con base a este resultado que se calcula las participaciones a los trabajadores y el impuesto a la renta. Vamos a profundizar este punto en el apartado 28.

La estructura del estado de resultados se conoce también como un estado de ganancias y pérdidas ya que nos muestra el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en un ejercicio. Por eso es importante medirlo de forma mensual o trimestral para controlar y analizar esta información y con base a esto, tomar decisiones del negocio. Este estado financiero te brindará una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento de la empresa, si ha generado utilidades o no, en qué resultado previo se obtienen beneficios o se está perdiendo, en otras palabras, este informe es muy útil para saber si el negocio está vendiendo, qué cantidad está vendiendo, cómo se están administrando los gastos y las deudas, y al saber esto, podrás saber con certeza si estás generando ganancias.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

En el método de la contabilidad en efectivo que revisamos en el apartado 11, indicamos que si no existiesen las paradojas y si todo se registra con base al percibido el resultado del negocio se igualaría al saldo de efectivo. Como esto no pasa en la realidad el resultado neto es alterado por las paradojas y las operaciones que están pendientes de pago y cobro pues estas no afectan la caja, pero sí los resultados. Por tanto, el movimiento de la caja requiere de un estado financiero propio y este es conocido como el Flujo de Efectivo. Como su nombre lo indica, este estado refleja los movimientos del efectivo de un negocio para conocer cuál ha sido su origen y cuál fue su destino, de esta manera podemos conocer qué gestión debemos reforzar para mejorar la liquidez de la empresa y evaluar la capacidad de generar efectivo. Este estado clasifica los movimientos de efectivo en tres grupos.

Actividades operativas	Muestran las entradas y salidas de efectivo de las actividades operativas del negocio. Siendo estas las cobranzas de las ventas del activo realizable y los pagos del costo de venta, gastos operativos e impuestos.
Actividades de inversión	Muestran las entradas y salidas de efectivo de las actividades de inversión del negocio. Siendo estas los pagos de compra del activo inmovilizado.
Actividades de financiamiento	Muestran las entradas y salidas de efectivo de las actividades de financiamiento del negocio. Siendo estas las entradas y salidas de capital y dividendos, así como los cobros y pagos de préstamos externos.

El flujo de caja se mide en un año, partiendo del saldo final de caja del año anterior y agregándole las variaciones de las actividades operativas, de inversión y de financiamiento del año para determinar el saldo final de caja, y este deberá coincidir con el saldo del activo disponible que se muestra en el estado de situación financiera. Bajo esta estructura conoceremos qué actividad nos origina o se destina mayor efectivo con el fin de mejorar la gestión de liquidez de la empresa. También es importante señalar que existen dos métodos para elaborar el flujo de caja: el método directo y el método indirecto. El directo es el movimiento contable de la

cuenta de caja, mientras el indirecto parte del resultado contable y se realiza una serie de ajustes para llegar al saldo de caja.

<p>1. Método Directo</p> <p>Saldo inicial de caja + Entradas del año - Salidas del año</p> <hr/> <p>= Saldo final de caja</p>	<p>2. Método Indirecto</p> <p>Resultado contable - Paradojas - Partidas pendientes de cobro y pago + Saldo inicial de caja</p> <hr/> <p>= Saldo final de caja</p>
---	---

Como mencionamos al principio, si al resultado contable se le eliminan las paradojas (movimientos que no afectan caja) y todo se registra al percibido (pago y cobro en efectivo) este se igualará al saldo de caja.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

Si has invertido en el negocio también te interesa saber cuál es el estado de cuenta de tu inversión a una fecha. Tu depósito inicial vendría ser el capital y el estado final de esa inversión dependerá de cómo se ha comportado el negocio, esto nos dice cuánto vamos ganando o perdiendo respecto a nuestra inversión inicial. El estado del patrimonio o Estado de Cambios en el Patrimonio Neto muestra esta información pues detalla el movimiento patrimonial en un año del negocio. Se estructura mostrando saldos iniciales, movimientos y saldos finales por elemento:

Capital	Muestra las entradas y salidas de capital del negocio además de las posibles capitalizaciones del resultado.
Resultados	Muestra el resultado contable del negocio acumulado y los movimientos destinados a pagar dividendos, capitalizar o acumular resultados.
Excedentes	Muestra el aumento de valor de los activos revaluados.
Reservas	Muestra el movimiento originado en la reserva del resultado.

Los cuatro estados financieros se acompañan de un informe detallado y literal de cada elemento de los estados financieros que se le denomina "notas a los estados financieros". Este juego de herramientas muestra la realidad financiera del negocio pues todos sus hechos económicos se encuentran plasmados en esta información que nace de la contabilidad. ¿A quién está informada? A todos los usuarios interesados en el negocio:

1. **Los propietarios.** Son los más interesados pues es la información que determina el estado de su inversión y con ello puedan tomar decisiones importantes.

2. **Los prestamistas.** Los Bancos o terceros dispuestos a prestarle dinero al negocio necesitan conocer el estado del negocio para que de alguna manera garantice su devolución.

3. **Los clientes.** En constante búsqueda de calidad, exclusividad y prestigio los clientes buscan siempre las mejores empresas no solo por ofrecer los mejores productos o servicios, si no tan bien, por reflejar una buena reputación. Esto logrará poder sobre los clientes.

4. **Los proveedores.** El poder sobre los proveedores es muy importante de lograr pues ellos son también un tipo de prestamistas al ofrecer créditos en sus pagos y esto no se logra solo por ser clientes recurrentes, también por poseer una buena salud financiera y económica que garantice los pagos.

5. **Los empleados.** Los empleados tienen un interés en los estados financieros ya que necesitan garantías para la conservación del empleo lo que tiene una estrecha relación con la información contable de la empresa. Si los empleados perciben un mal estado del negocio buscarán pronto otras alternativas, y esto es perder talento humano.

6. **El Gobierno.** La Administración Tributaria que evalúa los impuestos de los negocios revisan la información financiera para garantizar que las empresas paguen su parte justa de contribución. Una declaración falsa o inapropiada puede resultar una sanción importante contra la empresa.

7. **Los inversionistas.** Si estás buscando inversionistas para que inyecten dinero en el capital de la empresa lo primero que exigirán son los estados financieros y de esta manera evaluarán el nivel de riesgo respecto a otras alternativas de inversión.

Como ves los estados financieros sirven a distintos personajes, pero solo hay un protagonista, y son los empresarios pues su gestión se reflejará en estos informes y depende de ello las reacciones de los demás personajes.

15. Buscando razones

A los exitosos empresarios les encanta crear proporciones relacionando diferentes conceptos para encontrar razones. Si te preguntan cuánto gana tu negocio, puedes decir un número o expresarlo con una razón: el 15% de las ventas es la ganancia que me deja el negocio. Por ello, en el mundo de los negocios el lenguaje de expresión se basa en razones; les gusta dividir esto por aquello, esto por todo lo demás y de alguna manera organizar estas proporciones. Cada vez que miras una razón financiera, esta trata de expresar una respuesta a una cuestión que busca relacionar características del negocio. Por ejemplo, si relacionas las ventas y la utilidad podría expresar una razón entre lo que gana el negocio respecto a cómo vende. Una razón responde en términos generales a las relaciones y esto puede ser muy difícil al comienzo.

¿Por qué son tan importantes las razones financieras? En resumen, las razones hacen que los números tengan sentido al reflejar comparaciones entre empresas y tiempo. Por ejemplo, suponga que el margen comercial de Coca-Cola sea de \$ 7 mil millones. Para esta empresa ¿qué significa este número?, ¿es mucho dinero o poco dinero?, ¿se ganó más o se ganó menos si lo comparamos con otro periodo de tiempo? Es difícil decirlo sin un contexto adecuado. Pero si aplicamos las razones, es mucho más útil saber que el margen comercial de Coca-Cola representa el 15% de sus ingresos (Ventas / Margen Comercial). Del mismo modo, saber que Coca-Cola tiene \$ 60 mil millones en pasivos puede no significar mucho, pero saber que el 70% de sus Activos se financia con Pasivos (Pasivos / Activos) nos dice mucho más acerca de esa compañía. Estas razones podemos compararlas en diferentes periodos de tiempo. Podemos decir que el año pasado la razón de las ventas fue de 10% y ahora es 15%; algo va yendo bien. Se puede comparar también con otras compañías para conocer como nos va respecto a la competencia. Decir que nuestra

razón de ventas es del 15% mientras el competidor hace 20%, nos dice que algo se puede mejorar. Tiene más sentido ahora su importancia.

Con esto se puede decir que las empresas están representadas en un conjunto de razones financieras, pues es realmente el lenguaje de los negocios. Cuando miramos estos números, algunos de estos tienen que ver con la rentabilidad, ¿cómo se está desempeñando el negocio en términos de generar ganancias? Otros tienen que ver en cómo usan la productividad, ¿qué tan eficiente o productiva es una compañía en relación con el financiamiento? Otros responderán a la solvencia, ¿cuánto afecta la deuda al negocio? Y finalmente veremos la liquidez, ¿habrá efectivo a corto plazo o si van a estar seguros de poder pagar los compromisos?

Veremos entonces que estos índices o razones se agrupan en cuatro comportamientos: rentabilidad, solvencia, productividad y liquidez. Un cubo de indicadores que reflejarán la "personalidad" del negocio que ha causado su estado actual. Como verás ya empezamos a estudiar la historia del negocio.

Razones de liquidez

La mayoría de las empresas quiebran porque se quedan sin efectivo. Las razones de liquidez miden este riesgo. Cuando vimos en la situación financiera los activos y pasivos los clasificamos en corrientes y no corrientes y esto respondía con el tiempo (12 meses) en que se iban a convertir en efectivo o liquidarse respectivamente. Esto nos dice qué tan líquida es la empresa, que es una forma financiera de decir: qué tan seguros están de pagar sus obligaciones a corto plazo con los recursos que tienen también a corto plazo. Entonces tomamos los activos corrientes y los comparamos con los pasivos corrientes, esto nos dirá cuánto de nuestros activos líquidos en corto plazo podrán cubrir los pasivos a liquidarse a corto plazo; esa es una forma clave de pensar si una empresa podrá sobrevivir en los próximos 12 meses. Esta relación es la principal herramienta de un proveedor que utiliza para decidir si te concede créditos ya que podrá ver la capacidad de generar efectivo para cumplir con las obligaciones.

Por ejemplo, una razón importante de la liquidez del negocio es tomar los activos corrientes sin considerar la mercadería que existe en el almacén, para luego dividirlo con el pasivo corriente. ¿Por qué no se considera el inventario de la mercadería? La razón es que un inventario puede ser bastante riesgoso y en algunas industrias aún más, no solo por el hecho de producir inventarios que demoran en venderse si no también por que pueden encontrarse en un sector donde la innovación es constante

y los productos pasan a ser obsoletos muy rápido. El activo disponible es líquido, mientras que el exigible requiere solo de una buena gestión de cobranza para que sea líquida, pero el realizable tiene aún que venderse para que sea exigible y luego líquida.

Existen inventarios que pueden superar los próximos seis o doce meses para que sean vendidos, e incluso existen inventarios que demoran en ser producidos. Por ello en esta razón consideramos a los inventarios como si no valieran nada. El caso de BlackBerry RIM ayudará a entender esto. ¿BlackBerry conocía que sus teléfonos se volverían obsoletos? Una industria como esa tiene un inventario realmente arriesgado; sacaron un producto un poco tarde, el teléfono Z10, y simplemente perdió su valor y, desde una perspectiva financiera, podemos realmente encontrar a otras compañías. Entonces tomamos los activos corrientes, le quitamos los activos realizables y los comparamos con los pasivos corrientes, esto nos dirá cuanto de nuestros activos más líquidos podrán cubrir los pasivos a liquidarse a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Activo Realizable}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Por ejemplo, si el negocio mantiene activos corrientes por 10,000 soles, de los cuales 2,000 representa sus inventarios, y pasivos corrientes por 8,000 soles quiere decir que su liquidez corriente representa 1.00, es decir, la capacidad de generar efectivo a corto plazo cubre el 100% de las obligaciones por cumplir a corto plazo. Esto es positivo ya que podrán cumplir con sus obligaciones, pero está en una brecha muy fina.

Si el negocio mantiene activos corrientes por 8,000 soles, de los cuales 2,000 representa sus inventarios, y pasivos corrientes por 10,000 soles quiere decir que su liquidez corriente representa 0.60, es decir, la capacidad de generar efectivo a corto plazo solo cubre el 60% de las obligaciones por cumplir a corto plazo. Esto es aún más crítico ya que no podrán cumplir con el 40% de sus obligaciones.

RAZONES DE SOLVENCIA

La solvencia es uno de los conceptos más poderosos en finanzas ya que está relacionado a la deuda o también llamada apalancamiento. Puede medirse de muchas maneras diferentes, pero lo más importante es que desarrolles una intuición de su manejo. Muchas empresas se han construido y destruido debido a la deuda. Si puedes recordar esto de física de la escuela secundaria, una palanca te permite hacer algo mágico, imagínate que hay una gran roca que necesitas mover, no podrás hacerlo con la simple fuerza de tu cuerpo, la palanca te permite hacerlo, toma la fuerza que aplica y lo multiplica por «x» permitiéndote mover esa gran roca y eso es un análogo preciso de lo que sucede con la deuda en las finanzas ya que te permite controlar más activos de los que realmente tienes derecho a controlar, ¿cómo? Utilizando específicamente el dinero de otras personas: prestando dinero. Aprovecharla te permite controlar muchos más recursos de los que podrías.

Imagina que compras una casa que vale 100,000 pero solo tienes 20,000. Gracias a una Hipoteca puedes pedir prestados los 80,000 restantes. Si la casa aumenta de valor te pondrás contentos ¿por qué? Si todavía hay que devolver esos 80,000, sin embargo, todos los demás beneficios de poseer una propiedad vendrán como propietario, por lo que los 20,000 iniciales pueden llegar a ser 40,000 o 60,000 muy rápidamente, pero, ¿si los precios bajan? Puedes perder tu inversión inicial y seguir pagando la deuda.

La deuda te permite controlar muchos más recursos de los que podría tener, como comprar una casa, pero aumenta el riesgo de que no lo puedas pagar por distintos factores. Como vimos, la deuda se trata de pedir prestado dinero para administrar una empresa más grande de lo que su capital le permitiría.

Una razón importante es conocer sobre el grado de deuda del negocio. Como vimos, una de las mejores cosas del apalancamiento es que otorga la capacidad de controlar más activos de los que una compañía tendría el derecho de controlar. Esta relación nos dice con precisión cuántos más activos puede controlar una empresa con su propio. Como consecuencia, también mide cómo se magnifican los rendimientos mediante el uso de la deuda (ganar más sin aportar mucho).

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}}$$

Si la empresa mantiene un pasivo de 100,000 mientras un patrimonio de 20,000 quiere decir que controlamos el activo en cinco veces el patrimonio gracias a la deuda, en otras palabras, controlamos cinco veces más de lo que podríamos.

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

Los índices de productividad miden qué tan bien una empresa utiliza sus activos para producir resultados. A largo plazo, el aumento de la productividad es el factor que más contribuye al crecimiento económico.

a. *Días de venta de inventario.* La rotación de inventario mide la cantidad de veces que una empresa vende todo su inventario en un año determinado. Cuanto mayor sea el número, más efectivamente la empresa está administrando su inventario y vendiendo productos. Podemos usar este número para obtener otra métrica clave: días de inventario. Al dividir el número de días en un año (360) por la rotación de inventario, podemos encontrar el número promedio de días que una pieza de inventario se mantiene dentro del almacén antes de que se venda.

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Si la empresa tiene un costo de venta de 80,000 y mantiene un inventario por 20,000, significa que la empresa rota sus inventarios cuatro veces al año. Nuevamente, si dividimos los 360 días (1 año) entre esta rotación obtenemos que el inventario rota cada 90 días, en otras palabras, la mercadería pasa tres meses en el almacén hasta su venta. Algo que el empresario deberá mirar con atención si está dentro de sus controles, esto podría afectar a la caja pues el disponible estará en estado realizable por tres meses y luego pasará a exigible hasta que pueda cobrarse. Mientras más rote el inventario o menos días pase en el almacén mejorará la capacidad de generar efectivo.

b. *Días de cobranza a clientes.* La rotación de las cuentas por cobrar mide la cantidad de veces que una empresa hace disponible su exigible en un año determinado. Cuanto mayor sea el número, más efectivamente la empresa está gestionando sus cobros. Podemos usar este número para obtener otra métrica clave: días de cobranza. Al dividir el número de días en un año (360) por la rotación de las

cuentas por cobrar, podemos encontrar el número promedio de días que una cuenta por cobrar se mantenga exigible antes de que se convierta en disponible.

$$\frac{\text{Ingresos (Crédito)}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Si la empresa genera ingresos al crédito por 150,000 y mantiene cuentas por cobrar de 10,000, significa que la empresa rota sus cuentas por cobrar 15 veces al año. Nuevamente, si dividimos los 360 días (1 año) entre esta rotación obtenemos que las cuentas por cobrar rotan cada 24 días, en otras palabras, las cuentas por cobrar pasan exigibles en menos de un mes hasta que se vuelvan disponibles. Algo que el empresario deberá mirar con atención si está dentro de sus controles, en este caso la gestión de cobranza parece ser eficiente pero aún hay que mirar los días promedios de pago a proveedores. Mientras más rote las cuentas por cobrar o menos días pase en exigible mejorará la capacidad de generar efectivo.

c. *Días de pago a proveedores.* La rotación de las cuentas por pagar mide la cantidad de veces que una empresa hace pago de sus obligaciones con los proveedores en un año determinado. Cuanto menor sea el número, más efectivamente la empresa está gestionando sus pagos al conseguir créditos. Podemos usar este número para obtener otra métrica clave: días de pago. Al dividir el número de días en un año (360) por la rotación de las cuentas por pagar, podemos encontrar el número promedio de días que una cuenta por pagar se mantenga pendiente antes de que se realice su pago.

$$\frac{\text{Costo de ventas + Gastos de servicios}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

Si la empresa obtiene costos de ventas (80,000) y gastos operacionales (20,000) y mantiene cuentas por pagar de 5,000, significa que la empresa rota sus cuentas por pagar 20 veces al año. Nuevamente, si dividimos los 360 días (1 año) entre esta rotación obtenemos que las cuentas por pagar rotan cada 18 días, en otras palabras, las cuentas por pagar pasan a cancelarse quincenalmente. Algo que el empresario deberá mirar con atención si está dentro de sus controles, esto podría afectar a la caja pues se está pagando a proveedores cada 18 días, pero cobrando a clientes cada 24 días, es decir, primero se paga y luego se cobra. Mientras menor rote las

cuentas por pagar o más días estén pendientes mejorará la capacidad de generar efectivo.

RAZONES DE RENTABILIDAD

El área de finanzas analiza la rentabilidad de varias maneras diferentes porque la medida adecuada depende de la pregunta específica que se haga. Ya que estas relaciones toman información de los resultados, tendremos que examinar las cosas de manera un poco diferente a como lo hace la contabilidad para intentar corregir algunas de las distorsiones (las paradojas).

Una de las razones más importante en los negocios se refiere a las ganancias que se obtienen antes de aplicarle la depreciación de sus activos y antes de pagar intereses por las deudas e impuestos al estado. Este indicador es más conocido como *EBITDA* (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization* por sus siglas en inglés) y es uno de los indicadores financieros más conocidos, e imprescindible en cualquier análisis fundamental de una empresa. Podría responder a la pregunta ¿cuánto rinde la empresa sin necesidad de endeudarse, sin efecto de paradojas y si no hubiera impuestos? Es decir, lo que genera la empresa sin afectarse de factores externos. Un número bastante limpio de lo que representa un modelo de negocio.

Existen diversos caminos para determinarlo, unos más complejos que otros, pero vamos a intuir su cálculo tomando su nombre literalmente. Obtenido el resultado neto del negocio se devuelven los gastos por impuestos y los gastos por intereses; por último, se devuelven los gastos que no suponen una salida de dinero (paradoja de depreciación y amortización). Suponga el siguiente estado de resultados:

Ventas	150,000	
Costo de ventas	(80,000)	
Margen Comercial	70,000	
Gastos operativos (*)	30,000)	
Margen Operativo	40,000	
Gastos financieros	(5,000)	
Otros ingresos y gastos	3,000	
Resultado bruto	38,000	
Impuesto a la renta	(11,800)	(*) Incluye depreciación y amortización de 10,000
Resultado Neto	26,200	

El resultado neto del negocio es de 26,200, si no pagáramos impuestos (11,800), ni hubiera deuda (5,000) y, por último, le devolvemos los efectos de depreciación (10,000), el EBITDA ascendería a 53,000, es decir el modelo negocio genera 53,000 antes de gastar en activos, gastar en intereses y gastar en impuestos.

El EBITDA nos dice mucho sobre el efectivo del negocio, representa la ganancia de la operación, pues no se preocupa por los intereses y los impuestos, y lo más importante es que agrega todos los gastos no monetarios y que nunca debería tener, por qué solo se enfoca en el efectivo. Piensa en una empresa como Amazon o Uber, son grandes empresas que muestran pérdidas en sus resultados, pero con grandes cantidades de efectivo en sus balances. ¿Cómo es posible esto? La razón es porque invierten tanto en activos que en el tiempo afectarán una gran cantidad de esos gastos no monetarios (paradoja de depreciación). Toda la depreciación de sus costosos servidores y edificios están afectando su rentabilidad, de hecho, si observan su EBITDA, en realidad es bastante alto, y por ello generan grandes cantidades de efectivo.

El EBITDA también es un número muy valorado por los inversionistas pues pueden basarse para estimar un valor de tu empresa. ¿Alguna vez has pensando vender tu negocio? Bueno si es así, probablemente el interesado vea este número como un múltiplo.

La decisión financiera más importante de la mayoría de la gente termina siendo dictada por múltiplos, y esa decisión generalmente se da en la vivienda. Cuando se quiere comprar una vivienda normalmente la gente estima su precio, ¿cómo te das cuenta de cuánto vale esa casa? Así es, se utiliza un múltiplo, uno de dólares por metro cuadrado. Eso es, en efecto, un múltiplo. ¿De dónde viene ese número? Bueno, cuando alguien dice que la casa se vendió a \$ 100 por metro cuadrado, eso es, de hecho, lo mismo que decir, oye, compramos esa empresa por cinco veces su EBITDA. Es una proporción del valor de la casa que se vendió sobre la cantidad de metros cuadrados en esa casa. ¿Qué haces con ese múltiplo? Bueno lo que dices es que esa casa vecina se vendió a \$ 100 por metro cuadrado, por lo que mi casa también debe valer \$ 100 por metro cuadrado. Eso no es diferente a decir, esa empresa similar se vendió por cinco veces el EBITDA, por lo que mi empresa debe valer cinco veces el EBITDA. Eso es efectivamente el análisis de múltiplos. ¿Qué tiene de maravilloso esta manera de pensar sobre el mundo? Bueno, lo primero y lo más obvio, es rápido y fácil. Puedes calcular esto con tu teléfono móvil mientras te tomas un café. También es bastante intuitivo para muchas personas. Desafortunadamente, también pueden ser altamente problemático. Piensa de

nuevo en el ejemplo de la casa. ¿Qué hay de malo en decir que esa casa de allí se vendió a \$ 100 por metro cuadrado, por lo que mi casa debe valer \$ 100 por metro cuadrado?, ¿qué puede salir mal en ese análisis? Debido a que es lo mismo que puede salir mal cuando dice que esa empresa se vendió por cinco veces el EBITDA y la nuestra debe valer cinco veces el EBITDA. Efectivamente lo que estás diciendo es que el metro cuadrado en esa casa es igual a un metro cuadrado de nuestra casa. De hecho, todas las casas no son iguales, todos los metros cuadrados no son iguales y ni muchos menos, todos los negocios no son iguales.

La importancia del EBITDA radica en la idea de que un inversionista se basa de ese número para medir su propuesta de compra. De hecho, muchos «*Search funds*», que son un grupo emprendedores inversionistas que buscan PYMES con volumen de facturación elevada para comprarlas, utilizan el EBITDA como medidor de la propuesta, lógicamente acompañada de una valorización basada en los flujos de efectivo futuros del negocio. No te preocupes veremos este concepto más adelante. Tendría mucho sentido entonces que le des importancia a este indicador.

Las cuatro clasificaciones de razones nos dan distintas herramientas para analizar la gestión financiera de la empresa y gracias a esto tomar decisiones para mejorar algunos índices de cara al futuro. Las relaciones mostradas no son las únicas, existen un sinfín de relaciones financieras para un sinfín de cuestiones y análisis que requiera el empresario, inclusive pueden encontrar las mismas relaciones, pero con otros nombres u otras formas de llegar a ellas pues también hay mucho de interpretación y técnica financiera. La idea es buscar razones dentro de la información financiera, incluyendo su creatividad y proyección para encontrar números que les den sentido a tus decisiones.

UTILIDAD Y RENTABILIDAD

Luego de entender las razones financieras puedes encontrar sentido al separar los conceptos de utilidad y rentabilidad. La utilidad nos muestra el resultado del negocio en un periodo determinado y nos dice cuánto ha ganado o perdido el negocio. Esto es importante pero no nos muestra su rendimiento. ¿Cuánto ha rendido la inversión? Esto nos lo indica la rentabilidad.

El rendimiento de un negocio depende de dos grandes fuerzas internas: sus precios y su cantidad de ventas. ¿Bastante lógico no? Si tiene altos márgenes de ganancia gracias a sus precios puede ser un negocio muy rentable; pero también, lo es si vende grandes cantidades de mercaderías en poco tiempo. Véanlo de esta

manera, comparemos a Apple contra Huawei, ambos gigantes tecnológicos en teléfonos móviles. Apple ofrece equipos más costosos que Huawei y no necesariamente por la tecnología que ofrecen, sino por la marca que representa la "manzanita" en esta industria y la fidelidad de sus clientes. Esto indica que su rentabilidad se debe mayormente por su margen de ganancia que, por su rotación de inventario, en otras palabras, su rentabilidad se debe en mayor proporción gracias a sus altos precios más que por su nivel de ventas. Mientras Huawei ofrece equipos más accesibles, pero con grandes innovaciones que van ganando terreno, esto indica que su rentabilidad se debe mayormente a su rotación de inventario que, por su margen de beneficio, en otras palabras, genera ganancias gracias a su nivel de ventas más que por sus precios. Puedes apreciar entonces que la rentabilidad de un negocio es gracias a estas dos fuerzas, una más fuerte que la otra haciendo que la rentabilidad se compense. Aunque pueden existir algunos modelos donde ambos impacten fuertemente a la rentabilidad con altos márgenes y alta rotación. Samsung, por ejemplo, ofrece equipos más costosos que Huawei y genera más ventas que Apple.

Es posible multiplicar la rentabilidad de un negocio añadiendo a la fórmula una tercera fuerza, que es externa: la deuda. Ya que la deuda permite controlar más activos de lo que realmente podemos, significa entonces que podemos conseguir mayores ganancias sin invertir dinero propio, si no de terceros. La deuda entonces permite obtener una mayor rentabilidad como dueños del negocio y por esto es importante su uso y control.

A diferencia de la utilidad, la rentabilidad es una razón que nos ofrece otra forma de ver el negocio pues nos muestra diferentes índices de medición que pueden compararse con otras inversiones. Por ejemplo, si contamos con 30.000 soles de capital y se hubieran depositado en un Banco este nos hubiera ofrecido una rentabilidad fija del 4.5% al año por un depósito a plazo; sin embargo, si decidimos invertir en un negocio, este nos puede ofrecer un rendimiento variable que puede ser mucho mayor a un depósito bancario dependiendo de la gestión, y resulta ser un retorno más atractivo.

Ahora puedes ver la importancia de una buena gestión financiera, siendo el punto de partida el aprender del pasado con nuestra información contable. En el siguiente apartado conoceremos cómo aplicar los ajustes necesarios para mejorar la gestión del futuro. ¡Hagamos finanzas!

CUARTA PARTE

GESTIONANDO EL FUTURO

Terminada la labor contable, comienza la labor financiera y nos pondremos creativos. La premisa es muy simple: cómo las personas tienden a cometer errores predecibles. El libro "un pequeño empujón" de Richard Thaler nos dejan enseñanzas que podemos aplicar en diferentes aspectos ya que si somos capaces de predecir los errores se pueden diseñar políticas que reduzcan el error de los mismos. Al igual que ese invaluable libro, este apartado define un objetivo: influir en las decisiones de los emprendedores de una manera tal que quienes eligen se encuentren en mejor situación para juzgar por sí mismos. Tratemos de reducir los errores en las decisiones empresariales basándonos de las herramientas financieras disponibles. No pretendo decirle a nadie lo que debe de hacer, si no ayudarle a lograr sus propios objetivos.

En este apartado conoceremos la parte artística en la gestión financiera, pues abarcaremos distintas estrategias aplicada a los negocios en la búsqueda de la creación de valor. Aplicaremos las funciones básicas de las finanzas: administración del activo, buscar fuentes de financiamiento, generar rentabilidad y gestionar los riesgos. Además, se explicará el funcionamiento del sistema financiero desarrollando todas las características de los productos y oportunidades que ofrece para fortalecer esas decisiones que son importantes en nuestra vida: la deuda y la inversión.

16. Contabilidad vs. Finanzas

Antes de comenzar hay que saber que no existe una fórmula mágica para manejar exitosamente una empresa, si estás en las librerías del aeropuerto o en distintas tiendas virtuales de libros encontrarás miles de guías que enseñan a los empresarios los secretos del éxito. Pero la historia de los negocios demuestra que no existe una ruta segura hacia el éxito, sino, que las decisiones varían en momentos distintos y en diferentes sectores. Debemos entender que construir un negocio es como correr en una maratón y pocos ganan las carreras si arrancan como *Usain Bolt*. Debe irse con paciencia, buscando nuevos bienes y servicios que vender, eligiendo el momento adecuado para expandirse y diversificarse, y una estructura organizacional correcta. Se enfoca más en criterios y flexibilidad de cambiar de planes, eso es lo que hace que un empresario sea bueno,

y no lo encontrarás en solo un libro. El conocimiento intuitivo se basa en un auto criterio de cualquier situación que se pueda presentar y conociendo las diferentes herramientas que te ofrecen las finanzas te ayudará a sobresalir en el complicado camino del éxito.

Empezamos a entrar al mundo de las finanzas; básicamente existen dos razones que lo separan de la contabilidad: el primero se basa de dos principios contables que son temas en las que las finanzas simplemente no las creen, el primero llamado «conservadurismo», lo que sugiere esto es que, si no se conoce el valor de algo con precisión, simplemente se considera como cero (0). Y segundo, el «devengado», que lo hemos visto como la paradoja del diferido y devengado en el apartado nueve, que dice que hay que aplazar o «suavizar» las ganancias o gastos a lo largo del tiempo para asegurarnos de obtener una representación de la realidad económica. Las finanzas rechazan esos principios completamente. La segunda razón por la que a las finanzas no les gusta la contabilidad es que son instantáneas al día de hoy, de hecho, las finanzas creen que todo valor viene del futuro. Las finanzas toman todos los flujos de efectivo proyectados hacia el futuro para tratar de averiguar cuáles son los valores de hoy.

Esto quiere decir que la contabilidad está orientada a lo histórico, al registrar los hechos, mientras las finanzas son orientadas hacia el futuro y no le gusta mirar atrás.

EL PRINCIPIO DEL CONSERVADURISMO

El principio del conservadurismo implica que las empresas deberían registrar valores estimados más bajos de sus Activos y estimaciones más altas de sus Pasivos, en otras palabras, si se estiman valores en una cuenta por cobrar o en una cuenta de ingreso debería tomarse el mínimo valor estimado; mientras si se estiman valores en una cuenta por pagar o una cuenta de gasto debería tomarse el máximo valor estimado. ¿Cuál es la razón? Tiene que ver con la prudencia pues si se estima un ingreso con un valor alto podría tomarse decisiones con base a ello y cuando el ingreso real sea mucho menor al estimado pueden tener problemas. Así mismo, si se estima un gasto con un valor mínimo podría tomarse decisiones con base a ello y cuando el gasto real sea mucho mayor al estimado puedes también tener problemas. Es un principio que aplicamos en nuestra vida personal cuando estimamos valores que esperamos, pues es mejor prever mayores gastos y menores ingresos ya que si en la realidad ocurre lo contrario tendremos un ahorro.

Es muy probable la equivocación al ser conservadores ya que se basa de estimaciones prudentes y no toman un valor actual. Por lo tanto, en el estado financiero generalmente se registran los activos a su costo histórico, no a su valor actual o de reemplazo, y muchos activos simplemente no aparecen en los libros por no tener precisión de un valor. Por ejemplo, si visualizamos el Estado de Situación Financiera de Apple en el 2018 el valor de su marca es cero (0), y si nos ponemos a pensar, en realidad algo debe valer la marca de la «manzanita» que debe reflejarse como una propiedad en el activo, incluso cuando *Forbes*, la revista americana especializada en el mundo de los negocios y las finanzas, en su estudio de las marcas más valoradas del mundo, ivaloró a Apple en \$ 205,5 mil millones.! Incluso en 2020, Apple batió un récord histórico ya que sus acciones subieron hasta llevar a la empresa a un valor de mercado en más de US\$ 2 billones, lo que la convierte en la primera compañía en Estados Unidos en alcanzar ese hito ¿Cuál crees que está más cerca de la realidad, el conservadurismo o un valor actual financiero?

EL PRINCIPIO DE DEVENGO

Las reglas de la contabilidad por devengo tratan de «estirar» los ingresos y los gastos en un esfuerzo por reflejar la mejor realidad económica. Permiten que una compañía reconozca ese gasto como un activo diferido y se vaya reconociendo en gastos (en formas de cargos por depreciación) cada año durante toda la vida del activo. Esto permite comparar de una forma más uniforme o poco variable los ingresos, gastos y ganancias de una empresa, independientemente de eventos únicos.

Este principio lo incluimos en la explicación de las paradojas contables, es difícil de entender así que veámoslo con un ejemplo más. Un productor de vidrio construyó una nueva fábrica que le demandó 90,000 soles de inversión. Si el productor hubiera registrado la totalidad de la inversión como un gasto en 2016, habría reportado fuertes pérdidas ese año. Debido a la contabilidad de devengo, el gasto lo reflejará a lo largo de vida de la fábrica y por esta razón el productor podría reportar ganancias moderadas con el tiempo, en lugar de grandes pérdidas en 2016, y grandes ganancias a futuro.

Comparativo		2016	2017	2018
Finanzas	Ingresos	40,000	60,000	80,000
	Gastos	(90,000)		
	Resultado	(50,000)	60,000	80,000
Contabilidad	Ingresos	40,000	60,000	80,000
	Gastos	(30,000)	(30,000)	(30,000)
	Resultado	10,000	30,000	50,000

Tanto para las finanzas y la contabilidad el productor acumula ganancias de 90,000 soles en los tres años, esto se verá reflejado en su patrimonio. Si se observa por separado en cada año, para el lado financiero reporta una gran pérdida en el 2016 y grandes ganancias en el 2017 y 2018. En lado contable, esto se suaviza, reporta ganancias moderadas en los tres años consecutivos. ¿Cuál crees que está más cerca de la realidad, el devengado contable o el flujo de caja?

El perfil financiero muestra una realidad de valores en términos monetarios mientras el contable trata de mostrar una realidad estimando el efecto de la inversión en los próximos años. Esto es bastante lógico ya que la inversión sirvió para generar las ventas y por lo tanto debe ser reconocido como gasto cada año, pues todo ingreso tiene un costo. Pero, aunque se base de estimaciones y no represente un efecto monetario, la normativa y reglas contables afirman que los estados financieros deben tratarse contablemente, y esto es un problema para las finanzas.

Esto no quita el hecho de analizar la empresa desde un punto de vista financiero pues para las empresas el dinero es importante.

La depreciación como un ahorro obligatorio

Ya que la depreciación y amortización de activos se debe aplicar por normatividad y reglas contables, aplicando métodos de estimación o tasas, esto indica que nos obliga a ahorrar. Por ejemplo, en el caso anterior, si esta regla no fuera obligatoria, en el 2018 el resultado de la empresa hubiera sido 80,000 soles y sería la base para calcular y pagar impuestos, y el saldo para pagar dividendos a los socios; sin embargo, a nivel contable el resultado fue de 50,000 soles, es decir la depreciación hizo que ahorremos 30,000 soles y por tanto paguemos menores impuestos y menores dividendos a los socios.

VALOR CONTABLE VS. VALOR DE MERCADO

Para ver las diferencias entre contabilidad y finanzas, considere el estado financiero de Facebook para el año 2018 de manera simplificada en solo tres elementos: activo, pasivo y patrimonio. Se basa en el valor contable, lo que significa que los números se tomaron de la situación financiera de Facebook.

Facebook (Balance Contable)		
Activo \$97B	Pasivo	\$13B
	Patrimonio	\$84B

Fuente: Yahoo Finance

Si visualizan el patrimonio de la red social ¿Facebook se podría comprar por \$ 84 mil millones? En realidad, no; de hecho, según el valor de mercado en Yahoo Finance, Facebook se cotiza en el mercado bursátil en alrededor de \$500 mil millones, casi seis veces más que el valor en libros. Conocer el valor de mercado de Facebook nos permite crear una situación financiera basado en el valor de mercado.

Facebook (Balance de mercado)		
Activo \$513B	Pasivo	\$13B
	Patrimonio	\$500B

El valor de mercado del capital de Facebook implica que los Activos tienen un valor de \$513 mil millones. ¿Por qué el número es tan diferente de los números contables? Pues se debe a que la contabilidad no prioriza la medición del valor y las finanzas sí lo hacen.

Las diferencias entre la contabilidad y las finanzas salen a luz cuando analizamos el Resultado Neto de la empresa y las finanzas tienen varios problemas con eso, que nos dicen mucho sobre la forma en que vemos en realidad. El primer problema es que para determinar el resultado neto la contabilidad toma ingresos y gastos que no están basados en efectivo como, por ejemplo, la depreciación. y amortización. El segundo problema es que el resultado neto es afectado por los gastos por intereses de la deuda. Como consecuencia de eso, existen empresas que fundamentalmente tienen operaciones bastante similares pero que se endeudan de maneras muy

diferentes (unas con mucha deuda y otras con muy poca deuda) y por ello van a tener muy diferente sus resultados netos. Imaginate que vendes ropa y tu vecino también lo haga, ambos venden marcas muy similares, esto significa que los resultados de ambos negocios pueden ser muy similares; sin embargo, si tu vecino compra la ropa con deuda esto distorsionará esta comparación de dos negocios similares pues el resultado neto del vecino tendría a ser mucho menor al gastar en intereses. El tercer problema, finalmente, el ingreso neto considera los impuestos y estos pueden variar año tras año, por muchas razones, sin que tengan que ver con el desempeño del negocio. Esto nos lleva a querer tener una medida distinta al resultado neto que abstraiga estos tres problemas. Recuerda, el dinero es el rey para las finanzas.

Los intereses e impuestos, que no son realmente fundamentales en el desempeño de una empresa, deben ser dejados de lado en esta medida. Lo que realmente queremos saber es si se está ganando con las operaciones propias del negocio independientemente de endeudarse o pagar impuestos. Entonces, ¿las finanzas se enfocan puramente en el margen operativo? Es el primer paso pensando realmente sobre la rentabilidad. Tal vez ya te suene familiar este concepto "rentabilidad", pues la medida que estamos buscando la revisamos en las razones de rentabilidad y lo llamamos EBITDA. Así que esta se convertirá en una medida crítica para nosotros.

Entendamos porque esta medida es muy importante en el ejemplo de Alicorp, que reportó una fuerte caída de su resultado neto en 2014; en realidad, en una base operacional su resultado era rentable. Su beneficio operativo, o EBITDA, es rentable en 149 millones de soles (10+18+121). Sin embargo, la deuda y los impuestos hacen que su resultado neto se reduzca considerablemente descendiendo a los 10 millones de soles.

ALICORP S.A.A.	
Estados de Resultados 2014 (en millones de soles)	
Ventas	3,927
Costo de ventas	(2,884)
Margen Comercial	1,043
Gastos operativos	(900)
Margen Operativo	143
Gastos financieros	(121)
Otros ingresos y gastos	6
Resultado bruto	28
Impuesto a la renta	(18)
Resultado Neto	10

Fuente SMV

Otro ejemplo que podemos tomar es con Amazon, el gigante de comercio *online*, estaba reportando pérdidas significativas en 2014, pero en realidad, su EBITDA era bastante rentable.

AMAZON.COM INC.	
Estados de Resultados 2014 (en millones de dólares)	
Ventas	88,988
Costo de ventas	(62,752)
Margen Comercial	26,236
Gastos operativos	(26,137)
Margen Operativo	99
Gastos financieros	(210)
Resultado bruto	(111)
Gasto por impuestos	(167)
Resultado Neto	(278)

Fuente AnnualReports.com/Amazon

Según su reporte anual del 2014, la depreciación en Amazon es de \$4,746 millones que se incluyen en los gastos operativos. Tomemos el margen operativo que asciende a \$99 millones. Ahora volvamos a agregar la depreciación para obtener EBITDA: $\$99 + \$4,746 = \$4,845\text{M}$. Cualquier inversionista que considere el EBITDA en lugar del resultado neto, tendrá una percepción muy diferente del desempeño de Amazon pues parece un negocio bastante bueno. Ya que la depreciación en realidad no es una salida de dinero y solo es un gasto por provisión no debería ser parte de la generación de dinero para Amazon. Esto nos dice que desde un punto de vista contable Amazon tiene malos resultados pues se reportó

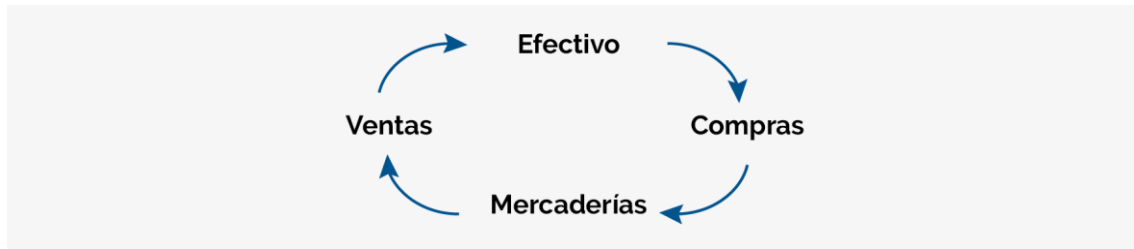
pérdidas de \$278 millones en el 2014; mientras desde el punto de vista financiero en realidad Amazon tiene un modelo de negocio bastante rentable pues generó dinero por \$4,746 millones en el 2014. ¿Qué perspectiva crees que es la más cercana a la realidad?

Ahora tenemos claro las diferencias entre la contabilidad y las finanzas, y esto llega a ser muy importante cuando empieces a gestionar tu negocio, no debes mirarlo siempre con una perspectiva contable pues existen algunas partidas que pueden distorsionar su realidad. De igual manera, siempre se recomienda apoyarte con tu asesor pues será muy duro acostumbrarte a estos conceptos de manera rápida, tomará su tiempo, pero verás que al final construirás una buena base para tu gestión.

17.El ciclo del efectivo

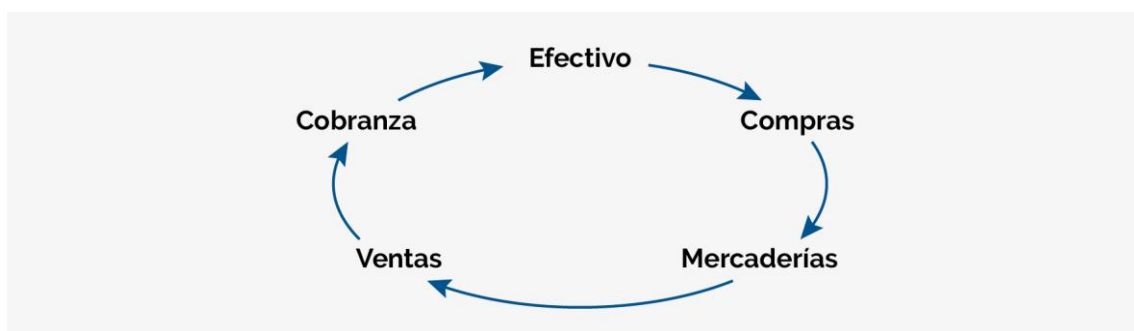
■ Manos a la obra! Es momento de gestionar el negocio aplicando las finanzas y verás que será muy divertido. Vamos a comenzar con el ciclo de efectivo o también llamado ciclo operativo o ciclo de conversión de efectivo (CCE). Cuando aprendimos de niños el ciclo de los seres vivos nos enseñaron que primero nacemos, luego crecemos, luego nos reproducimos y por último morimos. Esto no es muy diferente con el dinero, a pesar de no ser un ser vivo si tiene un ciclo, pues también se crea, crece o se rentabiliza y finalmente se liquida, y es muy importante mantener el negocio en el ciclo correcto. A diferencia del ser vivo, su ciclo no depende de la naturaleza, depende de su administración y puede crearse y liquidarse en un abrir y cerrar de ojos, y hasta puede reproducirse o liquidarse sin necesidad de crearse. No hay una naturaleza para el dinero, solo están las decisiones del empresario en saber qué hacer con él.

Para determinar el ciclo del efectivo es necesario saber el tiempo en que el dinero estará o no estará en nuestra caja. Recordemos cuando hablamos sobre los *estados del dinero*, estos pueden estar en diferentes estados: como efectivo, como exigible, como realizable o cómo inmovilizado pues esto tiene que ver con el ciclo del efectivo ya que con los estados podemos determinar cuándo estará el dinero en caja. Vamos a suponer que tus operaciones se mueven en efectivo, es decir, pagas las compras en efectivo y vendes las mercaderías (o servicios) en efectivo, el ciclo A se vería como sigue:



En este ciclo A primero se paga, luego se vende y por último se cobra. Ahora pensemos que no tienes dinero para comprar, por lo que pides prestado ¿a cuánto tiempo pedirías ese préstamo? Simple, el tiempo de endeudamiento sería el mismo tiempo en que tardarías en vender la mercadería. Digamos que tardas 15 días en vender la mercadería, entonces pedirías el préstamo por 15 días, si es que todo sale bien. En este ejemplo vemos que el ciclo de efectivo es de 15 días pues el dinero tardará 15 días en volverse efectivo por lo que necesitarás fondos en ese tiempo, ya sea endeudándote o tomando efectivo disponible de la caja.

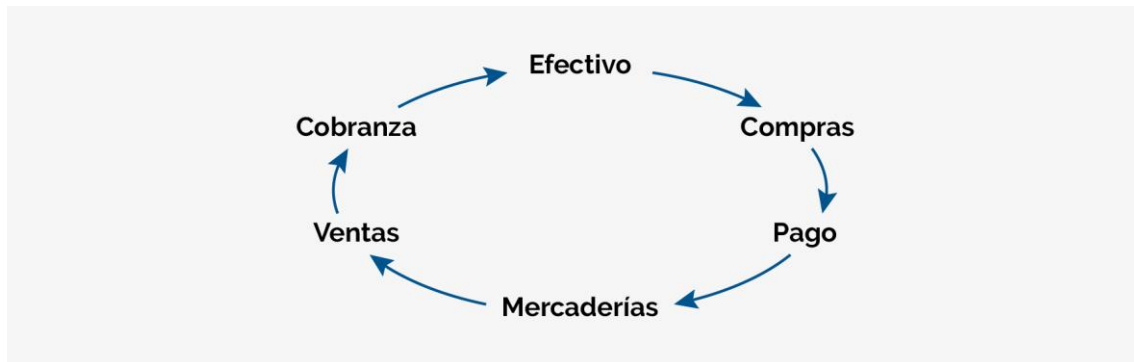
Basados en el ejemplo anterior, un cliente grande te hace un pedido bastante atractivo pero la condición del negocio es que el pago se realizará en 30 días, algo que sucede con frecuencia cuando el negocio está creciendo. Se mantienen los 15 días en la venta de mercadería ya que es lo que se tarda en producirse ¿cómo afecta esto el ciclo de efectivo? En este ciclo B el tiempo sería más largo pues no solo hay que esperar a que la mercadería esté lista para la venta, también hay que esperar la cobranza de la venta. El ciclo B se vería como sigue:



De igual manera, en este ciclo primero se paga, luego se vende y por último se cobra. Pensemos que no tienes dinero para comprar por lo que pides prestado ¿a cuánto tiempo ahora pedirías ese préstamo? Analicemos, el tiempo de endeudamiento sería el mismo tiempo en que se tardaría de vender la mercadería, que son los 15 días de producirla, y hay que agregarle los 30 días donde podremos cobrar la venta. Entonces pedirías el préstamo a 45 días. En este segundo ejemplo

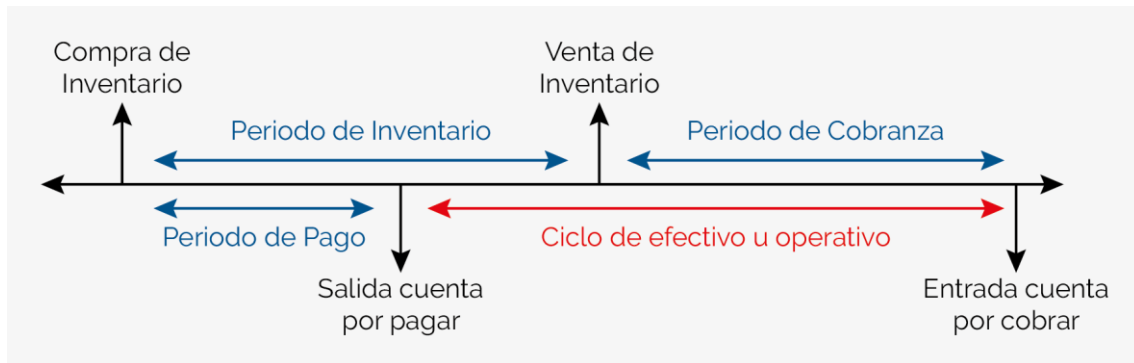
vemos que el ciclo de efectivo ahora es de 45 días pues el dinero tardará 45 días en volverse efectivo por lo que necesitarás fondos en ese tiempo, ya sea endeudándote o tomando efectivo disponible de su caja.

Ya con un negocio que va madurando, tu proveedor te otorga crédito en tus compras y te asigna pagos a 15 días. Si tu cliente principal mantiene la condición de cobro a 30 días y se mantienen los 15 días en la venta de mercadería ¿cómo se afecta ahora el ciclo de efectivo? El ciclo C se vería como sigue:



Sigue siendo un ciclo donde primero se paga, luego se vende y por último cobra. Si no tienes dinero para comprar y pides prestado ¿a cuánto tiempo ahora pedirías ese préstamo? Analicemos, el tiempo de endeudamiento sería el mismo tiempo en que tardarías en vender la mercadería, que son los 15 días de producirla, y hay que agregarle los 30 días donde podrás cobrar la venta; pero ya que nuestro proveedor aún requiere el pago en 15 días, desde el momento de la compra, entonces el préstamo lo pediríamos todavía en 15 días. Esto quiere decir que el plazo de 45 días del ciclo B se reduciría a 30 días en este ciclo C. En este tercer ejemplo vemos que el ciclo de efectivo es de 30 días pues el dinero tardará 30 días en volverse efectivo por lo que necesitarás fondos en ese tiempo, ya sea endeudándote o tomando efectivo disponible de la caja. El crédito de los proveedores ayuda a reducir el ciclo del efectivo porque nos da un margen de pausa en la salida de dinero.

Como puedes observar el ciclo de efectivo comprende el periodo entre la salida de dinero por pagos y la entrada de dinero por cobros. Vamos a graficar los tres casos en una línea de tiempo para que aprecies mejor los ciclos:



A. Cuentas por cobrar y pagar en efectivo, y 15 días de inventario.

El periodo de inventario es de 15 días + El periodo de Cobranza de 0 días – El periodo de Pago de 0 días = 15 días de ciclo de efectivo

B. Cuentas por cobrar a 30 días, cuentas por pagar en efectivo y 15 días de inventario.

El periodo de inventario es de 15 días + El periodo de Cobranza de 30 días – El periodo de Pago de 0 días = 45 días de ciclo de efectivo

C. Cuentas por cobrar a 30 días, cuentas por pagar a 15 días y 15 días de inventario.

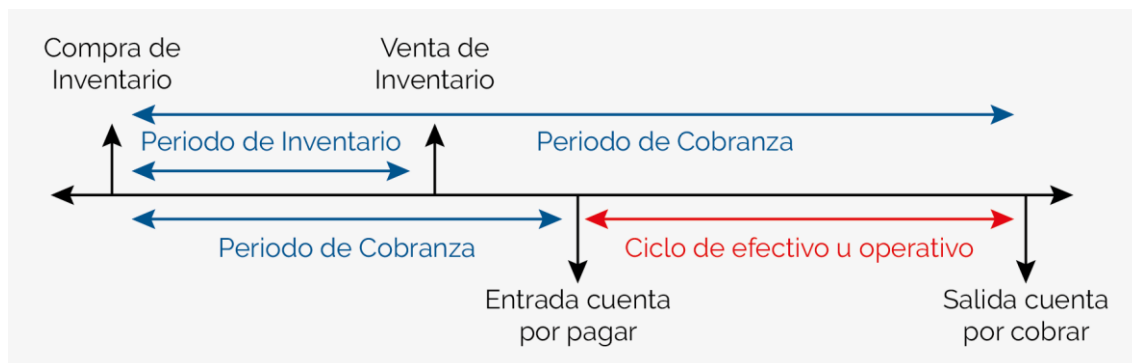
El periodo de inventario es de 15 días + El periodo de Cobranza de 30 días – El periodo de Pago de 15 días = 30 días de ciclo de efectivo

El ciclo de efectivo se basa entonces del siguiente cálculo:

Ciclo de efectivo = Periodo de Cobranza + Periodo de Inventario – Periodo de Pago

En los casos vistos el ciclo de efectivo resulta ser un número de días en positivo pues los días inventario y de cobranza tienden a ser mayores que los días de pago. ¿Y siempre es así?, ¿existen ciclos negativos? ¡Por supuesto que sí! Son simples matemáticas, cuando los días de pago son mayores a los días de cobranza y de inventario ocurre esto. Este ciclo supone que primero vendes, luego cobras y por último pagas, el sueño para todos los empresarios pues no van a recurrir a los préstamos para hacer las compras, se autofinanciará con sus propias ventas.

Primero tardaría de vender la mercadería 15 días, que son los días de producirla, y hay que agregarle los 30 días donde podremos cobrar la venta, pero ya que nuestro proveedor aún requiere el pago en 60 días, quiere decir que el ciclo de efectivo es de menos 15 días. ¿Cómo se interpreta esto? Pues cuando cobremos la venta aún vamos a tener ese dinero por 15 días más hasta que el proveedor requiera su pago. Nuestra liquidez se mantendrá de buena forma gracias a esto. Grafiquemos el ciclo de efectivo negativo:



Observamos que hemos comprado y vendido la mercadería sin necesidad de efectivo y vamos a tener 15 días más el efectivo en nuestra caja. Es como haber creado efectivo sin tenerlo. Aunque es posible este escenario, la realidad es otra. Es muy difícil para los emprendedores suponer un crédito a 60 días por parte de los proveedores y lograr vender y cobrar antes de este plazo. Los días de inventario dependen de la gestión de ventas; los días de cobranza dependen de la gestión de cobros al cliente que muchas veces son los emprendedores que dan créditos para ganar mercado y poder competir; y los días de pago es una decisión que toma el proveedor y dependen de la negociación. Sea cual sea la realidad de tu modelo de negocio la gestión del ciclo de efectivo no se trata de lograr aplazar todo lo que puedas los días de pago, de vender lo más rápido posible ofreciendo ofertas o de cobrar en tiempo récord presionando de forma hostil a los clientes. Tu gestión es encontrar la mejor manera de administrar el efectivo en la realidad de tu sector donde compites. Si tu modelo te indica que los días de inventario suponen 30 días y para competir en el mercado se debe ofrecer 15 días de crédito a los clientes, la realidad en tu gestión es que debes buscar el mejor financiamiento a 45 días y tratar de bajar ese plazo con alguna negociación con tus proveedores pues esos días que puedes ganar te servirán para ahorrar en intereses por deuda.

El mercado cambia todo el tiempo y es por eso que tu modelo no se fijará en una sola gestión de ciclo de efectivo para siempre, esto también puede cambiar y por ello es importante mantenerlo controlado para tomar nuevas decisiones. Además,

si gracias a un crecimiento logras obtener créditos con tus proveedores al menos podrás reducir la brecha de endeudamiento o mejor aún, lograr cubrir los días de cobranza. Digamos que, si tu proveedor te ofrece 40 días de crédito, en vez de buscar un financiamiento por 45 días puedes estar más tranquilo ya que solo lo negociarás por cinco días, y con un menor importe, pues las cobranzas permitirán rebajar el requerimiento de fondos:

Cobranza en 30 días + Inventario en 15 días – Pagos en 40 días = 5 días de ciclo de efectivo.

Esto es una gran ventaja contra tu competencia pues no todos obtienen estos beneficios. Como ejemplo se puede entender fácilmente, pero debemos tener en cuenta que las operaciones no son tan simples como parecen. Tu negocio tendrá miles de compras, miles de ventas o miles de productos en inventario, es más, si ofreces servicios, los días de inventario ni siquiera se van a considerar en el ciclo. Por lo que es necesario conocer la forma de obtener estos números sin necesidad de medirlos por cada operación. Esto no quiere decir que no se pueda hacer, es más, grandes empresas pueden controlar por cada operación sus ciclos haciendo más preciso su cálculo para una gestión financiera más fina, obviamente cuentan con herramientas de datos más sofisticadas. En general se toman índices que estimen los ciclos siendo la forma más rápida en medir la liquidez del negocio.

Cuando hablamos de estimación debemos recordar a las razones financieras que estudiamos en el apartado 15. ¿Qué razones financieras podrían otorgarnos los ingredientes del ciclo de efectivo? Estas son las razones de productividad: promedio de cuentas por cobrar, promedio de cuentas por pagar y promedio de inventario. Estos índices nos proporcionan la medición del ciclo de efectivo. Recordemos estas relaciones:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}} = \frac{360}{\text{Rotación del inventario}} = \text{Días promedio de inventario (PI)}$$

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \text{Días promedio de cuentas por cobrar (PCC)}$$

$$\frac{\text{Costo de ventas + Gastos Operativos}}{\text{Cuentas por pagar}} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} = \text{Días promedio de cuentas por pagar (PCP)}$$

Ciclo de efectivo = **PCC + PI - PCP**

Las razones de productividad no solo nos ayudan a conocer la eficiencia de la gestión, también crea una herramienta muy poderosa al determinar el ciclo del efectivo. Vamos a aplicar esta herramienta en un caso.

Situación Financiera			
Activo		Pasivo y patrimonio	
Disponible	30,000	Proveedores	5,000
Exigible	10,000	Deuda financiera	60,000
Realizable	20,000	Capital	30,000
Inmovilizado	40,000	Resultado	5,000
Total	100,000	Total	100,000
Resultados			
Ventas	50,000		
Costo de ventas	(30,000)		
Margen Comercial	20,000		
Gastos operativos	(10,000)		
Margen Operativo	10,000		
Gastos financieros	(4,000)		
Otros ingresos y gastos	2,000		
Resultado bruto	8,000		
Impuesto a la renta	(3,000)		
Resultado Neto	5,000		

$\frac{30,000}{20,000}$	=	$\frac{360}{1.50}$	=	240	Días promedio de inventario (PI)
$\frac{50,000}{10,000}$	=	$\frac{360}{5.00}$	=	72	Días promedio de cuentas por cobrar (PCC)
$\frac{40,000}{5,000}$	=	$\frac{360}{8.00}$	=	45	Días promedio de cuentas por pagar (PCP)

Ciclo de efectivo = 72 + 240 - 45 = **267 días**

El modelo de este negocio indica que deben buscar financiamiento casi todo el año (267 días). Los pagos a los proveedores se producen antes de cobrar, e incluso, la venta de su inventario ocurre casi dos veces al año. ¿Crees que es posible? Imagina un negocio que fabrique barcos o aviones, o simplemente un negocio de champagne o pisco donde su primera producción puede originar una o dos ventas al año. Tiene que pagar proveedores, trabajadores y servicios para cumplir con la producción, luego esperar que los productos estén listos para venderse, y por último esperar la cobranza. Estos negocios necesitan financiamiento porque es la realidad de su industria y sus competidores tienen las mismas reglas. El trabajo del empresario para este modelo puede ser en mejorar los acuerdos con los proveedores, lograr mayores ventas anticipadas y buscar costos de financiamiento más baratos.

Cada negocio e industria tienen distintas características y el ciclo de efectivo varía según cada modelo. Lo importante es gestionar la forma más rentable el dinero.

18. ¿Y el capital de trabajo?

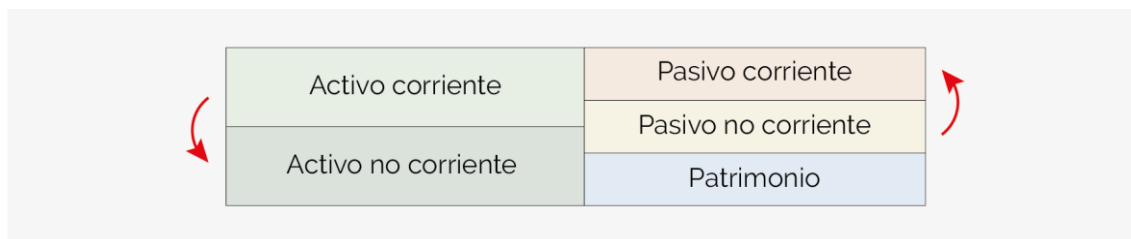
Ahora que conocemos el ¿cuándo necesitaremos liquidez? Debemos conocer el ¿cuánto de liquidez será necesario? Y para ello debemos conocer dos conceptos: la necesidad operativa de fondos (NOF) y el fondo de maniobra (FM) o más conocido comercialmente como el capital de trabajo. Los Bancos, Cajas y Financieras ofertan diferentes productos para ayudar a los empresarios a obtener capital de trabajo para sus operaciones frecuentes o capital de trabajo para campañas específicas como campañas navideñas, fiestas patrias o escolares. El NOF nos informa cuál es la liquidez necesaria que el modelo negocio

requiere para poder vender o, en otras palabras, el dinero que se requiere por experiencia; mientras el FM nos informa sobre los recursos disponibles con que contamos para financiar el NOF, es decir, el dinero que se dispone para cubrir el requerimiento por experiencia.

Imagina que tienes un restaurante y que diariamente debes de pagar al chef, meseros y alimentos, y que las ganancias diarias que se acumulen a fin de mes harán un fondo necesario para cubrir el alquiler, luz y agua. Debes tener un NOF estimado mensual para cubrir todo esto pues es un fondo necesario para operar sin problemas y mantener las ventas. Tal vez los expertos propietarios de restaurantes ya conocen su NOF por experiencia, pues tantos años en el mercado hacen que ese número sea aproximado. ¿Qué podría cambiar el NOF? Si observas que se venden más o menos platos al día, si aumentan los sueldos de su personal o si existen cambios en su alquiler. Estos factores harán que el NOF cambie y por eso es importante mantenerlo controlado. El cálculo general podrías imaginarlo: debe ser el saldo de caja más los cobros de los platos vendidos menos las compras de alimentos y pagos de servicios. Por ejemplo, si los pagos mensuales normalmente son de 5,000 soles (que incluye pago al personal, servicios, alimentos y alquiler) y el saldo de la caja más los platos vendidos significan un promedio de 7,000 soles, el NOF del negocio debería estimarse en 2,000 soles todos los meses. Aquí hay algo muy importante, el NOF no toma en cuenta la deuda financiera, pues se trata de obtener la necesidad de fondos sin que pueda requerir de préstamos ya que la idea de todo negocio es que el modelo autofinancie su producción.

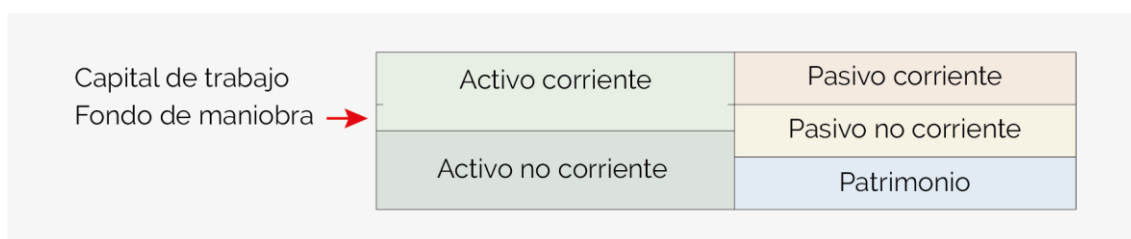
Si en un determinado mes los pagos mensuales del restaurante ascienden a 6,000 soles y el saldo de la caja más los platos vendidos asciende a 7,000 soles, significa que el negocio termina con 1,000 soles y esto representa el Fondo de Maniobra (FM) o capital de trabajo; a pesar que es positivo no logra financiar al NOF (2,000 soles) pues existe un aumento de gastos y esto afectará el saldo de caja para el siguiente mes. Puedes darte cuenta que el FM determina la liquidez del negocio y este debe compararse con el NOF para evaluar la diferencia. Esto permitirá gestionar la liquidez de tu modelo para mejorar el FM o ajustar el nuevo NOF.

Cuando hablamos de los activos y pasivos mencionamos que se clasifican en corrientes y no corrientes, siendo los corrientes los activos más líquidos y los pasivos más exigibles. Y cuando hablamos de la razón de liquidez mencionamos que si los activos corrientes cubren todos los pasivos corrientes probablemente no se tendrían problemas de liquidez pues dependía de la gestión de ventas y cobranzas. Veamos la siguiente estructura de un balance:

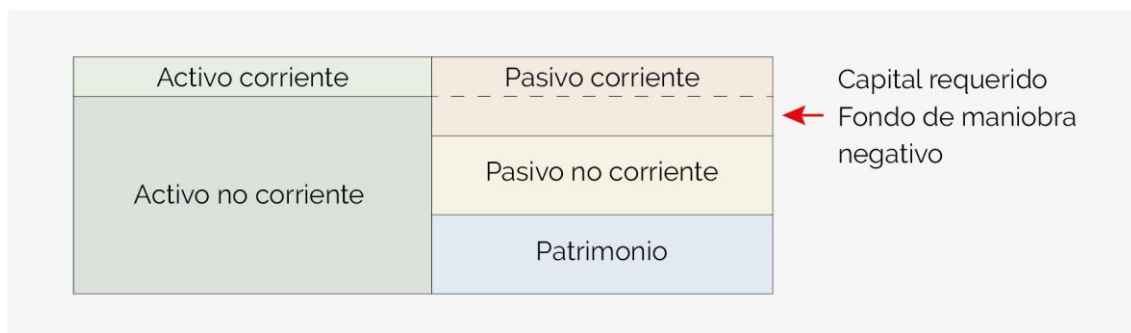


Vemos que el Activo Corriente cubre el total Pasivo Corriente, e incluso una proporción del Pasivo no Corriente, es decir nuestros activos de mayor liquidez podrían pagar las deudas más exigibles y sobraría una reserva. El activo no corriente pasará a ser corriente con el tiempo, y esto también sucede en el pasivo. Saber en qué momento las deudas de menor exigencia se convertirán en deudas de mayor exigencia es relativamente sencillo pues cada día que pasa se conocerán que deudas están próximas a vencer y por ello el pasivo no corriente se convertirá en corriente con el paso tiempo, y esto es un hecho certero; sin embargo, en el activo no es tan sencillo, pues no solo el activo no corriente se vuelve corriente al pasar los días, también el activo corriente puede regresar a ser no corriente, es decir, puede considerarse incierto en cualquier momento, pues pueden existir cobranzas que no se llegan a gestionar o mercadería que no se llegue a vender, y anticipar esto es difícil.

Una vez que hemos hecho el cálculo, lo interpretaremos como un FM positivo cuando el activo corriente es superior al pasivo corriente. Dicho de otra forma, el importe que resulte será el excedente del activo, después que la empresa haya hecho frente a sus obligaciones en un plazo de tiempo corto, su cálculo te dirá la capacidad que tu negocio tendrá para maniobrar y hacer frente a los pagos a corto plazo.



Que sucedería, por ejemplo, si la mitad del activo corriente en realidad se vuelve no corriente.



En este caso se tendría un problema pues el activo corriente no llega a cubrir el pasivo corriente y esto genera un requerimiento de capital de trabajo para cubrir la deuda lo que se denomina un FM negativo. Practique mentalmente como movería la estructura para resolver el problema. Podría convertir activos no corrientes en corrientes, como, por ejemplo, otorgar alguna campaña de pronto pago a tus clientes o vender algún activo que no se use. Otra forma sería mirar el pasivo y negociarlos, los pasivos corrientes no se vuelven no corrientes por naturaleza, hay que gestionarlos; por ejemplo, negociando con los proveedores o con el Banco para refinanciar o aplazar el pago. Otra salida momentánea es la que se conoce popularmente como el «ruleteo» donde se solicita un financiamiento para cubrir el requerimiento de capital actual, pero no elimina el problema, solo lo aplaza ya que en el siguiente periodo podría tener el mismo problema y encima acumulando la nueva deuda. Todas estas soluciones son válidas y requieren tener mucha creatividad y habilidad financiera para solucionarlo de manera inteligente.

Como ocurre en el ciclo del efectivo, también es muy difícil conseguir un FM siempre positivo pues dependen de los mismos factores. Tener un FM nulo o cero puede ser riesgoso ya que no contempla un sobrante de liquidez para eventos de emergencia. Algunas empresas implementan políticas de «caja mínima» para mantener reservas de liquidez y evitar este problema. Si compramos una maquinaria de trabajo (activo no corriente) con deuda corriente podríamos estar perjudicando el FM pues no solo necesitaremos cubrir los pagos de las operaciones del negocio también necesitaremos conseguir mayor liquidez para cubrir la deuda de una operación no habitual. Recuerda que el NOF solo considera las operaciones habituales del negocio; las deudas o compras de activo inmovilizado no son parte del requerimiento operativo ya que pueden ser necesarias, pero no habituales, por ello el FM no podrá financiar el NOF. De igual manera si compramos mercadería habitual para la venta (activo corriente) y lo financiamos con deuda no corriente se estaría acumulado poco a poco un pasivo enorme en el futuro para activos que ya se liquidaron en el pasado.

Simula una estructura de tu balance personal: tu activo corriente se resume en el saldo de tu cuenta bancaria, tu pasivo sería básicamente la alimentación y el transporte que necesitas diariamente para trabajar, además puedes mantener un alquiler mensual donde vives. Son gastos corrientes que necesitas para vivir. Trabajas para una empresa que te genera ingresos mensuales y por eso cada mes reconoces una cuenta por cobrar. ¿Cómo determinarías tu FM?

$$\text{FM} = \text{Saldo Bancario} + \text{Sueldo por cobrar} - \text{Gastos por pagar}$$

La diferencia del activo corriente (saldo bancario y sueldo por cobrar), menos el pasivo corriente (gastos de alimentación, transporte y alquiler por pagar) resultaría en el FM mensual. Lo único que puede alterar este capital de trabajo serían las variaciones en tu sueldo, en algún ingreso de dinero no esperado o en alguna variación de tus gastos corrientes. Si, por ejemplo, decides comprar un auto tu estructura de balance incluiría ahora un activo no corriente, pero la pregunta sería ¿lo financiarías con pasivo corriente o no corriente? Si lo financias con pasivo corriente quiere decir que debes incluir en la fórmula del FM la cuota vehicular, y al ser una deuda, podría generar altas cuotas de pago, inclusive mucho mayor al gasto de transporte que intentas reemplazar, alternando considerablemente tu capital de trabajo y llevándote a buscar formas de aumentar tu sueldo o recortar algunos gastos para cumplir con tus obligaciones. Esto afectará tu trabajo cotidiano para forzarlo a un ritmo diferente. Pero qué sucede si lo financias con pasivo no corriente, esto podría generar cuotas más pequeñas que incluso puede reemplazar el gasto de transporte y por consiguiente no afectaría, o afectaría en un mínimo, el capital de trabajo sin llevarlo a cambios drásticos en tu vida. Comprar un auto no es un hecho habitual por lo que no debería afectar críticamente tu capital de trabajo. En cambio, si vas a un supermercado por los víveres del mes, estos gastos sí son habituales y son parte de su FM, la pregunta aquí es ¿qué pasa si lo financias con pasivo no corriente? Digamos que utilizas tu tarjeta de crédito a plazo largo para solo comprar alimentos del mes, esto reduciría tu capital de trabajo habitual pues la cuota de alimentación sería mínima y podría dar la impresión de ahorro ($\text{NOF} > \text{FM}$), pero en realidad estas aplazando por largo tiempo un consumo habitual, y si haces esto con frecuencia poco a poco la cuota irá incrementándose hasta un punto donde sí

afectará críticamente a tu capital de trabajo ($\text{NOF} < \text{FM}$). Lo más lógico es que cubras estos gastos en el mes y no los alargues.

Esta lógica se aplica de igual manera en los negocios tomando decisiones de cómo financiarse y no existe una regla única de cómo hacerlo; la mejor manera es controlar las operaciones habituales en la NOF recurrentemente para compararla con su FM resultante y conocer si tendrás un exceso o necesitarás dinero.

Ya podemos definir claramente los conceptos para aplicarlos a los negocios. La diferencia del activo corriente y el pasivo corriente se denomina al Necesidad Operativa de Fondos (NOF) pues el activo corriente, que son los fondos operativos de un negocio, debe financiarse con el pasivo corriente. El mismo cálculo se aplica para determinar el Fondo de Maniobra (FM), o también, puede tomarse la suma del pasivo no corriente más el patrimonio menos el activo no corriente, y esta nos dice cómo se financia el NOF. Puede ser un poco confuso al principio, pero todo se basa en la fórmula contable del equilibrio:

Activo = Pasivo + Patrimonio

Activo Corriente + Activo no Corriente = Pasivo Corriente + Pasivo no Corriente + Patrimonio

Activo Corriente - Pasivo Corriente = Pasivo no Corriente + Patrimonio - Activo no Corriente

Necesidad Operativa de Fondos (NOF) = Fondo de Maniobra (FM) o Capital de trabajo

El NOF se iguala al FM, pero la diferencia reside en dos factores: primero en el momento del cálculo. El NOF se determina para estimar una necesidad promedio para el futuro y el FM se determina en cada periodo que se requiere controlar; y segundo, que el NOF no considera la deuda financiera pues no toma en cuenta las operaciones no habituales (compra activos o deuda) y es ahí donde surgen los desequilibrios. Se denomina «equilibrio» a la gestión del FM para que logre financiar al NOF y así mantenga el equilibrio de liquidez para una empresa. Se grafica como sigue:



Pasemos al siguiente nivel de cálculo. La diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente puede resultar siendo muy general. Sin embargo, para una gestión financiera más fina es necesario ajustar el cálculo considerando partidas que intervienen en la fórmula de liquidez. Esta determinación más detallada implica su

aplicación dependiendo la temporalidad del control así, por ejemplo, si deseas conocer el NOF y FM diario, tomarás las partidas que serán liquidadas en el día y las partidas que se pagarán en el día, o si deseas conocer su NOF y FM mensual, tomarás las partidas que serán liquidadas dentro del mes y las partidas que se pagarán en el mes. La determinación se refleja como sigue:

$$\text{FM} = \text{Saldo de efectivo} + \text{Cuentas por cobrar} + \text{Inventario} - \text{Cuentas por pagar}$$

Comparemos tres empresas que tienen el mismo modelo de negocio y consideremos un modelo de gestión a 30 días, es decir, que los derechos se cobren dentro de los 30 días, las mercaderías se venden dentro de los 30 días y tanto los proveedores, los impuestos y la cuota del Banco se paguen en 30 días. Podemos definir el balance como sigue:

Rubros	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Caja y Bancos	1,000	1,000	1,000
Cuentas por cobrar clientes	500	500	500
Mercaderías	400	400	400
Activo inmovilizado	2,000	2,000	2,000
Total Activo	3,900	3,900	3,900
Proveedores por pagar	400	400	400
Impuestos por pagar	200	200	200
(*)Cuota préstamo por vencer	1,500	900	0
(*)Saldo préstamo	800	1,400	0
Patrimonio	1,000	1,000	3,300
Total Pasivo y patrimonio	3,900	3,900	3,900
NOF	1,300	1,300	1,300
Fondo de Maniobra (FM)	(200)	400	1,300

Las empresas A y B mantienen deudas financieras que ascienden a (*) 2,300 soles, mientras C no tiene deudas. Las tres empresas tienen el mismo NOF pues necesitan los mismos fondos para operar, independientemente de las deudas financieras o compras de activos, ya que tienen el mismo modelo de negocios. Sin embargo, la empresa A refleja un fondo de maniobra negativo de 200, la empresa B mantiene un fondo de maniobra positivo de 400 mientras la empresa C iguala en 1,300 su FM con el NOF ya que no posee deudas financieras. Como habíamos dicho, el NOF es el fondo esperado del modelo y debe compararse con el fondo de maniobra real. Calculemos esto:

$$\mathbf{FMA} = 1,000 + 500 + 400 - 400 - 200 - 1,500 = (200)$$

$$\mathbf{FMB} = 1,000 + 500 + 400 - 400 - 200 - 900 = 400$$

$$\mathbf{FMC} = 1,000 + 500 + 400 - 400 - 200 = 1,300$$

Se puede interpretar que C es la única empresa que mantiene un equilibrio en su liquidez porque lo que necesita lo cubre sin necesidad de deuda. Sin embargo, A y B presentan desequilibrios. En A la diferencia del NOF y el Fondo de Maniobra es de 1,500 soles pues necesita 1,300 para operar, pero solo cuenta con 200 negativos de su fondo. Para equilibrar su liquidez tomará esos 1,500 como deuda corriente. En B la diferencia del NOF y el Fondo de Maniobra es de 900 soles pues necesita 1,300 para operar, pero solo cuenta con 400 de su fondo. Para equilibrar su liquidez tomará esos 900 como deuda corriente.

Empresa A		Empresa B		Empresa C	
NOF 1,300	Deuda 1,500	NOF 1,300	Deuda 900	NOF 1,300	FM 1,300
	FM (200)		FM 400		

Viéndolo de otro modo, la cuota de la deuda en la empresa A consume todo el fondo de maniobra e incluso dejaría impaga la deuda por 200, algo que refleja una insolvencia de la empresa para cumplir con sus obligaciones. En la empresa B sucede otra cosa, la cuota de la deuda se ha gestionado de tal forma que el fondo de maniobra soporta el pago y mantiene aún un capital de trabajo positivo de 400 como reserva. Mientras C mantiene un fondo de maniobra equilibrada con su necesidad sin requerir de deuda. Los mismos modelos de negocios, pero con diferentes gestiones financieras.

¿Qué sucede ahora si por alguna razón las mercaderías no se logren vender a los 30 días? Podemos definir el balance como sigue:

Rubros	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Caja y Bancos	1,000	1,000	1,000
Cuentas por cobrar cliente	500	500	500
Mercaderías	400	400	400
Activo inmovilizado	2,000	2,000	2,000
Total Activo	3,900	3,900	3,900
Proveedores por pagar	400	400	400
Impuestos por pagar	200	200	200
Cuota préstamo por vencer	1,500	900	0
Saldo préstamo	800	1,400	0
Patrimonio	1,000	1,000	3,300
Total Pasivo y patrimonio	3,900	3,900	3,900
NOF	1,300	1,300	1,300
Fondo de Maniobra (FM)	(600)	0	900

A pesar de que las mercaderías sigan clasificándose como activos corrientes, para este modelo a 30 días las mercaderías quedarían fuera del cálculo del FM ya que no representa liquidez en el modelo. Esto perjudicaría aún más la gestión de liquidez de la empresa A llevándolo a obtener un fondo de maniobra negativo por 600 soles, en la empresa B el fondo de maniobra sería nulo pues la reservas de 400 a servido para soportar la demora de la venta; mientras la empresa C aún mantendría un fondo de maniobra positivo en 900.

Empresa A		Empresa B		Empresa C	
NOF 1,300	Deuda 1,900	NOF 1,300	Deuda 1,300	NOF 1,300	Deuda 400
	FM (600)		FM (0)		FM 900

El efecto de las mercaderías no vendidas nos indica que tenemos liquidez retenida en el almacén que no podremos usar y esto puede afectar la liquidez del mes siguiente. La gestión del FM nos indica que la empresa A debería aumentar la deuda a 1,900 por los 400 de la mercadería para que no afecte la liquidez, la empresa B también debería aumentar la deuda a 1,300 por los 400 de la mercadería y la empresa C debería tomar una deuda nueva por 400 por el efecto de la mercadería.

De alguna forma la gestión del fondo de maniobra nos anticipa cuanta liquidez adicional podríamos necesitar para seguir operando y mantener las ventas. La estrategia no solo pasa en solicitar una deuda, hay muchas salidas para equilibrar la liquidez sin necesidad de deuda, ¿Qué se podría hacer en este caso? Una estrategia

por ejemplo sería en ofertar la mercadería para que se venda más rápido, digamos que se remata la mercadería en 300 en vez de 400. Esto llevaría a perder 100 por descuento, pero serviría para obtener liquidez. Las empresas podrían reducir y anular su requerimiento de deuda.

Tanto el ciclo del efectivo como la gestión del capital de trabajo nos ofrecen herramientas para controlar la liquidez y anticipar posibles faltantes, de esta manera pasaremos de ser bomberos que apagan incendios a gestores que previenen el fuego.

Si comparamos el negocio con un auto, para que un auto pueda andar requiere de combustible ¿Cuánto de combustible? Depende de la distancia que se quiera recorrer y de la dimensión del tanque. En el panel de mando podemos observar los indicadores, uno te indica el nivel de combustible, otro la velocidad del auto y otro la fuerza o revoluciones del auto que dependen de los niveles de cambio. Si se quiere recorrer grandes distancias o caminos con pendientes, el auto necesitará emplear mayor energía y velocidad para lograrlo y, por tanto, necesitará mayor combustible; si aplica los cambios de manera incorrecta podría consumir más de lo estimado y no llegar a tiempo o simplemente no llegar a su destino.

El funcionamiento del auto es muy similar a un negocio, todos los empresarios tienen un objetivo, y dependiendo del mercado, el camino puede ser algunas veces muy difícil. En el complicado recorrido necesita saber cuánto dinero necesita para lograr las ventas, aquí es donde entra el NOF que nos dice la necesidad de fondos que se necesita, mientras el FM nos informa los fondos disponibles con que contamos para financiar esa necesidad. Si el NOF es mayor el FM pues necesitaremos buscar una fuente externa para cumplir con la necesidad y si el NOF es menor al FM pues tendremos un exceso que podremos reservar. Y por último no nos olvidemos de controlar y gestionar el negocio, así como funciona el tablero de control de un auto, las razones de liquidez y el ciclo de efectivo nos indican el nivel de combustible de la empresa, que es el efectivo; las razones de rentabilidad miden el nivel de crecimiento de la empresa (así como lo hace el indicador de velocidad) y las razones de productividad (como sería el indicador de revoluciones) nos indican la fuerza de trabajo que se emplea. Los cambios representarían la gestión del negocio pues de hacerlo incorrectamente consumiremos inadecuadamente los recursos. Si eres un buen conductor sabrás que debes mirar todos estos factores del auto, de manera coordinada, para conducirlo con éxito; lamentablemente esta experiencia no es muy aplicada en las empresas donde muchos empresarios ponen toda la atención a su velocidad y no al nivel de combustible.

19. Siempre con flujos

Ya conocemos la gestión del capital de trabajo del negocio, esto podría significar el fondo en nuestro modelo, pero también debemos definir su forma. Es por ello que el consejo de realizar los controles es siempre con flujos. Los flujos de caja o de efectivo son la forma de controlar y gestionar la liquidez del negocio aplicando la información que representa todo el movimiento de dinero de la empresa. Vamos a diferenciar tres flujos de caja: el flujo de caja contable, el flujo de caja financiero y el flujo de caja libre. En el inicio del apartado comentamos sobre las diferencias de la contabilidad y las finanzas, y concluimos que las finanzas tratan de ver el futuro. El flujo de caja contable es un estado del movimiento de efectivo histórico y esto se refleja en el estado de flujo de efectivo que revisamos en los estados financieros, aquí podemos apreciar como entra y sale el dinero clasificando los movimientos en operativos, de inversión y de financiamiento. En este flujo no hay mucha gestión financiera que hacer porque el dinero que se tiene en caja es el resultado del pasado; sin embargo, es el punto de partida para elaborar el flujo de caja financiero.

El flujo de caja financiero se necesita para tratar de pronosticar cual será el flujo de caja en el futuro, y no hablamos en cinco años, este flujo debe ser medido a muy corto plazo. De esta manera sabremos si tendremos efectivo mañana, en una semana, en un mes o como lo requieras. Lo podríamos considerar como una forma de presupuesto al anticipar supuestos financieros. La decisión del tiempo de gestión debe estar relacionada a tu modelo de negocio, si cuentas con uno que mueve mucho efectivo diario, es recomendable un flujo de caja diario y así dependiendo del periodo.

Por otro lado, el flujo de caja libre o FCF (*Free Cash Flow*) proyecta tus operaciones en efectivo a mayor plazo que puede ir a un año o a mayor tiempo. ¿Por qué querríamos conocer el nivel de efectivo a tanto tiempo? Este tipo de evaluación es muy utilizada para pronosticar presupuestos anuales en las empresas o para medir su valor. Responde a la pregunta ¿cuánto dinero puede generar la empresa en un determinado tiempo? Cuando se determina el número, se aplica una actualización al presente y se lanzan ofertas en los mercados. Detrás de las noticias de la compra de empresas, o si incluso llegas a tener la oportunidad de vender tu negocio, este tipo de flujo te permitirá conocer cuánto vale tu empresa. Aunque es un valor puramente subjetivo trata de dar un número razonable que te permitirá

negociar, además existen diferentes métodos adicionales que también tratan de valorizar las empresas o activos. Esto se complementa con el múltiplo del EBITDA que revisamos en el apartado 15.

En este apartado vamos a enfocarnos en el flujo de caja financiero, pues el contable es el pasado y el FCF valoriza tu gestión en el futuro. Si nos centramos en el presente y en el futuro a corto plazo podremos mejorar el valor de la empresa. El flujo de caja contable nos puede ayudar a identificar las diferentes entradas y salidas que tiene el negocio y esto se complementa con la experiencia del empresario para determinar estos movimientos. Estructuremos el flujo:

Rubros de caja	Hoy	P1	P2	PN
Saldo inicial				
Entradas				
Cobranza de clientes				
Préstamos recibidos				
Otras entradas				
Salidas				
Pago de servicios				
Compra de mercaderías				
Compra de activos				
Pago a personal				
Pago de impuestos				
Pago de préstamos				
Préstamos otorgados				
Otras salidas				
Saldo Final				

La estructura anterior es un flujo de caja con rubros generales de un negocio. Cada responsable de la tesorería de la empresa estructurará su flujo de acuerdo a su gestión. Puedes detallar aún más las entradas y salidas o aperturar sub-flujos por producto o servicio. Sea cual sea la estructura, lo importante es mantener actualizados los importes de caja al presente (hoy) para que sirvan como base de proyección para los periodos posteriores (P1, P2, ... PN). Revisemos algunos rubros de caja

A. **Saldo inicial:** Representa el saldo final del periodo anterior y debe conciliar con los saldos disponibles de caja y bancos a la fecha.

B. **Entradas:** Representa todas las entradas de dinero que se realizarán en el periodo estructurado. Los importes que reflejan estarán basados en los pronósticos

de cobranza a tus clientes apoyándote en los ciclos de efectivo y el capital de trabajo que se han estudiado.

C. **Salidas:** Representa todas las salidas de dinero que se realizarán en el periodo estructurado. Los importes que reflejan estarán basados en tus pronósticos de pagos a los proveedores, personal o terceros apoyándote en los ciclos de efectivo y el capital de trabajo que se han estudiado.

D. **Saldo final:** Es el resultado del saldo inicial, más las entradas y menos las salidas del flujo que servirá como saldo inicial del siguiente periodo.

Vamos con un caso para explicarlo mejor. Imagina que has iniciado un negocio y que el modelo de flujo se basa a 30 días. El estudio del modelo nos indica que básicamente la tesorería recibirá cobranzas de clientes y salidas por pago de impuestos, proveedores, personal y servicio. Al establecer el ciclo de efectivo, comparándolas con negocios similares, nos dice que se recibirán las cobranzas de los clientes en promedio a 30 días, los proveedores se pagarán en promedio a 15 días y las mercaderías se venderán en promedio cada 45 días.

Comenzamos con un saldo en Banco de 23,600 soles, que se refiere al capital de constitución de la empresa. De acuerdo a la experiencia, las condiciones del mercado y los pronósticos del sector del año, estiman que las ventas serán en promedio de 15,000 soles. Los pagos de servicios por alquiler, agua y luz ascenderán en promedio en 800 soles al mes, pagarás honorarios a los trabajadores por 2,000 soles al mes, Las mercaderías representan el 60% de las ventas, es decir, un promedio de 9,000 soles. Vamos a gestionar la caja para los próximos seis meses. ¡Hagamos flujos!

Ya que el ciclo de efectivo nos dice que recibirás dinero cada 75 días (45 días en venta y 30 días en cobro) y pagarás cada 15 días (proveedores) entonces vas a disponer de dinero en promedio cada dos meses ($75-15 = 60$ días). Esto indica que las ventas de mercadería de enero recién se podrán cobrar en marzo, las de febrero en abril y así sucesivamente; mientras los pagos de servicios, compra de mercadería y pago al personal serán mensuales.

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	11,800	0	3,200	6,400	9,600
Entradas			15,000	15,000	15,000	15,000
Cobranza de clientes			15,000	15,000	15,000	15,000
Salidas	(11,800)	(11,800)	(11,800)	(11,800)	(11,800)	(11,800)
Pago de servicios	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)
Compra de mercaderías	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	11,800	0	3,200	6,400	9,600	12,800
Deuda / Capital						
Devolución Deuda						
Saldo Final Caja	11,800	0	3,200	6,400	9,600	12,800

El capital inicial cubriría la necesidad operativa del negocio para iniciar las operaciones sin problemas por los primeros dos meses, pues como se determinó, el ciclo de efectivo es de 60 días. ¿Es casualidad? En finanzas todo es medible, para determinar el NOF se aplicó el cálculo: Saldo de efectivo – Cuentas por pagar. No se incluye el inventario ni las cuentas por cobrar ya que al venderse cada 45 días y después cobrarse a los 30 días estaría fuera del modelo de caja a 30 días. Los dos primeros meses el NOF se resume a las cuentas por pagar de 11,800 soles cada mes. Esto nos dice que al tener dinero en 60 días necesitaremos 23,600 soles como capital inicial.

Los pagos de servicios y personal serán relativamente fijos pues no deberían ser tan diferentes a los reales durante los seis primeros meses. Lo que sería variable y menos probable es que coincidiáramos con los pagos por la compra de mercaderías, y por supuesto, con la cobranza de las ventas. Pero eso lo sabremos cuando ocurran en cada mes.

Como ven los saldos finales de caja son positivos y parece que el negocio genera caja en los primeros seis meses. ¿Es suficiente con hacer este flujo? Esto es solo el inicio de la gestión de caja, ya hemos comenzado modelando la gestión y estimando números. Ahora viene la parte divertida: lo que pensamos que va a pasar, ¡no pasará! No sabemos el futuro en lo que pasará en el día a día del emprendedor y su gestión empresarial.

Al cabo del primer mes la gestión real ha generado 18,000 soles de ventas cuyos costos de mercadería representa su 60%, es decir 10,800 soles. La mercadería se entregará en febrero y se cobrará en marzo cumpliendo con el ciclo de efectivo. El gasto de servicios fue de 1,100 soles ya que hubo algunos pagos iniciales no

esperados, sin embargo, se estima que los gastos serán en promedio 900 soles mensuales. Los sueldos cumplieron con lo estimado. Esto es la contabilidad, es decir, los hechos económicos reales. Tomamos la información contable y actualizamos nuestro flujo.

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	0	3,700	6,800	9,900
Entradas			18,000	15,000	15,000	15,000
Cobranza de clientes			18,000	15,000	15,000	15,000
Salidas	(13,900)	(11,900)	(11,900)	(11,900)	(11,900)	(11,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(900)	(900)	(900)	(900)
Compra de mercaderías	(10,800)	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(2,200)	6,100	6,800	9,900	13,000
Deuda / Capital		2,200				
Devolución Deuda			(2,400)			
Saldo Final Caja	9,700	0	3,700	6,800	9,900	13,000

Al cierre de enero terminaríamos con un saldo final de caja de 9,700 soles, menor al proyectado, pues el mayor pago de servicios y la mayor compra de mercadería afectó la caja. Sin embargo, la cobranza que realizaremos en marzo pasó de ser 15,000 a 18,000 soles. Es momento de mirar que pasará en febrero, hemos actualizado los gastos de servicios y mantenemos las ventas de mercaderías y costos de ellas iniciales. Pero si se pudo vender 18,000 ¿sería conveniente actualizar la proyección? Sí, es posible, pero nunca hay que ser tan positivos respecto a las ventas, pues si lo hacemos podremos proyectar una caja en las mejores condiciones y a veces, como en la vida, las cosas no salen como queremos. Es por ello mejor ser conservador y seguir el principio contable del conservadurismo: valoremos las ventas al menor importe y los gastos al mayor importe. Así cuando ocurra lo contrario será un beneficio.

Si determinamos el FM o capital de trabajo del mes sería como sigue: saldo de efectivo menos cuentas por pagar; esto representa a 9,700 menos 11,900, generando un FM negativo en 2,200 soles; esto quiere decir que estamos anticipando que nos faltará dinero en febrero y requeriremos capital de trabajo. ¿Se ha fracasado? No, pues el negocio así lo ha requerido, lo importante es anticipar los faltantes pues es más sencillo gestionar deuda anticipadamente que esperar la sorpresa que nos falta dinero y tratar de conseguirlo a mayores costos. Por lo tanto, se requiere deuda de

2,200 soles que pagaremos al mes siguiente por 2,400 soles (200 soles de intereses). ¿Por qué no mejor en cuotas? Aunque esto podría rebajar el importe a pagar, y hacernos creer que tendremos mayor liquidez, en realidad estaremos alargando en varios meses un requerimiento que se necesita solo en febrero. Apliquemos lo que aprendimos en el ejemplo de comprar en cuotas los consumos mensuales de una persona.

Si comparamos nuestra caja actualizada con la proyectada vemos que al final mejoramos en 200 soles (13,000 - 12,800) y esto se explica por la mayor venta de 3,000 soles, mayor costo de mercadería de 1,800 soles, mayor gasto en servicios de 800 soles y un gasto por intereses de 200 soles. (3,000 - 1,800 - 800 - 200 = 200). Al cierre de febrero la contabilidad informa ventas de 13,000 soles cuyo costo fue de 7,800 soles (60%), gastos por servicios de 900 soles y pago a personal por 2,000 soles. Actualizamos nuestro flujo.

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	5,000	6,100	9,200
Entradas			18,000	13,000	15,000	15,000
Cobranza de clientes			18,000	13,000	15,000	15,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(11,900)	(11,900)	(11,900)	(11,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(900)	(900)	(900)	(900)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(9,000)	(9,000)	(9,000)	(9,000)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200				
Devolución Deuda			(2,300)			
Saldo Final Caja	9,700	1,200	5,000	6,100	9,200	12,300

Las ventas cayeron respecto a enero, imagina que hubieras proyectado la caja con ventas de 18,000 soles (...). Lo bueno es que se vendió y estamos dentro del promedio. Las menores ventas generaron menores costos de mercadería y por tanto disminuyó el requerimiento de caja, esto llevo a cerrar con un saldo bancario que no habíamos considerado. Este saldo nos permite anticipar el pago de la deuda y reducir los intereses de 200 a 100 soles. También consideramos el cobro de la venta de 13,000 soles en abril. Calculemos ahora el FM para marzo: Saldo de efectivo + Cuentas por cobrar - Cuentas por pagar, aquí incluimos las cuentas por cobrar porque ya hay una probabilidad de cobro dentro de los 30 días siguientes y también la cuota del préstamo pues se pagará dentro del modelo. Se representa en 1,200 + 18,000 - 11,900 - 2,300, generando un FM positivo en 5,000 soles.

Suponga que ahora tenemos la necesidad de compra de un activo para el negocio pues un estudio nos indica que mejoraremos los procesos haciendo que el tiempo de entrega de mercadería se reduzca de 45 días a 15 días reflejando ahorro de costos. ¿Qué puede significar esto? Bueno esta inversión mejoraría la liquidez del negocio pues el ciclo de efectivo pasaría de 60 días a 30 días ($30+15-15$), reduciendo el tiempo de financiamiento a la mitad y los costos asociados a su compra. El activo tiene un valor de 30,000 soles por lo que se buscará una opción de financiamiento. Un Banco local nos ofrece un crédito por el valor del activo a 36 meses, además logramos reducir el costo del préstamo a una TEA del 11.33% colocando como garantía el mismo activo así, ante un incumplimiento, garantizamos el pago indirectamente. La cuota es de 1,000 soles mensuales e incluye seguro y comisiones. Al cierre de marzo la contabilidad informa ventas de 16,000 soles cuyo costo fue de 8,800 soles (55%) reduciéndolo desde el 60%, los gastos por servicios de 1,100 soles, que aumentaron por el consumo del activo, y pago a personal por 2,500 soles que aumentaron por las horas extras en el control del nuevo activo.

Las ventas aumentaron respecto al promedio debido a la producción con el activo adquirido dando una nueva proyección donde las ventas aumentarían, por ello se decide aumentar la proyección de las ventas mensuales en 16,000 soles. Se logra cobrar con éxito la venta de enero por 18,000 soles y se realizan los pagos del préstamo del capital de trabajo de febrero por 2,300 soles y la primera cuota del activo por 1,000 soles. También consideramos el cobro de la venta de 16,000 soles en abril pues ahora hemos reducido el ciclo de efectivo a 30 días, es por esto que en abril recibiremos la cobranza de febrero y marzo por 29,000 soles ($13,000 + 16,000$). La adquisición del activo provoca el ingreso de un personal nuevo para su administración y se prevé un aumento en los gastos del personal desde abril. Calculemos ahora el FM para abril: Saldo de efectivo + Cuentas por cobrar + Inventario - Cuentas por pagar, aquí seguimos incluyendo las cuentas por cobrar porque hay una probabilidad de cobro de dos meses (febrero y marzo) dentro de los 30 días siguientes, también las mercaderías ya que se venderán dentro del mes y por último la cuota del préstamo pues se pagará dentro del modelo. Se representa en $3,500 + 29,000 + 0 - 12,900 - 1,000$, generando un FM positivo en 18,600 soles. El inventario se informa en "0" puesto que las mercaderías ya se vendieron en marzo y no hay saldo en el almacén, estas se transformaron en cuentas por cobrar. A continuación, el flujo.

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700
Entradas			18,000	29,000	16,000	16,000
Cobranza de clientes			18,000	29,000	16,000	16,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(12,400)	(12,900)	(12,900)	(12,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,500)	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200	(2,300)			
Devolución Deuda			(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700	22,800

Al parecer la compra del activo ha beneficiado el flujo de efectivo pues el fondo de maniobra se vuelve cada vez mayor y esto nos permite tener liquidez para mejorar el negocio, pre-pagar la deuda (para ahorrar intereses) o ahorrar para tiempos difíciles; todo esto lo podrás prever si gestionas el flujo de caja de manera continua y oportuna. Algunas veces nos irá bien, otras, de todas maneras, nos podrá ir mal; lo importante es hacer flujos pues minimizaremos constantemente los riesgos de quebrar. Y esta actividad no es propia de los emprendedores, desde un pequeño negocio o hasta la corporación más grande del mundo, el control de la liquidez es de suma importancia y esto es un hecho!

Como pueden ver la contabilidad alimenta el flujo de caja financiero para gestionar nuestra liquidez y de esta manera anticipar o presupuestar los resultados de la tesorería. Si comparas el flujo inicial con la última gestión verás que son muy diferentes, pues esto nos dice mucho sobre el futuro: no sabemos qué pasará. Es de suma importancia involucrar los conceptos de ciclo de efectivo y fondo de maniobra en nuestro modelo para tratar de predecir si necesitaremos capital o podremos ahorrarlo. Puedes aplicar esta gestión en tu negocio o en tu vida personal y de alguna manera educar financieramente tus hábitos para mejorar tus decisiones; si te es posible, apóyate con un profesional contable o económico que podrá brindarte las mejores estrategias financieras para mejorar tu negocio. Y esto se logra si se hace ¡siempre con flujos!

20.El coste de oportunidad

El coste de oportunidad es un concepto que se utiliza diariamente en nuestra vida pues tiene mucho que ver con las constantes decisiones que tomamos al elegir una opción por otra. ¿Tomar taxi o ir en bus público?, ¿comprar por app o ir a la tienda? Decisiones tan comunes como estás nos llevan a determinar cuál será la que mejor opción que nos beneficie. El beneficio de una decisión se puede medir de distintas formas, desde un beneficio económico, que resulta medible, o hasta un beneficio físico, sentimental o psicológico, que es muy difícil de medir. Entonces vamos por la mejor opción, es casi ilógico tomar una decisión que nos perjudique, aunque muchas veces lo hagamos.

Volviendo al punto, se define como coste de oportunidad a la alternativa que renunciamos cuando tomamos una determinada decisión, incluyendo los beneficios que podríamos haber obtenido de haber escogido la opción alternativa. Si nos ganamos la lotería y obtenemos un millón de soles podríamos pensar en muchas alternativas para gastar o invertir el dinero. Puedes pagar tus deudas, adquirir bienes y propiedades, y gastar en servicios que no pudiste darte. Imagina que después de todo ello ahora te quedan unos 300,000 soles. Lo prudente sería invertirlo según como quieras arriesgar ese dinero; si no quieres arriesgarlo, pero sí disponer de él, pues simplemente lo ahorras en una cuenta bancaria que te pagará intereses mínimos; si no quieres arriesgarlo ni tampoco disponer de él en un buen tiempo pues lo ahorrarás en una cuenta a plazo que te pagará intereses un poco más altos; pero si deseas arriesgarlos pues invertirás en fondos mutuos, en la bolsa o mejor aún, en un negocio propio. Tal vez todo ese dinero lo distribuyas en diferentes alternativas, un poco en ahorro, otro poco a plazo y lo restante en un negocio. ¡Bastante inteligente! Cada alternativa tiene un costo de oportunidad y al reemplazarla por otra sería el costo de cambiar la decisión.

Distribuyamos en dinero:

100,000 Cuenta de Ahorro	Costo de oportunidad 1.2% TEA
100,000 Cuenta a plazo	Costo de Oportunidad 5.6% TEA
100,000 Negocio propio	Costo de oportunidad ¿?

Si depositáramos los 300,000 en una cuenta de ahorro el coste de oportunidad sería lo dejado de ganar en una cuenta a plazo o un negocio, en este caso renunciaríamos a ganar 5.6% al año o una rentabilidad desconocida del negocio. Es una opción válida pues cada uno tiene diferentes maneras de percibir el riesgo, y esto no es malo, simplemente son formas de decidir mientras te beneficies. En este caso te beneficias con el 1.2% al año ya que el dinero estaría protegido por un Banco y estaría disponible en cualquier momento que lo necesites.

Si depositáramos los 300,000 en una cuenta a plazo el coste de oportunidad sería lo dejado de ganar en una cuenta de ahorro o un negocio, es decir, renunciaríamos a ganar 1.2% al año o una rentabilidad desconocida del negocio. Es una opción también es válida pues estamos dispuestos a renunciar a la disponibilidad del dinero, ya que al ser una cuenta a plazo el dinero estaría restringido, pero eso sí, esta restricción nos permite beneficiarnos al ganar 5.6% al año. Nada mal.

¿Y qué pasa si invertimos los 300,000 en un negocio? El coste de oportunidad sería lo dejado de ganar en una cuenta de ahorro o a plazo, es decir, renunciaríamos a ganar 1.2% al año o en el depósito a plazo de 5.6% al año. Opción tan válida como las anteriores pues estamos dispuestos a renunciar a la seguridad y estabilidad de un Banco y arriesgar el capital en un negocio que puede o no puede salir bien. Pero eso sí, ese riesgo lleva a beneficiarse en algún tipo de rentabilidad que pueda ser mayor a lo que un Banco nos puede ofrecer o también en perjudicarnos completamente.

En este caso, estamos distribuyendo el dinero en partes iguales, dicho en otras palabras, distribuyendo el riesgo en cada decisión. De esta manera no invertimos todo en una sola decisión y por tanto el beneficio se mantiene, pero reduce la ganancia ya que no es lo mismo ganar 1.2% o 5.6% de 300,000 que de 100,000.

Para determinar el coste de oportunidad de una alternativa debemos tomar en cuenta cuatro requisitos: el primero nos dice sobre su medición: ¿es posible medirlo? Mientras sean alternativas cuyo objetivo sea económico la medición resulta posible pues estaremos decidiendo que alternativa nos genera mayor beneficio económico calculable. Si las alternativas cuyo objetivo sea la búsqueda de la felicidad o sentirse bien se hace muy difícil la medición. Por ejemplo, si queremos decidir entre estudiar o trabajar, llevar una maestría o abrir un negocio ¿cómo podemos medir sus costes de oportunidad? Sería muy difícil hacerlo, se tomarían muchas variables y formas de pensar que resultarían de costes subjetivos y probables. Por ello tomar este tipo de decisiones resulta ser muy difícil y es mejor dejarse llevar por la intuición y ver qué nos hace sentir mejor. El segundo requisito nos habla de su exactitud: ¿cuánto?

Conocer con exactitud cuánto será el coste de oportunidad es difícil para aquellas alternativas que dependen de muchas variables, el coste de un negocio, por ejemplo, o el coste de invertir en acciones. Sin embargo, existen alternativas en donde nos dan el coste explícitamente, por ejemplo, si abrimos una cuenta a plazo en un Banco, este nos indica la tasa exacta que nos pagarán por hacerlo y esto significa que será la misma tasa de interés y no cambiará hasta su vencimiento, es decir, tenemos la certeza de conocer cuál es el coste de oportunidad. Sin embargo, si abrimos un fondo mutuo en el Banco este nos ofrecerá tasas probables que dependerán del mercado, y no se sabrá cuál es su coste hasta que suceda, es decir, a pasar el tiempo sabremos si esta inversión nos está beneficiando o perjudicando y recién podremos calcular cuál fue el coste de oportunidad exacto. El tercer requisito nos habla del tiempo: ¿cuándo? Conocer cuando obtendremos ese coste de oportunidad dependerá de la alternativa por ello parece lógico que mientras más cercano es el tiempo de obtenerlo, menor es su coste. La razón radica en el riesgo pues la intuición nos dice que el futuro es incierto, y mientras más lejano sea, más improbable o riesgoso es su coste, por tanto, es más probable que sea mayor. La cuenta de ahorro de un Banco ofrece un coste de oportunidad mínimo, y esto se debe al tiempo, esta inversión no restringe tiempo, está disponible en cualquier momento y por ello su coste es menor comparándolo con un depósito a plazo en donde existe una restricción de tiempo. Si abrimos un depósito a plazo a seis meses, nos indica que al terminar ese periodo podremos recuperar nuestro dinero, y como el futuro es incierto su coste de oportunidad es mayor que una cuenta de ahorro, lo mismo para un depósito a plazo a 12 meses, su coste resultaría mayor que al plazo de seis. Y así, a mayor tiempo, mayor sería el coste. Y, por último, el cuarto requisito nos dice sobre la seguridad de alternativa, ¿qué tan segura es? Pregunta difícil, pero la intuición nos dice nuevamente que mientras más segura sea la alternativa menor riesgo habrá de perder y por tanto menor es el coste de oportunidad. No es la misma seguridad en abrir un depósito a plazo en un Banco que en una Caja pues la seguridad que ofrece un Banco es mucho mayor y por tanto probablemente nos ofrezca menores costes. Así mismo, abrir un negocio de tecnología que un negocio de comercio de mercaderías, o comprar bonos de Argentina que de Alemania. Cada alternativa ofrece una distinta seguridad de obtener la recompensa y de aquí el dicho: "si deseas mayores recompensas, asume mayores riesgos".

Hoy en día el mundo está ofreciendo un extremo de este dicho pues te dice que si no quieres asumir ningún tipo de riesgo en una economía sumamente variable pues es mejor perder lo mínimo. A esto lo llaman las "tasa de interés negativa", en

donde existen personas y empresas con bastos recursos que están dispuestos a sacrificar un mínimo de su inversión garantizada con tal de no asumir mayores pérdidas incalculables; es decir, prefieren una mínima pérdida segura. Esta realidad rompe completamente la teoría económica del valor en el tiempo asumiendo que es mejor perder lo mínimo que perderlo todo en una realidad mundial cada vez más volátil. ¿Qué opinas? Mira las tasas de interés de Japón y de muchos países europeos en el 2020; el comportamiento de los *Humanos* hace que las teorías económicas ya no tengan sentido.

Entonces para elegir que alternativa es la mejor para nosotros debemos determinar el coste de oportunidad para poder compararlas, y esto es conocer la forma de medirlo, el cuánto sería, el cuándo podremos obtenerlo y qué seguridad nos da; cuatro factores que determinan la decisión. Vamos a aplicar estos conceptos en diferentes alternativas de destinar el dinero para comparar sus costes de oportunidad.

1. Cuenta de ahorros:

- a. *Medición.* Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se mantenga ahorrado.
- b. *Exactitud.* La institución financiera nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad que paga por mantener ahorros en sus cuentas.
- c. *Tiempo.* No hay restricción de tiempo ya que podemos disponer del dinero en cualquier momento.
- d. *Seguridad.* Dependiendo de la institución financiera. Un Banco ofrece mayor seguridad al ser una institución sólida, en otras palabras, es muy difícil que un Banco quiebre y pierda el dinero (o eso es lo que se piensa).

Al ser objetivo, exacto, inmediato y seguro se puede considerar un coste de oportunidad mínimo. En promedio los Bancos pagan el 0,32% de intereses al año en una cuenta de ahorros. (Fuente: tasa de interés promedio del sistema Bancario SBS). Si logras ahorrar 10,000 soles en el año el Banco pagará promedio unos 32 soles.

2. Cuentas a plazos:

- a. *Medición:* Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se mantenga en la cuenta.

- b. *Exactitud:* La institución financiera nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad que paga por mantener ahorros en sus cuentas a un plazo determinado.
- c. *Tiempo:* Si hay restricción de tiempo ya que no podemos disponer del dinero en cualquier momento, dependerá del plazo de apertura.
- d. *Seguridad:* Dependiendo de la institución, si es un Banco ofrece mayor seguridad y por tanto podría ofrecer menores costes que en una Caja o Financiera.

Al ser objetivo, exacto, restringido y seguro se puede considerar un coste de oportunidad medio bajo. En promedio los Bancos pagan el 4% de intereses al año en una cuenta a plazo restringida por un año. (Fuente: tasa de interés promedio del sistema Bancario SBS). Si abres una cuenta a plazo de 10,000 soles a un año el Banco podría pagar unos 400 soles.

3. Compensación por tiempo de servicios (CTS):

- a. *Medición:* Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se mantenga en la cuenta.
- b. *Exactitud:* La institución financiera nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad que paga por mantener su CTS a un plazo indeterminado.
- c. *Tiempo:* Si hay restricción de tiempo ya que no podemos disponer del dinero en cualquier momento. (no se sabe cuándo terminará el contrato laboral).
- d. *Seguridad:* Dependiendo de la institución, si es un Banco ofrece mayor seguridad y por tanto podría ofrecer menores costes que en una Caja o Financiera.

Al ser objetivo, exacto, indeterminado y seguro se puede considerar un coste de oportunidad medio. En promedio las Cajas pagan el 5% de intereses al año en una cuenta CTS. (Fuente: tasa de interés promedio del sistema Bancario SBS). Si abres una CTS y mantienes un saldo de 10,000 soles, el Banco podría pagar unos 500 soles.

4. Fondos mutuos:

- a. *Medición:* Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se invierta.

- b. *Exactitud*: El Banco no nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad que paga pues varía dependiendo del mercado. Nos puede ofrecer mínimos y máximos que no necesariamente se cumplen.
- c. *Tiempo*: Si hay restricción de tiempo ya que no podemos disponer del dinero en cualquier momento, dependerá del plazo del fondo.
- d. *Seguridad*: Dependiendo de la institución, si es un Banco ofrece mayor seguridad. También depende del tipo de fondo pues las instituciones ofrecen fondos desde con bajos riesgos hasta fondos con altos riesgos.

Al ser objetivo, inexacto, restringido y con riesgo medio se puede considerar un coste de oportunidad alto que dependerán de la economía global.

5. Compra de acciones:

- a. *Medición*: Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se invierta.
- b. *Exactitud*: El Mercado de Valores no nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad de las acciones. Nos puede ofrecer mínimos y máximos que no necesariamente se cumplen.
- c. *Tiempo*: No hay restricción de tiempo ya que podemos vender las acciones compradas en cualquier momento, siempre y cuando, se refleje una ganancia o se asuma una pérdida.
- d. *Seguridad*: Depende de la empresa de dónde se compra las acciones.

Al ser medible, inexacto, negociable y de alto riesgo se puede considerar un coste de oportunidad alto que dependerá de la empresa dueña de las acciones.

6. Compra de bonos:

- a. *Medición*: Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se invierta.
- b. *Exactitud*: El Mercado de Valores nos ofrece explícitamente el coste de oportunidad de los bonos llamados cupones.
- c. *Tiempo*: Existe un plazo explícito donde se devolverá inversión inicial; sin embargo, podemos vender los bonos comprados en cualquier momento siempre y cuando se refleje una ganancia o se asuma una pérdida.

- d. *Seguridad*: Depende de la empresa o nación de dónde se compran los bonos.

Al ser objetivo, exacto, negociable y de riesgo medio se puede considerar un coste de oportunidad medio.

7. Prestar dinero:

- a. *Medición*: Su cálculo es objetivo ya que el beneficio dependerá del importe de dinero que se preste.
- b. *Exactitud*: Se ofrece explícitamente el coste de oportunidad que se va a pagar por prestar el dinero.
- c. *Tiempo*: Si hay restricción de tiempo que será el plazo del préstamo.
- d. *Seguridad*: Es sumamente inseguro pues se desconoce si se podrá recuperar el préstamo.

Al ser objetivo, exacto, restringido y de alto riesgo se puede considerar un coste de oportunidad alto.

8. Comprar un auto:

- a. *Medición*: Su cálculo es subjetivo ya que el beneficio no solo depende de los costos que implica tener un auto, si no también, de la comodidad, ahorro de tiempo, sentido de pertenencia y otros elementos difíciles de medir.
- b. *Exactitud*: Al ser subjetivo sería inexacto.
- c. *Tiempo*: Si hay restricción de tiempo ya que el dinero se transforma en un vehículo, sin embargo, podemos vender el auto en cualquier momento.
- d. *Seguridad*: Es inseguro pues al ser un bien móvil puede ser robado o dañado, además su valor tiende a disminuir en el tiempo. Si cuentas con un crédito vehicular el riesgo de impago también lo vuelve vulnerable

Al ser subjetivo, inexacto, negociable y de alto riesgo se puede considerar un coste de oportunidad alto.

9. Comprar una vivienda:

- a. *Medición:* Su cálculo es subjetivo ya que el beneficio no solo depende de los costos que implica tener una vivienda, si no también, de la comodidad, garantía, sentido de pertenencia y otros elementos difíciles de medir.
- b. *Exactitud:* Al ser subjetivo sería inexacto.
- c. *Tiempo:* Si hay restricción de tiempo ya que el dinero se transforma en una vivienda, sin embargo, podemos vender la vivienda en cualquier momento.
- d. *Seguridad:* Es riesgo medio pues al ser un bien inmóvil no puede ser robado, pero si puede ser afectado por su entorno. Además, normalmente su valor tiende a incrementarse en el tiempo (depende de la economía). Si cuentas con un crédito hipotecario el riesgo de impago también lo vuelve vulnerable.

Al ser subjetivo, inexacto, negociable y de riesgo medio se puede considerar un coste de oportunidad medio.

10. Estudiar una maestría:

- a. *Medición:* Su cálculo es subjetivo ya que el beneficio no solo depende de los costos de estudios, si no también, de la mejora profesional, el bienestar y otros elementos difíciles de medir.
- b. *Exactitud:* Al ser subjetivo sería inexacto.
- c. *Tiempo:* Si hay restricción de tiempo ya que el dinero se transforma en conocimiento. El tiempo del recupero se puede expresar en mayores oportunidades o mejorar de sueldos en el futuro.
- d. *Seguridad:* Es de riesgo alto pues al ser conocimiento este depende de su aplicación en el entorno y no siempre una maestría garantiza el futuro de las personas. Hay otros factores que intervienen en el éxito.

Al ser subjetivo, inexacto, restringido y de riesgo alto se puede considerar un coste de oportunidad alto.

11. Abrir un negocio:

- a. *Medición:* Su cálculo es subjetivo ya que el beneficio no solo depende de la inversión de capital para el negocio, si no también, del valor del negocio que suele ser muy difícil de medir.
- b. *Exactitud:* Al ser subjetivo sería inexacto.

- c. *Tiempo*: Si hay restricción de tiempo ya que el dinero se transforma en el capital del negocio. El tiempo del recupero se puede expresar en los dividendos a recuperar.
- d. *Seguridad*: Es de riesgo alto pues al ser un negocio este depende de su desenvolvimiento en el mercado, su gestión empresarial y otros factores que intervienen en el valor del negocio.

Al ser subjetivo, inexacto, restringido y de riesgo alto se puede considerar un coste de oportunidad alto.

Como puedes ver cada alternativa tiene su propio coste de oportunidad, algunas veces fáciles de calcular y otras veces difíciles de conocer, aunque todo puede ser medible dependerá del riesgo que estás dispuesto a asumir para tomar una decisión. En el siguiente cuadro propongo un esquema de comparación y vamos a tratar de asignarle una medición de riesgo a cada alternativa para tener un mapa de opciones. Vamos a clasificar los cuatro requisitos del coste de oportunidad según sus características y asignarle un puntaje entre 1, 2 o 3:

- | | | |
|--------------------------|-----------------|-------|
| (M) Medición puede ser: | a) Objetiva | 1pto |
| | b) Subjetiva | 2ptos |
| (E) Exactitud puede ser: | a) Exacto | 1pto |
| | b) Inexacto | 2ptos |
| (T) Tiempo puede ser: | a) Disponible | 1pto |
| | b) Subjetiva | 2ptos |
| | c) Restringido | 3ptos |
| (S) Seguridad puede ser: | a) Riesgo bajo | 1pto |
| | b) Riesgo medio | 2ptos |
| | c) Riesgo alto | 3ptos |

Ahora podemos los cuatro requisitos según su impacto en el riesgo: la medición representa el 10% del riesgo, la exactitud representa el 20% del riesgo, el tiempo representa el 30% del riesgo y la seguridad representa el 40% del riesgo.

Opción	10% M	20% E	30% T	40% S	Riesgo
1	1	1	1	1	1.00
2	1	1	3	1	1.60
3	1	1	2	1	1.30
4	1	2	3	2	2.20
5	1	2	2	3	2.30
6	1	1	2	2	1.70
7	1	1	3	3	2.40
8	2	2	2	3	2.40
9	2	2	2	2	2.00
10	2	2	3	3	2.70
11	2	2	3	3	2.70

Elaboración propia

El puntaje de riesgo se obtiene del promedio ponderado de los requisitos:

$$1 = 1 (10\%) + 1 (20\%) + 1 (30\%) + 1 (40\%) = 1.00$$

$$2 = 1 (10\%) + 1 (20\%) + 3 (30\%) + 1 (40\%) = 1.60$$

$$3 = 1 (10\%) + 1 (20\%) + 2 (30\%) + 1 (40\%) = 1.30....$$

Mientras el puntaje esté más cerca a uno se va a considerar un coste de oportunidad bajo por su nivel de riesgo; mientras un puntaje más cerca al tres se considerará un coste de oportunidad alto por su nivel de riesgos. Realizando esto podremos definir qué costes de oportunidades son bajos y altos o también qué alternativas son más riesgosas que otras.

La cuenta de ahorros parece ser la alternativa que nos ofrece menor costo de oportunidad por tener menor riesgo. Prestar dinero o comprar un auto parecen tener el mismo costo de oportunidad por tener un riesgo alto. Comprar una casa parece ser una opción más segura que comprar acciones o invertir en fondos mutuos, pero no más segura que comprar bonos o aperturar depósitos a plazo (aunque históricamente, a largo plazo, las acciones son más rentables que los bonos). Y decidir entre hacer una maestría o abrir un negocio parecen ser las opciones que nos pueden ofrecer mayores costes de oportunidad debido a su muy alto nivel de riesgos, no por algo es el dilema de muchos jóvenes.

Muy importante es definir el concepto de riesgo antes de tomar una decisión, el riesgo no significa algo malo, solo significa que es variable, mientras más variable sea puede significar un mayor riesgo cuyo resultado puede ser muy beneficioso o muy malo. Si es una alternativa subjetiva, inexacta, restringida y no muy segura pues

su variabilidad es riesgosa, en otras palabras, mientras menos se conozca de una alternativa más difícil es predecir su beneficio.

Intenta realizar tu propia medición de riesgos según los costes de oportunidad para que te apoyes en la toma de una decisión. El cálculo del coste de oportunidad puede ser determinado por tu asesor financiero, pero puedes medir anticipadamente el riesgo de las decisiones siguiendo este modelo propuesto. Así como este, pueden existir diferentes formas de medir riesgos, unas más complejas que otras, lo importante es saber que ninguna tiene el resultado garantizado pues estamos tratando de predecir qué pasará en el futuro y como sabes esto es imposible, pero al menos podrás contar con un modelo simple que te dirá qué opción puede ofrecerte mayores costes que otra y dependerá de cada uno decidir qué decisión lo podrá favorecer. No todos asumen grandes riesgos, ni tampoco todos asumen pequeños riesgos. ¿Cuánto estas dispuesto a arriesgar?

21. Creando valor

Ahora que ya conocemos que es el coste de oportunidad, podemos definir sobre la creación de valor. Existen diversos estudios sobre el valor empresarial donde se desarrollan distintas formas de medirlo y reconocerlo; sin embargo, la creación de valor representa una parte importante del nuevo paradigma económico en nuestra realidad. Cuando nosotros generamos la percepción de vivir en la escasez económica o en el permanente sacrificio para mantener un determinado nivel de ingresos, independientemente de tener un trabajo dependiente o de disponer de un negocio o de una actividad profesional propia, es cuando valoramos nuestra capacidad de crear valor. Si logramos superar ese mínimo requerimiento de generar dinero para vivir según nuestras expectativas se dice que estamos creando valor. Ese mínimo requerimiento ya lo conoces, es el coste de oportunidad. Esto quiere decir que si logramos superar el coste de oportunidad asignada a una decisión estaremos creando valor. Por ejemplo, si contamos con un dinero para invertir y tenemos dos opciones: aperturar un depósito a plazo que paga 5% al año o aperturar un fondo mutuo que podría rendir un 9% al año, ya sabemos que al tomar una decisión tendremos un costo de oportunidad. Suponga que luego de trasnochar pensando que opción podría beneficiarte más, eliges la del fondo mutuo. Como sabemos el depósito a plazo otorgará un menor coste de oportunidad, pero garantiza su rendimiento pues este permanecerá fijo en el tiempo; mientras el fondo mutuo podría superar el rendimiento del depósito, pero

arriesgando a que pueda ser mucho menor. Al tomar el fondo mutuo el costo de oportunidad de la decisión será del 9%. Supongamos que luego de un año el fondo mutuo ha rendido 12%, se puede decir entonces que se ha originado un valor económico agregado (EVA) del 3% pues lo mínimo que esperabas ganar era el 9% y si logró ganar 12%, esto representa la creación de valor al superar el costo de oportunidad de la decisión. Pero qué sucede si el fondo mutuo rindió solo 6% ¿se ha creado valor? A pesar de que no se ha perdido dinero, ya que la inversión sí ha obtenido una ganancia del 6%, en realidad se ha destruido valor en un 3% pues el rendimiento fue menor a su coste de oportunidad. En resumen, el EVA compara el rendimiento obtenido respecto al coste de oportunidad esperado y concluye si ha creado o destruido valor independientemente al hecho de generar ganancias.

Se torna sencillo al comparar opciones de menor complejidad cuando hablamos de inversiones. Pero cuando llevamos esta medición a un negocio las cosas se vuelven más complejas. Primero, por el simple hecho de que el coste de oportunidad de un negocio es puramente subjetivo y segundo porque debemos estar constantemente midiendo el EVA del negocio. Esto nos lleva a reconsiderar los resultados contables. Recuerdas cuando vimos la diferencia de utilidad y rentabilidad, puedes regresar al apartado 15 para refrescar la memoria. Dijimos que la utilidad o pérdida que se refleja en el estado de resultados del negocio no nos dice acerca del rendimiento del negocio, para conocer esto debíamos recurrir a una razón de rentabilidad: ¿Cuánto rinde el negocio? Bueno ya tenemos un ingrediente para conocer el EVA del negocio, y esto no es complejo pues se trata de buscar la relación con la información contable que se tiene disponible. Lo difícil es conocer el otro ingrediente ¿Cuánto es el rendimiento esperado del negocio? O el coste de oportunidad, conociendo esto podríamos saber si se está creando o destruyendo valor.

Una cosa es que el negocio rinda y otra muy diferente si supera nuestra expectativa, entonces la creación de valor pasa por la percepción de una mejora económica del negocio sin necesidad de aumentar la inversión y haciéndolo que perdure en el tiempo, que luego se materializará en dinero.

Cuando realizamos todas estas mediciones en una hoja de cálculo: calcular la rentabilidad, el costo de oportunidad o el EVA del negocio, todo se puede ajustar al resultado que queremos llegar. La realidad, a diferencia de un Excel, es más compleja que cálculos supuestos y alterables. No significa que dejemos de elaborar supuestos, significa que no basta con solo determinarlos y exponerlos, debemos de

gestionarlos pues estos solo son indicadores y dependen de la administración el lograr crear valor por las acciones del empresario.

Ese valor que buscamos no se reflejará completamente en la contabilidad pues existen cuatro elementos referidos a la gestión del conocimiento que describe Andrés Caballero Quintana en su libro "las 4Cs de la gestión del conocimiento" donde el conocimiento, la comunicación, la cultura y el capital intelectual pueden inferir en el valor empresarial. Al revisar la diferencia de la contabilidad y las finanzas en el apartado 16 se explicó que la contabilidad no prioriza la medición del valor, pues no incorporan en su balance ese valor del mercado. Esa diferencia entre el valor contable y el valor de mercado nos brinda información de cómo perciben a la empresa los clientes, los inversionistas, los proveedores, entre otros, gracias a las 4C. Por ejemplo, si queremos tomar un café y vamos a una tienda reconocida probablemente pueda vender un vaso de café a 10 soles. Este es el valor contable de un café para este negocio, y si lo comparamos con el precio de una máquina expendedora lo más seguro es que lo venda a dos soles. ¿Por qué la diferencia? Partimos de que ambos venden el mismo tipo de café, en el mismo tamaño de envase, probablemente a un costo similar, hasta aquí tienen la misma base. Sabemos por intuición que la máquina no paga un alquiler de local, personal, internet y otros gastos a diferencia que la cafetería por ello es posible demostrar esos 8 soles de diferencia. Pero hay algo más, tomar un café cuyo envase muestre ese logo reconocido de la cafetería, sentado en un ambiente seguro, acondicionado y relajante, que muchas veces hacen capturar ese momento en fotografía, puede potenciar el valor de ese vaso de café y lograr asignarle un valor de 12 soles. Ese plus en un valor que representa el EVA en un vaso de café y se respalda con todos esos elementos intangibles que ofrece la cafetería y que pagas con gusto. Cada vez que la cafetería venda sus productos esos elementos se materializan en la contabilidad como un ingreso.

Desagregando el valor en un vaso de café:

$$\begin{array}{rcccccccc} \text{Costos directos} & + & \text{Costos indirectos} & + & (\text{Ganancia} & + & \text{EVA}) & = & \text{Valor} \\ 1.50 & + & 3.50 & + & 5.00 & + & 2.00 & = & 12.00 \end{array}$$

Costos directos: café, agua, endulzante y envase.

Costos indirectos: local, internet y personal.

Ganancia: el margen que se asigna.

EVA: prestigio, marca, ambiente, seguridad y fotos para Instagram.

El EVA no es un elemento explícito al momento de asignar un valor a un producto o servicio por la dificultad de medirlo, lo normal es que se incluya este concepto dentro de la ganancia, como un todo. En el ejemplo del café, el margen de ganancia por cada vaso de café vendido es realmente siete soles. Donde se incluye el margen de ganancia, que se calcula por todo lo que ofrece la cafetería, y ese valor incalculable que representa su prestigio, y su marca. Como ejemplo se puede decir que en los inicios de la cafetería se esperaba ganar por cada vaso de café cinco soles, pero al pasar el tiempo, el negocio tomó prestigio y exclusividad haciendo que su valor se eleve a siete soles. Esos dos soles es el valor económico agregado que genera un café en la actualidad para la cafetería gracias a esos elementos intangibles que ofrece. Podemos deducir entonces que existen elementos que crean el valor y que no fueron gracias a los cálculos en un Excel, se respaldan de pequeñas acciones o detalles que el mercado lo considera valioso e impactan directamente al momento de asignarle un valor. Por eso ten en cuenta que si vendes un producto o servicio disponible en el mercado debes agregarle cierto valor personal que haga de ese producto algo especial para el cliente que le dé gusto pagar, de lo contrario, estarás obligado a reducir los márgenes o probablemente se vayan a la competencia.

EL COSTO DE OPORTUNIDAD DE UN NEGOCIO

Para calcular el costo de oportunidad de un negocio debemos tener en cuenta que es un elemento subjetivo, inexacto, restringido y de riesgo alto, su cálculo es ciertamente complejo, pero tratemos de entenderlo con la simplicidad intuitiva. Partamos con identificar en qué partes de la información financiera podemos encontrar el costo de oportunidad de un negocio. Vamos a dividirlo en dos partes, por ejemplo, si es un prestamista debería ver el pasivo del negocio para determinar cuánto está pagando la empresa por las deudas, esto sería su retorno como prestamista. Bien, tenemos la primera parte; si, por otro lado, es un inversionista debería ver el patrimonio del negocio para determinar cuánto está pagando la empresa a los accionistas. Entonces podemos decir que ya seas un prestamista o inversionista, el costo de oportunidad de un negocio se determina conociendo el retorno que ofrece el pasivo y patrimonio de la empresa: Costo de oportunidad = Costo del Pasivo y Costo del Patrimonio

Quiere decir que el costo de oportunidad sería el costo de financiamiento de la empresa ya sea que venga de la deuda o de la participación como dueño. Vamos a seguir desarrollando la idea, si sumamos los dos costos se estaría "duplicando" el riesgo, es como decir que, si una empresa tiene una deuda que paga al 12% y a los inversionistas le retorna un 18%, entonces la empresa se financia al 30%. Confirmar esto es incorrecto pues en realidad el financiamiento promedia un 15%. No podemos sumar los costos, si no promediarlos para estimar el costo promedio. Aún podemos afinar este cálculo y considerar la proporción de la deuda y el patrimonio. Por ejemplo, si la deuda del 12% corresponde a un financiamiento de 10,000 y la rentabilidad del inversionista del 18% es sobre un patrimonio de 100,000, decir que el costo promedio es de 15% sería inexacto por la sencilla razón de que la deuda tiene un impacto 10 veces menor al patrimonio. Por tanto, debemos ponderar ese efecto a los costos. El financiamiento total del negocio asciende a 110,000, siendo 9% correspondiente a la deuda y 91% correspondiente al patrimonio. Sería razonable entonces decir que el costo promedio ponderado del negocio sería:

$$(12\% \times 9\%) + (18\% \times 91\%) = 17\%$$

Al ponderar los costos incluimos el efecto de la deuda y su costo (12% x 9%) y el efecto del patrimonio y su costo (18% x 91%). Por ello el costo de financiamiento se eleva de un promedio simple del 15% a un ponderado del 17% puesto que el efecto del patrimonio, al tener un costo e importe más alto que la deuda, aumenta el riesgo. Podemos definir esta aplicación como sigue:

$$\text{Costo promedio ponderado} = (\text{Costo del Pasivo} \times \% \text{Pasivo}) + (\text{Costo del Patrimonio} \times \% \text{Patrimonio})$$

Esta es la lógica de la fórmula del costo promedio ponderado más conocido como WACC en sus siglas en inglés (*Weighted Average Cost of Capital*) es un concepto básico de las finanzas, y su teoría y aplicación se encuentran en la mayoría de los libros de textos de Finanzas Corporativas.

Determinar la deuda financiera es cuestión de mirar el pasivo de la empresa y conocer a cuánto dinero asciende; determinar su costo es simplemente mirar los pactos realizados de las deudas (contrato de préstamos y cronogramas) y conocer los costos de cada una que podemos promediar.

Determinar el patrimonio es cuestión de mirar el patrimonio de la empresa y conocer el capital aportado por los accionistas. Todos estos elementos son literalmente sencillos de determinar en la contabilidad y en los pactos establecidos. Pero el elemento que puede determinar el costo de oportunidad del negocio es el costo de oportunidad de los accionistas o costo de capital. Esto no está establecido o escrito en ningún pacto y es cuestión de determinarla. ¿Cuánto esperan de rendimientos los dueños?

Pensemos como los dueños ¿Qué rentabilidad vamos a dejar de ganar por invertir en un negocio? Bueno, te puede venir muchas opciones a la cabeza, pero todas tienen un riesgo asignado, deberíamos pensar en una opción que ofrezca el mínimo riesgo para considerarla como la opción mínima que estaremos dejando de lado. ¿Qué inversión estaría prácticamente libre de riesgo? Podría ser una entidad que sea considerada como de quiebra imposible, es decir, que sea imposible de que pueda perder nuestro capital o no nos lo devuelva. Todas las empresas tienen un riesgo de quiebra, pero si miramos a los países podrían decirte algo de esto, podíamos elegir alguna inversión que ofrezca un país que se considera sólido y que sería imposible que quiebre. Podrían ser los bonos de Gobierno que ofrece Estados Unidos o Alemania, por ejemplo. Si invertimos comprando bonos de estos países se podrían considerar como inversiones de libre riesgo pues es casi imposible que EEUU o Alemania se vayan a la quiebra y pierdan nuestro capital (al menos eso es lo que muchos piensan). Es por ello que muchos autores o inversionistas consideran que los bonos gubernamentales de grandes potencias se consideran como inversiones que ofrecen un costo de oportunidad libre de riesgo, aunque claro al tener esta característica imaginarán que la tasa de retorno debe ser ínfima. Y esto es cierto, según las fuentes como *Investing* el rendimiento del bono americano a 10 años ha pagado un promedio de 2% al año en los últimos cinco años y en varios países europeos y asiáticos muchos rondan el 0% o inclusive son negativos! La tasa libre de riesgo sería la base de cálculo en el costo de oportunidad del accionista al ser la inversión mínima que podemos ganar y que estamos dejando de lado. Con una base de una tasa libre de riesgo ya podemos agregarle todos los riesgos que implica el negocio.

$$\text{Costo de capital} = \text{Tasa libre de riesgo} + \text{Prima de riesgo}$$

La prima de riesgo corresponde a todos los riesgos del negocio que pueden estimarse con distintos elementos, por ejemplo, el riesgo del mercado, el riesgo del

sector, el riesgo de empresas similares, la volatilidad de las acciones de la empresa, el riesgo del país o el riesgo de su deuda. Este decir, ese plus más que queremos para que valga la pena la inversión. Todos estos elementos se proponen en diferentes modelos para calcularlo y uno de los más utilizados es el modelo de valoración de activos financieros, denominado en inglés *Capital asset pricing model* (CAPM) que calcula la rentabilidad que un inversor debe exigir al realizar una inversión, en función del riesgo que está asumiendo. Fue introducido por Jack L. Treynor, William Sharpe, John Lintner y Jan Mossin de forma independiente.

Esto puede ser un tema complejo que compete sea asesorado por especialistas financieros para que puedan determinar el costo de capital. Claro, al considerar mediciones de diferentes riesgos tiende a ser un supuesto. Pero es importante que conozcas como nacen estos conceptos y la lógica detrás de ello. Por ejemplo, si has calculado que la deuda del negocio es del 30% a un costo de deuda promedio de 9% y el patrimonio es del 70% con uno costo de capital del 12%. Puedes calcular el costo de oportunidad del negocio:

$$\text{Costo de oportunidad} = ((30\% \times 9\%) + (70\% \times 12\%)) = 11\%$$

Podemos interpretar que el costo de invertir en el negocio va a representar un ponderado del riesgo al que se endeuda y al riesgo de los dueños, en este caso, del 11%. Con esto ya podemos ser capaces de compararla con otras opciones de inversión. Esto no quiere decir que al cabo de un año el negocio va a rendir 11%. De nuevo, estamos hablando de que es subjetivo, inexacto, restringido y de riesgo alto y por tanto puede ser que sea 11%, como 6%, como 20% o como que ese año no generó rentabilidad. Pero ciertamente nos da una idea basado en un método objetivo que puede retornar un 11% según una realidad.

La deuda también juega un importante rol en todo esto, supongamos que del ejemplo anterior la empresa no tuviera deudas, sería el 100% de patrimonio. El costo de oportunidad sería de 12%:

$$\text{Costo de oportunidad} = ((0\% \times 0\%) + (100\% \times 12\%)) = 12\%$$

¿Por qué una empresa que no tiene deuda ofrece un mayor costo de oportunidad o mayor riesgo? Siempre nos dicen que es malo endeudarse, pero aquí parece que la deuda disminuye el riesgo de la empresa. Esto se debe a que los accionistas comparten (ponderan) su riesgo con los prestamistas y por tanto hacen que sea

menor. Además, debemos tener en cuenta lo que exige un inversionista (costo de capital) suele ser mayor a lo que exige un prestamista (costo de deuda). Si tienes 10,000 soles y tienes la opción de depositarlo a un Banco que te paga 5% al año de manera segura. ¿Cuánto pedirías a un negocio por invertir en él? Probablemente sea mayor al 5% para que valga la pena, pero todo depende de tu manera de ver el riesgo. Por esto es preferible buscar fuentes de financiamiento con los prestamistas primero y ver como última opción pedir dinero a nuevos socios, pues puede ser más caro.

Gracias a la deuda no solo compartes el riesgo, puedes desarrollar proyectos con dinero de otros y devolver un costo más barato en comparación de lo que pedirá un socio. Ahora conocemos que la deuda es un elemento que puede crear valor si se sabe gestionar adecuadamente. Lógicamente, llenarse de deuda también asume un riesgo de quiebra ya que los intereses podrían aumentar si la deuda es cada vez más alta y por tanto ir "comiendo" tu rentabilidad. Esto nos deja en un punto medio: poca deuda es mala y mucha deuda también es mala.

Se aclara que el costo de la deuda suele ser más barata que el costo del patrimonio en empresas ya maduras por sus retornos que pueden ofrecer, sin embargo, cuando hablamos de emprendimiento el costo de la deuda suele ser más cara que el patrimonio. Las instituciones financieras las consideran riesgosas por su naturaleza innovadora y sin historial crediticio, esto es conocido como las microfinanzas. Es por ello analizar y asesorarse adecuadamente antes de tomar una decisión de endeudamiento ya sea pidiendo prestado o recolectando capital.

Podemos ahora completar el cálculo del EVA. Con la razón de rentabilidad sabemos lo que la empresa ha rendido realmente al basarse de la contabilidad y con el WACC sabemos cuánto esperamos que el negocio rinda.

Si, por ejemplo, nuestro negocio ha rendido según su razón un 18% y el WACC es del 12% significa que se ha creado valor por un 6% pues la realidad superó a la esperanza. Sin embargo, si el negocio nos dice que rindió un 5%, significa que se ha destruido valor por un 7% pues la realidad no superó a la esperanza.

Esto te puede hacer pensar en cuánto valor puedes crear en tu negocio en el futuro, más allá de sus valores contables ¿Cuánto valor económico agregado habrás podido crear? Tu gestión de hoy definirá ese valor futuro y por ello es importante considerar los siguientes puntos.

1. **Conocimiento.** Es importante la gestión del conocimiento dentro de la organización ya sean captados o creados por la misma. Se debe asegurar que los

conocimientos de los procesos puedan ser transmitidos o compartidos en el interior de la organización, además de asegurar el desarrollo de las actitudes, habilidades y cultura del personal.

2. **Comunicación.** Trelles (citado por Rodríguez, 2005) asevera que la comunicación corporativa nos habla tanto de la realidad de la organización como de la identidad corporativa interna, por lo que puede ser definida como el repertorio de procesos, mensajes y medios involucrados en la transmisión de información por parte de la organización; por tanto, no se refiere solo a los mensajes, sino a los actos, al comportamiento mediante el cual todas las empresas transmiten información sobre su identidad, su misión, su forma de hacer las cosas y hasta sobre sus clientes.

3. **Cultura.** La cultura de una organización es la que crea la posibilidad del crecimiento del capital intelectual. Se refiere a la necesidad de hacer efectiva una cultura que favorezca la confianza y lealtad de todos hacia la organización y la de esta con la de todos. Es crear un grupo comprometido con el servicio de la organización, sin autoimponerse barreras funcionales o de clase.

4. **Capital intelectual.** Se le puede definir como el conjunto de activos intangibles de una organización que, pese a no estar reflejados en los estados contables tradicionales, en la actualidad genera valor o tiene potencial de generarlo en el futuro (Euroforum, 1998). De esta manera los conocimientos de las personas, la satisfacción de los empleados, el *know-how*, la satisfacción de los usuarios, etc., son activos que explican buena parte de la valoración que se le reconoce a una organización y que, sin embargo, no son recogidos en el valor contable de la misma (Carrión, 2008). Los autores identifican tres ámbitos en donde se encontrarían o residirían los activos intangibles relevantes para la generación de riqueza: en las personas, en los sistemas y procesos organizativos, y en las relaciones de la empresa con su entorno esto se resume en el capital humano, capital estructural y capital relacional.

El *capital humano* que se refiere a los valores, actitudes, capacidades, habilidades, conocimiento y experiencias del personal que trabaja en la organización.

El *capital estructural* que, a diferencia del capital humano, es de propiedad de la organización ya que permanece aun cuando los empleados abandonan la misma. Comprende los sistemas de información y comunicación, procesos gerenciales,

cultura corporativa, filosofía de la administración, entre otros. Algunos de ellos pueden protegerse legalmente como la marca, patentes, convirtiéndose en derechos de propiedad intelectual.

El *capital relacional* está vinculado a las relaciones que las organizaciones mantienen con los usuarios, proveedores y la comunidad en general. Ello se relaciona con la imagen que proyecta la organización, la lealtad y satisfacción del cliente, alianzas, convenios y contratos, canales de distribución, prestigio, entre otros.

Gestionar estos elementos intangibles dentro de tu negocio potenciarán el valor de la empresa y se reflejará en mejores resultados. Esto hará que al comparar la razón de rentabilidad con el costo de oportunidad resulte en una creación de valor. El crear valor involucra a diferentes áreas de gestión de la empresa para diseñar un modelo sostenible en el tiempo. Una adecuada administración financiera hace que un modelo sea sostenible en cualquier sector económico y esto se logra aplicando tres funciones financieras básicas: administrar adecuadamente los activos, tomar las mejores decisiones de financiamiento y crear valor para los accionistas o para una asociación. Por ejemplo, la innovación es un camino en la búsqueda de valor, traduciéndose en retornos sostenibles en el tiempo.

Innovación disruptiva

El profesor Clayton Christensen, de la Universidad de Harvard, en su teoría de la innovación disruptiva nos dice: "ha demostrado ser una forma poderosa de pensar sobre el crecimiento impulsado por la innovación. Muchos líderes de pequeñas empresas emprendedoras lo elogian como su estrella guía" (HBR, 2015). Debemos diferenciar entre la innovación sostenible y la disruptiva, esto explica que los participantes que demuestran ser disruptivos comienzan por apuntar con éxito a los segmentos que se pasan por alto, y se afianzan al ofrecer una funcionalidad más adecuada, con frecuencia a un precio más bajo. Por ejemplo, Uber no califica como genuinamente disruptiva, aunque la compañía casi siempre se describe de esa manera. Aquí hay dos razones por las cuales la etiqueta no encaja. Primero que la compañía no encontró una oportunidad de poca atención y segundo que tampoco se dirigió principalmente a los no consumidores: personas que consideraron que las alternativas existentes eran tan caras o inconvenientes que tomaron el transporte público o condujeron en su lugar. Lo que sí ha logrado esta compañía es un aumento de la demanda total; eso es lo que sucede cuando desarrolla una solución mejor y

menos costosa para una necesidad generalizada de los clientes. A esto se le considera una innovación sostenible pero no disruptiva. Los disruptores comienzan por atraer a los consumidores desatendidos y luego migran a su mercado principal. Uber ha ido exactamente en la dirección opuesta: construyendo una posición en el mercado principal primero y luego apelando a segmentos históricamente pasados por alto.

La creación de valor pasó de ser una función de las economías de escala industrial: la producción en masa y la alta eficiencia de las tareas repetibles, a la basada en economías de creatividad: personalización masiva y el alto valor de traer un nuevo producto o mejora de servicio al mercado; la capacidad de encontrar una solución a un problema molesto del cliente; o, la forma en que se vende y entrega un nuevo producto o servicio. Utiliza el modelo de valores competitivos de Thakor que divide la creación de valor organizacional en cuatro cuadrantes:

1. Controlar "Mejor, más barato, más seguro".	2. Competir "Crear valor para la empresa ahora y todos los días".
3. Crear "Fomentar la innovación disruptiva".	4. Colaborar "Gestionar el conocimiento".

Según Thakor, las personas, como las organizaciones, necesitan realizar actividades en los cuatro cuadrantes para tener éxito y crear valor. Debemos tener claro siempre este mensaje: el dinero no es el objetivo de un negocio, el dinero es el efecto de la forma de crear valor en el negocio.

22. Mundos paralelos

Seguro debes recordar la famosa trilogía de Volver al Futuro, película de ciencia ficción producida por Steven Spielberg en los 80 donde nos cuenta la historia de un adolescente, Marty McFly, que mediante un auto DeLorean, adaptada por el Dr. Emmett Brown, logra viajar a través del tiempo. En la película el "Doc Brown" nos explica que viajar en el tiempo puede causar la creación de realidades alternas por una modificación de un evento del pasado y en la cual podemos tener una vida paralela en cada realidad alterna. Es decir, que siempre que viajemos en el tiempo se creará una divergencia en la realidad en la cual

"aterricemos" con la extraña casualidad que, en todas las realidades alternativas en las que viajemos, tengamos un doble igual a nosotros. Esto puede parecer algo sumamente ficticio, pero el mundo de la física nos da una teoría de que esto pueda ser posible. La famosa teoría de cuerdas se encuentra aún en desarrollo, pero postula que las partículas elementales son en realidad como minúsculas cuerdas que vibran y esta pretende cumplir el objetivo inconcluso de Albert Einstein: unificar la teoría de la relatividad y la teoría cuántica. Por lo que la teoría de cuerdas también es denominada la Teoría del Todo. La visión final del cosmos que desarrolló el físico Stephen Hawking en sus últimos meses antes de morir y que se publicó en la revista *Journal of High Energy Physics* nos dijo: "nuestro universo es uno entre muchos. Pero el número total de universos es finito. Y los múltiples universos existentes son similares entre ellos", se fundamenta en la teoría de cuerdas de la física y en el concepto de multiverso que postula que existen múltiples universos.

Sea una ficción o una teoría científica lo cierto es que los mundos paralelos se originan por las diferentes posibles decisiones tomadas. Cuando nos preguntamos ¿y si hubiese (...)? Nos da una idea de las diferentes realidades que pueden existir. ¿Y si hubiese estudiado publicidad y no contabilidad?, ¿y si hubiese aceptado aquel trabajo? Tal vez en una realidad alterna soy un gran publicista o laboro en aquel trabajo rechazado. Nunca lo sabré, pero en el mundo financiero hacerse esta pregunta puede llevarnos a gestionar diferentes resultados y tener en cuenta sus posibles repercusiones. Ya hemos mencionado que el pasado no se puede gestionar, solo se puede aprender de él; la gestión financiera pasa por tratar de predecir hechos futuros y preguntarnos ¿y qué pasaría si (...)? Creando posibles escenarios futuros de un modelo. Crear diferentes escenarios en la gestión nos ayuda a medir los efectos financieros de una decisión para establecer probabilidades y ser lo más prudentes posibles al momento de tomar decisiones, sin caer en la exageración pesimista u optimista.

Cuando vimos el apartado 19 nos puede decir algo sobre crear escenarios. Al proyectar los flujos estamos anticipando lo que pasará en los próximos periodos. Así habíamos concluido un flujo al transcurrir los primeros tres meses del año y proyectar los siguientes tres meses hasta junio. Los flujos de enero a marzo ya son parte del pasado, y por ende se encuentran en la contabilidad debidamente registrados. El futuro próximo de gestión será una proyección a junio y los datos están establecidos según los acuerdos tomados.

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700
Entradas			18,000	29,000	16,000	16,000
Cobranza de clientes			18,000	29,000	16,000	16,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(12,400)	(12,900)	(12,900)	(12,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,500)	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200	(2,300)			
Devolución Deuda			(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700	22,800

El flujo expuesto nos muestra los acuerdos cumplidos hasta junio, esto es como el mundo ideal pues se vendieron las mercaderías proyectadas, los clientes han cumplido con sus pagos y la empresa cumplió con sus obligaciones generando así una caja positiva para el negocio. Pero, ¿el futuro realmente es así? El trabajo de los primeros tres meses nos demostró que un futuro proyectado no se cumple, pues es lógico que no sepamos que pueda pasar mañana, no se cumplan las metas de ventas, los clientes pueden retrasarse, pero las obligaciones sí deben mantenerse al día para evitar interrumpir el flujo del negocio. Es aquí donde no solo debemos quedarnos con el mundo ideal, debemos preguntarnos ¿y qué pasaría si (...)? Para crear mundos paralelos. Las aplicaciones de suposiciones para el futuro deben tener dos características: la primera es que debe estar relacionada a la probabilidad de ocurrencia, es decir, mientras más probable sea un hecho mayor razón para crear un flujo con ese supuesto. Por ejemplo, en el flujo estamos considerando el hecho de vender un promedio de 16,000 soles en mercaderías cada mes, sin embargo, existe la probabilidad de que en un mes no se venda nada. Aunque esto es probable, porque todo es posible, la verdad es que sería una probabilidad bastante baja y crear un mundo paralelo donde las ventas sean cero sería una proyección improductiva. A esto se refiere a que las suposiciones para el futuro deben estar relacionadas a la probabilidad de ocurrencia. Lo más razonable sería proyectar en el supuesto de ¿y qué pasaría si vendemos solo 10,000 soles? Esto es más probable que no vender nada. Aquí aplicamos la segunda característica, sobre qué nos dice la historia. Ya que la historia se refleja en la contabilidad, esta nos dice qué ha pasado en la vida económica de la empresa para aplicar rangos mínimos y máximos a nuestras probabilidades, es decir, la contabilidad nos puede decir si la probabilidad ha

ocurrido en la historia. Continuando con el ejemplo, verificamos en la contabilidad sobre la venta mínima y máxima del negocio, resultando entre 13,000 y 18,000 soles, por lo que colocar 10,000 soles podría considerarse una probabilidad cierta, pero de poca ocurrencia ya que la mínima venta fue de 13,000 soles. Esto quiere decir, que de los infinitos mundos paralelos posibles, la probabilidad de ocurrencia e historia nos ayuda a filtrar un rango de posibilidades razonables, aunque no elimina las posibilidades extremas, sugiere proyectar los escenarios de mayor probabilidad. Continuamos clasificando los escenarios en tres tipos:

1. *Escenario base*. Es el escenario del "mundo esperado" pues las variables que se esperan son de mayor probabilidad.

2. *Escenario optimista*. Es el escenario del "mundo ideal" donde las variables deberían concretarse a lo largo del tiempo y tomando valores que mejoran las previsiones iniciales.

3. *Escenario pesimista*. Es el escenario del "mundo crítico" o el de la famosa frase "en el peor de los casos" donde las variables pueden no concretarse a lo largo del tiempo o concretarse tomando valores que empeoren las previsiones iniciales.

Vamos a suponer los tres escenarios en nuestro flujo alterando la variable de ventas donde 13,000 soles es el escenario pesimista, 16,000 soles es el escenario base y 18,000 soles es el escenario optimista.

Escenario pesimista

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	3,500	18,600	17,700
Entradas			18,000	29,000	13,000	13,000
Cobranza de clientes			18,000	29,000	13,000	13,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(12,400)	(12,900)	(12,900)	(12,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,500)	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200	(2,300)			
Devolución Deuda			(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	9,700	1,200	3,500	18,600	17,700	16,800

Escenario base

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700
Entradas			18,000	29,000	16,000	16,000
Cobranza de clientes			18,000	29,000	16,000	16,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(12,400)	(12,900)	(12,900)	(12,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,500)	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200	(2,300)			
Devolución Deuda			(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	9,700	1,200	3,500	18,600	20,700	22,800

Escenario optimista

Rubros de caja	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Saldo inicial	23,600	9,700	1,200	3,500	18,600	22,700
Entradas			18,000	29,000	18,000	18,000
Cobranza de clientes			18,000	29,000	18,000	18,000
Salidas	(13,900)	(10,700)	(12,400)	(12,900)	(12,900)	(12,900)
Pago de servicios	(1,100)	(900)	(1,100)	(1,100)	(1,100)	(1,100)
Compra de mercaderías	(10,800)	(7,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)	(8,800)
Compra de activos						
Pago a personal	(2,000)	(2,000)	(2,500)	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Saldo Final Operativo	9,700	(1,000)	7,300	6,100	9,200	12,300
Deuda / Capital		2,200	(2,300)			
Devolución Deuda			(1,000)	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	9,700	1,200	3,500	18,600	22,700	26,800

Resumiendo, los escenarios, la caja en el mes de junio cerraría como sigue:

Mes de Junio	Pesimista	Base	Optimista
Saldo final de caja	16,800	22,800	26,800

En el mundo crítico podríamos esperar cerrar el semestre en 16,800 soles de caja, en el mundo esperado podríamos cerrarlo en 22,800 soles y en el mundo ideal en 26,800 soles. Distintas cifras en distintos mundos paralelos. La realidad se acercará a alguno de ellos a medida que pase el tiempo. En este ejemplo no hay muchas diferencias entre saldos y todas parecen beneficiosas, sin embargo, tratar de predecir el futuro no supone solo alterar una variable, en realidad se deben alterar

todas las variables que se crea probable su modificación basadas en las dos características. Las ventas es una variable que suele ser estimada en muchos negocios y debe ser expuesta a escenarios, también deben ser expuestas otras variables que afectan un modelo como este caso sería la cobranza (¿Y qué pasaría si un cliente no cumple con su compromiso?), el costo de venta (¿Y qué pasaría si suben o bajan los costos de las mercaderías?), los gastos de servicios (¿Y qué pasaría si un aumentan o disminuyen los servicios?), etc. Todas las variables pueden tomar valores que beneficien o empeoren los flujos y dar distintos escenarios para las decisiones en la empresa.

Es recomendable tomar decisiones de un escenario base considerando los riesgos del escenario pesimista y esperando la mejor situación de un escenario optimista para mantener esperanzas. Si las decisiones se basan de un modelo pesimista puedes llegar a ser muy conservador desaprovechando los resultados óptimos del negocio y perdiendo oportunidades de proyección asumiendo que habrá menos dinero. Si las decisiones se basan de un modelo optimista podrías estar comprometiendo un dinero que probablemente no llegue a la caja y causar problemas futuros.

Lo divertido de las finanzas es la creatividad para proyectarse tantos mundos paralelos posibles, tratar de medir como estaríamos en cada situación y tomar la decisión hoy. Podrás atinar o fallar en la predicción, esto no es lo importante, lo valioso es la destreza del planeamiento financiero. Es la misma destreza que diferencia entre un jugador ocasional de póker y alguien que hace de este juego su fuente principal de ingresos. Las cartas determinan las victorias, pero realmente son las habilidades financieras las que le abren a un jugador la posibilidad de mantenerse activo por largo tiempo y conseguir ingresos estables. Muchas personas y empresas asumen compromisos económicos que superan sus ingresos. Para las partidas de póker y para cualquier otro tipo de inversión es necesario hacer una revisión detallada de los recursos de los que se dispone y los gastos inevitables del futuro cercano. Por ello es importante los flujos para luego crear los diferentes escenarios. Tanto en el juego como en los negocios, es importante considerar qué decisiones y caminos tomar cuando las cosas no salen como se planearon. Cuando se invierte dinero se debe saber que se puede multiplicar o perder, de manera que las finanzas deben estar lo suficientemente organizadas como para seguir en el juego; si ocurre lo segundo se debe conservar la calma y el criterio necesario para analizar con cabeza fría cada situación y tomar decisiones acertadas bajo presión. Puede que la suerte exista, pero dejar al azar las decisiones del negocio puede convertirlo en un

jugador ocasional, ganando algunas partidas, pero al final los que tienen visión a largo plazo probablemente los hagan salir del juego.

23. Una es ninguna

La frase "una es ninguna" se ha convertido en una forma de expresión al decir que con una no basta. Dependiendo del contexto, la aplicación de esta frase en las finanzas tiene mucho sentido. Las salidas de dinero, ya sean como gastos o inversión, suponen una previa disposición de dinero o crédito para estos fines. La primera afecta directamente la liquidez actual, mientras tomar deuda supone comprometer la liquidez futura para atender el compromiso de pago. Sea como sea, decidir una salida de dinero suele ser más sencillo que esperar un ingreso de dinero pues el que entrega dinero lo hace por decisión propia, mientras que recibirlo depende de la decisión de un tercero. Tiene sentido que el pensamiento de muchas empresas y, sobre todo las personas, de mantener un solo flujo de ingresos y diversos flujos de salida. Al vender un solo producto, ofrecer un solo servicio o esperar recibir solo un sueldo a fin de mes puede verse como algo normal, pero esto lleva a un serio problema de dependencia de los gastos pues todas las decisiones se basarán de un único motor de ingresos.

LA DIVERSIFICACIÓN

El riesgo de dependencia de una única fuente de ingresos asume la probabilidad de perderla por diversos motivos y acabar por sumergirse en un mar de compromisos de pagos incumplidos. Para minimizar este riesgo es importante generar diversas fuentes de ingresos y asignarle un grupo de fuentes de pagos logrando distribuir ese riesgo en distintas probabilidades. Así, si se pierde o se disminuye una fuente, se pueda contar con otra como apoyo y evitar la quiebra.

Estructura de caja A	Riesgo de estructura A
<p>+ Fuente de ingresos 1</p> <p>– Compromiso de pago 1</p> <p>– Compromiso de pago 2</p> <p>– Compromiso de pago 3</p> <hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/> <p>Saldo de ahorro</p>	<p>+ Fuente de ingresos 1</p> <p>– Compromiso de pago 1</p> <p>– Compromiso de pago 2</p> <p>– Compromiso de pago 3</p> <hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/> <p>Compromisos impagos</p>
<p>+ Fuente de ingresos 1</p> <p>– Compromiso de pago 1</p> <p>+ Fuente de ingresos 2</p> <p>– Compromiso de pago</p> <p>+ Fuente de ingresos 3</p> <p>– Compromiso de pago 3</p> <hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/> <p>Saldo de ahorro</p>	<p>+ Fuente de ingresos 1</p> <p>– Compromiso de pago 1</p> <p>+ Fuente de ingresos 2</p> <p>– Compromiso de pago</p> <p>+ Fuente de ingresos 3</p> <p>– Compromiso de pago 3</p> <hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/> <p>Menor ahorro</p>

La estructura de caja A nos muestra un riesgo de impago a los compromisos por la dependencia de una sola fuente, mientras la estructura de caja B nos muestra un riesgo de consumir los ahorros para cumplir con los compromisos. Aunque la estructura del primer modelo cuenta con ahorros, estos podrían atender, por un determinado periodo, los compromisos, pero llegará un momento donde se produzca el impago al tener una fuente de ingresos en pausa (salvo logres reemplazarla de manera rápida con una fuente similar). Este modelo lo pueden observar en la mayoría de personas que lamentablemente pueden tener problemas financieros recurrentes.

La estructura de caja B nos da una idea de contar con otras fuentes de ingresos y asignarlas a determinados compromisos, no necesariamente tan exacta con esa estructura, pero bajo el mismo enfoque de contar con más de una fuente para distintos compromisos. Esta forma de gestión amengua el riesgo de perder alguna fuente pues las otras fuentes podrán soportar los compromisos asignados gracias a los ahorros y la continua generación de ingresos. Asignar una estructura que cuente con distintas fuentes de ingresos se le denomina "diversificación" pues aplica la diversidad de ingresos para minimizar los riesgos de caja.

Estructura de caja B

+ F.I	5,000
- CP	2,000
+ F.I	3,000
- CP	1,000
+ F.I	500
- CP	500
<u>AH</u>	<u>5,000</u>

Riesgo de caja B

+ F.I	0
- CP	2,000
+ F.I	3,000
- CP	1,000
+ F.I	500
- CP	500
<u>AH</u>	<u>0</u>

Estructura de caja C

+ F.I	5,000
- CP	2,000
+ F.I	3,000
- CP	2,000
+ F.I	500
- CP	500
<u>AH</u>	<u>3,000</u>

Riesgo de caja C

+ F.I	0
- CP	3,000
+ F.I	3,000
- CP	2,000
+ F.I	500
- CP	500
<u>AH</u>	<u>2,000</u>

Si se compara la estructura de B y C, ambas aplican a la diversificación de ingresos. El riesgo de caja del modelo B soporta la pérdida de la fuente principal gracias a las fuentes secundarias. Sin embargo, eso no pasa en el modelo C pues al perder la fuente principal, las fuentes secundarias no logran soportar los compromisos y, por ende, reducirá los ahorros hasta que se pueda reemplazar la fuente. Esto significa que no basta con diversificar, también se deben controlar los gastos para evitar riesgos futuros. La diferencia del modelo C y el modelo A es la capacidad de ahorro que generó la diversificación y que le permitirá soportar mucho más tiempo la ausencia de alguna fuente a diferencia de una estructura de un solo ingreso.

Todo esto puede ser relativo dependiendo de la fuente de ingreso pues algunos casos pueden demostrar que la fuente principal es suficiente para afrontar los compromisos y que generan buenos niveles de ahorro. Puede que este caso no exprese un riesgo de caja, pero la diversificación también ayuda a incrementar la riqueza y no arriesgarla en una sola opción de inversión, es decir, asignando la riqueza en diferentes inversiones para lograr otra forma de crecimiento. Esta forma de diversificación se aplica a los portafolios de inversiones para lograr reducir al mínimo el riesgo y maximizar las ganancias asignando los excedentes en diferentes tipos de inversión, y está relacionada con un modelo de negocio aplicado a las

ganancias de capital. Esto supone que debe ser asesorado por un especialista en este campo.

Dicho esto, la diversificación enfocada a los emprendedores está basada en un punto de vista del aumento de las fuentes de ingresos mediante estrategias de diversificación y crecimiento. Vamos paso a paso, no se pretende afirmar que en el inicio del emprendimiento ya se busquen nuevas fuentes de ingresos para crecer. Esto podría llevarlos a perder el rumbo, lo ideal es que enfoquen sus fuerzas en el producto que intentan colocar en el mercado pues todas las empresas han empezado vendiendo un solo producto o pequeño grupo de servicios y luego de su maduración, y constante innovación, puedan pensar en la diversificación.

TIPOS DE CRECIMIENTO

El crecimiento de un negocio siempre comienza con una evaluación interna y evaluando hacia dónde dirigirse para conseguir nuevas fuentes de ingresos. Esta es una forma natural de crecimiento ya que pretende penetrar un nuevo producto o servicio en el mercado partiendo por recursos propios que se tienen. Esta forma de crecimiento se denomina "crecimiento orgánico" pues nace de la propia organización y le espera todo un proceso de maduración. Por ejemplo, si tu negocio comenzó comercializando productos decorativos de oficinas y ahora busca implementarlo con un nuevo servicio de asesoría personalizada de diseño de interiores utilizará los propios recursos de la empresa para lanzar al mercado, evaluará este proyecto, lanzará el servicio y esperará que sus clientes acepten la propuesta para conocer su éxito o fracaso. Es como si naciera una empresa dentro de la empresa y se verá cómo va creciendo poco a poco. Sin embargo, existe otra alternativa si no se quiere esperar el desenlace de su nueva propuesta pues a veces es mejor no empezar de cero cuando otras opciones están disponibles en el mercado. Esta forma de crecimiento se denomina "crecimiento inorgánico" pues nace a partir de alianzas o fusiones con terceros. Bajo el mismo ejemplo de la empresa de productos decorativos, si los directivos tienen la intención de incursionar en las asesorías de diseño de interiores y no quieren partir de cero pueden mirar al mercado y buscar a empresas que ofrecen este tipo de servicios. Podrán formar una alianza para ofrecer un paquete propio y compartir resultados. Y si la empresa tiene los suficientes recursos para lanzar una propuesta al proveedor de servicios, en vez de formar una alianza, puede decidir comprar la empresa. Esto se me ve mucho en los grandes mercados donde las empresas se "comen" a otras buscando este tipo

de crecimiento pues puede ser más rentable comprar a la empresa que tiene años ofreciendo un producto o servicio, cuenta con sus propios clientes y con un nombre en el mercado en vez de empezar de cero y hacerle competencia al especialista. Lógicamente para lograr este tipo de crecimiento se necesita contar con la liquidez o financiamiento suficiente.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Las estrategias de crecimiento, sean orgánicas o inorgánicas, se puede aplicar de dos formas: la primera está relacionada en la concentración de mercados, es decir, más que una diversificación de incursionar en diferentes mercados es una concentración de un mercado específico. Por ejemplo, Telefónica diversifica sus ingresos en un único mercado de telecomunicaciones ofreciendo telefonía móvil, telefonía fija, internet, televisión de paga y contenidos.

La segunda estrategia se relaciona con la diversificación hacia otros mercados, un ejemplo claro es Intercorp que es una empresa está dedicada no solo al rubro de la Banca y seguros con Interbank, también incursiona en los rubros de retail, hotelería, restaurantes, inmobiliarias, educación, administración, lotería y cines.

La forma y estrategia de crecimiento dependerá de tu visión como empresario, lo más importante es obtener distintas fuentes de ingresos para no depender de solo una y esto se logra aplicando la diversificación del producto o del negocio. Veamos ahora dos clases de diversificación que pueden orientarte a una visión según tus intenciones.

a) **Diversificación concéntrica o relacionada.** Se da de forma vertical ya que desarrolla diferentes actividades, pero guardan algún tipo de relación. Sin embargo, no solo se trata de actividades similares, también implica que las actividades tengan algún tipo de compatibilidad en sus procesos como pueden ser tecnológica, comercial o productiva. Esta diversificación trata de sustentar que las empresas juntas den mejores resultados que los que darían por separado.

En un crecimiento orgánico, una diversificación relacionada trata de mantener diferentes productos o servicios dentro del negocio pues sus actividades se relacionan. Por ejemplo, al principio del 2000, LEGO comenzó a buscar estrategias y empezó por segmentar su mercado. Lego Duplo fue dirigido a niños de 2-5 años, Lego Scala y Lego Friends para niñas. Crearon alianzas con los estudios Warner para crear legos con temas de películas.

En cambio, para un crecimiento inorgánico, una diversificación relacionada trata de mantener diferentes productos o servicios adquiriendo otro negocio similar o de competencia. Para entender esto vamos con el caso de Facebook. La compañía dirigida por Mark Zuckerberg compró Instagram en el año 2012 por 1,000 millones de dólares y esta compra no supuso el fin de la popular aplicación. Lo que hizo Facebook es tener una visión del potencial que tenía Instagram como red social. Instagram nació en el 2010 y dos meses después ya tenía un millón de usuarios. Lo más impresionante es que en el 2011 ya eran más de cinco millones de usuarios que habían publicado más de 150 millones de fotografías. Cuando Facebook hizo la compra ya eran 30 millones de usuarios, inmediatamente la revista Fortune dijo: "Facebook decidió absorber a su competidor antes que fuera demasiado grande". Está claro que esta compra no fue enfocada en una diversificación de Facebook, más bien se trata de una concentración en el mercado de redes sociales haciendo que la compañía se vuelva más valiosa.

Otro ejemplo de esta estrategia sucedió en el entorno local. En 1935 Inca Kola fue lanzada al mercado peruano y desde entonces la gaseosa amarilla se convertiría en la bebida nacional por tradición. Un año después Coca Cola llegó al Perú. Ya en 1999, Coca Cola Company compró a la empresa centenaria LindLey y con esa compra tuvo en sus manos a su producto estrella: Inca Kola, que había sido la única gaseosa en el Perú que no pudo vencer.

b) **Diversificación conglomerada o no relacionada.** Se da de forma horizontal ya que las nuevas actividades por las que apuestan las empresas son completamente nuevas para su filosofía y no guardan ninguna relación con los productos o servicios que ha ofrecido hasta el momento. Se trata de la estrategia de aquellas marcas que deciden invertir en sectores con los que no tienen ninguna familiaridad.

Bajo un crecimiento orgánico, una diversificación no relacionada lanza diferentes productos o servicios que son diferentes a su visión original, pero se desarrolla dentro del negocio. Adidas, por ejemplo, la multinacional alemana que inicio operaciones fabricando calzado, su evolución en el tiempo le ha permitido el ingreso al mercado de ropa, higiene y otros productos relacionados con el deporte y la moda. Participa en diferentes sectores bajo la misma marca.

Bajo una estrategia inorgánica se realiza una diversificación no relacionada adquiriendo compañías de distinta visión. Un caso que puede definir esta estrategia se trata de Microsoft, la empresa de software más grande del mundo, pagó en 2016 la suma de 26,2 mil millones de dólares por LinkedIn, el sitio web con la mayor red

profesional en línea. Pero ¿qué tiene que ver una empresa tecnológica con una red social? Según New York Times, Microsoft estaba pasando por una transición de gran importancia, de la época de las computadoras personales y los servidores computacionales a la inteligencia artificial en todas las esferas, mediante servicios en la nube y dispositivos móviles. A diferencia de Google y Amazon, la presencia de Microsoft en el software corporativo ya es amplia, y algunas de las funciones de LinkedIn combinarán muy bien con sus productos de recursos humanos y planeación financiera. Con la compra de LinkedIn, Microsoft no solo puede mejorar el desempeño de sus propios algoritmos, sino que toma el control de un gran recurso con potencial de datos.

En algún momento del tiempo las grandes empresas han decidido crecer buscando alguna estrategia de diversificación que les ayudó a generar nuevas fuentes de ingresos y penetración de ciertos mercados que puedan beneficiar su modelo. Puede que gracias a la constante innovación o mejora de los productos y servicios que ofreces puedas toparte con la importante decisión de cómo seguir creciendo ante los cambios de preferencia de los clientes. Lo importante primero es enfocarse en tu modelo original y esperar que madure para luego ingeniar alguna estrategia de diversificación vertical para potenciar el modelo original. Otro paso aún más importante es decidir si optas por alguna estrategia horizontal considerando los riesgos de ir a nuevos mercados. Y cuando se consiga la madurez suficiente, puedes pensar en alguna estrategia inorgánica, quien sabe si en un futuro termines comprando a tu competidor o algún negocio que desees incursionar. Podría considerarse esta la manera natural del crecimiento empresarial que debe ser tomado con paciencia quemando etapas. Una diversificación podría no asegurar el crecimiento del negocio pues existen miles de casos que no resultaron como se esperaban y que terminan en grandes pérdidas, como ejemplos, en la diversificación inorgánica tenemos el caso Sony y Columbia Pictures, o el caso eBay y Skype. En la diversificación orgánica tenemos infinitos productos nuevos que fracasaron: Inca Kola chicha morada, cigarros sin humo Premier, Windows Vista, Google Glass, entre otras. Es una decisión importante que debe ser tomada conjuntamente con tus asesores, midiendo los pros y contras. A pesar de todo no hay que olvidar nunca del dicho "una es ninguna" pues si se te acaba un sueño puedes depender del otro.

24.El Sistema Financiero

Antes de comenzar, cuando se mencione a las "personas" se estará considerando tanto a las personas jurídicas como a las personas naturales. Mercado Libre es una plataforma de internet, fundada en Argentina, donde se comercia diferentes bienes de distintos proveedores. Si buscas un bien en particular, es suficiente con detallarlo en el buscador y encontrarás distintas ofertas. Finalmente, cuando elijas la mejor propuesta, cierras la operación. Una plataforma bastante simple al igual que las gigantes de Amazon y Alibaba. La base de estos tipos de negocios no necesariamente es la diversidad de productos y servicios que se ofrecen, se trata más que eso. En realidad, se basa en la confianza. Por un lado, la confianza de comprar un producto que no he verificado personalmente a un proveedor que no conozco, y, por otro lado, otorgar el producto a un cliente que no conozco a cambio de un pago que se espera se concrete. Esta confianza se traduce en la calidad que demuestra tanto el proveedor como el cliente. Por ello estas plataformas trabajan para que estas operaciones se concreten sin problemas, los clientes obteniendo sus productos y los proveedores obteniendo su dinero. Podemos decir entonces, que Mercado Libre funciona como intermediario y garantizador de las operaciones y esto es similar a un sistema financiero, con una única diferencia: en este mercado no circulan bienes, si no, el dinero.

Cuando hablamos de deuda e inversión estamos definiendo a la función del sistema financiero. Este se define a un conjunto ordenado de normas y procedimientos que regulan el funcionamiento de un grupo o colectividad. Cuando incluimos al dinero en esta fórmula hablamos de un sistema financiero. Entonces este se refiere a un conjunto de instituciones reguladas y normadas que participan en un entorno financiero. Cada país cuenta con su propio sistema financiero que, a su vez, engloba todo un sistema financiero mundial.

Podemos clasificar sus objetivos en forma triangular. En la base tenemos, por un lado, un sistema financiero enfocado a crear una comunicación entre las personas que cuentan con excedentes de liquidez, o también llamados *superavitarios*, con las personas que necesitan el dinero, o también llamados *deficitarios*. Este sistema es denominado el mercado del dinero. Por el otro lado de la base tenemos al sistema financiero, que también comunica a los superavitarios con los deficitarios, pero donde intercambian títulos valores, es decir, activos financieros que representan dinero. Este sistema representa el mercado de capitales. En la punta del triángulo podemos colocar un ojo, muy parecido al símbolo "*illuminati*", el llamado "ojo que

todo lo ve", pues el sistema financiero representa también la seguridad de las operaciones en los mercados. Bajo este triángulo se puede decir entonces que el sistema financiero actúa como un intermediario entre las personas dando fe de que las operaciones se realicen, de esta manera actúa como intermediario y notario.



¿Qué pasaría si los deficitarios y los superavitarios se ponen de acuerdo y sacan de la fórmula a los Bancos? Teóricamente es posible, por eso nacieron las *Fintech*. Aunque esto no signifique que eliminen la intermediación, los intereses, ni mucho menos los riesgos; aquí solamente se ha reemplazado de intermediario. En todos los casos, los deficitarios tendrán que pagar un costo por tener dinero, el superavitario tendrá el derecho de recibir algo a cambio y el intermediario ganará una comisión por facilitar este encuentro. La única forma de sacar a un negocio como intermediario de este mercado es creando un sistema virtual complejo que lo reemplace y al mismo tiempo garantice y valide las operaciones. ¿Es posible que exista este tipo de sistema "inteligente"? Muchos consideran su existencia en el sistema *Blockchain* que es la base del funcionamiento del *Bitcoin*. Es por eso que esta criptomoneda está siendo muy valorada en el mercado pues su desafío hacia el sistema financiero tradicional parece ser inminente.

El sistema financiero se puede clasificar en dos grandes mercados: el mercado de dinero y el mercado de capitales. Ambos se encuentran regulados por sus Superintendencias correspondientes, en el Perú, la Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS) regula el mercado de dinero y la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) regula el mercado de capitales. En otros países las Asociaciones de Fondo de Pensiones (AFP) pueden tener su propia Superintendencia.

El valor del dinero

Ya que el común denominador de ambos mercados es el dinero existe una entidad independientemente al Estado que regula la emisión del dinero (billetes y monedas). Esta es conocida como el Banco Central. En el Perú, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), quien es el responsable de la emisión del dinero legal o llamado Fiat del latín "Fiat" que significa "hágase" o "que así sea". Tiene ese nombre porque existe por decreto, es decir, por orden de la autoridad que gobierna y no posee un respaldo. Esto quiere decir ¿qué los billetes y monedas que poseemos no valen nada? En realidad, al no tener respaldo no significa que no valgan nada pues su único valor se basa en la confianza que un Gobierno le da con la finalidad de intercambiar bienes y servicios. Este tipo de dinero nació después de la época donde el dinero tenía un respaldo basado en el oro, conocido como patrón Oro, el antiguo sistema monetario.

Hablar del valor del dinero es muy amplio y debatible por los economistas, que definirlo es complicado. Podemos basarnos de un caso histórico para entender el concepto del valor. Imaginemos un mundo sin dinero. El Imperio Inca se basaba en el trabajo como la unidad económica que lideraba la sociedad. Los metales preciosos que poseían eran valorados más por sus cualidades estética que como una unidad de intercambio. Cuando llegaron los conquistadores españoles liderados por Francisco Pizarro los conceptos de los metales preciosos cambiaron por completo para este lado del mundo. Los Incas no entendían la locura de los europeos por poseer el Oro y la Plata, pues para el otro lado del mundo estos metales significaban poseer poder al representar su unidad económica. Los españoles parecían haber encontrado la fuente de la riqueza en Sudamérica que pudiese solucionar todos sus problemas y financiar las conquistas del viejo continente, pero ¿por qué los enfrentamientos políticos y el declive económico no acabaron? Parece ser que al tener tanta plata esta acabó sufriendo una considerable pérdida de su valor bajo la perspectiva de la abundancia. Si el dinero era abundante, todos podían comprarlo todo, es decir, habría tanta demanda que los precios terminan creciendo (¿Si tuvieras algo que muchos quieren no lo sobrevalorarías?). Tener más monedas de plata no hizo a España más rica porque se tenían que pagar más por los mismos bienes. Los españoles no entendían que el valor del dinero no se basaba en su respaldo del metal, si no, en lo que los demás están dispuestos a dar por él.

Imaginate que posees la máquina que imprime los billetes ¿qué harías? La respuesta parece ser fácil, emitiría todos los billetes que sean posible para pagar mis deudas y poseer más bienes. El problema está en que llenarías el mercado de billetes aumentando los precios de los bienes y servicios, y por tanto perdería su valor, como pasó con los españoles. Significa entonces que se necesitarían más billetes para adquirir los mismos bienes que antes valían mucho menos. Y esto es lo que crea el concepto de valor, se debe crear un equilibrio para que esto no ocurra, emitir más dinero o sacarlos del mercado para controlar los precios y que estén de acuerdo a los salarios es el gran trabajo de los Bancos Centrales y por ello deben ser independientes a las necesidades de un Gobierno. El gran problema actual es que se ha emitido tanto dinero Fiat en el mundo que pareciera ya no valiesen nada y que encima no tienen respaldo alguno.

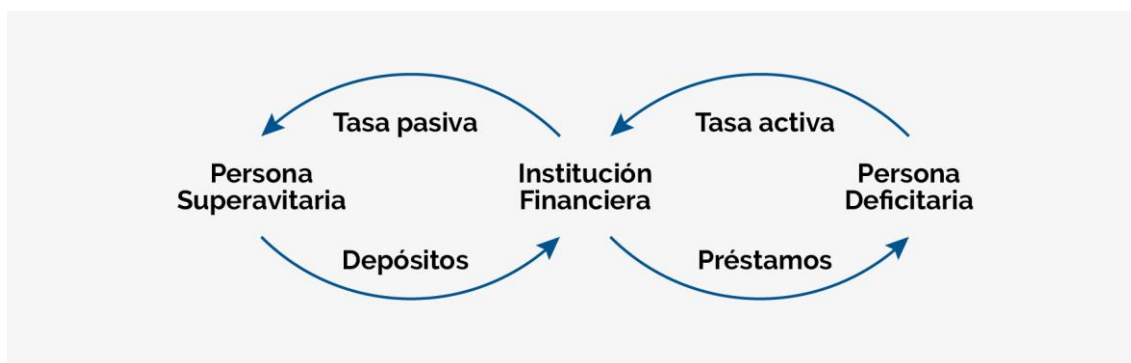
La creación del dinero no solo depende de su emisión, existe otra forma de crearlo y su explicación se encuentra en el mercado de dinero.

EL MERCADO DE DINERO

En este entorno el dinero es el valor que se encuentra en circulación. A diferencia de cómo se haría en una plataforma de compras en línea, aquí el dinero se oferta por parte de las personas hacia los que necesitan. Dejemos claro que el dinero aquí no se compra, se alquila por un determinado tiempo. Esta oferta del dinero tampoco lo hacen directamente las personas, de hecho, realizan un alquiler indirecto. Aquí la función de intermediación de las instituciones financieras, estos captan el dinero recibido de las personas, quienes depositan su confianza en la institución para resguardarlos, y luego lo ofertan en alquiler a las personas que lo necesitan. Este alquiler o préstamo significa que el beneficiario pagará a cambio un alquiler o interés por el dinero obtenido y con la condición de devolverlo íntegramente. Este interés que ha ganado la institución se le denomina "tasa activa", pues al momento de otorgar un préstamo esto se convierte en un derecho de cobro siendo parte de su activo.

Podrías pensar que sería injusto que esta institución prestase un dinero que no es suyo y que por esta operación ganase un interés. Para evitar esta percepción, la institución financiera le paga al dueño del dinero también un interés y a esto se le denomina "tasa pasiva", pues en el momento de captar o recibir el dinero de los depositantes se convierte en una obligación de pago siendo parte de su pasivo. Podríamos resumir este sistema, como un mercado compuesto por diferentes

instituciones financieras que reciben y prestan dinero de las personas y por ello cobran y pagan intereses. Naturalmente, para que sea un buen negocio, la tasa activa debe ser superior a la tasa pasiva.



Tipos de dinero

Antes de continuar definamos que es el dinero circulante. Como hemos visto, el dinero circulante son los billetes y monedas que circulan en la sociedad, estos valores son emitidos por un Estado a través de su Banco Central, es decir, un Banco Central crea el dinero emitiéndolo, y luego lo inyecta al mercado de dinero para que circule a manos del público. Cuando el dinero legal no está en manos del público, sino, depositados en las instituciones financieras, a este se le denomina "dinero bancario o comercial". ¿Por qué se diferencia? La razón de ello es para conocer cuánto dinero hay en total en el mercado. Esto puede ser difícil, así que tómate un momento para pensarlo. Podrías pensar que si sumas ambos conceptos estaríamos duplicando la cuenta ya que se refiere al mismo dinero. Vamos a representarlo de esta manera. Si te encuentras en la calle 100 soles, este billete es parte del dinero legal. Luego decides depositarlo en tu cuenta Bancaria, esto hace que tu saldo forme parte del dinero Bancario. Esto no significa que el Banco tenga una bóveda especial a tu nombre con los 100 soles depositados, el Banco en realidad lo hace circular en el mercado y puede que termine en manos de otra persona en forma de préstamo. Esto tampoco significa que no puedas disponer de esos 100 soles depositados en tu cuenta, pues a pesar de que ese billete el Banco lo haya prestado a otra persona, puedes disponer de ese saldo depositado cuando quieras. Esto significa que, si realizamos un recuento del dinero, obtenemos que existen 100 soles de dinero legal y 100 soles de dinero Bancario. ¿se ha duplicado el recuento? No, ambas personas tienen derecho sobre 100 soles distintos. Aquí surge la teoría de la creación del dinero, donde no solo el Banco Central puede crear dinero emitiéndolo, también las instituciones financieras los crean en forma de préstamos.

Esto es en forma general el concepto del dinero diferenciado entre el legal y el Bancario. Por ello se dice que los depositantes alquilan su dinero de manera indirecta, en otras palabras, decir que los Bancos prestan el dinero de los depositantes no es certero, pues como han visto, su dinero siempre debería estar disponible. Es más certero decir que el Banco presta el dinero bancario en su creación, que se convierte en legal cuando pasa a manos del público y otra vez en Bancario cuando se depositan. Y así el sistema funcionará en un círculo sin fin de emisión y deuda. ¿Llegará su fin?

Vamos a definir los productos activos y pasivos que tiene un sistema financiero para comprender la creación del dinero.

Productos activos

Volvamos ahora a un mercado de dinero en pleno funcionamiento. Las tasas activas y pasivas se determinan de sus productos activos y pasivos. Los productos activos de una institución financiera son todos lo que pueda colocar a sus clientes, es decir, los préstamos que puede otorgar. Esto lo revisamos de forma general en el apartado. Vamos a detallar un poco más acerca de algunos productos activos que ofrece una institución que te servirá como una fuente de financiamiento.

Debemos conocer los distintos conceptos cuando se busca un financiamiento dentro del sistema financiero pues conocer esta información supondrá un ahorro de dinero al tomar buenas decisiones en el uso de la deuda en el mercado de dinero. Cuando solicitamos un crédito, la institución financiera sigue una serie de regulaciones para asignar un perfil determinado. Así, si somos personas naturales podrá clasificarnos como Banca Personal y si somos personas jurídicas podrá clasificarnos como Banca Institucional o Banca Empresas. En el caso de las empresas se perfila aún más al cliente asignándole una categoría de acuerdo a su nivel de ingresos o endeudamiento en el sistema, estas podrán ser microempresa, pequeña empresa, mediana empresa, grande empresa o corporaciones, incluso también distingue si son del sector público, una institución financiera o inclusive si es un país.

Bien, una vez perfilado al cliente, se clasifica sobre el destino de su crédito, es decir, para qué necesita el dinero. Generalmente las instituciones cuentan con un catálogo de productos para clasificar el crédito y estos pueden ser: hipotecario, vehicular, estudios, capital de trabajo y algunos otros específicos. Cuando el destino no está claro, o no está dentro de sus productos específicos, se les puede considerar

como créditos de consumo. Con esto ya se tiene el perfil del cliente y el destino del crédito, se agrega toda la documentación oficial que sustente la historia de la persona para que la solicitud sea evaluada y se determine un riesgo de tasa de intereses, es decir, la tasa que cobrará la institución por el préstamo y además cuánto dinero está dispuesta la institución en prestar. Este importe determina la línea de crédito asignada al cliente.

Líneas de crédito

Una línea de crédito se puede clasificar en dos tipos: una línea revolvente y una línea no revolvente. La línea revolvente es un crédito disponible para consumos que devuelve el saldo de capital por los pagos que se realizan. Por ejemplo, en una tarjeta de crédito con una línea disponible de 5,000 soles se pueden realizar compras hasta consumirla totalmente, es decir, compras de hasta 5,000 soles. Digamos que se realiza una compra por 4,000 soles, el saldo de línea disponible será de 1,000 soles. Quiere decir que la línea disponible es la diferencia entre la línea otorgada menos los consumos. Suponga que llega el día de pago de la tarjeta por un importe de 4,200 soles, los 200 soles adicionales serán los intereses de la compra. Al realizar el pago devolverá los 4,000 soles a su línea disponible por lo que la línea volverá a ser 5,000 soles. A esto se refiere una línea revolvente, devuelve línea disponible cada vez que se paga.

$$\text{Línea disponible} = \text{Línea otorgada} - \text{Consumos (deuda)} + \text{Pagos}$$

Podrías pensar que, si se paga 4,200 soles, debería devolverse lo mismo de línea y no solo 4,000 soles. Lo que sucede es que los intereses no forman parte de la línea de crédito. Simplemente es el costo del dinero que tomas prestado. Si devuelven 4,200 a línea, la línea disponible sería de 5,200 soles y esto no concuerda con la línea asignada. Esta confusión es frecuente, muchas personas realizan sus pagos y piensan que ese mismo importe se liberará para poder consumir y la realidad es que solo libera el capital pagado.

Por otro lado, la línea no revolvente no tiene una disponibilidad pues los pagos no devuelven línea, es decir la línea otorgada es la consumida. Por ejemplo, si se otorga una línea de crédito efectivo por 10,000 soles y se hace de ella, esa línea disponible se convierte en la deuda. Cuando se realice los pagos de las cuotas solo

se verá la reducción de la deuda sin ninguna devolución de línea, en otras palabras, no le permite hacer nuevos consumos pues no existe una línea disponible.

Línea disponible = Consumo (deuda)

Asignarle un tipo de línea de crédito al cliente tiene que ver con el riesgo. Se puede dar cuenta que una línea no revolvente restringe el endeudamiento del cliente, pues la deuda solo se verá reducida cada vez que se pague las cuotas. Esto no ocurre con una línea revolvente, pues el cliente podrá endeudarse cuando lo requiera, lógicamente solo hasta su línea asignada, y hasta podría estar endeudado siempre pues su tipo de línea así lo permite. El riesgo de un cliente con línea revolvente es mucho mayor a un cliente con línea no revolvente.

Financiamiento

Cuando se decide una compra al crédito la pregunta que nos hacen siempre es ¿directo o cuotas? La opción directo se refiere al pago en una sola cuota al vencimiento, mientras la opción de cuotas refiere al financiamiento a un plazo mayor o igual a dos cuotas. Esta decisión dependerá del flujo de caja que ya hemos repasado y de los intereses que se está dispuesto a pagar. El pago directo no supone un cobro de intereses a pesar de que se esté financiando por los días que pasen hasta la facturación. Por ejemplo, si el 01 de enero realizas una compra por 100 soles a una cuota, la devolución de este préstamo al Banco la realizarás el 31 de enero, y se podrá devolver sin intereses por ser directo. A pesar de que existen 30 días de financiamiento, no hay intereses de por medio. A este plazo se le denomina "periodo de gracia". Sin embargo, el simple uso de este servicio financiero si conlleva comisiones y otros gastos que se pueden cobrar como son por ejemplo el mantenimiento, envío de estado de cuenta, entre otros. Aunque suelen ser gastos fijos y mínimos que no suponen un sobre costo alto, como sí lo hacen los intereses, para el cliente esto no suele ser un problema. Claro, multiplicar estos pequeños importes por cada cliente se convierte en una suma mensual bastante sustanciosa para las instituciones financieras. Ese periodo de "gracia" en realidad es un buen negocio. Es importante informarte con tu entidad financiera que comisiones y gastos te pueden cobrar por el uso de sus servicios.

Para las compras en cuotas se genera un cronograma de pagos donde se incluyen los intereses. La tasa de interés ya es asignada previamente según tu perfil

de riesgos y deberás estar conforme con ello. Hay que saber interpretar una tasa interés ofrecida pues dependen de distintos factores. Una técnica comercial muy utilizada por las instituciones es informar las tasas a sus clientes de manera mensual pues es una estrategia muy utilizada en la psicología de los precios. Alguna vez hemos ido a los supermercados o tiendas por departamento y hemos visto precios con el ".99". Un precio atractivo es más efectivo cuando el dígito izquierdo cambia. Un céntimo de diferencia entre 3,80 y 3,79 no tiene importancia; sin embargo, un céntimo de diferencia entre 3,00 y 2,99 lo cambia todo. ¿Por qué es el dígito de la izquierda tan importante? Tiene que ver con la forma en la que nuestro cerebro codifica los valores numéricos, pues codificamos el tamaño de un número antes de terminar de leerlo. Thomas y Morwitz (2005) lo explican: "al evaluar 2,99, el proceso de codificación de magnitudes empieza en cuanto nuestros ojos encuentran el número 2.00. En consecuencia, la magnitud percibida de 2,99 queda anclada al dígito que está más a la izquierda (es decir, 2.00) y se vuelve significativamente inferior a la magnitud 3,00". Esta estrategia comercial se aplica también en la Banca, ofreciendo a clientes tasas de 9.99% en vez 10.00% y además se le agrega otro ingrediente, se les dice la tasa mensual en vez de la anual.

En el sistema financiero se aplica un lenguaje "anualizado" es decir, las tasas activas o pasivas se determinan de forma anual. Los documentos legales, como los contratos de préstamos, informan las tasas anualmente así su crédito o depósito sea por un menor tiempo. Por ejemplo, si abiertes un depósito a plazo por seis meses el Banco te ofrecerá una tasa de interés anual del 5%. Esto no quiere decir que te pagará 5% por el depósito a seis meses, se te pagará una tasa equivalente a seis meses, para términos simples, digamos que sería de 2.5%. Esto de ninguna manera es engaño, pues una institución está obligada a informar claramente lo que cobra o paga en sus contratos.

En términos comerciales es más beneficio ofrecer a un cliente una tasa que le "suene" pequeña por un préstamo, o una tasa grande para un depósito. Sin embargo, la mejor forma es pedir que no informen de forma anualizada. Vamos a practicarlo, el Banco te comunica que tienes un crédito pre-aprobado por 10,000 soles a una tasa de interés efectiva mensual del 2.99%. ¿Cómo te suena? En una primera impresión tu sistema automático dirá que parece algo barato un "2%" por un préstamo, pues así nuestro cerebro lo toma. Primero, no es 2%, es 2.99% y segundo deberíamos pedirle que nos informe la tasa anual. Si nos dice que tasa efectiva anual equivale a un 42.4% es donde hay que pensarlo mejor. Como se puede ver las estrategias comerciales se aplican, en cualquier caso, solo debemos analizar con

cuidado la información que recibimos para tomar una decisión, y con una decisión tan importante como endeudarse, valdrá la pena.

Costo efectivo anual

Con prestar atención a la tasa efectiva anual ya es un punto importante, pero ahora es también de suma importancia conocer la tasa del costo efectivo anual o TCEA por sus siglas. Pero ¿qué significa esto? Esta tasa te indica cuánto pagas realmente por el crédito. ¿Cuánto cuesta realmente un préstamo? No se refiere a que los intereses vayan a variar, es porque el crédito también considera otros costos distintos del interés como son las comisiones, seguros, impuestos y otros. Dicho en otras palabras, al pagar una deuda no solo se pagan los intereses también otros costos y gastos adicionales y por tal motivo la TEA no es suficiente para reflejar el costo real del crédito pues solo tiene en cuenta los intereses. Entonces el TCEA incluye todos los pagos adicionales al capital para determinar cuál es el costo real de la deuda. Aplicando esto al ejemplo anterior, el crédito por 10,000 soles que nos ofrecen a una TEA del 42.4% solo refleja el costo de los intereses, pero en realidad existen gastos adicionales como un mantenimiento fijo por cada cuota, el seguro involucrado al crédito, un impuesto a las transacciones y otros dependiendo de la entidad. Estos costos adicionales hacen que el TCEA sea del 52%. Esta tasa refleja el costo real del crédito pues sean intereses o comisiones u otros conceptos, al final son pagos que hay que tomar en cuenta. Por lo tanto, es importante siempre conocer el TCEA de los productos que decidamos obtener.

Por otro lado, las tasas pasivas de los depósitos no solo involucran los intereses ganados. Naturalmente la institución no pagará más intereses de lo pactado, pero sí cobrará algunos costos y gastos relaciones al depósito como pueden ser algunas comisiones. Esto quiere decir que el TCEA de los préstamos es equivalente al TREA de los depósitos, y debemos conocer la tasa de rendimiento efectiva anual (TREA). ¿Cuánto rinde realmente el depósito? Si abiertes un depósito a plazo el Banco te ofrecerá una TEA del 5% que puede ser un TREA del 4.95% realmente.

Podemos distinguir que el TCEA es mayor que la TEA de un préstamo por involucrar mayores costos; mientras el TREA es menor que la TEA de un depósito por involucrar costos adicionales. Al conocer estos conceptos tus decisiones de financiamiento harán que puedas crear ahorros importantes, por ello la importancia de comparar las TCEA y TREA entre instituciones y elegir las que te otorguen mayor beneficio financiero.

Estructura de un cronograma

El cronograma de pagos en un financiamiento es una estructura del compromiso para el futuro. En esta estructura podrás visualizar los pagos que realizarás según el periodo de fraccionamiento pactado. Generalmente los periodos pago son mensuales para que pueda coincidir con los pagos de sueldos de las personas; sin embargo, pueden existir periodos pactados de pago de manera diaria, semanal, trimestral, semestral, anual, etc. Al fraccionamiento de pagos se le llama "cuota" y esta contiene la fracción del capital a pagar denominada "amortización", los intereses correspondientes y los seguros y otros gastos adicionales. Digamos que obtienes un crédito de 10,000 soles a una TEA anual del 26% y lo deseas financiar a 12 meses. El crédito supone incluir un pago mensual de seguro por 8 soles y comisiones de 12 soles además una comisión única de 300 soles por el desembolso que lo pagarás en la primera cuota. El cálculo mental inmediato es dividir los 10,000 entre 12 y suponer que el pago mensual aproximado sería de 1,000. Otros más complejos, calculan el interés asumiendo que es el 26% de los 10,000, unos 2,600, llegando a conclusión de que la deuda sería de 12,600 soles, que, pagándola en 12 cuotas, podría suponer un pago de 1,050 soles mensuales. Ambos son unos análisis mentales comúnmente realizados que el estudio del comportamiento financiero denominado "contabilidad mental" y puede que no estés tan lejos de los cálculos exactos para tomar una decisión, pero es importante ser más precisos.

Estos cálculos obvian dos factores importantes de la deuda, primero está el hecho de que solo están considerando los intereses y las amortizaciones como pagos mensuales y no toman en cuenta los otros costos y gastos que encarecen el crédito, esto podría hacer que la cuota sea más alta que el estimado. El segundo factor compensa al primero, es decir, tiene un efecto contrario de hacer más alta la cuota, esto es porque consideras el 26% como el total de intereses que pagarías por los 10,000 soles prestados. Esto ocurriría siempre y cuando la amortización del capital sea al vencimiento del plazo, en otras palabras, que devuelvas los 10,000 soles íntegramente en la cuota 12.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00		216.67	8.00	312.00	536.67
2	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
3	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
4	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
5	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
6	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
7	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
8	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
9	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
10	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
11	10,000.00		216.67	8.00	12.00	236.67
12	10,000.00	10,000.00	216.67	8.00	12.00	10,236.67
		10,000.00	2,600.00	96.00	444.00	13,140.00

Este cronograma muestra un crédito donde la amortización es al vencimiento y solo se pagan los intereses mensuales que sumarán 2,600 soles a un año de financiamiento. El costo de intereses equivale a la razón de 2,600 entre los 10,000, es decir, el 26%, el interés efectivamente pagado. Tiene lógica pagar 2,600 soles a cambio de tener los 10,000 soles por 12 meses. Aunque existen este tipo de créditos que se denominan "amortizables al vencimiento", estos se negocian con grandes empresas sólidas pues la Banca no asume grandes riesgos y puede esperar hasta el vencimiento para recuperar el capital. Sin embargo, para las personas naturales o emprendedores, la Banca trata de ser lo más conservadora posible y prefiere recuperar una parte del capital en cada cuota.

Volviendo al segundo factor, y considerando que no se trata de un préstamo con amortización al vencimiento, sino, con amortizaciones en cada periodo, deja de ser lógico pagar un 26% de intereses puesto que en cada cuota se está devolviendo una fracción del capital y por tanto los intereses deberían ser menores. Entonces el primer factor de costos adicionales aumenta el estimado de la cuota y el segundo factor del interés efectivo disminuye el estimado de la cuota. Esta puede ser la razón de que los cálculos mentales pueden suponer un número cercano, pero no exacto al real.

Calculemos ahora el cronograma del crédito con amortizaciones mensuales. Primero homologamos las tasas efectivas. En el caso propuesto la tasa es una TEA (anual) sin embargo los pagos son de manera mensual, por lo tanto, no podemos aplicar una tasa anual a cuotas mensuales, por ello debemos homologar o dar una

equivalencia de una tasa anual a una tasa mensual. La tasa equivalente mensual de una TEA del 26% es una TEM (mensual) de 1.94%. La homologación no significa el hecho de dividir la tasa entre 12 ya que si lo hacemos estaríamos asumiendo que no hay amortizaciones de por medio. Esto es muy difícil, pero es necesario diferenciar entre una tasa nominal de una tasa efectiva.

La tasa de interés nominal es aquella que refleja la rentabilidad o el costo de un producto financiero de manera periódica donde no incluye amortizaciones para el caso de préstamos y capitalizaciones para el caso de depósitos. La tasa efectiva, en cambio, señala la tasa a la que efectivamente está colocado el capital, es decir, donde incluye amortizaciones y capitalizaciones. La capitalización es lo contrario de la amortización y se aplica en los depósitos, esto lo repasaremos más adelante cuando hablemos de los productos pasivos. Hacer una equivalencia de tasas nominales es tan simple como dividir y multiplicar, sin embargo, para una tasa efectiva la equivalencia conlleva a incluir las amortizaciones o capitalizaciones.

Luego se calcula el pago mensual con base a la TEM, es una fórmula matemática que divide el capital entre los intereses acumulados y de esta manera determinar pagos fijos en todos los periodos. El cálculo del pago es de 942.38 soles durante 12 meses que incluye intereses y capital. Luego se le adiciona los gastos por seguro (8 soles) y comisiones (12 soles), inclusive en el primer pago se le adiciona la comisión de desembolso (300 soles). El cronograma de pago sería como sigue:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00	747.92	194.46	8.00	312.00	1,262.38
2	9,252.08	762.47	179.92	8.00	12.00	962.38
3	8,489.61	777.29	165.09	8.00	12.00	962.38
4	7,712.32	792.41	149.97	8.00	12.00	962.38
5	6,919.91	807.82	134.56	8.00	12.00	962.38
6	6,112.09	823.53	118.86	8.00	12.00	962.38
7	5,288.57	839.54	102.84	8.00	12.00	962.38
8	4,449.03	855.87	86.52	8.00	12.00	962.38
9	3,593.16	872.51	69.87	8.00	12.00	962.38
10	2,720.65	889.48	52.91	8.00	12.00	962.38
11	1,831.18	906.77	35.61	8.00	12.00	962.38
12	924.41	924.41	17.98	8.00	12.00	962.38
		10,000.00	1,308.58	96.00	444.00	11,848.58

$$\text{Cuota} = 942.38 + 8.00 + 12.00 = 962.38$$

Como se observa las cuotas son fijas con excepción de la primera donde se incluye una comisión de desembolso por 300 soles. En la primera cuota todavía se deben 10,000 soles por lo que los intereses de ese periodo resultan de multiplicar la TEM de 1.94% por los 10,000 soles resultando 194.46 soles; siendo la cuota calculada de 942.38 soles y el interés por 194.46 soles, la amortización del capital en la cuota corresponde a la simple diferencia que resulta en 742.92 soles. En la segunda cuota, ahora se deben 9,252.08 soles, ya que se amortizó 747.92 soles en la primera cuota, los intereses de ese periodo resultan de multiplicar la TEM de 1.94% por los 9,252.08 resultando 179.92 soles; si la cuota calculada es de 942.38 soles y el interés por 179.92 soles entonces la amortización del capital en la cuota asciende en 762.47 soles. Y así sucesivamente hasta el vencimiento donde la amortización de la última cuota coincide con el saldo capital adeudado.

El pago de intereses es de manera decreciente, es decir, se paga mayores intereses al inicio y luego van disminuyendo; mientras la amortización del capital es a la inversa, siendo creciente, pues se irán pagando mayor capital mientras transcurre el plazo. A esta estructura de pago se le conoce como un sistema de amortización, siendo más específico, un sistema de amortización francés. Este sistema es muy utilizado en los créditos, pero no es el único. Una estructura de pago donde exista una amortización fija, es decir, se paga el mismo capital en cada cuota, y los intereses y las cuotas son de forma decreciente, se le denomina como un sistema de amortización alemán. Una estructura también muy utilizada es el sistema de amortización americano donde el capital se amortiza en la última cuota y solo se pagan intereses en el plazo de financiamiento.

Cada sistema tiene sus propias características, ventajas y desventajas. No te preocupes, no tendrás que realizar estos cálculos cuando solicites un crédito pues las instituciones cuentan con sus propios sistemas de simulación para que revises el cronograma de pagos y puedas tomar una decisión. Lo importante es que conozcas los conceptos involucrados en el financiamiento para que refuerces esa decisión. Ahora bien, volviendo al caso, el total de amortizaciones en cada cuota suman los 10,000 soles de capital prestados, unos intereses totales de 1,308.58 soles, seguros por 96 soles y comisiones por 444 soles. Esto quiere decir que por 10,000 soles prestados se pagarán un total de 11,848.58 soles distribuidos en 12 pagos mensuales.

Esto representa una TIR (tasa de retorno) del 38.92% anual que equivale al TCEA del crédito. Podemos entonces tomar una decisión de financiamiento no solo conociendo la TEA del 26%, también el TCEA del 38.92% que es el costo real de la deuda.

Prepagos o pagos anticipados

La acción de pagar la deuda completamente antes de su vencimiento pactado se le considera un prepago o pago anticipado pues se está anticipando al vencimiento. ¿Qué supone hacer esto? Basémonos en el caso anterior e imagina que te encuentras en la cuota seis, ya se pagaron las cinco cuotas anteriores. Ahora cuentas con la liquidez necesaria para devolver el total de deuda ¿a cuánto podría ascender esto?

Muchas personas piensan que pagar antes significa que pagarán los mismos intereses y entonces no tendría sentido pagar todo si aún se puede pagar en cuotas. En realidad, pensar esto no tiene mucho sentido, hay que recordar que se pagan intereses por el alquiler del dinero y si se devuelve el capital no tendría sentido pagar intereses. Es como seguir pagando un alquiler de departamento cuando ya te mudaste. Esto quiere decir que, si se devuelve el capital adeudado en la cuota seis, los intereses, gastos y costos de las cuotas siete a las 12 no tendrían sentido pagarlas. En la cuota seis se adeuda un capital de 6,112.09 soles, intereses por 118.86 soles, seguro de 8 soles y una comisión de 12 soles. Por tanto, si se paga un total aproximado de 6,250.95 soles (más menos intereses diarios) se estará pre-pagando el crédito y no habría más pagos futuros que realizar.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00	747.92	194.46	8.00	312.00	1,262.38
2	9,252.08	762.47	179.92	8.00	12.00	962.38
3	8,489.61	777.29	165.09	8.00	12.00	962.38
4	7,712.32	792.41	149.97	8.00	12.00	962.38
5	6,919.91	807.82	134.56	8.00	12.00	962.38
6	6,112.09	823.53	118.86	8.00	12.00	962.38
7	5,288.57	839.54	102.84	8.00	12.00	962.38
8	4,449.03	855.87	86.52	8.00	12.00	962.38
9	3,593.16	872.51	69.87	8.00	12.00	962.38
10	2,720.65	889.48	52.91	8.00	12.00	962.38
11	1,831.18	906.77	35.61	8.00	12.00	962.38
12	924.41	924.41	17.98	8.00	12.00	962.38
		10,000.00	1,308.58	96.00	444.00	11,848.58

Algunas instituciones consideran que las operaciones de pre-pagos perjudican su rentabilidad puesto que ya tenían planeado ganar esos intereses según cronograma. Puede ser, pero el cliente está devolviendo la deuda y cumpliendo con el compromiso, aunque anticipado, por ello las instituciones no deben aplicar penalidades por estos actos ni tampoco obstaculizarlas confundiendo a los clientes e indicarles que no es posible realizarlos. Los clientes tienen el derecho de devolver la deuda cuando lo crean conveniente y las instituciones la obligación de aceptarlas. Consulta siempre con tu institución sobre estos procesos.

Otra operación de pago que se realiza constantemente es el pago parcial de la deuda, esto se refiere a un importe mayor a dos cuotas y que no llega a cancelar la deuda completamente. Normalmente el motivo de esta operación es pagar menos intereses y lógicamente esto es correcto. Al amortizar el capital la aplicación de los intereses en las próximas cuotas será mucho menor. Ahora bien, si se amortiza al capital un importe distinto a lo pactado esto traería dos formas de recalculer el cronograma. Supongamos que en la cuota seis se pagará adicionalmente 3,000 soles para amortizar el capital.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00	747.92	194.46	8.00	312.00	1,262.38
2	9,252.08	762.47	179.92	8.00	12.00	962.38
3	8,489.61	777.29	165.09	8.00	12.00	962.38
4	7,712.32	792.41	149.97	8.00	12.00	962.38
5	6,919.91	807.82	134.56	8.00	12.00	962.38
6	6,112.09	3,823.53	118.86	8.00	12.00	3,962.38
7	2,288.57	897.88	44.50	8.00	12.00	962.38
8	1,390.69	915.34	27.04	8.00	12.00	962.38
9	475.35	933.14	9.24	8.00	12.00	962.38
10	- 457.79	951.28	- 8.90	8.00	12.00	962.38
11	- 1,409.07	969.78	- 27.40	8.00	12.00	962.38
12	- 2,378.85	988.64	- 46.26	8.00	12.00	962.38

Naturalmente el interés de la cuota siete hacia adelante será mucho menor, pero alteraría el cronograma pues se está amortizando un importe distinto a lo pactado (3,823.53 en vez de 823.53). Esto lleva a crear (recalcular) un nuevo pacto en el cronograma pues es ilógico seguir pagando 962.38 soles hasta la cuota 12 si ya se ha devuelto gran parte del capital. Cuando se realice este tipo de operación la institución financiera estará obligada a consultar como desea recalcular el cronograma, y existen dos opciones: la primera es manteniendo la cuota y disminuyendo el plazo, y la segunda es disminuir la cuota y mantener el plazo.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00	747.92	194.46	8.00	312.00	1,262.38
2	9,252.08	762.47	179.92	8.00	12.00	962.38
3	8,489.61	777.29	165.09	8.00	12.00	962.38
4	7,712.32	792.41	149.97	8.00	12.00	962.38
5	6,919.91	807.82	134.56	8.00	12.00	962.38
6	6,112.09	3,823.53	118.86	8.00	12.00	3,962.38
7	2,288.57	897.88	44.50	8.00	12.00	962.38
8	1,390.69	915.34	27.04	8.00	12.00	962.38
9	475.35	475.35	9.24	8.00	12.00	504.59
		10,000.00	1,023.65	72.00	408.00	11,503.65

La opción de mantener la cuota hace los próximos pagos sigan siendo de 962.38 soles, pero el plazo disminuye de 12 a 9 cuotas siendo la última la que se ajusta para cancelar la deuda.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	10,000.00	747.92	194.46	8.00	312.00	1,262.38
2	9,252.08	762.47	179.92	8.00	12.00	962.38
3	8,489.61	777.29	165.09	8.00	12.00	962.38
4	7,712.32	792.41	149.97	8.00	12.00	962.38
5	6,919.91	807.82	134.56	8.00	12.00	962.38
6	6,112.09	3,823.53	118.86	8.00	12.00	3,962.38
7	2,288.57	363.30	44.50	8.00	12.00	427.80
8	1,925.27	370.37	37.44	8.00	12.00	427.80
9	1,554.90	377.57	30.24	8.00	12.00	427.80
10	1,177.33	384.91	22.89	8.00	12.00	427.80
11	792.42	392.40	15.41	8.00	12.00	427.80
12	400.03	400.03	7.78	8.00	12.00	427.80
		10,000.00	1,101.12	96.00	444.00	11,641.12

La opción de mantener el plazo recalcula nuevamente la cuota basándose en el nuevo capital de 2,288.57 soles por un periodo financiado de 6 meses (de la cuota 7 a la 12) y a la misma TEM del crédito de 1.94%. Esto reduce la cuota y mantiene el plazo original de 12 meses.

Es importante comunicar a la institución el tipo de pago que vas a realizar para que tengas una información clara de la estructura del crédito y de esa manera no tengas inconveniente en los pagos. Una recomendación que se puede mencionar es el costo beneficio de realizar prepagos puesto que pagar las deudas anticipadamente supone también disminuir tu efectivo. Estos son algunos consejos que pueden servir para ahorrar costos:

- ✓ Trata de pagar primero las deudas con intereses más altos
- ✓ Asegúrate de que los beneficios de pagar las deudas sean más altos que mantener el dinero en tus cuentas, en otras palabras, deberías ganar más dinero reteniendo ese efectivo que gastarlos en pago de intereses y comisiones.
- ✓ Recuerda que el sistema francés, donde se pagan intereses más altos al principio, afecta la decisión de pre-pagar deudas. Si vas a pre-pagar una deuda que esta próxima a vencer probablemente los intereses que vas ahorrar sean mínimos.

- ✓ Es recomendable ir por la opción de mantener las cuotas en un pago parcial del crédito de esta manera se reduce el plazo de deuda y ahorrarás algunos intereses.
- ✓ Obtén créditos en la moneda que generas ingresos. Si obtienes ingresos en soles es mejor buscar deuda en la misma moneda para evitar la variación en los tipos de cambio.
- ✓ Compara los TCEA de diferentes instituciones para elegir el más beneficioso.
- ✓ No aceptes las ofertas inmediatamente, utiliza tu sistema racional para analizar todas las ventajas y desventajas. No te preocupes, ellos te esperan.

Calificación del cliente

La calificación del cliente o "score" crediticio es una nota normativa, es decir, reglamentada por la SBS, que te asigna una institución financiera según tu comportamiento de pagos. Lógicamente, un cliente que paga a tiempo su deuda tendrá una mejor calificación que un cliente con retrasos de pago. Por tanto, la calificación se mide respecto a los días de atraso en el pago de las deudas.

Las calificaciones de la SBS son cinco y la principal diferencia de estas está en los días de atraso de los pagos que incurren los clientes. Van del "0" al "4", se dividen en créditos de consumo y créditos hipotecarios, recibiendo estos últimos mayores plazos debido a los grandes montos y plazos que manejan.

Para créditos de consumo:

Nota 0 o Normal: Pago puntual o atraso máximo de 8 días calendario.

Nota 1 o Problemas potenciales: Atraso del pago de entre 9 a 30 días calendario.

Nota 2 o Deficiente: Atraso en el pago de entre 31 a 60 días calendario.

Nota 3 o Dudoso: Atraso en el pago de entre 61 a 120 días calendario.

Nota 4 o Pérdida: Atraso en el pago de más de 120 días calendarios.

Para créditos hipotecarios:

Notas 0 o Normal: Pago puntual o atraso máximo de 30 días calendario.

Nota 1 o Problemas potenciales: Atraso del pago de entre 31 a 60 días calendario.

Nota 2 o Deficiente: Atraso en el pago de entre 61 a 120 días calendario.

Nota 3 o Dudoso: Atraso en el pago de entre 121 a 365 días calendario.

Nota 4 o Pérdida: Atraso en el pago de más de 365 días calendarios

Puedes asimilar estas calificaciones de una forma más sencilla con un semáforo:

Verde: Sin deudas vencidas (mínimo riesgo crediticio). Calificación 0

Amarillo: Deudas con poco atraso (mediano riesgo crediticio). Calificación 1

Rojo: Tiene importantes incumplimientos (alto riesgo crediticio). Calificaciones 2, 3 y 4.

Tal como hace un semáforo, indica el acceso al crédito. Deudas de color verde pertenecen a clientes muy cumplidores donde sus atrasos no pasan de ocho días y esto supone que tienen muy bajo riesgo de incumplir, por tanto, podrían acceder a créditos sin problemas y a costos bajos. Deudas de color amarillo pertenecen a clientes con ligeros atrasos de hasta 30 días y esto supone que tienen mediano riesgo de incumplir, por tanto, podrían acceder a créditos con algunas restricciones y con costos ligeramente altos. Deudas de color rojo pertenecen a clientes con atrasos constantes de más de 30 días y esto supone que tiene muy alto el riesgo de incumplimiento, por tanto, difícilmente podrían acceder a créditos, y si acceden, será a costos muy altos.

Los scores son compartidos en el sistema financiero, es decir, tu Banco compartirá tu calificación con todos los demás para que se determine un Score general en el sistema financiero. Por ejemplo, digamos que tienes una deuda con calificación "1" en el Banco A y otra deuda con calificación "0" en el Banco "B". Quiere decir que el Banco A te reportará amarillo y el Banco B te reportará verde. Si te encuentras gestionando una nueva deuda en el Banco C, este mirará el score general del sistema financiero, llámalo "Infocorp", y verá que tu color será amarillo ya que por más que no tengas atrasos en un Banco, si lo tienes en otro, y esto te perjudica. El Banco C será más restrictivo y pondrá en riesgo tu nueva deuda. A este proceso de intercambio de información se le denomina "alineamiento".

Como ves, es muy importante que estés en constante seguimiento a tu calificación en el sistema financiero para no tener problemas futuros. A veces, las instituciones pueden equivocarse al asignar alguna calificación y es mejor que tomes esa responsabilidad del score. Mantener una calificación verde en tu historial va a decir mucho sobre tu comportamiento con los compromisos, y esto no solo le sirve a los Bancos, también para el público en general que desee hacer tratos contigo, como un alquiler, un negocio o un nuevo trabajo talvez.

Si deseas acceder a tu información crediticia gratuitamente y verificar tu calificación puedes realizarlo a través de la página web de la SBS peruana. Existen otras fuentes de pago para consultas del público en general.

¿Cómo puedo mejorar mi calificación crediticia?

- ✓ Trata de pagar tus deudas puntualmente, si tienes algunos problemas recuerda que tienes hasta 8 días para mantenerte en verde, sin embargo, esto no te libera de penalidades o moras por pago tardío.

- ✓ Si te encuentras con atrasos ligeros (amarillo) trata de volver a la situación Normal realizando los pagos hasta con 8 días de atraso.

- ✓ Al solicitar un préstamo, programa el pago de las cuotas en las fechas en las que cuentes con liquidez. Normalmente que los vencimientos coincidan con fines de mes.

- ✓ Si tienes problemas para cumplir con tus obligaciones, acércate a tu entidad financiera para negociar la reprogramación o refinanciación de la obligación.

Refinanciados y reprogramados

A veces la lógica bancaria se torna cuestionable puesto que ayuda a los clientes normales, pero termina hundiendo a los clientes con problemas de pago. Personalmente considero que todos pasamos por problemas financieros en algún momento y podemos ser perfectamente cumplidores hasta que llegan los problemas, y cuando ocurren, las instituciones parecen darnos la espalda. A veces existen modelos rígidos o poco flexibles para los clientes y se espera que con el tiempo esto pueda cambiar. Aquí una idea para la Banca: "creen un sistema de interés flexible con un máximo y mínimo de tasa, donde puedan asignar una máxima tasa de intereses a personas que lo ameriten, pero ir reduciéndola hasta el mínimo si son buenos pagadores". Esto podría incentivar a los clientes y abrir el mercado.

Cuando existen los problemas de pago se puede negociar con la institución para llegar a un acuerdo. Claro, este acuerdo debes hacerlo con la mayor anticipación posible, puesto que las instituciones dejan de ser flexibles cuando ven un cliente con días de atrasos muy altos. Una opción es la reprogramación, en la cual, la institución cambia las condiciones del contrato para poder ayudarte en el problema de liquidez y evitar que llegues a días de atraso que te perjudiquen en la calificación. Al reprogramar podrás extender el plazo de pago, obtener un tiempo de gracia y con

una probabilidad muy alta de un aumento de interés (nada es gratis). Esta reprogramación te va a ayudar a pasar el tiempo difícil sin un cambio en tu calificación.

Por otro lado, el refinanciamiento es operativamente similar a una reprogramación, la diferencia, es que se nos castiga. ¿Por qué? Básicamente, el refinanciamiento ocurre cuando un cliente ya cuenta con altos días de atraso y por ello no accede a una reprogramación, entonces, la institución te da esta alternativa. Al pactar un refinanciamiento estarás comunicando que tienes problemas de pago, pero también que quieres cumplir con el compromiso, es por ello que se te castiga asignándote una calificación de "1" o con problemas potenciales (CPP); así cumplas sin atrasos el nuevo cronograma (deuda refinanciada) te seguirán calificando con "1" y esto podría mantenerse para los próximos meses. Lógicamente esto perjudica al cliente para sus futuras operaciones y es por ello, recalco, la importancia de negociar lo más pronto posible alguna opción de alivio con la institución financiera.

Pérdida

La calificación de pérdida es la más alta y nos dice que el cliente no tiene la intención de pago. Esto representa una mancha en el historial de crédito que perjudica a las personas o empresas para acceder a nuevos créditos o a nuevas oportunidades relacionadas con negocios. ¿Qué sucede después? La institución buscará que limpies esta mancha otorgándote algunas campañas de beneficio para que pagues la deuda, por ejemplo, te pueden ofrecer pagar solo el capital y ya no los intereses. Siempre se buscará recuperar como mínimo el capital, aunque en muchos casos sacrifican parte de este para recuperar algo de dinero. Es mejor lograr recuperar algo de dinero que nada. Si logras acceder y cumplir con el trato deberás exigir una constancia de no adeudar y esperar que la calificación crediticia se reinicie, y no es sencillo, esto puede tardar años.

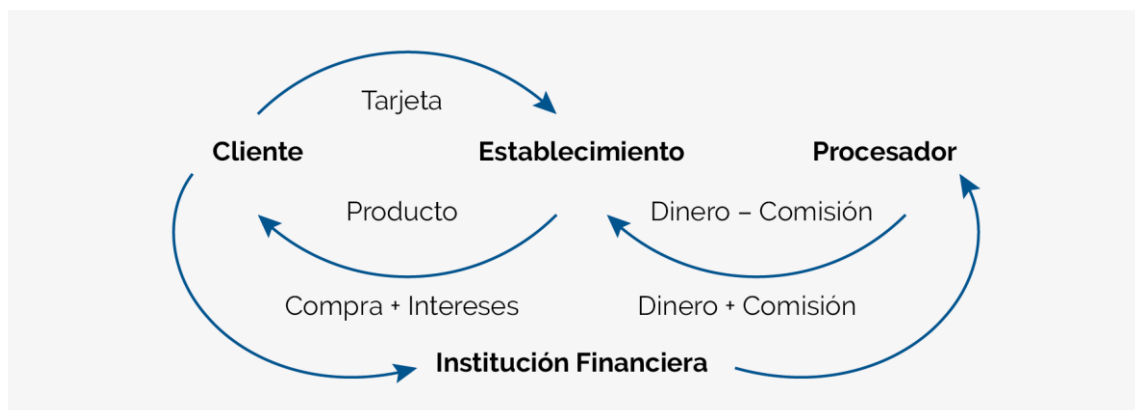
Pasada la tormenta podrá llegar la calma y todos tenemos derecho a otra oportunidad. Podrás reinsertarte al sistema nuevamente tratando de no cometer los mismos errores, pues esto es parte de nuestra ética y demuestra un respaldo en honrar nuestros compromisos.

Conocido estos conceptos ya podemos entrar a conocer los diferentes productos activos que nos puede ofrecer el sistema financiero.

Tarjeta de crédito

Este es el producto financiero más utilizado por el público en cuestiones de endeudamiento. Este tipo de producto es de línea de crédito revolvente y pueden realizarse compras directas o en cuotas. Comúnmente se cree que la tarjeta de crédito es un arma muy peligrosa puesto que es el dolor de cabeza de muchas personas. Lamentablemente su mal uso crea este concepto para este tipo de crédito. Cuando se utiliza una tarjeta de crédito correctamente en realidad puede ser muy beneficiosa.

Al ser un tipo de crédito revolvente su riesgo es relativamente alto y esto se refleja en sus altas tasas de interés y TCEAs que le asignan. Es común que el procesamiento de este producto se realice con un tercer participante: las procesadoras de pago. Seguro has oído hablar de Niubiz (Mastercard y Visa), Diners o American Express, estas son algunas de las procesadoras de pago tradicionales que trabajan con la Banca; e incluso en el mercado actual ya existen modelos de procesadores de pago basados en tecnología o más conocidas como Fintech. Pero ¿cómo funciona este proceso? es bastante simple, cuando realizas un pago con tu tarjeta de crédito en un establecimiento muchos suelen pensar que el establecimiento se perjudica puesto que no recibe el dinero hasta que paguemos la tarjeta. En realidad, el establecimiento no se perjudica, incluso se beneficia al incluir medios de pago diferentes al efectivo. El dinero de la compra que se realiza se le transfiere íntegramente al establecimiento, aunque no de inmediato, ya que puede tardar unas 48 horas. El establecimiento recibe el dinero en su totalidad independientemente al pago de la tarjeta del cliente. Precisamente las procesadoras se encargan de enviarle el dinero a los establecimientos y luego estas mismas solicitan el reembolso a la institución financiera dueña de la tarjeta. Por este servicio los procesadores le cobran una comisión al establecimiento por el uso de la tarjeta y también ganan una comisión con la institución financiera por procesar sus pagos.



Como se visualiza el crédito no es con el establecimiento, ni tampoco con el procesador, es con la institución financiera puesto que al final es quien desembolsa el dinero al establecimiento, por medio de la procesadora. Suele confundirse a las procesadoras como instituciones financieras, cuando realmente son intermediarias de pago entre los establecimientos y las instituciones financieras. De hecho, muchas veces han oído en algún establecimiento decir que para pagos con tarjeta se le adiciona un porcentaje. Lo que hacen es recuperar esa comisión que les cobran las procesadoras, y en mi opinión, una pésima acción comercial por parte de los establecimientos. Los clientes no deben pagar ese sobrecosto que es un beneficio para el establecimiento. Pero ¿qué sucede si el establecimiento lo expresara distinto? Por ejemplo, si pagas en efectivo accedes a un descuento, ¿suena mejor no?

Sistema de pagos

El sistema de pagos de una tarjeta de crédito puede clasificarse en tres tipos: en cuotas, diferido y pago mínimo. Cuando se financia una compra con tarjeta y se elige una forma de pago en cuotas se genera un cronograma de pagos como se revisó anteriormente. El total de compra es el capital a financiar, de acuerdo al plazo y a la tasa de interés asignada, se generan sus pagos periódicos y se les adiciona distintos costos y gastos como pueden ser las comisiones por mantenimiento de la tarjeta, comisión por envío de estado de cuenta, seguros relacionados y otros que se haya pactado al momento de revisar el contrato. Básicamente es la misma estructura bajo el modelo francés. Recuerda que, al ser revolvente, al pagar cada cuota, la línea de su crédito será nuevamente disponible para realizar nuevos consumos.

Algunos productos ofrecidos por las instituciones son las campañas denominadas "cuotas sin intereses". ¿Es posible esto? Pues sí, son estrategias para captar mayores clientes, pero como es de sospechar existe un "truco". La Banca no puede perjudicarse pagando las compras de sus clientes en plazos y no cobrarles intereses por ello, así que ideó una forma de obtener algún beneficio mediante las alianzas comerciales. Una alianza comercial es un pacto con una o más empresas donde acuerdan beneficiarse mutuamente mediante una estrategia con clientes en común. Esto quiere decir que la Banca pacta una alianza comercial con un establecimiento para que ambos se beneficien, entonces, crea una campaña para que sus clientes puedan comprar, con su tarjeta de crédito, en el establecimiento y

a cambio de ello le ofrecen cuotas sin intereses. Esta campaña impulsa las ventas del establecimiento afiliado puesto que los clientes tienen un beneficio con esa tarjeta. Producto de ese incremento de ventas el Banco pacta una comisión con el establecimiento por esta alianza comercial. En resumen, el cliente no paga intereses, el establecimiento genera mayores ventas y el Banco gana una comisión. ¡Todos contentos! Así como este tipo de campañas, existen diversas estrategias comerciales que favorecen a los clientes sin que las instituciones pierdan ganancias, aunque claro, estas ganancias a diferencia de los intereses tradicionales suelen ser mucho menores y por ello debe ser aplicada en menor proporción que los préstamos tradicionales.

Volviendo al pago en cuotas, también es posible realizar pre pagos o pagos anticipados y por ello es importante estar comunicados con nuestra institución financiera para este tipo de operaciones.

La otra forma de pago es el diferido, esta opción otorga un plazo determinado para comenzar a pagar la primera cuota; así haya financiado a una o más cuotas. Por ejemplo, si eliges la opción de pago diferido a tres meses, quiere decir que la primera cuota del financiamiento la pagarás dentro de tres meses. Entonces puedes elegir el pago en cuotas o directo pero diferido en un determinado tiempo. Pensar que esto es un beneficio para el cliente es correcto pero ese beneficio lógicamente tiene un costo. El costo del diferido serán los intereses de ese periodo de gracia que te ofrecen. Supongamos que compras con tu tarjeta de crédito un equipo de 3,000 soles a una TEA del 42% y eliges la opción de financiamiento de tres cuotas y pago diferido en dos meses. Simulemos el cronograma.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
D1	3,000.00		88.96			
D2	3,000.00		88.96			
1	3,000.00	970.93	88.96	12.00	9.00	1,258.80
2	2,029.07	999.72	60.17	12.00	9.00	1,080.88
3	1,029.36	1,029.36	30.52	12.00	9.00	1,080.88
		3,000.00	179.65	36.00	27.00	3,420.56

Vemos que la primera cuota se pagará dentro de dos meses en la cual denominamos D1 (diferido 1) y D2 (diferido 2). Esto supone que esos dos meses no realizarás pago de cuota alguno, pero sí existen unos intereses que se estarán acumulando: 88.96 soles en D1 y 88.96 soles en D2. Estos intereses se pagarán en la

primera cuota (la primera es mayor que las siguientes cuotas). El cronograma será como sigue:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Seguro	Comisión	Cuota
1	3,000.00	970.93	266.87	12.00	9.00	1,258.80
2	2,029.07	999.72	60.17	12.00	9.00	1,080.88
3	1,029.36	1,029.36	30.52	12.00	9.00	1,080.88
		3,000.00	179.65	36.00	27.00	3,420.56

El diferido entonces supone aplazar el pago de la primera cuota pero que induce a un mayor pago de intereses.

Por último, tenemos el pago mínimo, este tipo de pago es muy utilizado por las personas, pero la falta de conocimiento de este modelo hace que la deuda no sea amortizada como se tenía programado. El pago mínimo se aplica solo a consumos financiados de manera directa, es decir, en una sola cuota. Esto quiere decir que al vencimiento se deberá realizar el pago total de la compra. Pero ¿qué sucede si no cuentas con la liquidez suficiente? Tal vez debiste analizarlo en su momento y financiarlo en cuotas. Una opción que puede otorgar una institución financiera es financiarlo mediante una solicitud, pero hay que cumplir unos requisitos para lograrlo. Omitiendo esta salida, la otra salida que nos da la institución es realizar el pago mínimo para no caer en falta de pago. Podrás observar en tu estado de cuenta dos formas de realizar el pago de la tarjeta: realizando el pago total o realizando el pago mínimo. El nombre de pago mínimo indica que es lo mínimo que se debe pagar para cumplir con el compromiso y que, si no lo realizas, caerías en falta del pago incurriendo en moras, penalidades y otros gastos a cubrir. Volvamos a la compra del equipo de 3,000 soles bajo las mismas condiciones y además se le adiciona una compra por 1,000 soles, pero con un financiamiento directo. Esto supone que el pago total del mes de la tarjeta será de 2,258.80 soles. Se entiende entonces que el pago total de la tarjeta involucra las cuotas de los financiamientos, en este caso 1,237.80 soles (1ra cuota), los consumos directos, 1,000 soles, y los gastos y costos adicionales de 21 soles.

Pago total del mes	2,258.80
Compras financiadas (1 de 3)	970.93
Intereses financiados (Cuota 1)	266.87
Compras directas	1,000.00
Seguro	12.00
Comisión	9.00

Para cumplir con la obligación se debe pagar 2,258.80 soles. El pago mínimo hace que el pago de la tarjeta sea menor al pago total, y esto no quiere decir que la institución pase por alto algún consumo, o cobre menos intereses, o te exonere los gastos y comisiones. Lo que hace es financiar, automáticamente, las compras directas en 36 meses. Es decir, tomará los 1,000 soles y creará un cronograma de 36 meses bajo la tasa de interés pactada. Se resumen el cronograma como sigue:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	1,000.00	15.91	29.65	45.57
2	984.09	16.39	29.18	45.57
3	967.70	16.87	28.69	45.57
35	87.23	42.98	2.59	45.57
36	44.25	44.25	1.31	45.57
		1,000.00	640.40	1,640.40

Sin embargo, lo más importante de esto es que se mantendrá su tipo de financiamiento como directo, en otras palabras, este "financiamiento" en 36 meses solo es para el cálculo del pago mínimo y no para pactar un cronograma de pagos. Si calculamos la cuota del consumo directo de 1,000 soles en un plazo de 36 meses asciende a 45.57 soles (capital de 15.91 e intereses de 29.65). Comparemos el pago total y el pago mínimo.

	Total	Mínimo
Compras financiadas (1 de 3)	970.93	970.93
Intereses financiados	266.87	266.87
Intereses revolvente	0	29.65
Compras directas	1,000.00	15.91
Seguro	12.00	12.00
Comisión	9.00	9.00
Pago	2,258.80	1,304.96

Esto indica que solo pagarás 15.91 soles como porción de capital, en vez de pagar los 1,000 soles y además los intereses relacionados al financiamiento por 29.65 soles (intereses revolventes). Como se puede apreciar hay dos opciones de pago para cumplir con la institución, un pago total por 2,258.80 soles o un pago mínimo por 1,304.96 soles. Esta información visual hace que las personas tomen el menor pago pensando que se estará "ahorrado dinero" y cumplimiento con sus compromisos al mismo tiempo. Suponga que eligió el pago mínimo y no realizó consumo en el mes, cuando llegue el próximo vencimiento el pago total estará conformado como sigue:

Pago total del mes	2,060.98
Compras financiadas (2 de 3)	999.72
Intereses financiados (Cuota 2)	60.17
Compras directas	984.09
Seguro	12.00
Comisión	9.00

La compra directa solo habrá disminuido en 15.91 que fue la amortización producto del pago mínimo. Nuevamente se calculará el pago mínimo con base al capital de 984.09 financiado en 36 meses. Pensarás que debe ser 35 meses puesto que ya se pagó la primera cuota, sin embargo, a esto se refiere cuando se mencionó que el cálculo del pago mínimo solo es para determinar el importe a pagar y no pacta un cronograma de pago. Por tanto, el capital nuevamente se financiará en 36 meses.

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	984.09	15.66	29.18	44.84
2	968.43	16.13	28.72	44.84
3	952.30	16.60	28.24	44.84
35	85.85	42.30	2.55	44.84
36	43.55	43.55	1.29	44.84
		984.09	630.21	1,614.29

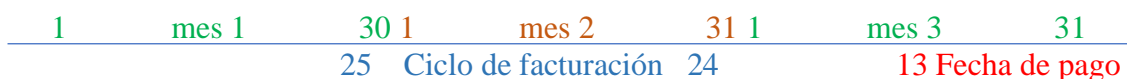
Comparemos el pago total y el pago mínimo del segundo vencimiento.

	Total	Mínimo
Compras financiadas (2 de 3)	999.72	999.72
Intereses financiados	60.17	60.17
Intereses revolvente	0	29.18
Compras directas	984.09	15.66
Seguro	12.00	12.00
Comisión	9.00	9.00
Pago	2,060.98	1,125.73

Imaginate pagar constantemente el mínimo de una tarjeta de crédito, significa que constantemente pagarás la primera de 36 cuotas por el financiamiento de las compras directas y esto hace que solo pagues un mínimo de capital y mayores intereses. Esto podría llevarte no solo a asumir mayores costos, si no también, a percibir una deuda que seguirás pagando por mucho más de tres años. Tómate un momento para pensar esto. Si a los 18 años realizas una compra directa por 1,000 soles y realizas todos los meses el pago mínimo, habrás terminado de pagar la deuda cuando tengas más de 30 años. ¿Sabes cuántos intereses pagarás? Por eso es importante que el pago mínimo se realice solo en ocasiones donde se tenga un problema de liquidez y sea regularizada lo más pronto posible. Trata de pagar siempre los pagos totales del mes, o en todo caso, financia en cuotas adecuadamente.

Ciclos de la tarjeta

Ahora pasemos a entender acerca de los ciclos de la tarjeta de crédito. Y esto será muy importante si se desea lograr un ahorro en el financiamiento. Los ciclos se referencian al rango de fechas en que funciona una tarjeta en su uso y pago. Por tanto, debemos conocer las dos fechas de este producto: el primero se refiere a su uso y es llamado "ciclo de facturación" y que está directamente relacionada a la segunda fecha que es llamada "último día de pago" o fecha de vencimiento. Vamos a entenderlo con un ejemplo, supongamos que el ciclo de facturación de la tarjeta comienza un 25 del mes y acaba un 24 del mes siguiente, habiendo 30 días, y que el pago de los ciclos, fecha de vencimiento, se realiza los 13 de cada mes.



Si hacemos uso de la tarjeta el día 26 del mes uno (1) se encontrará dentro del ciclo de facturación y por tanto se pagará el 13 del mes tres (3). Vamos a nombrar cada mes para entenderlo mucho mejor.

1	Junio	30	1	Julio	31	1	Agosto	31	1	Septiembre	30
		2425		13	2425		13	2425		13	2425

Los consumos realizados desde el 25 de junio al 24 de julio se pagarán el 13 de agosto. El pago del 13 de julio será por los consumos que se hacen del 25 de mayo al 24 de junio. Cuando te familiarices con los ciclos podrás practicar estos ejemplos:

¿Cuándo debemos pagar?

- Consumo del 03 de julio ... Vencimiento o pago el 13 de agosto
- Consumo del 15 de agosto ... Vencimiento o pago el 13 de septiembre
- Consumo del 24 de julio ... Vencimiento o pago el 13 de agosto
- Consumo del 25 de julio ... Vencimiento o pago el 13 de septiembre
- Consumo del 28 de agosto ... Vencimiento o pago el 13 de octubre

Elige una fecha de consumo y practica en qué fecha pagarías según tus ciclos. ¿Te diste cuenta de algo? Observa los puntos c) y d). La fecha de consumo varía por un solo día, sin embargo, la fecha de pago se amplía en 30 días! Esto ocurre por los ciclos de facturación y vencimiento. Para este caso si realizas una compra directa el 25 de julio lo pagarás dentro casi 50 días (13 de septiembre) sin intereses. ¿Estaremos haciendo algo ilegal? Nada eso, estamos respetando las reglas de la entidad conociendo solo el funcionamiento de la misma. Ahora pensarás dos veces antes de realizar una compra cuando ya conoces los ciclos de facturación y vencimiento pues te ayudarán a ahorrar dinero. Los ciclos varían según contrato, asegúrate de consultar con tu asesor o Banco cuál es el ciclo de facturación y la fecha de vencimiento, o también podrás visualizarlo en tu estado de cuenta.

Ten en cuenta que la fecha de facturación o cierre será el último día del ciclo, para este caso, los 24 de cada mes. Notarás que en este día se cargarán en tu tarjeta de crédito las comisiones o gastos que hayas contratado además de los intereses de los financiamientos. Esto es importante cuando por ejemplo deseas anular la tarjeta. Basándonos en el ejemplo anterior, si un 15 del mes decides pre-pagar la deuda y dejarla en cero, cuando llegue el día 24, y no anulas la tarjeta, te cargarán todos los gastos y comisiones que correspondan del ciclo y así se creará nueva deuda. Con esto la institución no está haciendo nada ilegal, solo se ciñe al contrato

pactado pues pagar toda la deuda no significa anular el producto, para ello debes hacerlo inmediatamente antes que se generen nuevos cargos.

Préstamos de línea paralela

Un tipo de producto relacionado a la tarjeta de crédito son los préstamos con línea paralela. Con paralela se refiere a que no afecta la línea de tarjeta asignada, por ejemplo, si se tiene una tarjeta de crédito con una línea de 5,000 soles y te ofrecen un préstamo línea paralela por 10,000 soles, tu tarjeta englobaría una "línea total" de 15,000 soles clasificadas en dos tipos: 5,000 soles disponibles en compras y 10,000 soles en efectivo que serán independientes una de otra. Esto quiere decir que tendrás un estado de cuenta de la tarjeta, y su funcionalidad que ya conoces, y aparte un estado de cuenta de la línea paralela que funciona como un crédito no revolvente.

Manteniendo las líneas asignadas del caso anterior, supongamos que realizas una compra con la tarjeta de crédito de un producto y lo financias en cuotas de 500 soles. La línea disponible de la tarjeta pasa a ser 2,000 soles (se asume que la compra fue de 3,000 soles). Ahora bien, la institución te ofrece por campaña un préstamo en efectivo mediante una línea paralela a tu tarjeta por 10,000 soles que decides aceptar y financiar en 36 meses, cuyas cuotas mensuales ascienden en 350 soles. La deuda total en la tarjeta sería de 13,000 soles y una disponibilidad de compras de 2,000 soles y tendrías dos estados de cuenta distintas. Esta propuesta podría llevar a preguntar ¿por qué la hacen paralela a la tarjeta si son independientes? Puede ser redundante pero la razón es simple, las cuotas se "fusionan" como si fueran una, es decir, no tendrás que ir a pagar primero tu tarjeta por 500 soles y luego tu préstamo paralelo por 350 soles, en realidad la cuota del mes será de 850 soles como una sola. Esto ocurre porque cada vencimiento de la cuota del préstamo paralelo se cargará en la tarjeta de crédito como si fuera un consumo, quiere decir, mientras disminuya la deuda paralela aumentará la deuda de la tarjeta haciéndola parte de la cuota del mes.

		Movimientos		
Tarjeta de crédito			Línea Paralela	
Compras	3,000	↔	Préstamo	10,000
Cuota préstamo	350		Amortización	(200)
		Saldos		
Tarjeta de crédito			Línea Paralela	
Deuda total	3,350		Deuda total	9,800
Disponible	1,650			
Línea tarjeta	5,000			
<hr/>				
Deuda total	13,150	(3,350 + 9,800)		
Pago del mes				
Compras financiadas	500			
Préstamo efectivo	350			
Total cuota	850			

Puedes observar la cuota del préstamo paralelo de 350 soles corresponde a 200 soles de capital y 150 soles en intereses, por tanto, se amortiza el capital de la deuda y la cuota se carga en la tarjeta simulando un pago de la cuota del préstamo con la tarjeta de crédito, una operación no permitida para el público pero que este producto lo hace posible (no puedes pagar con tu tarjeta de crédito un préstamo). Se aclara que el cargo de la cuota en la tarjeta ya afecta tu línea pues simula un consumo. Piénsalo un momento e imagina hacer las mismas operaciones con dos productos distintos, es decir, obtener un préstamo efectivo sin ser paralelo a la tarjeta. A primera vista podrías pensar que sería el mismo resultado, pero en realidad puede significar algunos costos ahorrados si optas por una línea paralela. Primero que al obtener un préstamo distinto las cuotas podrían ser más caras ya que se le sumaría un mantenimiento o seguros que el producto paralelo no lleva (estos cargos están amarrados a los costos y seguros de la tarjeta), y segundo, el hecho de pagar por separado dos cuotas distintas. Como ves puede ser un producto beneficioso para disponer efectivo sin utilizar la disposición de efectivo de línea de la tarjeta.

Disposición de efectivo

Como has visto una tarjeta de crédito no solo contiene una línea de crédito para realizar compras, también puede obtener líneas paralelas para distintos fines. Pero existe una tercera línea adicional de la tarjeta y es la llamada línea por disposición de efectivo. Una línea que puede ser muy útil en momentos críticos, pero también

muy peligrosa si no se conoce su uso. A diferencia de la línea paralela, la línea de disposición de efectivo sí afecta la línea de tarjeta de crédito pues se considera un consumo de dinero, por tanto, cuando se retire efectivo de la tarjeta de crédito disminuirá la línea de la misma. Normalmente esta línea tiene un tope y puede ser un porcentaje de línea de la tarjeta. "Puedes retirar en efectivo hasta el 40% de tu línea" es un mensaje que puede aparecer si utilizas el producto. Los porcentajes varían dependiendo de la institución y riesgo del cliente. Algunas personas obtienen hasta el 100% de su línea y otros el 0%, es decir, no tienen esta opción como medida de precaución.

La razón de su riesgo es el "libre albedrío" de las personas. Como ya se mencionó anteriormente, el riesgo está en el uso del dinero y si se desconoce su destino es más riesgoso y, por tanto, más cara su tasa de interés, considerando también que la disposición de efectivo es inmediata tal como funciona una cuenta débito (ahorros). Adicionalmente, la tasa de interés de una disposición de efectivo en la tarjeta de crédito es considerablemente alta. Internamente cada institución cuenta con un puntaje interno de cada cliente, como si tuviese una nota sobre qué tan buen cliente eres, algunos lo llaman "score crediticio interno" y esto es una nota adicional a la calificación normativa que hemos visto anteriormente. Algunas acciones hacen que este score sea perjudicado como los pagos con atraso, estar sobregirado o siempre tener el 100% de la línea utilizada; las disposiciones de efectivo también perjudican este score, pues se asume que el cliente tiene problemas de liquidez y por tanto se considera más riesgoso. Lógicamente, tener un score débil hace que los productos se encarezcan cada vez más o que te denieguen solicitudes de crédito hasta que mejores.

Ahora ya conoces mejor el funcionamiento de la tarjeta de crédito y como ves puede ser muy útil para mejorar la calidad de vida, pero si se utiliza sin conocimiento puede ser muy peligroso para las finanzas personales. Pasemos ahora a otros productos financieros distintos a los plásticos.

Préstamos en efectivo

Al igual que las tarjetas de crédito, estos financiamientos son muy utilizados por el público con la diferencia que son de línea no revolvente. Las tasas de intereses de estos préstamos podrían variar de acuerdo a dos aspectos: el riesgo del cliente y el conocimiento del destino. Como ya hemos visto el riesgo del cliente depende de la calificación que da el sistema financiero a cada uno. El conocimiento del destino se

refiere al saber del destino del dinero. Conocer el destino dinero puede hacer que la tasa de intereses varíe y esto depende de la institución. Por ejemplo, los préstamos llamados de "libre disponibilidad" son créditos donde a la institución no le interesa conocer el destino del dinero por lo que sus tasas suelen ser más altas a comparación de otros productos. Esto tiene mucho sentido, pues al no conocer cómo el cliente administrará ese dinero prestado es un riesgo alto para la institución pues puede que no lo recupere. En cambio, si se conoce el destino, por ejemplo, un "préstamo de estudios" la institución conoce que el préstamo está siendo invertido en educación, además se asegura que el dinero vaya directamente a la cuenta de la casa de estudios y no pase por las manos del cliente, esto disminuye el riesgo del desembolso y por tanto la tasa de interés es menor a la de libre disponibilidad.

Crédito hipotecario

A diferencia de los préstamos en efectivo, en el crédito hipotecario la institución conoce el destino del dinero que se utilizará para que el cliente adquiera una propiedad, y el desembolso del dinero va directamente a la inmobiliaria. Estos créditos además presentan un efecto en la tasa de interés gracias a la garantía que conllevan, quiere decir que, al adquirir este tipo de créditos, la propiedad, que es la casa o departamento, sirven como garantía para el pago de la deuda. ¿Qué significa esto? Si no se cumple con el compromiso, la institución tendrá la facultad de recuperar la propiedad mediante vías legales para saldar la deuda (embargo o dación en pago). Por ello el temor al embargo, pues la propiedad adquirida le "pertenece" a la institución financiera hasta que se termine de pagar la última cuota del crédito. Luego de ello, la institución liberará la garantía aplicada a la propiedad y el dueño podrá al fin festejar la libertad de poseer un inmueble.

Estos tipos de créditos normalmente exigen una cuota inicial para demostrar la capacidad de ahorro y pago considerando que son préstamos de alto capital. El crédito hipotecario se considera una inversión de capital a largo plazo de 10 a 30 años y esto hace que los intereses puedan igualar al precio del inmueble, decir que, en una hipoteca pagaremos el doble del precio del inmueble a largo plazo (depende de la cuota inicial). Por eso es de suma importancia evaluar adecuadamente una decisión tan importante como la hipoteca.

¿Alquiler o comprar?

Hay algunas decisiones en la vida donde equivocarse no es una opción. Como, por ejemplo, elegir a tu pareja, estudiar una carrera o tomar una hipoteca. Pues un crédito hipotecario supone comprometerse con un Banco en promedio 30 años. Aunque la tasa de interés suele ser baja respecto a otros productos, es el largo plazo de la deuda que hace que al final puedas pagar el doble por una vivienda. Y esto no tiene nada malo, pues te estás apoyando en una institución para adquirir algo grande e importante donde ambos ganan. Como hemos visto, cuando adquieres una hipoteca la propiedad será tuya, pero la garantía estará a favor del Banco, es decir, existirá un riesgo de perderla hasta que se cumpla con el compromiso. En palabras simples, el Banco te estará alquilando la casa a cambio del pago de intereses, y esto no es muy diferente a alquilar una vivienda a un tercero. En ambos casos estarás pagando por una vivienda. Sin embargo, en la hipoteca ese pago será mucho más alto por ese capital adicional que estás invirtiendo. Si lo comparas con un alquiler (Alquiler 2,000 soles vs. Hipoteca 3,500 soles), y tienes pensado comprar una vivienda en el futuro, estarás obligado a ahorrar voluntariamente para acumular ese gran capital ya sea para pagarlo en efectivo o aportar una gran cuota inicial. Quiere decir que si eliges alquilar y ahorras e inviertes esa diferencia adicional respecto a la cuota de una hipoteca (1,500 soles) con el tiempo podrás conseguir un gran fondo que te permita comprar una vivienda con menores riesgos. Así que da igual que opción elijas siempre y cuando sepas calcular el costo-beneficio de tu elección. Ten en cuenta que la compra de una casa no sólo contempla una cuota inicial, también están los gastos de cierre que se le denominan a esos gastos legales y notariales que se requieren para adquirir una propiedad, además de los impuestos prediales, mantenimiento, seguros y otros que se deben asumir. Claro, la idea es que todo esto pueda compensarse con el aumento del valor de la propiedad.

Lo ideal es que el alquiler que pagas sea menor al interés que pagarías con una hipoteca y agregándole la condición del ahorro. Al fin y al cabo, comprar una vivienda no es una inversión económica sino sentimental porque nos hace tener un sentido de pertenencia.

(Un paréntesis sobre la crisis financiera hipotecaria)

Algo muy importante de acotar se refiere al crédito hipotecario. Este producto fue el detonador de la crisis financiera del año 2008 en el mundo. Resumiendo lo sucedido, los estadounidenses de bajos recursos, o clientes de alto riesgo, aprobaban a las solicitudes hipotecarias sin problemas. Es más, muchos de ellos

tenían más de dos hipotecas. ¿Cómo era posible esto? El boom inmobiliario y la flexibilidad de créditos había generado una burbuja de consecuencias inimaginables y una crisis de sobreendeudamiento desorbitado. A pesar de todo eso, nadie esperaba el colapso. Lo que hacían los Bancos, que sabían lo malo que eran estas deudas, era venderlas a otros inversionistas y de esta forma transferían el riesgo a otros. Un paréntesis, si has escuchado la frase "a mayores riesgos, mayores oportunidades de ganar", esto aplica al mundo de las inversiones, pues no hay beneficio sin riesgo. ¿Es posible separar el riesgo del beneficio? Pues gracias a los "derivados financieros" esto es perfectamente posible. Una forma de explicar esto es con el concepto de energía, donde Albert Einstein nos dice que: $E=MC^2$. *La energía (E) es igual a la masa (M) multiplicada por el cuadrado de la velocidad de la luz (C²)*. Esta fórmula separaba la energía mediante la fisión nuclear que sirvió para un sin fin de desarrollos científicos a favor de la humanidad, pero también, lamentablemente, fue utilizada para desarrollar la bomba atómica. La ecuación de Albert Einstein permitió crear armas de destrucción masiva, pero también los viajes espaciales y un mejor entendimiento del mundo. No fue culpa del científico, si no, en la sed de poder de los líderes. Al igual que esta fórmula, los derivados financieros separan el beneficio del riesgo y fueron creados con fines de protección para los inversionistas. Por ejemplo, un empresario local que realiza operaciones en dólares puede ser afectado por los tipos de cambio. El forward, un derivado, hace que el empresario elimine el riesgo cambiario de sus operaciones al pactar un tipo de cambio fijo pase lo que pase. Pero, al igual que los líderes, los especuladores de los mercados utilizan los derivados para eliminar el riesgo y quedarse con los beneficios. Esto deja claro la razón del por qué en el mundo existe un excesivo uso de derivados financieros creando economías que no están acorde a la realidad.

Las hipotecas durante la crisis financiera se negociaban a tasas de interés flexible. Esto quiere decir, que se pactaba una tasa de interés fija por unos años y luego la tasa se negociaba cada año acorde a las expectativas del mercado. Esto puede perjudicar o beneficiar a las hipotecas ante los cambios abruptos del mercado. La combinación de altas deudas de cliente riesgosos y sumada un alza en los tipos de intereses fueron suficiente para que la burbuja explotara. Grandes Bancos, fondos de pensiones y aseguradoras fueron a la quiebra haciendo un efecto domino a todo el mundo. Las casas fueron embargadas por los Bancos debido a los impagos.

Finalmente, el Gobierno intervino salvando de la quiebra a muchos Bancos inyectándoles dinero, dinero que se tomó de los impuestos. Todo esto llevó a

reformular todo el sistema financiero mundial basado en mayores controles y garantías.

En la vida hay algunas decisiones importantes que se toman muy pocas veces y merecen toda la capacidad de atención y análisis.

Crédito vehicular

Al igual que el crédito hipotecario, en el crédito vehicular la institución conoce el destino del dinero que se utilizará para que el cliente adquiera un auto, y el desembolso del dinero va directamente a la concesionaria. Estos créditos además presentan un efecto en la tasa de interés gracias a la garantía que conllevan, quiere decir que, al adquirir este tipo de crédito, la propiedad, que es el auto, sirve como garantía para el pago de la deuda. ¿Qué significa esto? Si no se cumple con el compromiso, la institución tendrá la facultad de recuperar la propiedad mediante vías legales para saldar la deuda (embargo o dación en pago). Por ello el temor al embargo, pues la propiedad adquirida le “pertenece” a la institución financiera hasta que se termine de pagar la última cuota del crédito. Luego de ello, la institución liberará la garantía aplicada a la propiedad y el dueño podrá al fin festejar la libertad de poseer un automóvil.

Estos tipos de crédito también exigen una cuota inicial para demostrar la capacidad de ahorro y pago considerando que muchas veces son préstamos de mediano y alto capital. El crédito vehicular mantiene un mediano plazo de 3 a 5 años, aunque puede ser menor, y esto hace que los intereses puedan ser altos.

A diferencia del crédito hipotecario, este crédito no se considera una inversión para la banca (salvo se califique como un medio de trabajo, para servicio de taxi, por ejemplo), se le considera un tipo de consumo por el simple hecho en que su valor tiende a perderse en el transcurso del tiempo (el valor de un auto se deprecia rápidamente). También se le considera como consumo porque puede ser obviado en las decisiones de financiamiento, es decir, no necesariamente se necesita un auto para vivir, como sí es posible considerar a la vivienda, o que es perfectamente posible ahorrar para comprarlo en efectivo, como sería muy difícil ahorrar para una casa. La decisión de un crédito vehicular se considera más como una exclusividad de lujo que tiene una persona.

Tasa de interés y riesgo

Las tasas de interés no solo se afectan por el riesgo del cliente y el conocimiento del destino, si no también, por la garantía asignada al crédito. Las garantías implican respaldar el crédito si existiese algún problema en la devolución del dinero, de esta manera, se puede tomar la garantía y liquidarla para recuperar el capital. En el libro "el misterio del capital" del economista peruano Hernando de Soto, hizo una reflexión importante: "la población de países pobres no es tan pobre como parece, pues posee muchos activos. Pero no puede usarlos como garantía porque no puede probar su propiedad". Así pues, para colocar como garantía un activo debe contar con un respaldo de propiedad para que pueda ser utilizado en mejorar las condiciones de las deudas o acceder a las mismas. Si los pequeños agricultores o residentes de asentamientos humanos tuvieran títulos legales de sus propiedades, podrían tener acceso al crédito que los harían menos pobres.

Entendamos el efecto de las garantías con un ejemplo intuitivo. Suponga lo siguiente, cuentas con 2,000 soles para prestar y existen dos personas que necesitan 1,000 soles cada una. ¿A quién le cobrarás mayores intereses? Piensa como el Banco, analicemos los factores:

a) **Riesgo del cliente.** El cliente A cuenta con un trabajo fijo y según su historial de crédito parece cumplir con sus compromisos. El cliente B es independiente y según su historial de crédito también parece cumplir con sus compromisos, pero con algunos ligeros atrasos.

b) **Conocimiento del destino.** El cliente A necesita el dinero para el pago de un curso de estudios. El cliente B necesita el dinero para alguna emergencia que pueda presentarse en su negocio pues no cuenta con liquidez.

c) **Garantía.** El cliente A no entrega ninguna garantía. El cliente B entrega como garantía un teléfono móvil valorizado en 1,500 soles.

Analiza la situación considerando estos aspectos ¿Quién debería pagar mayores intereses por su riesgo? En el primer factor parece que el cliente A es menos riesgoso al contar con un trabajo fijo y ser un mejor pagador que el cliente B; en el segundo factor parece que el conocimiento del destino es más sólido en el cliente A; y en el tercer factor el cliente B deja una garantía que puede cubrir el préstamo en caso de incumplimiento. Tómate un momento para pensarlo y trata de asignar un interés a cada uno.

Pues bien, las instituciones financieras hacen este mismo ejercicio a cada cliente mediante diferentes modelos de riesgos para poder asignarle un interés.

Compras de deuda o consolidaciones

Las instituciones financieras venden productos financieros, y su producto estrella, el que más vende, son las deudas. Si las deudas son productos financieros que vende, por tanto, también las puede comprar. Esto significa que, si tenemos una deuda financiera somos los dueños del producto que podemos devolver según lo pactado o anticipadamente, y, si deseamos, podemos llevar nuestro producto a otra institución que quiera comprarla y tal vez podemos recibir mejores condiciones, llámenlo, menores intereses. Al final, mientras seamos buenos pagadores, las instituciones se pelearán por tenernos como clientes. Esta es la mejor manera de ver una deuda.

Pero vayamos al entender popular de una compra de deuda. Supongamos que tenemos una deuda de tarjeta de crédito en el Banco A, un préstamo efectivo en el Banco B y un extra cash en el Banco C. Hasta hace un tiempo no teníamos problemas con los pagos, pero al revisar nuestro flujo de caja nos vemos en la situación que nos hemos excedido en las compras con la tarjeta de crédito y los pagos futuros corren peligro de cumplirse. Claro, en nuestra realidad, esto lo sabemos cuándo ya tenemos el problema y los días de atraso aumentan, por ello nuevamente la importancia de hacer flujos. Volviendo al caso, si nos anticipamos antes de caer en atrasos podemos recurrir en una compra de deuda, es decir, vamos al Banco D y le solicitamos compren nuestros productos de los Bancos A, B y C. Esto nos ayudará a ordenarnos nuevamente puesto que no realizaremos tres pagos a diferentes instituciones, si no, solo uno al nuevo Banco.

Lógicamente esta negociación no es tan sencilla, pues los productos deben ser atractivos para la institución compradora, es decir, debes contar con una buena calificación como cliente en el sistema financiero entre otros requisitos que respalden tu compromiso con las deudas.

Algo muy importante a la hora de evaluar una compra deuda es la capacidad de endeudamiento que te ha llevado a solicitar este producto. Pues como había comentado, los clientes usualmente no buscan este producto para mejorar las condiciones, si no, porque suponen tener un desorden en sus cuentas. Por tanto, el Banco evaluará al cliente minuciosamente. Uno de los factores que altera la capacidad de endeudamiento es el llamado "sobreendeudamiento" y esto quiere decir, que el cliente tiene deudas que sobrepasan por mucho su capacidad de pago. Aunque existen diferentes modelos de determinar un sobreendeudamiento, un

cálculo sencillo para conocer si estamos sobre endeudados es aplicando el 30% a nuestros ingresos netos. Si las sumas de nuestros pagos financieros sobrepasan este límite, un Banco podría asumir que estamos sobre endeudados. Por ello, muchos expertos recomiendan no comprometer más del 30% de los ingresos en deudas. Ten en cuenta que es un cálculo general, esto puede ser flexible dependiendo de la institución o del producto que adquiramos.

Ahora bien, supongamos que del ejemplo anterior las cuotas aproximadas del Banco A es de 1,000 soles con TEA del 45%, la cuota del Banco B es de 900 soles con TEA del 18% y la cuota del Banco C es de 280 soles con TEA del 31%. Quiere decir que nuestro desembolso por deudas financieras será de 2,180 soles. Si recibimos como ingresos netos 5,000 soles y aplicando la regla del 30%, deberíamos destinar a deudas solo 1,500 soles. Parece que tenemos un problema de sobreendeudamiento que puede ser manejable, pero nos limita a seguir aumentando la deuda. Suponga la deuda total de los tres Bancos asciende a 25,500 soles, esto supone que la deuda es cinco veces nuestros ingresos, otra manera de medir un sobreendeudamiento para las instituciones. Otro índice por ejemplo se refiere a la línea disponible. Asuma que las líneas disponibles son de 20,000 soles, es decir, mantenemos líneas de crédito por 45,500 soles y de las cuales solo debemos 25,500 soles. Esto implica que en cualquier momento podemos disparar una deuda 25 a 45 aumentando de cinco a nueve veces los ingresos, y esto a su vez aumentará el riesgo cómo cliente.

Por todo ello, la compra de deuda supone una evaluación precisa y posiblemente negociando algunas condiciones como, por ejemplo, cancelar las líneas de créditos de los otros Bancos para evitar seguir endeudándonos. Bien suponga que el Banco D accede a la compra de la deuda con la condición de anular los otros créditos y mantenernos como cliente solo con ellos. Se aclara que no es una obligación, pero es parte de la negociación. Lo que pasa luego es el desembolso del dinero del Banco D a los demás Bancos con la instrucción de cancelación deudas; se emite un nuevo cronograma por 25,500 soles en 36 meses con una TEA del 15%. Esto determina una cuota mensual de aproximadamente 880 soles. Pasamos de pagar 2,180 soles en tres Bancos a 880 soles a un solo Banco, disminuyendo el riesgo de sobreendeudamiento además de obtener una tasa menos costosa a comparación de las otras.

Ahora que conoces más sobre finanzas debes tener claro que ese ahorro de 1,300 soles no necesariamente es un "regalo"; claro, la tasa de interés es más baja, pero también hay que tener en cuenta ¿cuándo realizamos esta operación? Y esto

es algo que muchos pasan por alto. Revisemos la operación a más detalle y exactitud. La deuda del Banco A tiene el siguiente cronograma:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	10,000	699	314	1,013
2	9,301	721	293	1,013
7	5,463	842	172	1,013
11	1,935	952	61	1,013
12	982	982	31	1,013
		10,000	2,160	

La deuda del Banco B tiene el siguiente cronograma:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	25,000	540	347	887
2	24,460	547	340	887
17	15,400	673	214	887
35	1,738	863	24	887
36	875	875	12	887
		25,000	6,938	

La deuda del Banco C tiene el siguiente cronograma:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	5,000	159	114	273
2	4,841	163	110	273
3	4,679	166	106	273
23	527	261	12	273
24	267	267	6	273
		5,000	1,544	

Las cuotas señaladas indican el estado actual de las deudas, es decir, a la fecha estamos en la cuota siete del Banco A, en la cuota 17 del Banco B y en la cuota tres del Banco C. El Banco D nos compra las deudas por 25,500 soles (5,463 + 15,400 + 4,679) generando el siguiente cronograma:

#	Saldo Capital	Amortización	Intereses	Cuota
1	25,500	574	299	872
2	24,926	580	292	872
35	1,714	852	20	872
36	862	862	10	872
		25,500	5,901	

En una primera impresión se puede decir que se están ahorrando en intereses ya que la suma total de intereses de los tres cronogramas comprados suma 10,642 soles y la compra de deuda es solo por 5,901 soles de intereses. Pero no es así, estás olvidando los costos hundidos, es decir, el pasado que ya fue pagado. Siempre hay que mirar del presente hacia el futuro y no revivir el pasado. De las cuotas 1-6 del Banco A, de las cuotas 1-16 del Banco B y de las cuotas 1-2 del Banco C ya fueron asumidas y por tanto los intereses ya no existen. Además, no olvides considerar que la metodología que vimos anteriormente sobre un cronograma de pagos francés indica mayores intereses en las primeras cuotas y que irán descendiendo hasta el final del cronograma. Lo correcto es determinar lo que queda por pagar en el futuro y compararla con la compra de deuda.

La suma de intereses pendientes de los tres cronogramas hubiera ascendido a 4,281 soles y esto, en comparación a la compra de deuda de 5,901 soles, supone un menor pago de interés. En otras palabras, pagaremos más intereses en el tiempo si preferimos la compra de deuda que manteniendo las tres deudas actuales, a pesar que la tasa de interés es mucho menor. Lógicamente, la buena noticia es que si accedemos a la compra de deuda aliviaremos nuestra salida de efectivo al reducir el pago de 2,173 soles a 872 soles.

Las compras de deudas son muy frecuentes en el mercado financiero debido a que las instituciones intentan quedarse con los mejores clientes ofreciendo beneficios y menores tasas de interés. Sentir que las cuotas se reducen y conseguir una tasa de interés baja se percibe como un gran beneficio financiero; sin embargo, las personas no toman en cuenta que los intereses iniciales de los nuevos créditos suelen ser más altos a los intereses que quedan por pagar de las deudas originales (tal como se demostró en el ejemplo), además que alargan el plazo de la deuda y no se llega a salir de ella como se programó inicialmente. Es por esta razón que las compras de deuda deben evaluarse adecuadamente, y más aún con las hipotecas, pues aplazar la deuda con otra institución para reducir la cuota sólo genera que la

deuda se pague en un tiempo mucho mayor y conlleve a mayores intereses. Lo ideal es cancelar la hipoteca antes de una jubilación.

Como ves es una decisión que debemos tomar analizando los números de nuestras decisiones con la finalidad de mantener siempre la buena calificación en el sistema financiero.

Cuotas dobles vs. Cuotas simples

En los casos anteriores podrás ver que las cuotas de los préstamos son fijas o simples, esto debido al sistema de amortización francés; sin embargo, existe una opción de pagos que te da la Banca donde las cuotas se mantendrán fijas con excepción de dos de ellas. Esas dos cuotas serán dobles; es decir, en el periodo de un año realizarás 10 pagos de cuotas simples y dos dobles.

Debido a que en el Perú los trabajadores dependientes reciben dos gratificaciones al año (en julio y diciembre) la Banca toma esta bonificación para ofrecerte este tipo de pago. Quiere decir entonces que en los meses de julio y diciembre pagarás doble cuota del préstamo ya que recibes dos sueldos en estos meses.

Popularmente se piensa que este tipo de pago hace que se paguen menos intereses ya que se estaría pagando mayor parte de la deuda al existir pagos dobles. Esta creencia es causa de la contabilidad mental. Tomemos el cronograma del ejemplo de la compra de deuda. El préstamo es por 25,500 soles en 36 meses con una TEA del 15%, esto determinaba una cuota mensual simple de 872 soles. Esto generaba unos intereses totales por 5,901 soles. Ahora apliquemos la opción de cuotas dobles y comparemos resultados.

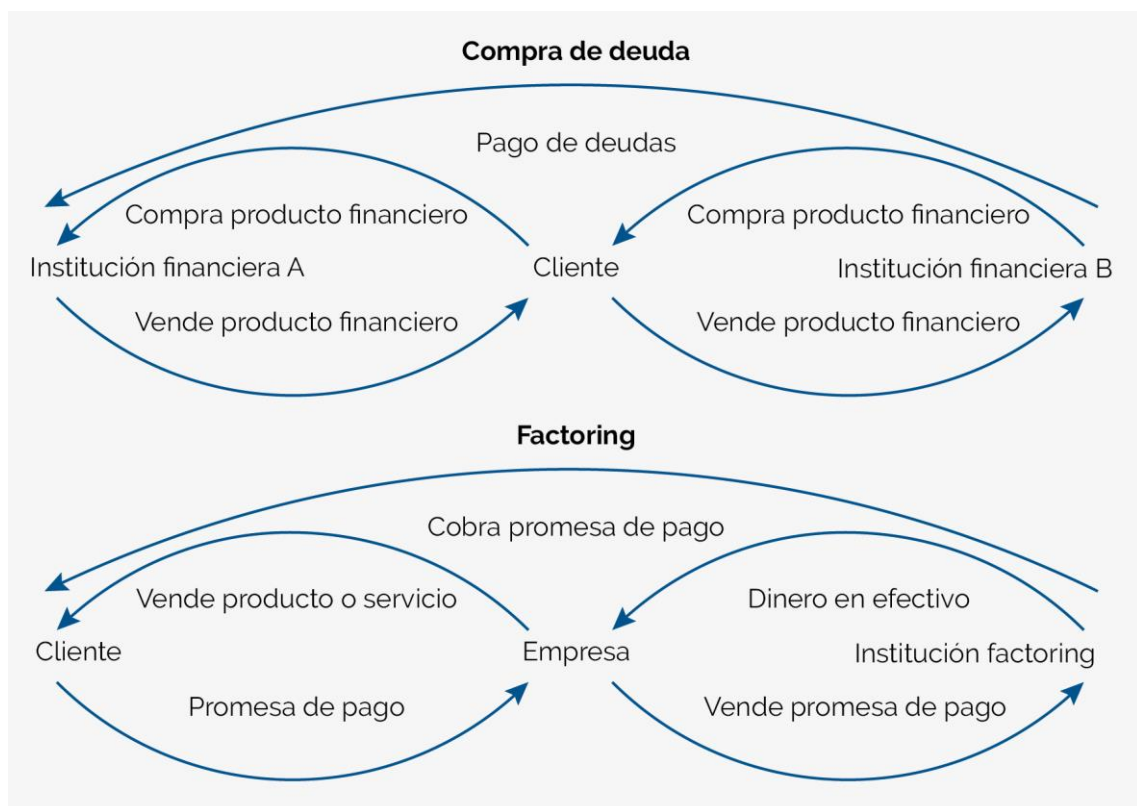
Tipo	Cuota Simple	Cuota Doble	Intereses
Simple	872	0	5,901
Dobles	748	1,496	5,890

Como ves, aunque existe un ligero ahorro en intereses esto es mínimo. Por lo que daría igual que opción elijas en relación al pago de intereses. Esto se debe a que existe una disminución en la cuota simple pero las cuotas dobles compensan el efecto. Lo que debes tomar en cuenta al elegir entre una opción u otra, es precisamente por la variación de la cuota simple. Aunque precisamente no es un ahorro, si es un menor desembolso cada mes, aunque comprometa las

gratificaciones. Esta variación es más amplia si la deuda es más grande, por ejemplo, para un crédito hipotecario. Un consejo: es mejor tomar las cuotas simples y disfrutar el 100% de las gratificaciones.

Factoring

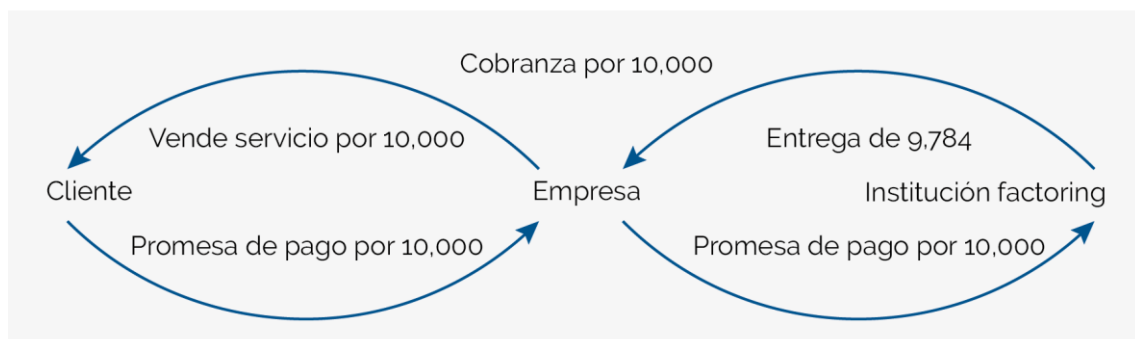
Para el mundo empresarial no solo se tienen los productos activos antes vistos, existen además productos que pueden aliviar los problemas de liquidez existentes con base en las operaciones. Un producto muy utilizado por los empresarios se refiere al Factoring. Voy a explicarlo de la siguiente manera. En la compra de deuda las instituciones financieras adquieren los productos, llamado deuda, de los clientes. El Factoring propone algo similar, pero para los clientes empresariales (negocios). Los negocios tienen un producto de fácil transformación en efectivo: sus cuentas por cobrar. Como hemos visto en capítulos anteriores, las cuentas por cobrar son parte del ciclo de efectivo; justo antes de convertirse en liquidez, estos productos se encuentran en forma de compromisos o cuentas por cobrar. Pues bien, las cuentas por cobrar de sus clientes representan entonces el producto que se puede vender a otra institución.



Pero, ¿por qué las empresas venderían sus cuentas por cobrar? Simple, como hemos visto anteriormente, las promesas de pago no siempre son en efectivo,

pueden existir plazos de crédito para cobrarlas. Pueden extenderse en 15, 30, 60 o muchos más días. Supongamos que la empresa ofrece al cliente un crédito de 30 días de pago, esto supone no contar con esa liquidez hasta el próximo mes. Lamentablemente la empresa no corre con la misma suerte de créditos con sus proveedores y si requiere un pago importante dentro de 15 días la empresa tendría un problema de liquidez, y esto lo lleva a mirar algunos productos financieros, como un préstamo tal vez. Al solicitar un crédito bancario la tasa que se le asigna es del 20%. Tómate un momento para pensarlo, tienes una promesa de pago en 30 días por parte de tu cliente, pero necesitas dinero dentro de 15 días para cumplir con tu proveedor. Podrías decirle al Banco: "tengo una cuenta por cobrar que puede garantizar el crédito y esto podría hacer que la tasa disminuya, además para asegurar el pago, puedo decirle a mi cliente que pague el compromiso directamente al Banco". Pues bien, de esto se trata el factoring, la empresa le vende el compromiso de pago de su cliente a una institución dedicada al factoring (no necesariamente una institución financiera) y a cambio, esta institución le ofrece el dinero que necesita la empresa. Luego la institución recupera el dinero realizando la cobranza del compromiso, en el tiempo pactado, por parte del cliente sin que intervenga la empresa.

Ahora surge la pregunta ¿por qué las instituciones de factoring comprarían promesas de pago a las empresas? Este es el negocio, la institución no le otorgará el mismo valor de la promesa a la empresa puesto que siempre existe un riesgo de incobrabilidad. Por ello, la institución le aplicará un factor de descuento por el riesgo que asume, de ahí el nombre factoring. Vamos a entenderlo con números. Del caso anterior, el compromiso asciende a 10,000 soles y el factor de descuento aplicada por la institución es del 30% TEA por 30 días, veamos la figura:



Como ves, la institución de factoring entrega efectivo a la empresa por 9,784 soles a cambio de la promesa de pago de su cliente por 10,000 soles. Eso supone

que la institución gana 216 soles de intereses y la empresa los pierde, sin embargo, recibe dinero inmediato.

El factor de descuento es una tasa de interés y por tanto se le asigna a la empresa mediante una evaluación crediticia, tanto para la empresa, como para su cliente. Si comparamos las dos opciones de productos tendremos lo siguiente:

Opción 1: Deuda Bancaria de 10,000 soles por 30 días TEA 20%

Opción 2: Factoring de 10,000 soles por 30 días TEA 30%

A pesar de que la operación de factoring contiene una garantía que implica la promesa de pago del cliente no quiere decir que sea menos costosa. De hecho, la simplicidad y rapidez de este producto hace que sea más riesgoso y por tanto más costoso. Por eso es importante que este producto sea utilizado de manera celosa y cuidadosa pues la continuidad podría reflejarse en cada vez costos más altos. Hay que tener en cuenta que esta promesa se plasma mediante un comprobante de pago legal, como es la factura.

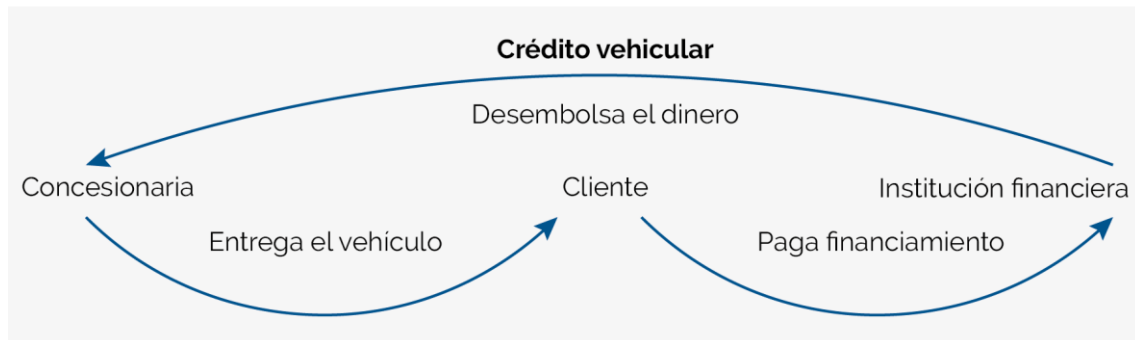
¿Qué sucede si el cliente incumple el pago del compromiso? Pueden pensar que al momento de pactar el factoring, el riesgo de incobrabilidad lo adquiere la institución pues al comprar el producto, lo absorbe con sus beneficios y riesgos (como un derivado financiero). Sin embargo, la realidad es que la empresa seguirá siendo responsable por el incumplimiento de su cliente y hasta podría ser penalizada asumiendo parte de la deuda. El cliente tampoco es ajeno a las consecuencias pues pasará a la gestión activa de cobranza de la institución que incluyen penalidades y moras.

Consulte con las instituciones autorizadas al servicio de factoring sobre sus requisitos y tarifarios del producto para que analices mejor tus opciones.

Leasing

Otro producto empresarial muy utilizado es el famoso "leasing" que significa arrendamiento o alquiler financiero. Este producto permite obtener un bien determinado mediante su alquiler. Bienes de uso para la empresa como un vehículo, un local, una maquina, un equipo, etc. Vamos a hacer un símil con el producto de préstamo vehicular. Hemos visto que este producto es un financiamiento a un cliente que necesita un vehículo y que el desembolso del dinero se realiza directamente a las concesionarias, el vehículo es parte de la garantía de la deuda y

se liberará cuando el cliente cumpla con pagar el total de la deuda. La razón de un interés inferior respecto a otros productos, se debe a la garantía sobre el vehículo. Gráficamente sería como sigue:



La propiedad del vehículo está a nombre del cliente, pero en garantía del Banco. Cuando se indica "propiedad" se refiere a que el cliente asume los riesgos del mismo, es decir, el mantenimiento, seguridad y pérdida de valor del auto es responsabilidad del cliente. Ahora bien, el Leasing es muy similar, pues prácticamente mantiene la misma estructura, la diferencia está en que no es un préstamo, si no, un alquiler.



La institución financiera adquiere el vehículo y este se lo cede al cliente que pagará un alquiler por su uso. Ya que es un alquiler, el vehículo no será propiedad del cliente, pero sí será responsable de él, es decir, asumirá todos sus riesgos. Por tanto, el cliente pagará un alquiler periódicamente por su uso a un plazo determinado según el pacto que acuerden. Al finalizar este plazo, el cliente tendrá la opción de comprarlo y hacerse propietario.

La pregunta puede ser evidente: ¿por qué tomar entonces un leasing en vez de un préstamo? A pesar de obtener un beneficio similar – obteniendo el bien que se necesita – un préstamo para adquirir un bien, como el vehicular o el hipotecario, requiere de un pago inicial que se refiere a un porcentaje que asume el cliente en efectivo y que solo la diferencia es financiada por la institución y que se pagará en cuotas, y, además, el préstamo se puede prepagar o cancelar cuando se desee. Esto

no ocurre en el leasing, puesto que, siendo un alquiler, no existe un pago inicial (en algunos casos), solo un pago del alquiler pactado periódicamente y no es posible realizar prepagos o cancelaciones ya que no es préstamo; se deberá respetar el plazo establecido de alquiler hasta el final del contrato y esperar la opción de compra. Además, el leasing implica un pago de impuesto que no son aplicables a los préstamos de dinero, así como también otros beneficios tributarios. Consulta a tu contador sobre estos beneficios para obtener mayor profundidad de este producto. Naturalmente ambos son rentables para la institución financiera puesto que se cobran intereses.

Una variante del leasing que puede ser utilizado como herramienta para obtener liquidez es el llamado leasing inverso o "leaseback". También un producto financiero empresarial que puede salvar los problemas de caja. ¿Cómo funciona? Inverso se refiere a que funciona al revés, pues el bien ya es propiedad de la empresa, es decir, no debe nada por ella. Supongamos una empresa es propietaria de un local comercial y no tiene deuda de por medio. Si tiene un problema de liquidez podría optar por tres soluciones: un préstamo con garantía del local, vender su local o solicitar un leaseback. Tal vez la primera opción podría ser la mejor y la segunda se vería descartada ya que es necesario el local para operar como empresa. Con la opción del leaseback la empresa vendería el local a una institución financiera y esta procedería al desembolso del dinero, sin embargo, ya que el local es necesario para la empresa, la institución alquilaría el local hasta un periodo determinado, luego de ello la empresa tendría la opción de comprar el local nuevamente, ya sea en efectivo o con un préstamo, o de lo contrario, la institución financiera vendería el local a un tercero para recuperar el dinero. Como ven la opción del leaseback vende el bien a la institución financiera y al mismo tiempo, la institución, le alquila ese mismo bien a la empresa. Esto resolvería el problema de liquidez al recibir el dinero por la venta del bien, pero supone comprometer periódicamente un alquiler además que deja ser propiedad de la empresa.

Esta opción puede ser eficiente si supone descartar el bien luego de terminado el plazo de alquiler pues solo fue necesario para obtener liquidez y utilizar el bien por un periodo determinado. Es por ello que este producto se trasladó a la hipoteca como una propuesta a los jubilados con propiedades. La llamada "hipoteca inversa" es aplicada en algunos países donde los jubilados propietarios de un inmueble (casa o departamento), cuya hipoteca ya fue cancelada, lo vende a un Banco recibiendo el dinero para disfrutar de su jubilación. Al mismo tiempo el Banco alquila el inmueble a los mismos jubilados para que se alojen hasta sus últimos días.

Lógicamente, luego de ello, el Banco podrá liquidar la propiedad recuperando el dinero y sin efectos de herencia familiar puesto que la propiedad le pertenece al Banco. Como ves es un producto que puede ayudar a los jubilados sin pensiones, pero con el perjuicio de no dejar herencia a sus parientes. Es una decisión bastante delicada pero válida.

Como ven existen estos y muchos más productos financieros activos que sirven como herramienta para apoyar los problemas de liquidez que tienen las personas y empresas. Ahora veremos la otra cara de la moneda: los productos pasivos.

PRODUCTOS PASIVOS

Exceso de liquidez

¿Qué hago con el dinero? Muchas veces esta pregunta se formula con frecuencia cuando contamos con algún exceso de liquidez. Pero antes es necesario definir que es un exceso de liquidez. Cuando se tiene una disponibilidad de dinero en las cuentas muchos puedan pensar que esto define un exceso de liquidez, pero en realidad no es así. La liquidez representa el dinero disponible para su uso, pero un exceso representa una disponibilidad que puede restringirse a un plazo determinado. Supongamos que contamos con 10,000 soles en la cuenta bancaria, esto representa la liquidez, hasta aquí concuerdas conmigo. Para determinar si representa un exceso debemos revisar los pasivos corrientes o las deudas por vencer. Si las cuotas de los préstamos y el pago a proveedores comprometen 4,000 soles, el exceso de liquidez se puede representar en 6,000 soles. Se puede decir, que es lo que "sobra" luego de cumplir con los compromisos. Para comprobar el supuesto aplicamos una prueba de restricción. Si bloqueas el acceso a los 10,000 soles por tres meses, estarás restringiendo su disponibilidad en ese plazo y esto conlleva a un problema, no podrás cumplir con los 4,000 soles de pagos. No se puede restringir esta liquidez, sin embargo, si se restringe 6,000 soles, esto no conlleva a problemas de pago. Lógicamente hay que estar seguros de que los compromisos no superen los 4,000 soles en los próximos tres meses. Por eso se dice que el exceso de liquidez representa una disponibilidad que puede restringirse a un plazo determinado.

Podemos decir entonces que hay dos factores que determinan el exceso: la restricción y el plazo restringido. Conocer el importe del exceso se puede determinar con el flujo de caja. No hay que olvidar que las decisiones de liquidez se basan en

los flujos de caja. Ahora supongamos que se ha proyectado el flujo de caja de los siguientes tres meses. Se mantiene un saldo disponible de 10,000 soles, ingresos mensuales de 5,000 soles y salidas por compromisos de 4,000 soles.

Rubros de caja	octubre	noviembre	diciembre
Saldo inicial	10,000	11,000	12,000
Entradas	5,000	5,000	5,000
Cobranza de clientes	5,000	5,000	5,000
Salidas	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Pago de servicios	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Compra de mercaderías	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	12,000	13,000	14,000
Devolución Deuda	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Saldo Final Caja	11,000	12,000	13,000

¿Cuál sería el exceso de liquidez? El resultado de la proyección en un escenario base nos muestra un saldo final de 13,000 soles. ¿Podemos aplicar la restricción a este resultado? Realmente no, ya que este resultado aún no existe, es una proyección a tres meses y la disposición actual solo es por 10,000 soles. Apliquemos la restricción por 10,000 soles con una inversión a tres meses.

Rubros de caja	octubre	noviembre	diciembre
Saldo inicial	0	1,000	2,000
Entradas	5,000	5,000	5,000
Cobranza de clientes	5,000	5,000	5,000
Salidas	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Pago de servicios	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Compra de mercaderías	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	2,000	3,000	4,000
Devolución Deuda	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Devolución 10,000			10,300
Saldo Final Caja	1,000	2,000	13,300

La proyección considerando los 10,000 a tres meses nos muestra un saldo final de 13,300 soles, considerando que la inversión nos retorna 300 soles de intereses ganados. La restricción de los 10,000 puede representar un exceso de liquidez que puede ser invertido pues no supone problemas de pago en la proyección. Como dejar saldos mínimos en caja puede ser algo riesgoso tal vez restringir algo menos pueda considerarse prudente. Supongamos que en noviembre el cliente tiene

problemas de liquidez y se compromete a cumplir con su pago en diciembre. ¿Esto afecta el exceso de liquidez?

Rubros de caja	octubre	noviembre	diciembre
Saldo inicial	0	1,000	(3,000)
Entradas	5,000	0	10,000
Cobranza de clientes	5,000	0	10,000
Salidas	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Pago de servicios	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Compra de mercaderías	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	2,000	(2,000)	4,000
Devolución Deuda	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Devolución 10,000			10,300
Saldo Final Caja	1,000	(3,000)	13,300

Ante la falta del ingreso el flujo de caja nos muestra un problema de liquidez en noviembre que tendría que resolverse con deuda, que incluye intereses, hasta disponer de la inversión y esperar la cobranza total del cliente. Bajo este supuesto la decisión de considerar 10,000 soles como exceso de liquidez y restringirlo fue teóricamente correcta, pero prácticamente arriesgada. Esto indica que debemos incluir un tercer elemento para el exceso de liquidez: el riesgo. Este riesgo implica tratar de predecir cuál será el mejor número para considerarlo un exceso y no complique el flujo. Determinar el número exacto es complicado, pues no sabemos el futuro. Pero se puede minimizarlo, es decir, ser lo más prudente posibles. Retrocedamos de nuevo, proyectamos el flujo de caja a tres meses considerando un escenario base y considerando un exceso de liquidez de 5,000 soles.

Rubros de caja	octubre	noviembre	diciembre
Saldo inicial	5,000	6,000	7,000
Entradas	5,000	5,000	5,000
Cobranza de clientes	5,000	5,000	5,000
Salidas	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Pago de servicios	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Compra de mercaderías	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	7,000	8,000	9,000
Devolución Deuda	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Devolución 5,000			5,100
Saldo Final Caja	6,000	7,000	13,100

La proyección considerando una inversión de 5,000 a tres meses nos muestra un saldo final de 13,100 soles, considerando que la inversión nos retorna 100 soles de

intereses ganados. La restricción de los 5,000 puede representar un exceso de liquidez considerando los riesgos de algún problema en el futuro, ya sea si el cliente falle en su pago o por alguna razón aumenten las salidas de dinero. Aplicando este modelo podemos tener una "caja mínima" para cualquier emergencia. Resumamos los diferentes escenarios vistos:

	Saldo proyectado a 3 meses
Sin inversión del exceso de liquidez	S/. 13,000
Con inversión del exceso de liquidez	S/. 13,300
Con inversión del exceso de liquidez más riesgo	1S/. 3,100

Determinar el exceso de liquidez e invertirlo puede significar aumentar los ingresos pues esa disponibilidad puede rendir más que estando "congelada" en la cuenta bancaria. Puede que omita el riesgo e invertirlo todo para aumentar el rendimiento o puede que asuma algo de riesgo para también rendir, pero algo menos. Todo esto depende de la aversión al riesgo. En fin, como se ha comentado a lo largo del libro, las finanzas aplican mucho la creatividad, puede pasar de todo. La idea es buscar la mejor estrategia para minimizar los riesgos y aumentar el rendimiento. Una pisca de ello, es por ejemplo reducir la restricción de tres meses a un mes, es decir, determinar los excesos mensualmente e invertarlos a un plazo de solo un mes y de esta manera ampliar las posibilidades de obtener excesos.

Rubros de caja	octubre	noviembre	diciembre
Saldo inicial	5,000	1,000	1,020
Entradas	5,000	5,000	5,000
Cobranza de clientes	5,000	5,000	5,000
Salidas	(3,000)	(3,000)	(3,000)
Pago de servicios	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Compra de mercaderías	(2,000)	(2,000)	(2,000)
Saldo Final Operativo	7,000	3,000	3,020
Devolución Deuda	(1,000)	(1,000)	(1,000)
Devolución 3m			5,100
Devolución 1m	(5,000)	(980)	6,040
Saldo Final Caja	1,000	1,020	13,160

En esta estrategia se determina el exceso de liquidez de 5,000 soles a tres meses y además un exceso de liquidez de forma mensual que dependerá del saldo de cada mes. En octubre sería de 5,000 soles para mantener 1,000 soles de caja mínima. En noviembre se recupera los 5,000 más 20 soles ganados de intereses y se determina un exceso de liquidez de 6,000 soles a un mes (+5,020 - 6,000 = -980). En diciembre

se recupera los 6,000 más 40 soles ganados de intereses. Estas aplicaciones aumentarán la proyección a 13,160 soles. Y así, existen un sinfín de estrategias y combinaciones que se pueden crear.

Entendido el concepto del exceso de liquidez ya podremos determinar cuánto dinero y a cuánto tiempo podemos restringirlo. Ahora debemos conocer las formas de restringirlo.

En este apartado veremos las formas de invertir el dinero mediante los diferentes productos que ofrece el mercado. Algunos de ellos ya lo hemos visto en el apartado 20, pero vamos a ampliar las ideas.

Existen diferentes formas de invertir los excedentes y para ello hay que entender el mercado del dinero. Vamos a conocer el sistema financiero y no financiero tradicional para adentrarnos a las opciones que representan.

Pasivos financieros

Los productos pasivos se refieren a las obligaciones que tienen las instituciones financieras con sus clientes, los mismos clientes que depositaron su confianza (dinero) en ellos. Los clientes esperan que su dinero se encuentre a salvo y sea devuelto íntegramente cuando deseen o puedan disponer de él. Como lo hemos visto anteriormente, este dinero es prestado a terceros y por ello la institución comparte parte de esa rentabilidad con sus clientes mediante un interés. En resumen, los depósitos que realizamos en la institución financiera son compensado con un interés: un interés pasivo.

A diferencia del interés activo, el que cobran a los clientes de acuerdo al riesgo que le asigna la institución financiera, el interés pasivo no es asignado por los clientes a cada institución; este interés es ofrecido por la Banca, que al ser un producto financiero estos compiten en el mismo mercado con otros productos de otras instituciones y es decisión del cliente donde quiere confiar sus fondos. Esta competencia hace que los intereses sean competitivos y sea coherente su retribución (aunque pueden mejorar mucho).

Al ser un interés ofrecido por la Banca, los productos pasivos son menos complejos que los activos por ello existen menos variedad de productos, al final, lo que se busca es simple: clientes depositando el dinero en sus cuentas. La revisión de los diferentes productos pasivos lo expusimos de forma práctica en el apartado 20. Vamos a ampliar un poco más su concepción teórica.

Cuentas de ahorro

Es un producto que te permite depositar tu dinero con la finalidad de ahorrar voluntariamente. No tiene una restricción, es decir, se puede disponer del dinero en el momento que se desea y normalmente te ofrece una tasa de interés como compensación de tu ahorro. Las tasas de retorno suelen ser muy bajas, en muchos casos menos al 1% al año y la razón es que es un dinero que sale fácilmente al ser de libre disponibilidad, sin restricción, y es difícil prestarlo. Para hacer más atractivo este producto las instituciones suelen eliminar comisiones, limitar las veces de retiro en los cajeros o aumentar las tasas, lógicamente ajustando ciertas condiciones como por ejemplo tener como mínimo una cantidad de dinero en la cuenta. Esto indirectamente hace más probable que se mantengan saldos y poder prestarlo sin complicaciones. Suponga que el Banco te ofrece una cuenta de ahorro con una tasa de 1% al año, pero te da la opción de poder aumentarlo a 5% siempre y cuando mantengas un saldo de ahorro no menor a 10,000 soles. Indirectamente la institución te está haciendo "restringir" voluntariamente el dinero para que pueda entrar como capital de préstamos.

Al ser la forma más sencilla de captar clientes usualmente las instituciones compiten fuertemente ofreciendo distintos beneficios para lograr atraerlos como son las cuentas con premios, sorteos, viajes, etc.

Cuenta sueldo

Es un tipo de cuenta de ahorro que está relacionada a los trabajadores en planilla. Incluso ya existe una cuenta ahorro diseñada para los trabajadores independientes. Este producto tiene como objetivo fidelizar a los clientes asegurando sus ingresos recurrentes en las cuentas de las instituciones y de esta manera crearles un perfil para que en el futuro puedan acceder a créditos. Pues es más sencillo revisar el movimiento de su cuenta y verificar el nivel de ingresos y egresos que manejan para proponerles algún endeudamiento futuro.

Esta cuenta de ahorro suele pagar mayores intereses que una cuenta de ahorros ordinaria además de ofrecer beneficios mediante descuentos o sorteos a sus clientes. La razón es que sus empresas depositan los sueldos directamente en las cuentas y aseguran su ingreso en la institución. La frase "el tiempo vale dinero" es muy cierta, cada minuto que pasa depositado ese dinero en las cuentas se

aprovechan para rotarlos en el sistema como préstamos. Consulta con tu Banco para obtener mayor información.

Cuentas corrientes

A diferencia de una cuenta de ahorro, la cuenta corriente usualmente no paga intereses, y la razón es que esta cuenta no tiene como objetivo ahorrar, si no, ser corriente: entradas y salidas contantes. Por tanto, la lógica del sistema determina que estas cuentas no puedan ser prestadas porque el dinero va a salir rápidamente para cumplir compromisos. A diferencia de otras cuentas, este tipo de cuenta utiliza una herramienta de pago: los cheques, que son títulos valores que representa dinero y que se intercambian en el mercado.

Cuando se emite un cheque, este representa la salida del dinero de la cuenta y que se encuentra en tránsito a otro destino. Ahora, esto es solo una representación de salida, puesto que se hace real cuando el cheque sea cobrado. Cuando se recibe un cheque y este es cobrado en la Banca, la salida de dinero del emisor se hace efectiva y se hace la transferencia a la cuenta de destino. Por tanto, hay un lapso de tiempo entre la emisión y la cobranza del cheque y por ello es necesario mantener los fondos suficientes que permitan ser cobrados.

Muchas veces los cheques han sido rebotados por falta de fondos de la cuenta y esto ha ocasionado distintos fraudes a nivel mundial. Imagina que vendes un producto y te ofrecen a cambio un cheque legítimo del Banco A. Al día siguiente vas a tu Banco B a depositar el cheque. Tu Banco B te informa que el cheque no tiene fondos; mientras ya has hecho entrega de la mercadería. Este fraude ha sido muy frecuente en los inicios de la Banca. En la película "Atrápame si puedes" se demuestra esto, es una película estadounidense de comedia dramática de 2002, dirigida por Steven Spielberg y protagonizada por Leonardo DiCaprio basada en la vida de Frank Abagnale Jr., quien antes de cumplir 19 años de edad consiguió millones de dólares haciéndose pasar por piloto de una empresa aérea, por médico y por abogado. Su principal modus operandi era la falsificación de cheques, delito en el que logró tanta habilidad y experiencia que el FBI finalmente lo reclutó como asesor en ese tipo de fraudes. Hoy en día un cheque sin fondos es penado y tipificado como delito por ello hay que tener mucho cuidado.

Un beneficio de la cuenta corriente es el sobregiro. Es un producto activo insertado en este producto pasivo. ¿Cómo es esto? El sobregiro es un crédito que te permite obtener un pequeño préstamo en la cuenta corriente, es decir, si te quedas

sin fondos puedes obtener un préstamo inmediatamente para evitar problemas. Lógicamente este pequeño préstamo es cobrado al instante cuando se obtenga ingresos nuevamente más su comisión correspondiente. Suponga que el saldo de la cuenta corriente es de 1,000 soles y tienes un sobregiro de cuenta aprobado por 2,000 soles. Si debes realizar un pago a un proveedor por 1,500 soles, para este caso puedes realizar el pago sin problemas pues el Banco te prestará los 500 soles faltante de la línea de crédito por sobregiro. En el próximo ingreso de dinero el Banco cobrará automáticamente los 500 soles prestados más una comisión. Es importante consultar con tu Banco sobre las especificaciones de la cuenta corriente.

Se precisa que de todas las instituciones financieras solo los Bancos pueden aperturar cuentas corrientes. Además, las cuentas corrientes tienen altos costos de mantenimiento por ello es recomendable que los emprendedores aperturen inicialmente cuentas de ahorros antes de migrar a una corriente.

Inversiones

Estas cuentas tienen como objetivo el ahorro e inversión del dinero, la diferencia con las cuentas anteriormente vistas es que se adiciona una restricción de su disponibilidad y se define el tipo de riesgo que desea tomar. La restricción se refiere a pactar con la institución un determinado plazo donde no se podrá hacer uso del dinero. Este bloqueo de disponibilidad hace que la tasa de interés sea más elevada puesto que la institución podrá hacer uso de este dinero en el mercado de préstamos conociendo el plazo que deberá ser devuelto.

Los plazos se pactan con la institución según los días, meses o años de restricción, estos van desde un (1) día hasta los seis (6) años. Los plazos pueden variar por institución. El tipo de riesgo debe definirse antes de elegir un producto y se relaciona al rendimiento de la inversión; pueden ser de dos tipos: rendimiento fijo o rendimiento variable. El rendimiento fijo se relaciona a riesgos mínimos donde se pacta un interés fijo que la institución pagará al cliente. De esta manera, pase lo que pase en el mercado el rendimiento no variará. El rendimiento variable se relaciona a un alto riesgo donde el retorno dependerá del mercado. De esta manera, pueden existir diferentes resultados, desde pérdidas de dinero hasta ganancias del mismo, aunque se conoce que a largo plazo el rendimiento variable siempre supera al fijo.

Depósitos a plazo Fijo

El Depósito a Plazo Fijo (DPF) es un producto pasivo de ahorro e inversión que consta de una restricción de tiempo determinada y de un rendimiento fijo. Por ejemplo, podemos apertura un DPF por 10,000 soles a 90 días (tres meses) que paga una TEA de 3%. Debemos entonces depositar el dinero en cuenta de la institución y al finalizar el periodo pactado podremos solicitar su devolución más los intereses ganados. Algunos productos ofrecen el pago de intereses cada mes y otros los intereses al vencimiento del plazo.

DPF 10,000 soles

TEA 3%

Intereses mensuales: 25 soles (se pagarán cada mes por los próximos tres meses) o

Intereses al vencimiento: 75 soles (se pagarán al finalizar el mes tres)

Como puedes observar el rendimiento suele ser bajo por el bajo riesgo de inversión. Cuando llegue el vencimiento podrás retirar el DPF más los intereses ganados o tendrás la opción de renovar el depósito capitalizando los intereses. La capitalización significa que los intereses ganados serán ahora parte del capital generando mayores intereses en la renovación:

DPF 10,075 soles (renovado capital + intereses)

TEA 3%

Intereses mensuales: 26 soles (se pagarán cada mes por los próximos tres meses) o

Intereses al vencimiento: 78 soles (se pagarán al finalizar el mes tres)

Hay que considerar que a mayor plazo de restricción mayor será la tasa fija de pago. Puedes consultar a tu institución financiera las tasas de rendimiento que pagan según plazo y moneda.

Certificados Bancarios

Un producto similar es el Certificado Bancario (CB) que funciona como el DPF con la diferencia de que el Banco emitirá un título valor a favor del cliente. En otras palabras, el cliente entrega el dinero que, rendirá según el plazo y tasa pactada, y a cambio el Banco le dará un documento que garantiza su dinero. Este título valor

podrá ser negociado, es decir, podrá ser utilizado para garantizar o efectuar operaciones con terceros. Por ejemplo, si obtenemos un CF por 10,000 soles por 90 días con TEA 3%, el Banco nos emitirá un documento certificando esta operación. Podremos pagar a un proveedor con este certificado, por tanto, el proveedor podrá exigir al Banco el retiro del dinero al vencimiento del pacto.

Compensación de tiempo de servicios (CTS)

La CTS es un beneficio laboral a los trabajadores en planilla dependiendo del régimen laboral de su empresa. Es un pago semestral que sirve como un seguro de desempleo. Es decir, este dinero depositado por la empresa (empleadora) es acumulado y restringido hasta que termine el pacto laboral. Tras la salida de la empresa (renuncia o despido) se podrá liberar esta compensación para cubrir las necesidades por desempleo, si no es el caso, se podrá mantener ahorrado hasta cuando sea necesario.

Al ser un aporte restringido las instituciones financieras pelean por atraer estos depósitos en sus cuentas así puedan prestarlos, por ello es común la guerra de tasas pasivas para este producto. Ya que los pagos se realizan en mayo y noviembre de cada año, verás en estos periodos las fuertes campañas. Algo parecido sucede en marzo, Julio y diciembre por los depósitos de utilidades y gratificaciones al personal, lanzan fuertes campañas para atraer los ahorros de los clientes, aunque estos últimos no cuenten con alguna restricción.

Fondos mutuos

Las inversiones con restricción y rendimiento variable las ofrecen con el producto de Fondos Mutuos (FM). El nombre parte al crear fondos de diferentes participantes e invertirlos en los mercados. La ganancia o pérdida generada la compartirán y será pagada o descontada al final del periodo de restricción. Básicamente existen tres opciones de fondos según el nivel de riesgo dispuesto a soportar:

1. *Fondo Mutuo Conservador*. Invierten el 100% en valores de rendimiento fijo (bonos y otros)
2. *Fondo Mutuo equilibrado*. Invierten el 50% en valores de rendimiento fijo (bonos y otros) y 50% en valores de rendimiento variable (acciones y otros)

3. *Fondo Mutuo de alto riesgo*. Invierten en un mayor porcentaje valores de rendimiento variable (acciones y otros)

Los rendimientos ofrecidos en estos fondos son variables y lo normal es que te muestran sus rendimientos históricos para que tomes la decisión del fondo e institución en donde invertir. Aunque esto no demuestre que podrán replicar sus buenos resultados. En mi opinión lo relaciono al juego de una lotería con la única diferencia: ganarla lo dejo a la suerte, mientras buscar una rentabilidad mayor a su histórico en un fondo puede ser suerte o aptitud (no se sabe); además es prácticamente imposible saber quiénes serán los pocos gestores de fondos que superarán las expectativas de rendimiento en un futuro.

Al igual que la popularidad de una lotería, apostar en fondos de inversión se debe a tres factores: en primer lugar, está la sobreestimación de las probabilidades (tenemos la esperanza de ganar la lotería a pesar de que la probabilidad es de 1 entre 175 000 000. En 1654, Blaise Pascal expresó las probabilidades de ganar la lotería en segundos. Las posibilidades de ganar un sorteo multimillonario son las mismas que las de acertar tu fecha de nacimiento con un segundo escogido al azar desde 1654 hasta la actualidad.); en segundo lugar, el modo en que el cerebro humano procesa las recompensas (preferimos ganar algo y no perder nada); y, en tercer lugar, el aspecto social de la lotería (todos lo juegan por alguna razón). Considero que estos mismos tres sesgos aplican en este tipo de inversión. Existe la esperanza de ganarlo porque, al igual que la lotería, siempre habrá ganadores.

Fondos de pensiones

El fondo de pensiones es un modelo de ahorro para el futuro. Imagina que no ahorres para tu vejez. Podría ser muy lamentable cuando llegues a anciano; según nuestra realidad el 60 % de los peruanos de 60 años a más carece de este ahorro (Fuente INEI). Quiere decir que tal porcentaje debería recibir ayuda por parte de su familia o del Estado para vivir dignamente. Parece ser que tenemos un serio problema de educación en ahorro y prevención, no pensamos en nuestro futuro. Además, el comportamiento humano nos dice que preferimos las recompensas presentes que futuras. Y es que es muy fácil hacer planes con dinero disponible que tenemos hoy. Por ello, el Estado exige una obligación a los trabajadores de ahorrar un porcentaje de sus ingresos como medida de previsión.

Vayamos al mundo ideal supongamos que todos tienen conciencia de ahorro y logren hacerlo sin necesidad de una retención obligatoria. La pregunta saldría a la luz ¿Cuánto deberíamos ahorrar hasta jubilarnos para recibir una pensión digna hasta el fin de nuestros días? Probablemente nuestros propios aportes no alcancen. Por tanto, será necesario hacer crecer nuestros ahorros y protegerlos al mismo tiempo. Algo muy difícil de hacer. Si queremos hacerlo crecer debemos arriesgar. Para lograrlo, no solo es necesario tener una educación en ahorro, también es necesario tener conocimientos de inversión. ¿Quiénes pueden lograrlo? Personas que se han educado financieramente. Tal vez sean justo esas personas las que prefieran administrar personalmente su dinero. Y pueden que tengan toda la razón. Pero, ¿y el otro 95 % de personas? Según una encuesta de la SBS y los resultados de las pruebas PISA en nuestros niños, el conocimiento de los peruanos en temas financieros es muy bajo; con decirles que menos del 5 % conoce el concepto de Tasa de Interés. Por todo esto los fondos de pensiones son: obligatorios, restringidos y administrados por terceros. Ahora que conocemos el modelo de un fondo de pensiones, vamos a ver los dos tipos de sistemas que se aplican en el Perú.

En el Perú actualmente existen dos sistemas de fondos de pensiones que deberían cumplir con el modelo explicado. Un sistema es del Estado conocida como la Oficina de Normalización Previsional (ONP) y el otro sistema es privado conocido como la Asociación de Fondos de Pensiones (AFP) regulado por la SBS. Ambos son dos mundos diferentes que, a pesar de cumplir con un sistema de ahorro, por separado tienen serias deficiencias.

Por un lado, la ONP es un fondo público, donde todos los aportantes crean una gran bolsa de dinero que se repartirán equitativamente al momento de su jubilación. Algo así como hacer una junta para que todos tengan un mismo beneficio. Esto quiere decir que, si aportas poco o mucho, todos reciben una misma pensión. El dinero que le damos al Estado lo ayuda a financiarse, esto es algo bueno. A cambio el Estado garantiza nuestra pensión pase lo que pase. Siempre y cuando aportemos como mínimo 20 años.

Por otro lado, las AFP, crean un fondo individual a cada aportante, es decir, cada persona recibirá su pensión respecto a su propio ahorro creado, y no hay mínimo de años de aporte. El dinero que le damos a las AFP se invierte en diferentes activos: Bancos, empresas, países. Y todo esto depende del tipo de riesgo que estemos dispuestos a asumir. Lógicamente esta mayor probabilidad que ofrecen las AFP de hacer crecer nuestro dinero, no es gratis. Si inviertes en tu jubilación mediante una AFP deberás elegir un fondo según los riesgos que desees asumir. Las AFP dividen

tu cartera en acciones de alto riesgo y bonos de bajo riesgo, ¿en qué proporciones deberías distribuir la inversión? Muchos asesores financieros nos animan a invertir principalmente en acciones cuando somos jóvenes, ya que tienen un mayor rendimiento a largo plazo y su gran volatilidad en los mercados de acciones se atenúa con el tiempo. A medida que envejecemos, los mismos asesores financieros nos aconsejan decantarnos por activos que ofrezcan mayor seguridad. Según señalan, puede que no haya tiempo suficiente para que nuestra cartera se recupere de un mercado bajista, en caso de que esto ocurra poco después de jubilarnos.

Un Caso práctico para entender la inversión en la AFP nos los da la Universidad de Chicago en sus estudios del comportamiento financiero. Caso: Ciclo de vida vs. solo acciones (entre 1964 y 2007).

Retrocedamos al año 2007 (un año antes de la crisis financiera hipotecaria). Imagina que tienes 63 años y te jubilas en 18 meses. Desde que tenías 20 años, todos los meses ingresabas 100 \$ a tu plan de pensiones.

Tu asignación inicial de activos fue un 90 % en acciones (renta variable) y un 10 % en bonos del tesoro (renta fija) que le ofrecen seguridad. A lo largo de los últimos 40 años, ha cambiado la asignación de la cartera de un 90 % en acciones y el resto en bonos, a una inversión del 10 % en acciones. Tu plan de pensiones tiene un valor aproximado de 520 000 \$.

Tu amigo Mario, que tiene la misma edad y también ha estado ingresando 100 \$ en su plan de pensiones desde sus inicios, presume de que "sus" ahorros tienen un valor superior a 1,2 millones de dólares, ya que siempre ha invertido su dinero para la jubilación en renta variable. Mario y su esposa tienen la intención de viajar mucho en los próximos años y emplear los fondos que hayan acumulado para vivir sus años de oro de la mejor manera posible.

Avancemos 18 meses en el tiempo, a comienzos de 2009. Tú y Mario se acaban de jubilar, justo cuando termina una de las peores caídas del mercado de las últimas décadas (crisis financiera del 2008). Las acciones han caído aproximadamente un 50 %.

Tu plan de pensiones se ha mantenido estable debido a que un 90 % son bonos, que han seguido generando beneficios escasos pero constantes. Tu plan de pensiones ahora tiene un valor algo superior a los 500 000 \$.

Mientras tanto, Mario y su esposa han tenido que modificar bastante sus planes, ya que el valor de sus ahorros ronda ahora los 615 000 \$. Siguen teniendo un 20 %

más en su cuenta que la tuya, pero el daño que les ha causado perder más de 550 000 \$ será difícil de superar.

Con este caso podemos sacar tres conclusiones principales:

1. **El tiempo atenúa el riesgo.** A largo plazo, las acciones presentan un rendimiento medio anual muy superior al de los bonos.

2. **Las acciones presentan riesgo a corto plazo.** A corto plazo, las acciones pueden pasar por años bastante "malos" en los que se reduzca drásticamente el capital. Esto puede parecerle muy familiar en la caída de las AFP en 2020 debido a la pandemia.

3. **Las acciones acumulan un valor total mayor.** No obstante, si continuamos invirtiendo el 100 % de nuestros ahorros en acciones, lo haremos igual de bien, si no mejor, incluso aunque nos jubilemos justo después de una prolongada tendencia bajista del mercado.

Como ven ambos mundos tienen sus ventajas y desventajas. La ONP nos garantiza una pensión mínima pero no acorde a nuestro esfuerzo, mientras las AFP nos devolverán nuestro ahorro individual pero no nos pueden garantizar un crecimiento a corto plazo, pero sí a largo plazo.

Lamentablemente hay que elegir solo a uno. ¿Qué pasaría si tomamos lo mejor de estos dos mundos y se crea un sistema mixto? Una reforma permite cambiar estos sistemas para acercarse mejor al modelo de un fondo de pensiones. Se puede crear un fondo de ahorros donde un porcentaje sea administrado por el Estado y que crezca según el desarrollo del país. Esto podría garantizar una pensión mínima. Mientras el otro porcentaje sería administrado por un fondo privado que enfoque el crecimiento del ahorro mediante inversiones con riesgo a largo plazo. Esto podría hacer que cada uno reciba algo más que una pensión mínima gracias a nuestro propio esfuerzo. Esta idea no es sacada de un mundo de fantasías, si investigas el modelo sueco te sorprenderás.

Un modelo de fondo de pensiones no solo debe hacer sentir que el ahorro de nuestra vida laboral será provechoso, obviamente en un tiempo razonable y lógico, para cuando nos retiremos. También debería reflejar un beneficio hoy, y no lo digo por el hecho de hacerlo disponible, si no, que deberían generar ciertos beneficios en

el presente. Por ejemplo, en varios países, el aporte de pensiones también funciona para disminuir los impuestos de las personas.

La regla del 72

Para saber cuánto se tarda en duplicar una cantidad de dinero con un tipo de interés determinado, se utiliza la regla del 72. Esta es la fórmula simplificada:

$$t \times r = 72$$

t = periodos de tiempo transcurridos en años

r = tipo de interés, normalmente anual.

Por ejemplo, para una inversión que paga un tipo de interés del 10 %, necesitaremos 7,2 años para duplicar nuestro dinero. Para un tipo de interés del 8 %, necesitaremos 9 años para duplicar nuestro dinero. Para duplicar nuestro dinero en un plazo de 10 años, necesitaremos un tipo de interés anual del 7,2 %.

Fondo de seguro de depósitos (FSD)

¿Qué sucede si no puedo cumplir con el plazo de restricción? A veces, los problemas de liquidez pueden llevarnos a romper los compromisos pactados y requerir el dinero antes de lo planeado. Por ello, la restricción que realiza una institución puede ser quebrada, sin embargo, debes consultar las penalidades o perjuicios que puede suponer. Pero ¿qué sucede si el que rompe el pacto es la institución? No es muy frecuente, pero sucede en realidad. Por diferentes problemas financieros y malas prácticas gerenciales una institución financiera privada puede quebrar y ello supone la pérdida de dinero de sus depositantes.

Para evitar estos sucesos la SBS audita constantemente a todas las instituciones financieras para lograr un seguimiento de su gestión. Sin embargo, cuando sucede una quiebra la SBS garantiza la tranquilidad del público asumiendo la pérdida de sus ahorros hasta un determinado importe. A esta garantía se le conoce como fondo de seguro de depósitos. La lógica es no castigar a los ahorristas por las malas decisiones de la institución y por tanto no deberían perder su dinero.

El importe del FSD es actualizado periódicamente por la SBS. Suponga que el FSD sea de 150,000 soles. Si has depositado todos tus ahorros en una institución financiera y estos ascienden a 200,000 soles y si la institución quebrase podrías perder tus ahorros, sin embargo, la SBS te asegura recuperar solo 150,000 soles (incluidos intereses ganados) pues el FSD la cubre. ¿Y la diferencia? Eso depende de cómo se liquide a la institución y se logre recuperar efectivo, si tienes suerte podrás recuperarlo, pero si no, se considerará como pérdida. Si posees ahorros menores al FSD podrá recuperarlo al 100%.

Por ello es importante realizar una diversificación correcta de los ahorros y verificar a la institución en que estás confiando. Trata de llevar tus ahorros a diferentes instituciones y de prestigio para evitar perderlos. Revisa los casos en Perú de algunas instituciones que fueron intervenidas por la SBS: Caja Señor de Luren y Financiera TFC, por ejemplo.

Los diferentes productos pasivos ofrecen rendimientos que hacen crecer tu dinero basados en el riesgo y restricción de sus fondos. Cada institución financiera tiene sus propias políticas y requisitos que es necesario consultar antes de aperturar cuentas. Es muy importante tener en cuenta que solo existen empresas autorizadas a captar el dinero del público y que estas son establecidas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Consulta en su web oficial el listado de empresas autorizados y no arriesgues la seguridad de tu dinero en manos desconocidas.

LA CREACIÓN DEL DINERO

En el inicio del apartado habíamos comentado sobre la forma de crear dinero. Una era la emisión del mismo en forma de dinero físico, Fiat, legal o fiduciario. Y la otra forma es mediante la deuda. Ahora que hemos aprendido que los diferentes productos activos crean el endeudamiento en el sistema financiero, vamos a profundizar el tema de la creación del dinero. Piensa un momento en esto (...) si el mercado de dinero toma los productos pasivos para convertirlos en productos activos ¿se está creando más dinero de la nada? La respuesta es sí. Revisa este ejemplo. Suponga que el Banco Central establezca al mercado de dinero que solo pueden colocar productos activos correspondiente al 50% de los productos pasivos, en otras palabras, de los depósitos recibidos de los clientes solo se pueden prestar el 50% y el saldo del 50% quedaría en reserva en sus bóvedas. Por cuestiones didácticas suponga que solo exista un billete de 100 soles emitido por el BCRP, este

es el dinero legal o físico (billetes y monedas), que se deposita en las instituciones financieras:

Depósitos	Tasa legal	Reserva	Préstamo
100	50%	50	50
50	50%	25	25
25	50%	13	13
13	50%	6	6
6	50%	3	3
3	50%	2	2
2	50%	1	1
1	50%	0	50
200		100	100

En este sistema, los préstamos se convierten en nuevos depósitos. Piensa en esto, tienes un compromiso con tu proveedor por 50 soles y no cuentas con liquidez; solicitas un préstamo por 50 soles; la institución te otorga el dinero y realizas el pago del compromiso a tu proveedor. Tu proveedor deposita los 50 soles en su cuenta de ahorros. Como ves, el préstamo termina siendo un depósito, y a su vez, el nuevo depósito se fracciona en una reserva del 50%, por lo que la institución podrá prestar 25 soles nuevamente. Así sucesivamente hasta agotar los depósitos.

En este sistema basado en una reserva de un porcentaje se le denomina "reserva fraccionaria o legal". Funciona en los países que cuentan con un sistema bancario y su Banco Central establece la tasa de reserva que deberá ser aplicada en las instituciones. En el ejemplo, con una masa monetaria de 100 soles y con una tasa legal del 50% se ha creado dinero por 200 soles. Si contamos el dinero, podemos decir que existen 100 soles de dinero físico y 100 soles de dinero comercial o bancario, que fue creado mediante la deuda y que no existe físicamente. La tasa de reserva legal varía por país pues cada uno tiene su propia política para que los Bancos presten más dinero o menos dinero al público según sus estrategias económicas. Para determinar cuánto dinero se crea basado en el sistema fraccionario es cuestión de dividir el dinero físico entre la tasa legal.

$$M = \frac{1}{c} \quad 200 = \frac{100}{50\%}$$

Diferentes fuentes económicas calculan que menos del 10% del dinero del mundo existe de manera física. Esto quiere decir que el otro 90% del dinero se creó

con la deuda y solo existe de forma digital. Si todos los depositantes quisieran retirar su dinero no podrían hacerlo, causando un gran quiebre en el sistema. Esta es la razón por la que en las crisis financieras el pánico es el peor enemigo, nadie quiere que la gente vaya masivamente a recuperar su dinero y romper la cadena de pagos. Esto se conoce como riesgo sistémico.

MERCADO DE CAPITALES

Ahora que conoces el mercado de dinero te habrás dado cuenta que las instituciones financieras son los que intervienen en la oferta y demanda del dinero. Pero, ¿qué sucede si eliminamos esta intermediación? Suponga que una empresa requiere dinero y quiere evitar solicitarlo a la Banca por los intereses que aplican. ¿Qué puede hacer? Imagina que la empresa haga publicidad en todos los medios donde solicite dinero directamente a las personas u otras empresas a cambio de un pago de interés. Es decir, en vez de pagarle el interés a los Bancos, se los pagaría directamente a las personas. Lógicamente, este interés debería ser menor para que tenga sentido. Es una salida lógica y válida, pues no es una obligación recurrir al mercado de dinero para solicitar deuda.

Parece estar todo conforme, pero que hay de las personas o empresas que presten el dinero. ¿Por qué estas personas confiarían en la empresa? Al depositar el dinero en la empresa estarían confiando a que sea devuelto y a que se cumpla el compromiso del pago de intereses. Esta es la razón de la existencia del mercado de capitales. Hace que esta operación sea formalizada para que el dinero de los inversionistas (prestamistas) tenga una garantía legal y las empresas cumplan con sus compromisos.

La superintendencia de mercado de valores (SMV) vela por el cumplimiento legal de las operaciones en este mercado y otorga a los inversionistas la información suficiente para que puedan tomar una decisión de confiar o no a los que solicitan el dinero. La SMV solicita a las empresas que desean participar en el mercado de capitales a que publiquen toda su información financiera periódicamente para que los inversionistas puedan conocer en donde depositarán su confianza. Esta información financiera deberá estar validada y garantizada por las firmas de auditorías independientes para garantizar su confiabilidad y transparencia; además de ello, incluir a una empresa independiente experta de clasificación de riesgo a que otorgue una calificación crediticia a la empresa participante. Dicho de otro modo, la información financiera publicada es confiable porque es revisada y además cuenta

con una calificación de un experto en función a la empresa: riesgo mínimo, riesgo medio, riesgo alto. Tiene más sentido entonces que el mercado de capital exista a favor de los inversionistas.

Este mercado es una fuente alterna para requerir dinero y solo es aplicada para las empresas e incluso naciones. Los países también pueden solicitar dinero al público sin recurrir a la Banca.

Suponga que una empresa requiera un millón de soles para un proyecto. Tendría básicamente tres formas de recaudar el dinero:

- a) Mercado de dinero – Deuda
- b) Mercado de capitales – Deuda
- c) Mercado de capitales – Patrimonio

El primer camino lo lleva al mercado de dinero a solicitar un préstamo. Ahora que conoces el sistema, sabrás que esto significa una serie evaluaciones y requisitos que deberá cumplir para finalmente acceder a ese capital. Al ser un monto considerable, la entidad probablemente le asignará una tasa de interés algo cara. Claro, esto depende mucho al riesgo de la empresa; además, se debe considerar que el riesgo solo lo asumiría el Banco que le otorgará el crédito. Una forma de mejorar la tasa es otorgar garantías o buscar un crédito sindicado. Este tipo de crédito se busca cuando el requerimiento de capital es considerablemente alto, hablamos de grandes millones para grandes proyectos. Sería muy difícil que una sola entidad financiera asuma todo ese riesgo, por ello, se juntan diferentes entidades para atender este crédito y de esta manera repartir el riesgo entre todos y rebajar el interés.

Préstamo ordinario sin garantía: 1,000,0000 tasa 10%
Banco A préstamo 1,000,0000

Préstamo ordinario con garantía: 1,000,0000 tasa 7%
Banco A préstamo 1,000,0000

Préstamo sindicado: 1,000,0000 tasa 5%
Banco A 500,000
Banco B 500,000

El segundo camino lo lleva al mercado de capitales para no incluir a los Bancos como intermediarios del dinero. Por ello, solicitan directamente al público su aporte para lograr recaudar el capital necesario para el proyecto. Para que la empresa pueda acceder a este mercado, no será tan sencillo como ir a un Banco y solicitar un crédito. El costo para acceder al mercado de capitales es caro y tedioso pues se necesita cumplir los requisitos establecidos por la SMV. Si desea conocer esta

información visite su página web oficial. Es importante realizar medidas para mejorar el acceso a esta vía de financiamiento y así todas las empresas puedan aprovechar este camino.

Cumplido los requisitos y registrado como empresa emisora procederá a la oferta pública de su deuda denominada "emisión de deuda" mediante bonos. El bono es un título valor que representa dinero. La empresa recibirá el dinero del público a cambio de bonos corporativos. Inclusive los países pueden emitir este tipo de deuda mediante los bonos soberanos. De esta manera los inversionistas tendrán un título valor en su poder que certifica su derecho a cobro.

La empresa clasificadora de riesgos calificará a la empresa o país y asignará una nota para la empresa. Normalmente se reflejan en letras: A, B, C... etc. Inclusive se asignan variantes de estas: AAA, AA, BBB, A+, B-, etc. Para evitar complicaciones, la nota más alta se refiere a "A" y sus variantes. Esto significa que el emisor prácticamente tiene un nivel de riesgo mínimo y el público puede confiar en él. No necesariamente las letras C, D y sucesivas significan que son malas, en realidad indican que tienen alto riesgo y por tanto debería pagar intereses más altos. Muchos de estos activos de alto riesgo se le denominan "Bonos Basura" por su gran desconfianza frente a ellos. Esto evidentemente indica que pueden recibir altos retornos de su inversión o pierda su inversión completamente. Es una decisión libre del inversionista tomarlas o no.

Suponga que la empresa sea calificada con un B+. Una calificación bastante buena que indica bajo riesgo o empresa cumplidora. Tras una oferta de sus bonos corporativos exitosa se llega a la subasta de un interés de 4%. Entonces la emisión de bonos se formaliza como sigue:

Valor del bono: 1,000 soles

Tasa cupón: 4% anual

Plazo: 5 años

Pago capital: al vencimiento

Pago cupón: anual

Los datos expuestos son didácticos. La oferta de bonos incluye participantes y conceptos técnicos que puedes profundizar con tu asesor financiero.

Las empresas y personas podrán comprar los bonos en el mercado de valores. Este primer contacto entre el público y la empresa emisora sucede en el *mercado primario*. Es como comprar un producto directamente de la fábrica. Si la empresa consigue el 1,000,000 de soles necesario quiere decir que vendió 1,000 bonos valorizados en 1,000 soles cada uno. Cada año pagará 40 soles a cada dueño del

bono y al término de los cinco años devolverá a cada dueño los 1,000 soles invertidos. ¿Por qué es tan barato este financiamiento? Basándonos en el préstamo sindicado, sucede que el riesgo se divide en cada dueño del bono y por tanto es menos riesgosa. Es más caro que un Banco pierda 1,000,000 de soles a que 1,000 personas pierdan 1,000 soles cada una. Esta es la razón por la que el mercado de capitales es muy utilizado por grandes empresas y países, pues tienen diferentes programas de emisión de bonos de distintos tipos y tasas. Otra razón importante se refiere a los plazos, en el mercado de dinero no se podrá obtener plazos de financiamiento sin garantía mayores a 10 años, en cambio, los bonos podrán considerar plazos de 20, 30 o más años. Argentina y Austria han emitido bonos de 100 años.

Veámonos ahora como los inversionistas que han comprado los bonos. La tasa de intereses (cupón) de los bonos es fija y hace que sea una inversión de bajo riesgo – dependiendo también de la calificación – por eso es una buena forma de invertir su dinero como fondo de seguridad y alternativa a las cuentas de ahorros, a plazo o fondos mutuos que ofrece el mercado de dinero. ¿Debemos esperar 5 años o 100 años para recuperar el capital? La respuesta es no, al ser un título valor representativo de dinero este puede ser negociable, es decir, puede venderse a un tercero. Esta operación sucede en el *mercado secundario*. Es como comprar un producto en una bodega o supermercado. Por tanto, es posible vender el bono y recuperar el dinero. El nuevo dueño del bono obtendrá los beneficios pactados originalmente, pues para la empresa emisora le es indiferente quién tenga sus bonos. ¿A cuánto podríamos vender los bonos? La respuesta es técnica, depende mucho de la tasa de interés del mercado que puede afectar en el precio del bono pudiendo ser mayor, igual o menor al valor original. Por ello, es considerando un tipo de inversión. Asesórate adecuadamente si deseas ingresar a este mercado primario y/o secundario.

El tercer camino también lo lleva al mercado de capitales, pero cambiando el tipo de financiamiento. Los bonos representan deudas para las empresas y países. Deudas que deberá devolver en los plazos pactados. Pero ¿qué sucede si la empresa no quiere emitir deuda, si no, conseguir más accionistas? Esto nos lleva a recordar al estado financiero. El activo que buscamos es el efectivo y tenemos dos caminos para conseguirlo: con deuda o patrimonio. La deuda se refiere a emitir bonos o solicitar un préstamo al Banco, mientras por el lado del patrimonio, la empresa buscará nuevos accionistas. Aquí es donde la empresa emitirá nuevas acciones en el mercado primario con la finalidad de recaudar el capital requerido.

Las personas o empresas que compren estas acciones serán dueños en un porcentaje del negocio. Los inversionistas de las acciones no recibirán un interés ni tampoco existe un plazo de devolución del capital pues no es un préstamo. Lo accionistas podrán recibir dividendos como rendimiento de su inversión y podrán vender sus acciones en el mercado secundario si necesitan liquidez. En este mercado de acciones las empresas deberán registrarse para poder participar en la bolsa de valores.

La empresa lanza 1,000,000 de acciones valorizadas en un (1) sol cada acción. Si eres inversionista y compras 1,000 acciones entonces habrás invertido 1,000 soles en la empresa. Cada año la empresa tomará la decisión si reparte o no dividendos y podrás vender la acción cuando lo creas necesario, pudiendo ser mayor, igual o menor al valor original. Debemos tener en cuenta que el valor de las acciones las asigna el mismo mercado con base a la demanda y oferta de las mismas. Asesórate adecuadamente si deseas ingresar a este tipo de inversión.

Todas las operaciones en el mercado de valores son operadas por agentes mediante sociedades llamadas SAB (Sociedad Agente de Bolsa) quienes podrán guiarte y asesorarte en estas operaciones. Consulta los diferentes agentes que existen en el mercado nacional o internacional y capacítate antes de ingresar a este mercado, pues no es un juego de azar, debemos conocer el sistema económico para saber tomar decisiones.

EL TRADING

Muchos jóvenes deseosos de ganar dinero ven el trading como una opción segura. Invertir en la Bolsa de Valores, en el mercado de Forex (divisas), criptomonedas (Bitcoin), commodities (oro, petróleo, etc), entre otros. En mis aún pocos años que me dedico al trading he logrado resultados adversos. He tenido buenas ganancias, pero también grandes pérdidas. El trading es la negociación en los mercados financieros dedicadas a comprar y vender activos como monedas, acciones, índices y otros. Esta operación básica la aplicamos muchas veces en nuestra vida cotidiana, cuando vamos al mercado de abarrotes, por ejemplo, entre los distintos precios de productos podemos negociar los mejores que nos retornen beneficios (ahorro en las compras). Aplicamos esta misma intuición en el mundo de trading y se resume en un solo objetivo: comprar barato para venderlo caro; y para lograr salir victoriosos hay que anticiparnos a los movimientos del mercado.

Debemos separar la anticipación de la predicción, pues como lo han leído a lo largo de todo el libro, es imposible predecir el futuro, pero sí es posible anticiparnos a probables eventos. Pues bien, para lograr éxito en el trading debemos aplicar ciertas técnicas para lograr la anticipación de los precios. Personalmente considero que existen tres factores que hace rentable el trading.

1. **Capacitarse.** Como es imposible predecir los precios, existen dos formas de capacitarse académicamente para aplicar argumentos objetivos en anticipar comportamientos de los precios. El primero es el estudio del análisis técnico. Este estudio se basa en el análisis de gráficos que representan el comportamiento de los precios en un determinado periodo de tiempo (segundos, minutos, horas, días, etc.). Estos gráficos pueden reflejar ciertos patrones o señales que nos dan una probabilidad de anticipación. Existen diferentes estrategias que se aplican en estos estudios como son por ejemplo el análisis de barras y tendencias, patrones armónicos, volúmenes, ondas, entre otros. El segundo estudio complementa al primero, o viceversa, y es la interpretación de movimientos fundamentales de los precios. Aquí intervienen las teorías del cómo deberían afectarse los precios ante la realidad económica tomando como referencia un valor fundamental del activo. Esto se basa en los estudios del *Value Investing* que es una filosofía de inversión a largo plazo donde se trata de determinar qué precios en los mercados están baratos o caros. Este concepto fue creado por Benjamin Graham y David Dodd, uno de los discípulos más populares de esta teoría es el inversor Warren Buffett.

Ambos estudios otorgan cierta probabilidad de obtener operaciones rentables, pero no garantizan siempre esto. Por ello es importante considerar que es posible perder dinero y la mejor estrategia es conseguir más operaciones ganadoras que perdedoras. Considera esto, muchos pueden tener en cuenta que estas herramientas ofrecen una anticipación obvia, pero George Soros puede decir algo al respecto: "se gana dinero descontando lo obvio y apostando a lo inesperado".

2. **Entrenamiento mental.** El comportamiento humano considera que nos arriesgamos más ante las pérdidas y nos ponemos más ansiosos en las ganancias. Por ejemplo, si estamos perdiendo en una operación de trading tenemos la esperanza de recuperarlo siendo muy pacientes, pero con el riesgo de que se pierda mucho más de lo esperado; mientras cuando estamos ganando nuestra ansiedad hace cerrar la operación limitando la ganancia a pesar de que aún se puede ganar más. Esto es completamente normal y con el tiempo ganado en experiencia nuestra

conducta tiende a fortalecer estos aspectos. Por esto es importante saber controlar nuestras emociones ya que la clave del trading es la paciencia. Muchos profesionales mejoran su concentración teniendo un régimen de entrenamiento interno mediante actividades como el yoga o la meditación. "Las personas que no pueden controlar sus emociones no son aptas para obtener beneficios mediante la inversión" (Benjamin Graham).

3. **Gestionar riesgos.** Lo más difícil de aceptar son las pérdidas, pero para el Trading aceptarlas son grandes victorias por ello es importante saber cuándo asumir pérdidas para no exponer nuestro capital. Algunos tips que nos deja la experiencia se refieren a no operar durante noticias económicas de incertidumbre, evitar horarios de poco volumen de negociación o establecer ganancias o pérdidas máximas. "Regla número 1: nunca pierdas dinero. Regla número 2: nunca olvides la regla número 1" (Warren Buffet).

Probablemente conozcas a muchas personas que se califican como "traders" solo por el hecho de tomar algunas operaciones en los mercados o copiar operaciones de sus mentores sin tener un conocimiento propio. Te comparto un artículo del psicólogo y economista Fernando Arias (2020).

"El trading es una actividad como cualquier otra, como puede ser por ejemplo jugar a fútbol. ¿Podríamos considerar como "futbolista" una persona que juega con una pelota en el parque con sus amigos? Supongo que estaremos de acuerdo en que cuando hablamos de una categorización sobre alguien, entendemos que es un "experto" en la materia, o si mas no se ha especializado y tiene unos conocimientos y experiencia previa que le avalan.

En el mundo del trading, también suele haber esta categorización, aunque generalmente con un exceso de mérito propio por parte de todos aquellos que se denominan "traders" ante su círculo de relaciones. Estos son fácilmente identificables, pues suelen colgar en redes sociales las sumas de dinero que consiguen con sus operaciones, pero rara vez les verás una foto donde aparecen pérdidas.

A nivel social, decir que eres trader puede darte cierta consideración entre los demás. La imagen que la sociedad tiene de un trader es una persona que trabaja muy pocas horas, muy pocos días, desde casa, y gana mucho dinero. Si hay alguien que todavía tiene esa ilusión, lamento comunicar que eso no está al alcance de todos (...) Siguiendo con el simil del futbol, un trader que actúa tal y como acabo de describir,

podemos considerarlo el Messi o Ronaldo de los mercados. ¿Es posible llegar a ello?

Sí. ¿Es probable que llegue? No.

Lo que sí es probable es que llegues a convertirte en un trader de éxito. Y éxito no quiere decir tener mucho dinero y trabajar muy poco. Éxito en el trading quiere decir que eres capaz de conseguir la deseada consistencia, que eres ordenado, riguroso, metódico, etc. Eso te dará para tener un sobresueldo, mejorar tu calidad de vida, e incluso poder llegar a tener un sueldo dedicándote en exclusiva.

No obstante, este proceso requiere de un esfuerzo titánico y sobretodo de una brutal lucha contigo mismo. El trading tiene que ser algo que te guste, que realmente te haga disfrutar. Créeme que las decepciones serán múltiples, los sentimientos de frustración, las ganas de dejarlo, etc. Solo si te apasiona y tienes la tenacidad y disciplina necesaria, podrás seguir adelante.

El trading es un oficio como cualquier otro, con la ventaja que puedes adaptarlo a tu vida diaria y operar solo en aquellas franjas horarias que tengas disponibles. No obstante, para tener éxito debes tomártelo en serio, como si de un trabajo se tratara. Debes establecer una rutina de trading, un plan y una serie de estrategias y que tienes que tomar al pie de la letra.

Entonces, ¿qué necesito para ser trader? En primer lugar, necesitas formación. Te diría que es lo más sencillo de conseguir. Conozco muchísimos alumnos que empezaron operando en los mercados sin ningún tipo de conocimiento, entrando al mercado en función de su "intuición". Lo más peligroso de todo es cuando esa intuición funciona en las dos primeras operaciones. Ya puedes imaginar cómo acabaron las cuentas.

Existe una gran cantidad de información en internet gratuita y de gran calidad. Para iniciaros (y puedo ser crítica de muchos por lo que voy a decir, pues va contra sus intereses) creo que no es necesario que accedas a la compra de ningún curso de trading. La gente suele creer que los cursos de trading ofrecen la técnica secreta para ganar dinero en el mercado, y cuanto más caro es el curso, más dinero vas a ganar.

La estrategia no es la clave en el trading (sin duda es necesario tener una buena estrategia y testada), pero hay cientos disponibles. Lo realmente importante es adaptar esa estrategia a tu persona y sentirte cómodo con ella.

Otro punto clave y frecuentemente olvidado es la gestión del riesgo. Leemos libros y cursos sobre estrategias y análisis del mercado, pero apenas dedicamos un capítulo a la gestión del riesgo. Te aseguro que nunca tendrás éxito en los mercados si no eres riguroso en tu gestión del riesgo. Dedicale un poco más de tiempo.

Ya, por último, está el tema psicológico. Todos creemos que somos capaces de dominar nuestras emociones, créeme cuando te digo que no te conoces a ti mismo hasta que te enfrentas al mercado con una cuenta real. En ese momento, aparecen tus peores demonios y es contra ellos con quien debes luchar. Miedo, ansiedad, codicia o euforia son algunas de las emociones que florecen cuando estas operando. ¿Realmente eres capaz de controlarlas? Si es así, tienes muchísimo camino recorrido.

Como decía, el trading debe considerarse como un trabajo y actuar en él de forma metódica y estructurada. No tengas prisa por operar ni por ganar dinero. Piensa en cualquier profesión que consideres de éxito. ¿Crees que esa persona decidió su profesión y acto seguido empezó a ganar dinero? ¿O tuvo que ir a la Universidad, hacer unas prácticas, años de experiencia en puestos inferiores (...)?

Todo llega si tienes la implicación y dedicación necesaria, no te precipites. Las prisas no son buenas en los mercados.

Como conclusión, se puede decir que un trader es aquel que toma las operaciones cuando las tiene que tomar de la forma que las tiene que tomar (eso no quiere decir que gane dinero en todas ellas), controlando el riesgo y sin dejar que sus emociones se vean afectadas."

El artículo nos hace reflexionar acerca de esta actividad que debemos respetar y como se ve requiere de mucha disciplina. Así que tienes diferentes herramientas para entrar en este mundo donde vivirás en constante incertidumbre. Puedes comenzar a operar con cuentas de prueba que ofrecen distintas plataformas, conseguir un bróker certificado (necesitas este intermediario para operar que cobrará comisiones por cada operación que realices) para cuando comiences a operar en una cuenta real y de poner en riesgo tu exceso de liquidez. Considera las lecturas académicas y estratégicas de grandes inversores como John Murphy, Benjamin Graham, Warren Buffet, George Soros y Peter Lynch.

Efecto apalancamiento

¿Cuánto es lo mínimo que puedo invertir? Esta pregunta es común en las personas que inician en el mundo del trading. La respuesta simple es que depende del bróker, pues varía, existen muchos que piden como mínimo 100 dólares o 500 dólares. Pero quiero que sepas la respuesta lógica. Imagina que quieres comprar una acción cuyo precio es de 200 dólares. ¿Cuánto necesitas como mínimo para invertir? La respuesta es más que lógica, necesitas 200 dólares para comprar una acción. Si

la acción sube o baja sería tu resultado cuando la vendas. En cambio, si entras al mundo *forex* (divisas-monedas) aquí las negociaciones se efectúan por contratos y cada tamaño de contrato es de 100,000 unidades monetarias (u.m.). Por ejemplo, si entras al par de monedas EURUSD (Euro – Dólar americano) necesitas 100,000 euros para obtener un contrato. No te alarmes, te permiten comprar desde el 1% del tamaño del contrato, es decir, 0.01 contratos que equivale a 1,000 euros. A comparación de la acción, en *forex* parece que el mínimo es alto. Y esto también aplica para otros activos, como el oro, petróleo, entre otros.

Debemos tener claro que existen dos tipos de jugadores en los mercados: el de cobertura y el especulador. El de cobertura es el participante que necesita el activo por sus actividades, es decir, que necesita cambiar su moneda o necesita Oro ya que su negocio lo requiere. Sin embargo, el especulador no necesita los activos, solo negocia con los precios. Así los especuladores tranzan distintos activos que no necesitan pues solo esperan los cambios en los precios para conseguir resultados.

Claro esto, cualquier persona puede entrar a los mercados a negociar y para hacerlo interesante y accesible se ofrece el apalancamiento. Hemos revisamos lo poderoso que es la palanca (deuda) para obtener más activos de lo que podemos conseguir con nuestros propios recursos. Aquí aplica lo mismo, podemos negociar más activos de lo que podemos conseguir con nuestro propio capital invertido. En los ejemplos anteriores la relación con el apalancamiento era 1:1 es decir, compraré activos con lo que tengo de capital, 200 dólares en acciones o 1,000 euros en el par. Si el apalancamiento cambia a 1:10 esto permite multiplicar nuestro capital. Imagina que entras al mercado *forex* con una inversión de 100 dólares y un apalancamiento de 1:10, esto te permite negociar realmente con 1,000 dólares. Es decir que puedes obtener mayores contratos con solo 100 dólares. Tomemos un caso práctico local mirando el par USDPEN (dólar americano - soles). Si el precio de este par es 3.00 quiere decir que 1.00 dólar equivale a 3.00 soles. Cada contrato tiene un tamaño 100,000 u.m. y puedes comprar como mínimo el 1% del contrato, es decir, con 1,000 dólares puedes comprar 0.01 contratos. Si no cuentas con un apalancamiento, con los 100 dólares que tienes como inversión no alcanzarían al mínimo para operar; pero con un apalancamiento de 1:10 sí tienes el acceso. Digamos que adquieres ese contrato, en palabras simples, has logrado comprar 1,000 dólares de contratos con solo 100 dólares. ¡El poder de la palanca! Esto parece extraordinario, pero no olvides que la palanca ayuda, pero también no perdona. Al comprar el contrato obtienes 3,000 soles (lógicamente en un entorno especulativo ya que no necesitas realmente los soles, solo buscas beneficios en los cambios de precios).

Si el precio del par cambia de 3.000 a 3.300 podrás vender los 0.01 contratos a 3.300 y obtener 3.300 soles. Esto deja un beneficio de 300 soles, menos comisiones (compraste a 3.000 y vendiste a 3.300). Habrás casi duplicado tu capital en un cambio de precio. Sin embargo, si el precio del par cambia de 3.000 a 2.700 y decides vender los 0.01 contratos a 2.700 obtendrás 2.700 soles. Asumirás una pérdida de 300 soles. ¡Lo habrás perdido todo! O como popularmente se diría: habrás quemado la cuenta.

Esto es lo que hace el apalancamiento, podrás negociar mayor cantidad de contratos y aumentar ganancias considerablemente, aunque también perderlo todo y por ello la importancia de gestionar los riesgos y entrenar la mente para saber cuándo perder y cuándo tomar ganancias. Con esto ya puedes apreciar el efecto de la deuda en la rentabilidad que estudiamos en el apartado 15.

Los apalancamientos que ofrece el mercado pueden ser de 1:10, 1:25, 1:50, 1:100, 1:500 o 1:1000. Depende del bróker. Simulemos el caso anterior con un apalancamiento de 1:1000. Esto te permite comprar un (1) contrato, es decir, habrás adquirido un contrato valorado por 100,000 dólares con solo 100 dólares.

Variación de precio USDPEN	Beneficio (Pérdida) PEN
3.300	30,000
3.200	20,000
3.100	10,000
3.000	0
2.900	(300)
2.800	(3 00)
2.700	(300)

El efecto salta a la vista, los beneficios pueden ser infinitos y las pérdidas limitadas al capital invertido.

La conclusión de esto es que el capital mínimo de inversión depende del capital que estás dispuesto a arriesgar por obtener beneficios teniendo en cuenta el tipo de apalancamiento, la cantidad de contratos negociados y los tres factores del trading.

El ejemplo expuesto es didáctico ya que existen diferentes conceptos técnicos que deberás dominar para entender mejor las operaciones en el mercado. Puedes comenzar investigando sobre los PIPs, precio Ask, precio Bid, stop lose (SL) y take profit (TP); además de los requisitos que solicitan los brokers para aperturar cuentas.

Los toros y los osos

Como hemos aprendido el trading se trata de comprar y vender diferentes activos financieros por ello solo tienes dos opciones de inversión: Comprar o Vender. La compra es fácil de entender ya que el objetivo es comprar a un precio menor de lo que se espera vender. Si esperas que el precio suba, porque lo consideras barato, primero deberás realizar la compra (*Buy* en inglés), o entrar en "largo" como se dice, y de esta manera, luego vender cuando se cumpla el objetivo y así obtener ganancias; al contrario, si el precio cae deberás gestionar el riesgo para determinar cuándo asumir la pérdida y no quemar la cuenta.

Pero ¿qué sucede si esperas que un precio caiga? Los mercados no irán siempre al alza hasta el infinito, existirán tiempos donde los precios retroceden formando una tendencia bajista, o alguna corrección, y es aquí donde también se puede sacar provecho. Primero deberás vender. Te preguntarán cómo es posible vender algo que aún no se compra. El trading te da la opción de hacerlo; cuando primero realizas una venta en corto (*Sell* en inglés), o entras en "corto" como se dice, estás esperando que el precio caiga porque consideras que es caro. Por tanto, el mercado te presta el activo para que lo puedas vender. Cuando se cumpla el objetivo y el precio caiga deberás devolver el activo prestado comprándolo al precio actual y obtendrás un beneficio; al contrario, si el precio sube deberás gestionar el riesgo para determinar cuándo asumir la pérdida y no quemar la cuenta.

Supongamos que el precio de una acción se encuentra en 100. Si estás en el escenario donde tus análisis dicen que el precio debería subir eliges la opción *Buy* y entras en largo. Si el precio llega a 120 podrás tomar beneficios según tu estrategia de riesgos. Para cerrar la posición venderás la acción a 120.

Buy 100 → Sell 120 Ganancia 20

Por otro lado, si estás en el escenario donde tus análisis dicen que el precio debería caer eliges la opción *Sell* y entras en corto. Si el precio llega a 80 podrás tomar beneficios según tu estrategia de riesgos. Para cerrar la posición comprarás la acción a 80 para devolverla.

Sell 100 → Buy 80 Ganancia 20

Como ves en ambas estrategias compras barato para vender caro, pero se diferencian en el sentimiento de tus análisis. Debemos tener claro que tratar de pronosticar un precio y llegar a este objetivo no es nada fácil y no es por el hecho de atinar a un número, si no, por el camino que tendrás que soportar para llegar a este. En el ejemplo de la compra de una acción, el precio no necesariamente va de 100 a 120 de una forma directa, en realidad puede pasar por un camino volátil para llegar al objetivo. Puede que antes de que llegara a 120 haya caído primero a 90, por un movimiento "irracional" del mercado, llevándote a sentimientos de preocupación que no puedas soportar y te harán cerrar la operación. O muchas veces tu capital no soporte esta caída. Por eso se dice que la clave del trading es la paciencia y un capital que pueda soportar estas volatilidades del mercado. "Los mercados pueden mantener su irracionalidad más tiempo del que tú puedes mantener tu solvencia". (Jhon Keynes)

La opción de apostar a la baja (*Sell*) ha sido muy cuestionada por el mercado ya que supone un sentimiento negativo sobre todo para el mercado de acciones. Las acciones tienden a subir de valor a largo plazo y por ello podemos confiar en las empresas comprando sus acciones y esperar ganar dividendos o ganar al vender a un precio más alto (si eres inversor de cobertura o especulador respectivamente). El problema para las empresas es cuando el mercado tiene un sentimiento negativo y los especuladores realizan cortos llevando a los precios a diferentes sentidos. Por ello muchos mercados financieros han prohibido las ventas en corto.

El sentimiento de un mercado alcista está representado por los "toros" (*Bull* en inglés) mientras un sentimiento bajista está representado por los "osos" (*Bear* en inglés). Que la bolsa de valores cierre siempre en alza es propio de acciones "toro". Los inversores que creen fielmente que el precio de las acciones y se comportan de manera totalmente optimista se dice que son los inversores "bullish". Sin embargo, el oso, a pesar de ser grande y fuerte como el toro, presenta otras características financieras y actitudes. El oso representa a las inversiones "*bearish*", caracterizado por la bajada de los precios y las actitudes pesimistas de los inversores.

Opciones binarias

Una forma para operar en los mercados son las llamadas opciones binarias. Imagina que estás operando en el mercado con todos los riesgos que hemos revisado y ahora se le agrega un temporizador. Es decir, cuando abres una operación se te da un tiempo determinado para que esta se cierre automáticamente y puedas tomar las ganancias o pérdidas resultantes. Algo similar ocurre en este tipo de inversión donde compras opciones de un activo específico y deberás tratar de predecir dos resultados posibles: Sube o Baja el precio, en un tiempo determinado que puede ser minutos u horas. Si aciertas ganarás la rentabilidad obtenida y si no aciertas perderás el precio pagado por la opción. ¿Te suena familiar? Es muy parecido a las apuestas deportivas, donde pagas por un ticket de apuesta. Si aciertas al resultado ganarás la probabilidad de pago, pero si no aciertas perderás el ticket de la apuesta. Y esto lo sabrás en el tiempo que dure el evento deportivo.

Las opciones binarias son más baratas que los contratos antes vistos y no se encuentran en un mercado regulado. Existen brokers que las venden y es libertad del inversor tomarlas como herramienta. Por todo esto, las opciones binarias son muy cuestionadas por el trading profesional. Como te habrás dado cuenta agregarle el factor de tiempo de vencimiento hace que este trading deje de ser una estrategia y se convierta básicamente en una apuesta convirtiendo una operación en una más riesgosa; aunque claro, al igual que una apuesta, también te puede hacer ganar mucho dinero.

Podemos resumir el trading como un juego de profesionales donde gana el que le quite más dinero al otro. Así que cuando te inviten a participar de esta actividad sin necesidad de prepararte, te ofrezcan grandes ganancias y tener la vida de Jordan Belfort (el lobo de Wall Street) con solo copiar las estrategias de sus gurús en un mercado de operaciones binarias, te aconsejo que primero tomes conciencia de esta actividad y luego tomes una decisión.

La mayoría de jóvenes inversores del mundo del trading toman a Warrent Buffett o George Soros (el hombre que quebró el Banco de Inglaterra) como sus referencias, viéndolos como modelos a seguir. Aunque estos dos grandes inversores son los más exitosos de la historia debemos tener en cuenta que construyeron su riqueza en una época completamente distinta a la actual y difícilmente logren imitarlos. Los mercados de hoy en día están llenos de comportamientos irracionales debido a la inmensa cantidad de dinero que se crea y que afectan a los mercados. Como dice el ganador del Premio Nobel de Economía Paul Krugman: "la bolsa no es la economía".

Esto explica por qué suben los precios de las acciones cuando el mundo está en crisis (incluso algunas de estas acciones son de empresas en quiebra). Hasta Warrent Buffett puede estar equivocado al preferir el dinero en efectivo que el Oro o el *Bitcoin*; de hecho, en 2020, *Berkshire Hathaway*, una firma de inversiones de Buffett, compró acciones de la minera de oro *Barrick Gold*, cuando el precio del oro ya había alcanzado máximos históricos (una reacción algo tardía). Muchos de sus defensores dirán que algo estaba tramando el genio, cuando la realidad no es así.

Sin embargo, esto no quita el hecho de que existan distintas academias de trading que te ayudarán a capacitarte para aumentar la probabilidad de éxito, además de contar con inversores de éxito que han logrado dominar alguna estrategia. Aunque claro, como se mencionó respecto a los fondos mutuos, no es posible saber si repetirán los resultados, solo se sabe que siempre habrá ganadores.

Los sistemas financieros nos ofrecen distintas herramientas de ahorro, deuda e inversión y debemos conocer su funcionamiento básico para saber utilizarlas. Muchas veces la inconciencia puede llevarnos a cometer errores que puedan perjudicar a nuestras empresas o nuestras finanzas personales. Si deseas profundizar a un nivel técnico estos temas, investiga los diferentes cursos o carreras que ofrecen las casas de estudio. Estoy seguro que será de mucho beneficio para tus decisiones.

QUINTA PARTE

REGLAS DE JUEGO

Los principios de influencia de Robert Cialdini recomiendan algo muy interesante: si se desea que una persona acate una regla o norma, es una buena estrategia informar de que la mayoría de la gente lo hace. Así pues, es importante que los emprendedores sepan que la mayoría de empresarios exitosos siguen las reglas del juego empresarial desde un inicio y así sacan ventaja a sus beneficios. Además, no hacen trampa si las reglas no las prohíben.

Cuando conocemos las reglas de un juego perdemos el miedo a arriesgarnos en ganar, puesto que ya sabremos los beneficios o consecuencias que pueden traer. En este apartado te informarás acerca de la formalización de tu negocio, las reglas que rigen la relación laboral con tu personal, la razón de los impuestos que se deben cumplir y algunos aspectos básicos del comercio internacional. La información es basada en la Ley del Impuesto a la Renta, Ley General de Sociedad y demás legislaciones nacionales. El objetivo no es que memorices cada reglamento ya que no se pretende una explicación técnica y profunda de los temas expuestos. Es más importante que entiendas la razón lógica detrás de estas reglas y puedas respetarlas bajo este enfoque: "si se desea conseguir que alguien haga algo, ese algo debe ser fácil de hacer" (Kurt Lewin).

25.El nacimiento de la empresa

La creación de una persona jurídica, empresa, entidad o sociedad es muy común cuando empezamos a emprender en un negocio y hay ciertas reglas que se deben entender para tomar la mejor de decisión de la constitución. Existen diferentes clases de sociedades, en el Perú es normada por la Ley General de Sociedades. Esta Ley nos indica las reglas de juego cuando constituimos el negocio y es el deber de todos conocerlas. Antes de elegir el tipo de sociedad a crear revisen sus características.

Si tienes la bendición de ser padre o madre, cuando nace tu bebe comienzan tus acciones para formalizarlo: le pones un nombre, obtienes su partida de nacimiento e incluso le sacas su DNI. La razón de esto es informar de que tu bebe existe y por tanto obtendrá derechos y beneficios.

Cuando nace tu negocio debes relacionarlo al nacimiento de tu bebe, pues hay que cuidarlo y guiarlo, para que cuando sea adulto pueda vivir con sus propios medios. Esto tomará tiempo y una necesaria inversión económica que lo harás por el amor que le tienes. Lo mismo ocurre con un negocio, hay que tener paciencia y dedicación hasta esperar su madurez. La única diferencia es que de nuestros hijos no esperamos un retorno económico, pero de un negocio sí.

Pues bien, cuando nace tu idea de negocio es necesario una formalización mediante su constitución, miremos algunas características.

Persona natural con negocio

Lo primero que debes hacer es formalizar el negocio para que, así como a un bebe, obtenga derechos y beneficios. En el apartado cinco hablamos de separar personas en un aspecto legal. Tenemos las personas naturales y personas jurídicas, a su vez, las personas naturales se separan en personas naturales con negocio y sin negocio.

En el caso de las personas naturales con negocio su formalización es automática cuando se obtiene su Registro Único de Contribuyente (RUC), que es simplemente como su documento nacional de identificación (DNI) que puede obtener virtualmente a través de la SUNAT en unos simples pasos. Con esto es suficiente para que tu negocio ya exista formalmente.

Repasemos la definición de personas. Cuando creamos una empresa es necesario definir quién será el responsable de todos sus derechos y obligaciones. Si decides ser tú, entonces serás una persona natural con negocio. Sin embargo, si decides que sea distinto a tu persona, deberás crear una figura legal o también llamada persona jurídica, en la cual podrás ser el único dueño o uno de varios. Podemos decir entonces que son las personas naturales con negocio y las personas jurídicas quienes generan rentas o ganancias empresariales. Más adelante conoceremos las diferentes rentas que existen.

Los beneficios y obligaciones de las personas jurídicas recaen sobre esta figura, es decir, las propiedades o deudas que contraiga no se mezclarán con tus responsabilidades personales. A esto se le denomina "empresas de responsabilidad limitada". Pero ten cuidado con esto, la SUNAT puede hacerte responsable personal sobre las deudas tributarias de la empresa. A esto se le denomina bajo el concepto de responsabilidad solidaria y esto aplica para todas las empresas.

Vamos con un ejemplo. Suponga que Juliana dispone de 5,000 soles para constituir un negocio. El negocio es una pequeña juguería que llamará "Freshco". Juliana decide ser la única dueña y que todos los derechos y obligaciones de Freshco sean representadas por su persona, en otras palabras, Juliana y Freshco se convierten en una persona natural con negocio. Cuando tramite su RUC gratuitamente, Freshco se podrá considerar como un negocio formal constituido con un patrimonio de 5,000 soles. Los activos que compre Freshco, cómo puede ser una refrigeradora, licuadora o microondas, también pertenecerán a Juliana. De igual manera, si Freshco adquiere deudas y que por alguna circunstancia no pueda asumirlo con su patrimonio creado, Juliana asumiría esta obligación con su patrimonio personal. Por ello a este tipo de empresa se le deriva el nombre de "empresa unipersonal".

Ahora vamos a conocer los tipos de empresas que se pueden constituir como persona jurídica.

Empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)

Si te gusta trabajar solo y no confías en nadie, la empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.) es para ti. Aquí serás el único dueño donde aportarás con un capital al negocio y no habrá opciones de incluir a nuevos socios. Si volvemos al negocio de Juliana, este se puede constituir como persona jurídica llamada Freshco EIRL. Como se dijo, la diferencia con la persona natural con negocio se refiere a sus derechos y obligaciones. En este caso el patrimonio de 5,000 soles de Freshco es independiente al patrimonio personal de Juliana, esto es, los activos y deudas que contraiga el negocio serán exclusivamente de Freshco. Si por alguna circunstancia el negocio no pueda asumir sus deudas con su patrimonio creado, Juliana no estará obligada a asumirla con su patrimonio personal. (No olvidemos la responsabilidad solidaria con las deudas tributarias)

Entonces ¿siempre nos convendría elegir una empresa unipersonal en vez de una EIRL? Si lo ves por el lado del riesgo de las deudas sería una respuesta positiva, sin embargo, debes de ver el otro lado: también te desprenderías de sus derechos. Otro punto importante es la forma de tributar ya que una EIRL es una persona jurídica que no puede participar de un tratamiento de pago de impuestos simplificado, cómo sí lo puede hacer una empresa unipersonal. Aunque a su vez esta ventaja tributaria no necesariamente beneficie a un mayor acceso a clientes. Esto lo profundizaremos en el apartado 27 donde hablaremos de los regímenes tributarios.

Por todo esto es importante que antes de tomar una decisión de constituir definas el tipo de empresa que deseas crear, el nivel de clientes a dónde quieres llegar y tus proyecciones del negocio.

Sociedades Anónimas (S.A. S.A.C. S.A.A.)

Si ya eres más social y quieres compartir el riesgo con varios socios existen las Sociedades Anónimas. Los socios pueden ser otras personas naturales o también personas jurídicas, es decir, las empresas también pueden constituir otras empresas.

La Sociedad Anónima (S.A.) acepta entre dos hasta un ilimitado número de socios en los que cada uno aportará un capital que representará un número determinado de acciones. Adicionalmente te da la opción de elegir que pueda ser cerrada o abierta.

La Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) limita el número de socios de hasta 20; mientras la Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.) permite ofertar al público las acciones. Lógicamente esta última sociedad aplica para las grandes empresas donde cómo mínimo deben existir 750 accionistas.

Para una Sociedad Anónima el negocio de Juliana se constituirá como persona jurídica llamada Freshco SA o Freshco SAC y necesitará como mínimo un socio más. No podrían aún ser una SAA debido al tamaño del negocio y la cantidad de socios. Sería algo extraño ver a 750 personas abriendo una juguería. En este caso también el patrimonio de 5,000 soles de Freshco es independiente al patrimonio personal de los socios, esto son, los derechos y obligaciones son propios de Freshco. Ya que existen como mínimo dos socios se deberá establecer la participación de cada uno. Suponga que Juliana desea compartir el riesgo con su esposo Alejandro, es decir, Juliana y Alejandro crearan a Freshco siendo sus representantes legales. Juliana aportará 3,000 soles y Alejandro 2,000 soles. Ahora deben determinar el valor de cada acción.

Las acciones es la forma de representar los aportes en algo diferente al dinero efectivo. La razón de ello es la percepción que tenemos sobre el valor de las cosas. Los aportes también pueden ser en bienes, es decir, Juliana puede aportar 3,000 soles y Alejandro un refrigerador valorizado en 2,000 soles. Pero la equivalencia correcta que se debe dar a estos aportes se debe hacer no en soles, si no en acciones. Por ejemplo, si cada acción equivale a un (1) sol se puede decir que Juliana posee 3,000 acciones y Alejandro posee 2,000 acciones independientemente si aportaron efectivo o bienes diferentes al efectivo. Dar una equivalencia de los

aportes en acciones es importante para conocer cuál es el valor contable del negocio, en este caso es de 5,000 soles representada en 5,000 acciones de los cuales el 60% corresponde a Juliana y el 40% a Alejandro.

Estructura de constitución inicial

Socios	Acciones	Valor por acción	Total Patrimonio	Participación
Juliana	3,000	1.00	3,000	60%
Alejandro	2,000	1.00	2,000	40%
Total	5,000		5,000	100%

Si más adelante se desea incluir nuevos socios, o alguno de los socios actuales desea vender sus acciones, podrán valorizarlo a un importe diferente a un (1) sol, dependiendo de su percepción del negocio. Así, por ejemplo, si van a incluir a un nuevo socio, Alejandro está dispuesto a vender el 50% de su participación, 1,000 acciones, a dos (2) soles cada acción pues considera que el negocio está siendo exitoso. Quedaría entonces:

Estructura de constitución posterior

Socios	Acciones	Valor por acción	Total Patrimonio	Participación
Juliana	3,000	1.00	3,000	60%
Alejandro	1,000	1.00	1,000	20%
Nuevo Socio	1,000	1.00	1,000	20%
Total	5,000		5,000	100%

Si pensaste que el valor de la acción del nuevo socio debió ser dos soles, no es del todo precisa. Esto se debe a la diferencia del valor contable de la acción y el valor que creemos darle a la acción. Esto los vimos en el estudio de la diferencia entre la contabilidad y las finanzas en el apartado 16. El valor contable se mantendrá en un (1) sol pues así se estableció en un inicio, sin embargo, el valor que creemos darle puede ser mucho mayor o tal vez mucho menor, dependiendo de la negociación. El nuevo socio habrá pagado 2,000 soles por 1,000 acciones ya que ambos concuerdan que el negocio es exitoso y por tanto le otorgan un mayor valor. Por esta razón los aportes se representan en acciones.

Sociedad Anónima Cerrada Simplificada (S.A.C.S)

También se ha creado una nueva forma de Sociedad Anónima, pero es Simplificada (S.A.C.S.) a diferencia de una SAC aquí los socios solo podrán ser personas naturales y los aportes solo podrán ser en efectivo; además su constitución es completamente digital. Una opción ideal para los emprendedores.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.C.R.L.)

Si quieren evitar la participación por número de acciones y que sea todo por igual, en la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.C.R.L.) los socios, que deben ser un máximo de 20, aportan participaciones equitativas. Esto suele aplicarse a empresas familiares. Si el patrimonio de Freshco es por 5,000 soles la participación de cada socio es equitativa. Si Juliana desea compartir el riesgo con Alejandro, Juliana participará con el 50% o 2,500 soles y Alejandro con el otro 50% o 2,500 soles. Aquí no se hablarán de acciones porque las participaciones se reparten por igual.

La razón de que esta figura la tomen mayormente las empresas familiares es obvia, todos deben poseer el control del negocio por igual y evitar disconformidades futuras respecto al manejo y control del negocio, en otras palabras, Juliana y Alejandro deben estar siempre de acuerdo con la gestión de Freshco. Cosa que no sucede con una Sociedad Anónima pues las decisiones poseen mayor fuerza con los socios mayoritarios en una votación.

Los accionistas o socios deberán congregarse formalmente como mínimo una vez al año para concretar temas respecto a la gestión y decisiones futuras del negocio, a esto lo llaman "junta general de socios o accionistas". Los accionistas podrán nombrar a un grupo de personas para que los representen en las decisiones del negocio a lo que llaman "Directorio". Además, el Directorio deberá nombrar a un representante que va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo; entre otras muchas tareas, fijará una serie de objetivos que marcarán el rumbo y el trabajo de la organización. Este representante es conocido como el Gerente General o CEO por sus siglas en inglés (Chief Executive Officer). Lógicamente toda esta estructura organizacional depende del tamaño del negocio, para el caso de Freshco, uno de los socios puede ser el Gerente General.

Asociaciones sin fines de lucro

Las sociedades tienen como fin generar ganancias para que sean devueltos a sus socios en forma de dividendos, pero existe una forma de sociedad que evita esta repartición de las ganancias y son llamadas Asociaciones sin fines de lucro. Aunque estas también generan ganancias, no son devueltas a los socios, si no reinvertidas en el negocio con el objetivo de hacerlo crecer. Por ello los objetivos de estas sociedades suelen ser más humanas: como educativas, sociales, religiosas o políticas. Gracias a esto también cuentan con beneficios tributarios como la exoneración de pago de impuestos.

Lamentablemente esto puede ser aprovechado por los asociados para asignar altos sueldos o gastos desmedidos que llevan a una asociación a diferentes problemas. Un ejemplo son las asociaciones deportivas de fútbol profesional como Alianza Lima y Universitario de deportes que han llevado sus malas gestiones a la literal bancarrota.

Hoy en día se administran algunos clubes deportivos como Asociaciones y otros como Sociedades Anónimas; en el caso de una asociación, todos los asociados que realizan aportes periódicos al club se consideran "propietarios" de este, muy parecido a las sociedades anónimas, en donde los accionistas son los propietarios de estas de acuerdo a su capital aportado. La diferencia está en que la asociación no tiene fines de lucro, es decir, que las utilidades resultantes de las gestiones no pueden repartirse entre los asociados cosa que sí sucede en las sociedades anónimas en donde las utilidades se distribuyen a los accionistas como dividendos. Se podría decir que una Sociedad Anónima podría de alguna forma mejorar la gestión ya que es prácticamente obligatorio contar con una estructura corporativa (accionistas, directorio y gerencias), además los accionistas garantizan con patrimonio propio el éxito de esta, es decir, tomarán las mejores decisiones para beneficiar sus dividendos; mientras que en una asociación no hay una motivación como esa, salvo al de su objetivo principal: crear al valor al deporte y su marca, pues la finalidad de una asociación es lograr beneficios para la misma, un pensamiento carente en la realidad local. Ambas formas de sociedad son válidas y ninguna asegura el éxito en la gestión ya que no depende de la forma de sociedad sino de cómo se administre. Claro está, que asociaciones como Real Madrid o Barcelona en España, e inclusive Boca Junior de Argentina son casos de asociaciones de éxito.

No solo están ocurriendo casos de corrupción en las asociaciones deportivas, también en partidos políticos, universidades y centros de religión. El problema es

que muchas de las ONG que se constituyen como entidades sin fines de lucro no cumplen con esa finalidad, pues buscan lucrar a favor de sus asociados ya que se constituyen como empresas, que, si bien no generan dividendos, ven mecanismos para sacar el dinero antes del resultado.

Sociedades Civiles (S.C)

Otra forma de empresa es la conformada por individuos que, mediante el ejercicio de una profesión, oficio o práctica, tienen como fin obtener una ganancia de las actividades que realizan. Lo primordial de este tipo de Sociedad es la experiencia profesional, las habilidades o el renombre. Por ejemplo: suelen formarse en el caso de estudios de abogados y contadores. La confianza, es un elemento importante en la Sociedad Civil.

La Ley de Sociedades nos habla de alrededor de 11 tipos de sociedades que irán aumentando o disminuyendo según los cambios de la Ley. Ya conoces las sociedades más comunes que puedes elegir para tu negocio y puedes profundizar en la Ley o en tu asesor contable legal. Una vez elegido el tipo de empresa es momento de constituirla.

Constitución de la empresa

Primero debemos ponerle un nombre al negocio a lo que se llama Razón Social, como lo era "Freshco". Para ello es importante poder separarlo para no coincidir con otros negocios. Aunque no es obligatorio, la originalidad y exclusividad es importante. Esto lo haces virtualmente a través de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) en la opción de reserva de denominación y tiene un costo mínimo.

Luego deberás asignar las características del negocio, es como la partida de nacimiento de tu bebe. Aquí incluirás la razón social, la dirección (domicilio fiscal), identificación de los socios, sus aportes y las actividades que realizará el negocio. Es importante siempre proyectar la idea y no limitar estos datos. Por ejemplo, pueden considerar la posibilidad de exportar o importar y también colocar actividades que se relacionen. Nunca se sabe hasta donde podrá llegar tu emprendimiento.

Debes considerar colocar en el objeto social las actividades que se realizarán de una manera específica y no amplia (genérica) pues debe ser lo más claro y preciso,

así permite conocer con exactitud las actividades a las que dedicará la empresa. Colocar un objeto social genérico: venta de bienes y servicios generales no sirve de mucho.

El llenado de esta información es conocido como la Minuta que servirá para que el Notario elabore la escritura pública. Esto lo puedes hacer en un centro de desarrollo empresarial (CDE) o en un Centro de Mejor atención al Ciudadano (MAC). La SUNARP también ha creado la opción de hacerlo virtualmente a través de su sistema de intermediación digital (SID-SUNARP). Solo debes crear tu acceso de forma sencilla.

Cuando la Notaria reciba la información, citará a todos los socios para que firmen la escritura pública, con excepción de las SACS ya que en esta forma de sociedad se aplicarán firmas digitales. Se deberán pagar los derechos notariales y registrales que promedian unos 300 soles, que puede ser más o menos dependiendo del capital aportado.

Los socios deberán realizar los aportes de capital en una cuenta bancaria del negocio. En un inicio, se recomienda aperturar una cuenta de ahorros digital para negocios ya que no presentan costos adicionales a diferencia de una cuenta corriente tradicional que presenta altos costos de mantenimiento y de más gastos bancarios.

¿Cuál es capital mínimo para constituir? No existe un mínimo ya que nadie te puede decir cuánto requiere tu negocio para empezar. Eso lo debes determinar en tus proyecciones del plan de negocio antes de crear una empresa, estudiando su planeamiento financiero, es decir, presupuestar la vida del negocio en sus inicios. Recuerda que es un "bebe" que necesitará de tus fondos personales hasta que madure. Lo que sí es necesario es depositar como mínimo el 25% del capital que se aportará en la cuenta bancaria del negocio.

Finalmente, la notaría elevará la Escritura a Registros Públicos y te devolverá sus documentos de constitución conjuntamente con su RUC, que le otorgará sus accesos al portal SOL de SUNAT. Estos accesos les proporcionará un usuario y contraseña para que puedas terminar de completar el registro en SUNAT. Es importante que puedas completar los datos con asesoría de un contador o llamando directamente a SUNAT. Algunos datos relevantes son:

1. **Domicilio fiscal.** Es el lugar de localización del contribuyente en sus relaciones con la Administración Tributaria. Para las personas físicas, el domicilio fiscal será el lugar donde tenga su residencia habitual. El negocio nacerá con la

condición de HABIDO (ubicable) de forma automática; sin embargo, la SUNAT realizará visitas para verificar y comprobar la dirección dando una conformidad de esta condición. En el caso no pudiera confirmar la ubicación esta condición cambiará a NO HABIDO. Esto producirá que el negocio tenga obstáculos en sus operaciones ya que las personas jurídicas no podrán aceptar sus comprobantes de pago hasta la regularización de su condición. Para ello debes requerir la realización de un proceso de confirmación de domicilio fiscal o comunicación de cambio del mismo, que puedes realizar a través de SUNAT Virtual. Es muy importante revisar recurrentemente esta condición en la ficha RUC y evitar contingencias.

2. **Estado del contribuyente.** El negocio nacerá con estado ACTIVO indicando que se encuentra realizando sus actividades comerciales. El contribuyente puede solicitar la suspensión temporal del negocio (de hasta 12 meses) si decide paralizar su actividad (incluyendo sus declaraciones de impuestos). Luego de este plazo, sin realizar la reactivación del RUC, pasará al estado de *baja de oficio*. También podrá pasar a este estado automáticamente si el contribuyente no realiza sus declaraciones mensuales durante 12 meses pues la SUNAT presume que no está realizando actividades. Se precisa que las obligaciones tributarias preexistentes no se extinguirán en un cambio de estado.

La empresa también puede solicitar la suspensión temporal del RUC si conoce que no realizará actividades comerciales. Podrá solicitarlo de manera virtual a través del Sistema SUNAT Operaciones en Línea hasta en dos ocasiones durante un periodo de doce meses calendario.

3. **Asignar el CIU.** Es el código que identifica la actividad económica de tu negocio y que conforma uno de los datos registrados en tu ficha RUC. Debes tener en cuenta que, a cada actividad económica le corresponde un CIU. Es importante que elijas una actividad principal y algunas secundarias para prever tu crecimiento.

4. **Sistema de contabilidad.** La opción recomendable será la de contabilidad bajo sistema computarizado ya que podrás presentar los libros contables de manera electrónica sin necesidad de libros físicos. El sistema de contabilidad manual ya no es frecuente actualmente.

5. **Sistema de emisión electrónica.** Los comprobantes de pago ya son emitidos de manera electrónica sin necesidad de documentos físicos por tal motivo es

importante señalar si esta emisión se realizará mediante la plataforma de SUNAT, mediante algún sistema propio del negocio o mediante un operador de servicios electrónicos (OSE).

Además, en el portal SOL podrás acceder a tu buzón de correo donde la SUNAT te notificará las comunicaciones hacia tu negocio. Es muy importante revisar este correo constantemente y no perderse cualquier notificación de importancia.

Puede demorar unas 72 horas formalizarte y claro, aunque tenga un costo, véanlo como una inversión pues te devolverá ciertos beneficios, como son:

1. **Ampliación de clientes.** Los beneficios tributarios para las personas o empresas aplican siempre y cuando adquieran bienes o servicios de empresas formales, por tanto, los clientes buscarán siempre este tipo de empresas a pesar de pagar algo más en comparación con los informales. También influye en la garantía y calidad que buscan.

2. **Obtención de créditos.** Tu historial de negocio se reflejará en las declaraciones de impuestos que se realicen y la contabilidad que se registre. Esto implica un respaldo para que una entidad financiera o tus proveedores puedan abrirte el acceso al crédito.

3. **Contratación de personal.** Bajo la formalidad la contratación del personal es viable ya que sus gastos podrán ayudarte a pagar menos impuestos. Lo veremos más adelante.

4. **Sustentar ingresos personales.** Tu emprendimiento puede devolverte ganancias mediante dividendos o mediante un sueldo que pueden ser respaldados por los documentos que pueda emitir el negocio. Esto es un beneficio al empresario pues tendrá un respaldo de ingresos que le permitirá acceder a créditos u otros beneficios laborales.

5. **Recibir ayuda del Gobierno en momentos difíciles.** Cuando existe una crisis en la economía local el Estado puede otorgar apoyo a los negocios por diferentes mecanismos. Lógicamente podrán recibir estos paquetes de ayuda todas las empresas formales del mercado pues existen gracias a su constitución.

6. **Crecimiento del negocio.** Si tu emprendimiento es exitoso podrá atraer miradas a nuevos inversionistas. Estos interesados siempre exigirán una formalidad pues no querrán poner su dinero en riesgo.

Formalizar tu negocio es un gran paso para que tu bebe tenga mayores probabilidades de éxito.

La muerte de la empresa

Así como la muerte de una persona requiere de procesos de registro, igual pasa para un negocio. Cuando un negocio pierde su rumbo y empieza a tener problemas en todos los aspectos, que lo imposibilita continuar y no cumplir con sus deudas, es necesario acogerse a un proceso de liquidación, esta es una decisión eficiente y cumpliendo las formalidades exigidas por la Ley, para evitar consecuencias negativas sobre los representantes legales y socios de la empresa. Esto implica llevar a cabo un proceso de disolución y liquidación, que terminará con la declaración de quiebra judicial, cumpliendo las exigencias legales, pero sobre todo teniendo presente su situación por deudas tributarias ya que esto suspenderá las cobranzas por parte de SUNAT.

El proceso implica liquidar los activos del negocio para poder recaudar liquidez y realizar los pagos a los que debe en el siguiente orden:

1. Pago de remuneraciones y beneficios sociales al personal
2. Aportaciones impagas a las AFP y a la ONP
3. Aportaciones impagas a ESSALUD
4. Deudas por alimentos.
5. Hipoteca
6. Deuda tributaria
7. Proveedores
8. Accionistas

La prelación implica priorizar los pagos al personal y al final atender a la devolución de capital de los socios. El quebrado en el caso de una empresa, es la empresa misma, no sus accionistas o representantes legales, por tanto, el efecto de la quiebra no alcanza a sus socios o representantes legales.

En Estados Unidos una empresa que desea continuar vigente, pero no puede pagar a sus acreedores, se declara en bancarrota bajo una sección de la Ley conocida como Capítulo 11. Le ofrece una oportunidad para reorganizar su negocio y seguir con la producción. De este modo evita que la empresa entre en liquidación inmediata y empiece a despedir personal. A cambio, la Ley le permite a la compañía continuar con sus operaciones y reorganizar su estructura libre de la presión de sus acreedores, mientras negocia un plan de pago de sus deudas.

En Perú no se tiene una Ley similar, pero cuenta con un régimen concursal. El sistema concursal funciona de manera tal que una vez que la empresa deudora es declarada en insolvencia y todos sus acreedores han sido reconocidos, estos toman el mando de la empresa y se conforma la junta de acreedores. La junta es el órgano que decidirá el futuro del deudor. Esto quiere decir, que la empresa no se liquida, pero si pasa a manos de otros administradores para lograr generar la liquidez suficiente y cumplir con un cronograma de pago de la deuda. Alianza Lima y Universitario de Deportes son ejemplos de sociedades bajo este sistema.

Asesórate adecuadamente con tu abogado para tener mayor alcance de este tema. Ten en cuenta que antes de liquidar una empresa existen diferentes estrategias de reestructuración que pueden permitir salvar el negocio.

26. Obligaciones con el trabajador



Era el mejor de los tiempos, era el peor de los tiempos", un pasaje famoso de la Historia de dos ciudades, de Charles Dickens. Una frase que entra en colisión de la actual crisis de pandemia que se vive en el 2020 y que está sembrando caos; sacando a la luz diferentes componentes de diferentes sistemas del Estado que están en tela de juicio, y uno de ellos, es el laboral. No es ninguna novedad que el costo laboral en el Perú sea uno de los más caros del mundo.

En 2017 un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) midieron los costos laborales en América Latina y el Caribe, demostrando que el Perú mantiene uno de los costos más altos justo a penas detrás de Argentina y Brasil. A pesar de tener uno de los salarios mínimos más bajos de la región; los sobrecostos, que se refieren a bonificaciones y seguros, hacen que las empresas asuman mayores costos laborales y esto puede explicar que el mercado laboral peruano tenga tan altos niveles de informalidad.

No me malinterpretes, no estoy criticando el sistema laboral con la finalidad de abaratar los ingresos a los trabajadores, esto no generaría la competencia y

motivación de atraer profesionales de calidad. La pandemia atacó la debilidad que tiene el sistema laboral respecto a los sobrecostos que se generan al terminar un vínculo pues estos hacen rígida la circulación de los trabajadores en el mercado, es decir, una salida justificada amerita un pago de beneficios que hacen costosa su gestión, y ni hablar de las salidas injustificadas.

El nivel salarial mínimo debería ser competitivo y este efecto contagiaría a todo el nivel salarial del sistema. Claro está, esto debe ser coherente con la disrupción del mercado. Según el estudio de Mercer sobre las Tendencias Globales de Talento 2019, la clave está en alinear los puestos de trabajo y las personas donde se crea valor, y permitir un mecanismo para recompensar las habilidades y los comportamientos adecuados para el futuro.

Revisar los sobrecostos laborales para fomentar la formalidad laboral no perjudica al trabajador pues podrán insertar ese más del 70% de informalidad laboral existente en el mercado formal, y por consecuencia, elevar la inversión y la empleabilidad. ¡Así es! Existirá una mayor probabilidad de trabajos remunerados formalmente.

Basándonos de esta información ¿estarías interesado en la apertura de una planilla de sueldos en tu negocio? Probablemente la respuesta sea no, y no te culpo. La decisión implica un costo alto que deberás asumir y es por eso la incertidumbre o informalidad laboral en nuestro mercado. Por este motivo se ha establecido diferentes mecanismos para abaratar los costos laborales y combatir la informalidad.

Vamos a entender que implican las obligaciones que tenemos con los trabajadores, incluyendo a los socios que trabajan y esperan una retribución del negocio.

Trabajadores dependientes e independientes

Cuando decidimos contratar a personal, estamos decidiendo alquilar su tiempo para que se involucre en el desarrollo del negocio y se dedique a producir para obtener ingresos. Ese alquiler implica pagarles una determinada cantidad de dinero por su tiempo, y el pago puede darse por dos vías: la vía independiente y la vía dependiente.

En un estudio del Diario el Comercio y el Instituto Peruano de Economía (IPE) en marzo 2020 llamado "*el independiente y vulnerabilidad*" se encuentran datos interesantes respecto a los trabajadores. Nos dice que uno de cada tres trabajadores en el país es independiente y su ingreso promedio es la mitad de lo que ganan sus

pares dependientes. El trabajador independiente es atractivo para algunos por las posibilidades de manejar horarios propios y trabajar en distintos lugares y sectores. Es decir, su labor no depende de diferentes requisitos que exija su cliente, por ejemplo, estar ocho horas en su oficina. Del total de personas que forman la población económicamente activa (trabajan o buscan trabajo), el 30% serían independientes y el 46%, dependientes. El dato más saltante del informe es respecto a los trabajadores independientes que, en promedio, su ingreso representa la mitad de lo que percibe uno de sus pares dependientes. Al cierre del 2018, un independiente ganaba unos 986 soles al mes; mientras un dependiente recibía 1,826 soles. En los últimos 15 años, esta brecha se ha mantenido invariante.

Esta es una razón por la que se opta mayormente por los trabajadores independientes pues su remuneración es menor a diferencia de un dependiente. ¿A qué responde que ganen menos? En parte, porque laboran en condiciones de informalidad. Ocho de cada 10 independientes laboran en la informalidad.

La vía informal es muy común en el mercado local pues la empresa considera que se evitan formalidades que probablemente les va a costar dinero. Además, como se ha visto en el informe, la oferta de independientes a bajo costo hace que sea "rentable". Este pensamiento es completamente perjudicial pues realizar pagos a informales independientes representa una salida de dinero sin ningún tipo de sustento y esto genera un mayor pago de impuestos además de posibles multas por parte la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL) que vela por los derechos de los trabajadores.

La vía de pago formal se divide en independientes y dependientes. La diferencia más importante entre estas dos vías se debe al nivel de involucración del trabajador. Vamos a conocer las características de ambos trabajadores:

Trabajador dependiente

- ✓ Tiene la obligación de cumplir un horario exclusivo para la empresa, así como también la duración del vínculo laboral.
- ✓ Tiene una jerarquía dentro de la organización (un jefe)
- ✓ Utiliza papelería, documentación o suministros de la empresa para realizar de trabajo.
- ✓ Tiene un correo electrónico con dominio de la empresa.
- ✓ Tiene un puesto físico de trabajo.
- ✓ Utiliza uniformes y ropa de trabajo proporcionada por la empresa.
- ✓ Marcar tarjeta u otros controles de asistencia.

- ✓ Recibe felicitaciones y amonestaciones.

Trabajador independiente

- ✓ Tiene autonomía, es decir, maneja sus tiempos y no está subordinado a otros.
- ✓ Tiene niveles de coordinación con la empresa.
- ✓ Presta el servicio, pero no es exclusivo.
- ✓ Independencia económica o técnica en la ejecución del servicio.

La formalidad de un trabajador independiente se representa en la identificación con las características expuestas además de emitir un comprobante por el pago de sus servicios. Este comprobante se refiere al "Recibo por Honorarios". Además, debe reforzar este pacto indirecto mediante un contrato de servicios llamado contrato por locación de servicios.

Basta con que un trabajador independiente cumpla con un requisito de un trabajador dependiente y pueda probarlo, el trabajador podrá exigir sus beneficios laborales. Esto rige bajo el principio de primacía de la realidad, no es una Ley sino un Principio Básico del derecho laboral. Hay que tener en cuenta que las demandas de trabajadores a las empresas por estos hechos son muy comunes, y el juez va a preferir los hechos sobre los documentos, es decir si se puede demostrar que el trabajo se dio sobre características dependientes, sin importar que tenga un contrato por locación de servicios o emita recibos por honorarios, el juez o inspector de trabajo podrá determinar que en la práctica existe un contrato de trabajo dependiente.

Esto puede llevar a crear una "paradoja" si eres dueño del negocio ¿puedes emitirle recibos por honorarios como trabajo independiente a tu persona jurídica (tu negocio)? En simple, ¿Juliana le puede emitir recibos por honorarios a Freshco? La respuesta es sí, sin embargo, puede contradecir las características de independencia ya que realizará sus servicios en un lugar y horario establecido de la empresa además de utilizar sus elementos para las labores. El punto clave aquí es demostrar si el servicio prestado es subordinado por un superior, si es así, existiría una relación de dependencia. Por lo tanto, los servicios del dueño a su empresa pueden sustentarse con recibos por honorarios de forma independiente, sin embargo, serían tratados tributariamente diferente. Esto lo veremos más adelante en el impuesto a la renta.

Planilla de trabajadores

Al constituir una empresa, y se empiezan a generar ingresos, es obligatorio aperturar una planilla de trabajadores y tiene que ver con una lógica. Una empresa no puede generar ingresos sin depender de trabajadores que la operen, y esto tiene que ver con las características de dependencia que hemos revisado. Esto no aplicaría para empresas que generan ingresos sin depender de trabajadores, por ejemplo, negocios que alquilan bienes o realizan inversiones. Cuando se opta por el contrato a trabajadores dependientes, incluyendo a los dueños, la empresa será denominada empleador.

El empleador tiene la obligación de dar de alta a los nuevos trabajadores en el T-Registro, el mismo día que inician su relación laboral. Este es un módulo proporcionado por SUNAT para el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación (practicantes), personal de terceros y derechohabientes. Para acceder al T-Registro debes ingresar a través de la clave SOL, a la opción ruc y otros registros, donde se encontrarán las opciones de alta, modificación y baja. Consulta con tu asesor laboral la forma adecuada de completar los registros.

Tipos de contratos laborales dependientes

El empleador estará obligado a registrar en planilla a sus trabajadores que cumplen con características de dependientes y esto se relaciona a tener un pacto formal mediante un contrato laboral. Los contratos de trabajo son acuerdos entre el empleador y el empleado que se basan en tres elementos:

- a) El servicio debe ser personal y exclusivo.
- b) Relación de subordinación entre el trabajador y el empleador.
- c) Remuneración que el empleado recibe por el trabajo realizado. Regido con base al salario mínimo vital (SMV) que es asignado por el Estado y refleja lo mínimo que debe de ganar un trabajador dependiente para cubrir sus necesidades básicas.

Dependiendo del plazo y modalidad los contratos pueden ser:

1. ***Contratos de plazo indefinido.*** Estos pactos formales no tienen una duración expresamente definida.

2. **Contratos de duración determinada.** Estos pactos formales tienen un plazo definido y por tanto requieren prueba de una causa objetiva que permita esta condición. Estos contratos son llamados sujetos a modalidad y existen diferentes tipos como pueden ser:

- Contratos de carácter temporal: por ejemplo, si es la puesta en marcha de un nuevo negocio.
- Contratos de naturaleza accidental: por ejemplo, el reemplazo de un empleado.
- Contratos para una obra o servicio específico: por ejemplo, por alguna campaña o temporada comercial.

Consulta con tu asesor laboral los contratos que sean acorde a tu necesidad.

Beneficios y obligaciones laborales

Una vez exista la relación de dependencia el trabajador adquiere diferentes beneficios laborales que se basa en la legislación laboral del país. Por ello también es importante tomarlas en cuenta como un beneficio personal del empresario, aunque existan algunos costos que la empresa deberá asumir. Revisemos algunos beneficios de un Régimen General para sector privado.

1. **Remuneración Mínima Vital (RMV).** A diferencia de un trabajador independiente, un dependiente no puede recibir una remuneración menor a la mínima vital que establece el gobierno. Esto es, la cantidad mínima de dinero que se le paga a un trabajador que labora una jornada completa de 8 horas diarias o 48 horas semanales. Se debe tener en cuenta la distinción entre el sueldo y el salario, el primero se refiere al pago de una remuneración periódica, mientras el segundo a la remuneración por horas o días (el salario proviene de la época romana donde se retribuía a los funcionarios públicos con sal). El salario es relacionado a la remuneración de los obreros debido a su trabajo por días u horas. En 1992 la RMV era de 72 soles de sueldo mensual; en la actualidad alcanza los 930 soles de sueldo mensual (datos a la fecha de publicación de este libro). Podemos comparar el nivel de pago con nuestros pares latinoamericanos expresando la RMV en dólares americanos. Esto deja al Perú, junto a Venezuela y Colombia, con los pagos más bajos de la región, mientras Chile y Uruguay como los países con mejor pago.

2. **Vacaciones anuales.** El trabajador tiene derecho a disfrutar de vacaciones anuales pagadas de 30 días calendario por cada año completo de servicios. El salario pagado durante vacaciones es equivalente al salario mensual del empleado. Por ejemplo, si el empleado comienza a laborar en enero 2020 con una remuneración de 3,000 soles, en diciembre 2020 cumplirá 12 meses laborados por lo que tendrá derecho a salir de vacaciones 30 días calendario. Estos días pueden ser repartidos dependiendo de la coordinación con el empleador. El empleado podrá salir 15 días en enero 2021, siete días en marzo 2021 y ocho días en junio 2021. Tanto en enero, marzo y junio recibirá su remuneración completa de 3,000 soles.

El descanso físico vacacional puede reducirse de 30 días a 15 días con la respectiva compensación económica por los días laborados. Para ello, debe existir un acuerdo escrito entre el trabajador y el empleador. A esto se le denomina "venta de vacaciones". También se debe tener en cuenta que si el trabajador no goza de sus 30 días de vacaciones dentro del año que le corresponda el empleador podrá sufrir sobrecostos por perjudicar este derecho y pagarlo por tres veces como consecuencia.

Si el trabajador es cesado antes de cumplir su derecho vacacional, el empleador deberá pagarle las vacaciones ganadas no gozadas. Esto es llamado vacaciones truncas. Por ejemplo, si el trabajador es cesado en junio 2020 el empleador le pagará las vacaciones ganadas por los meses laborados de enero a junio que no fueron gozadas:

Sueldo 3,000 soles dividido entre 12 meses de periodo
multiplicado por 6 meses ganados = 1,500 soles.

3. **Gratificaciones.** El empleado tiene derecho al pago de dos gratificaciones por año, la primera en julio (día de la Independencia) y la segunda en diciembre (navidad). Cada gratificación es equivalente al salario mensual que el empleado está recibiendo en el momento en que se paga dicha gratificación. La primera gratificación cumple el periodo laborado de enero a junio mientras la segunda gratificación cumple el periodo laborado de julio a diciembre.

Periodo 1 enero-junio pago en julio

Periodo 2 julio-diciembre pago en diciembre

Esto indica que el cálculo puede ser parcial si el empleado ingresa a laborar durante estos periodos. Por ejemplo, si su ingreso fue en marzo, la primera gratificación le corresponde por el periodo de marzo a junio (cuatro meses).

Sueldo 3,000 soles dividido entre 6 meses de periodo
multiplicado por 4 meses laborados = 2,000 soles

Es importante señalar que los meses laborados se cuentan siempre y cuando sean meses completos. Por ejemplo, si ingresó el 15 de marzo, este ya no se cuenta como mes completo:

Sueldo 3,000 soles dividido entre 6 meses de periodo
multiplicado por 3 meses laborados = 1,500 soles

Si el trabajador es cesado antes de cumplir su beneficio de gratificación, el empleador deberá pagarle el beneficio ganado. Esto es llamado gratificaciones truncas. Por ejemplo, si el trabajador es cesado en agosto 2020 el empleador le pagará la segunda gratificación ganada por los meses de julio a agosto laborados.

Sueldo 3,000 soles dividido entre 6 meses de periodo
multiplicado por 2 meses ganados = 1,000 soles.

4. **Seguro Social de Salud.** El empleador está obligado a pagar aportaciones al sistema de salud pública (ESSALUD) con el fin de permitir que proporcione servicios de salud a los empleados. Este aporte es equivalente al 9% del salario mensual del empleado y es responsabilidad del empleador declararlo y pagarlo. ESSALUD es una entidad financiada por el trabajo de los ciudadanos, es decir, depende de los aportes de las empresas su funcionamiento para beneficios de los ciudadanos, un punto muy importante sobre la formalización. ¿Te imaginas si todas las empresas informales aportaran a ESSALUD? Podría el presupuesto ser suficiente para mejorar y ofrecer servicios de primer nivel.

Es importante señalar que el trabajador puede optar por afiliarse a una EPS. Las Entidades Prestadoras de Salud (EPS) permiten complementar los servicios de atención para la salud que viene prestando ESSALUD al favor del empleado. Las EPS son empresas privadas, que brindan servicios de atención para la salud, con infraestructura propia y de terceros. Ya que es una opción voluntaria del empleado, la empresa no está obligada a cubrir el aporte, sin embargo, mantendrá su aporte del 9% que se dividirá en un 2.25% para la EPS elegida por el empleado y 6.75% para ESSALUD.

5. **Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo de ESSALUD (SCTR).** Es el seguro para las personas que realizan empleos en los que pueden sufrir accidentes o desarrollar alguna enfermedad. Se refieren a actividades de alto riesgo que cuentan con la cobertura como por ejemplo la minería. Los aportes son los pagos mensuales para estar cubierto ante cualquier accidente. La cantidad del aporte y el responsable de este dependerá si eres un trabajador dependiente o independiente.

6. **Seguro de Vida Ley.** Este es un seguro que contempla un beneficio económico temporal a los familiares de un trabajador ante su fallecimiento por muerte natural, accidental o de invalidez permanente total, sin importar la actividad económica que realice la empresa y que otorga protección las 24 horas del día. La cobertura del seguro ofrece 16 remuneraciones por muerte natural, 32 remuneraciones por muerte accidental y 32 remuneraciones por invalidez permanente total. Inicialmente este beneficio se otorgaba a los trabajadores que cumplían cuatro años en la empresa; sin embargo, desde febrero 2020 este seguro es obligatorio para las coberturas de muerte accidental e invalidez permanente para todos los trabajadores. La cobertura de muerte natural será obligatoria desde enero 2021 (salvo para aquellos trabajadores que cumplan cuatro años antes de dicha fecha). El Seguro de Vida Ley debe ser contratado por el empleador y se activa desde el primer día de labores del trabajador.

7. **Asignación familiar.** Es un pago mensual de 10% sobre el salario mínimo vital vigente (SMV). Se paga a los empleados que tienen uno o más hijos dependientes menores de 18 años, o hijos mayores de 18 años inscritos en programas de educación profesional o universitaria.

8. **Participación en los beneficios.** Las empresas que cuentan con más de 20 empleados y que desarrollan actividades que generan ingresos con su actividad

comercial tienen la obligación de distribuir un porcentaje de sus resultados tributarios anuales entre sus empleados. Este porcentaje depende de la actividad principal de la empresa.

- ✓ Pesca, telecomunicaciones e industria 10%
- ✓ Minería, comercio al por mayor y menor y restaurantes 8%
- ✓ Otras actividades 5%

La determinación del resultado tributario lo conocerás en el apartado 29.

9. **Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).** Es un beneficio social que busca cubrir la terminación del empleo. Es como un seguro de desempleo. El empleador debe hacer el depósito de la CTS en la cuenta bancaria indicada por el empleado dos veces al año (mayo y noviembre). El monto semestral a ser depositado equivale a un doceavo de la remuneración por cada mes completo de servicios durante dicho período. En este sentido, la cantidad que se deposite en un año por cada empleado será de aproximadamente un salario mensual.

El primer pago cumple el periodo laborado de noviembre a abril mientras el segundo pago cumple el periodo laborado de mayo a octubre.

Periodo 1 noviembre-abril pago en mayo

Periodo 2 mayo-octubre pago en noviembre

Esto indica que el cálculo puede ser parcial si el empleado ingresa a laboral durante estos periodos. Por ejemplo, si su ingreso fue en marzo, el primer pago de CTS le corresponde por el periodo de marzo a abril (dos meses).

La base de cálculo es la doceava parte del sueldo sumando la sexta parte de la última gratificación pagada por la empresa.

Por ejemplo, si tiene un sueldo de 3,000 soles se le suma la sexta parte de la última gratificación pagada por la empresa. Ya que recién ingresa a la empresa, la gratificación de diciembre no fue pagada por esta, y por tanto es cero.

Base 3,000 soles dividido entre 12 meses de periodo
multiplicado por 2 meses laborados = 500 soles

Calculemos el segundo pago para entenderlo mejor. Sueldo 3,000 soles más la sexta parte de la última gratificación pagada por la empresa. Si estamos en el segundo pago (mayo-octubre) se entiende que la última gratificación pagada por la empresa fue del mes de julio por 3,000 soles. Su sexta parte corresponde a 500 soles por lo que la base asciende a 3,500 soles.

Base 3,500 soles dividido entre 12 meses de periodo
multiplicado por 6 meses laborados = 1,750 soles

Si el trabajador es cesado antes de cumplir su beneficio de la CTS, el empleador deberá pagarle el beneficio ganado. Esto es llamado CTS trunco. Por ejemplo, si el trabajador es cesado en agosto 2020 el empleador le pagará por el segundo periodo por los meses de mayo a agosto laborados.

Sueldo 3,000 soles más la sexta parte de la última gratificación pagada por la empresa. Si estamos en agosto se entiende que la última gratificación pagada por la empresa fue del mes de julio por 3,000 soles. Su sexta parte corresponde a 500 soles por lo que la base asciende a 3,500 soles.

Base 3,500 soles dividido entre 12 meses de periodo
multiplicado por 4 meses laborados = 1,167 soles

Recordemos que la cuenta bancaria CTS es una cuenta restringida con pago de intereses, es decir, no podrá ser de uso corriente por el empleado hasta que termine su vínculo laboral, de esta manera se asegura de cumplir su objetivo como seguro por desempleo. El Gobierno puede modificar esta regla dependiendo de la situación económica del país. Ha habido casos donde se ha liberado para el beneficio de los trabajadores o inclusive se pueda retirar el exceso si se acumula hasta cuatro sueldos en la cuenta.

10. Horas extras. El tiempo de trabajo posterior a la hora de salida constituye sobretiempo y, tiene un valor superior a la hora normal de trabajo. Este sobretiempo, o también llamado "horas extras", se paga con un recargo del 25% por las dos

primeras horas extras y de 35% a partir de la tercera hora extra; otra forma de compensar estas horas extras sin pago es otorgando un descanso pagado, previo acuerdo escrito con el trabajador.

11. **Los permisos y licencias.** Existen diferentes beneficios laborales, algunos son remunerados o subsidiados, a los trabajadores por razones de: maternidad, paternidad, lactancia, adopción, parto múltiple, discapacidad, síndrome de Down, terapias, socialización, etc.

La licencia común se refiere a la maternidad. La licencia por maternidad tiene una duración total de 98 días de descanso y en algunos casos es subsidiado por ESSALUD, es decir, el descanso es pagado por el Estado y no por el empleador. Para obtener este beneficio, la embarazada debe figurar como afiliada al momento de la concepción. Además, debe haber aportado a ESSALUD durante tres meses consecutivos o cuatro no consecutivos. Esto tiene que cumplirse en un periodo de seis meses antes de iniciar su descanso. Por un tema de facilidad, y que no perjudica a su personal, el empleador paga a la beneficiaria su sueldo corriente para que después realice el cobro del subsidio a ESSALUD ya que este trámite tiene un tiempo de atención.

En caso de no cumplir con los requisitos la trabajadora solo podrá acceder a la licencia por maternidad sin pago. Sin embargo, la empresa podría proporcionarle una suma voluntaria.

12. **Periodo de prueba.** El periodo de prueba de un trabajador es de solo tres meses prorrogables por tres meses más. Desde el primer día de prueba, el empleado ingresa a planilla, pero puede ser despedido antes de cumplir el periodo de prueba sin que la empresa esté obligada a pagar indemnización. Pasado este tiempo, el trabajador pasa a la condición de estable.

13. **Indemnizaciones.** Cuando se da terminado la relación laboral debe existir una razón objetiva de ello. Por ello se ha tipificado cuatro tipos de despido:

- a) Justificado: Sobre la base de una causa especificada en la Ley relativa a la conducta o habilidades del empleado.
- b) Arbitrario: Sobre la base de una causa distinta a las que se especifican en la Ley.
- c) Nulo: El despido viola los derechos fundamentales de los trabajadores.

- d) Indirecto: El empleado es objeto de actos de hostilidad equivalentes al despido.

Los despidos arbitrarios, nulos e indirectos son penalizados al empleador mediante la indemnización que constan de una remuneración y media (1,5 sueldos) por cada año de servicios con un tope de 12 salarios a favor del empleado.

14. **Personal extranjero.** La contratación de personal extranjero aplica los mismos derechos y beneficios reconocidos a los empleados locales. En cuanto a la duración del contrato, en este caso el plazo máximo es de tres años, pero prorrogable por periodos de tiempo similares. Como regla general, el número de trabajadores extranjeros no debe superar el 20% de todo el personal. Del mismo modo, las remuneraciones totales percibidas por los empleados extranjeros no deben exceder el 30% de la nómina. Aunque pueda haber excepciones, el objetivo es favorecer la promoción del trabajo nacional.

El impuesto por rentas de trabajo que debe pagar el personal extranjero al Estado se distingue del personal local. Si la persona no domiciliada genera rentas peruanas, está obligado a pagar el impuesto a la renta que equivale al 30%. Por ejemplo, si una empresa nacional contrata la asesoría de un personal extranjero debe retenerle el 30% de sus ingresos como pago de sus impuestos. Esta acción es llamada "retención por impuesto a la renta a no domiciliados", en simple, el Estado obliga a pagar a los extranjeros impuestos peruanos por obtener ganancias en el país. En el apartado 27 definiremos a las personas naturales domiciliadas y no domiciliadas.

15. **Sistema de Pensiones (SP).** Este aporte es asumido por el empleado, pero el empleador es responsable de su cobro y traslado de dinero al fondo ya que es una retención obligatoria de alrededor del 13% de la remuneración.

Existen beneficios adicionales que dependen de las actividades del negocio como, por ejemplo, los horarios nocturnos. Revisemos en forma general los diferentes regímenes existentes para el sector privado.

REGÍMENES LABORALES

Los beneficios y obligaciones que hemos visto se reflejan en un Régimen General Laboral del sector privado. En el Perú durante los últimos 50 años, durante el cual surgieron varios regímenes por actividad y tipo de trabajadores, han surgido diferentes regímenes laborales. En la actividad pública, entre regímenes laborales generales y especiales existen 15 (diplomáticos, fiscales, gerentes públicos, militares y policías, CAS y otros). Estas variaciones se resumen en tres formas de contratación: Decreto Legislativo 276 (carrera pública), Decreto Legislativo 728 (régimen privado – Régimen General) y el Contrato Administrativo de Servicios (conocido como CAS). La coexistencia de estos tres regímenes ha generado un desorden administrativo, distorsiones y desmotivación del personal. A pesar de realizar funciones similares, las reglas, las remuneraciones y beneficios son diferentes. En el CAS, por ejemplo, no se pagan compensación de tiempo de servicios y las gratificaciones son denominadas "aguinaldos" que alcanzan los 300 soles por periodo (julio y diciembre). Esta contratación especial es muy cuestionada y es muy posible que se homologue al 728.

En tanto, para la actividad privada, son 24 los regímenes laborales especiales (agrarios, personal de confianza, exportación no tradicional, microempresa, entre otros). El régimen general hace que el costo de planilla no sean solo 12 sueldos al año pues todos sus beneficios lo elevan a casi 18 sueldos al año. Un impacto sumamente importante en los costos de los negocios y sobre todo para los que recién empiezan. Por esto, y para facilitar la formalización, el Estado ha implementado un Régimen Especial Laboral destinada a las Micro y Pequeñas empresas. De los elementos de un Régimen General se modifican los siguientes aspectos:

a) Beneficios para la microempresa

- Se considera microempresa a aquella cuyas ventas brutas anuales no excedan de 150 UIT.
- El empleador, no está obligado a pagar ESSALUD sino el Sistema Integral de Salud (SIS). El SIS está dirigido, de forma primordial, para todas las personas que se encuentren clasificadas dentro del sector considerado como vulnerable. El pago único corresponde a 15 soles.
- El Empleador no está obligado a pagar CTS.

- El Empleador no está obligado a pagar gratificaciones.
- El periodo de vacaciones es de 15 días.
- La indemnización es de 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios hasta 90 remuneraciones diarias.

b) Beneficios para la pequeña empresa

- Se considera pequeña empresa a aquella cuyas ventas brutas anuales excedan de 150 UIT hasta 1,700 UIT.
- El Empleador está obligado a pagar CTS: 15 remuneraciones diarias por año completo de servicios hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.
- El Empleador está obligado a pagar gratificaciones en Julio y en Diciembre (50% de la Remuneración del trabajador).
- El periodo de vacaciones es de 15 días.
- La indemnización es de 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios hasta 120 remuneraciones diarias.

Existen algunas particularidades de las empresas que no les permite acceder a estos beneficios así cumplan con los requisitos de las ventas. Por ejemplo, si pertenece a un grupo económico o se dedican a rubros de bares o discotecas. Estos beneficios han reducido los costos laborales anuales para las microempresas a casi 13 sueldos por año y para la pequeña empresa a unos 16 sueldos por año.

Ya sea que cuentes con trabajadores dependientes, independientes o ambos, es importante mantener declarada esta información mensualmente mediante la PLAME que es la Planilla Mensual de Pagos, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los prestadores de servicios (independientes con recibos por honorarios); los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT. La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO. Consulta adecuadamente con tu asesor laboral para contar con una información más profunda acorde a tu negocio.

27. Contribuyendo con el país

“**D**ente al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios” Frase bíblica histórica que alude el tributo al Gobierno. Pues los tributos son el compartir parte de nuestra riqueza con el Estado y otorgarle un ingreso para que pueda financiar sus actividades a beneficio de su pueblo. Los tributos se clasifican en tres tipos:

1. *Contribución.* Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generar beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales. Por ejemplo, la contribución a ESSALUD nos da beneficios para la atención de salud pública.
2. *Tasa.* Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generar una prestación directa por el Estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. Por ejemplo, el pago de peajes nos da el derecho de ir por una ruta especial.
3. *Impuesto.* Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa en favor del contribuyente por parte del Estado; sin embargo, el beneficio es indirecto ya que es el medio de financiamiento que tiene el Estado para otorgarnos diferentes servicios. Por ejemplo, financiar la seguridad (policía y fuerzas armadas), infraestructura, educación, entre otros.

Como los tributos cumplen una función muy importante en el desarrollo de un país, si solemos omitir esta responsabilidad con nosotros mismos perjudicará a las generaciones futuras. ¿Por qué no se pagan los tributos? Puede ser por falta de conocimiento o por considerar muy complejo los procesos tributarios.

Basados en el libro “*Nudge*” de Richard Thaler, nos da una idea de esto. Un experimento llevado a cabo en Minnesota (Estados Unidos) produjo grandes cambios de conducta de los ciudadanos. A varios grupos de contribuyentes se les dieron cuatro tipos de información. A unos se les dijo que sus impuestos se destinaban a obras buenas como educación, protección policial y servicios de bomberos. A otros se les amenazó con información sobre los castigos por defraudar

al fisco (no pagar impuestos). A otros se les explicó cómo podrían obtener ayuda en presentar sus declaraciones de impuestos. Y a otros simplemente se les dijo que más del 90% de los ciudadanos de Minnesota ya habían cumplido con sus obligaciones tributarias.

Solo a una de estas intervenciones tuvo un efecto significativo: la última. Al parecer, algunos contribuyentes tienden a violar la Ley por la percepción equivocada, seguro basada en lo que publican los medios de publicación: de que el porcentaje de ciudadanos que cumplen la Ley es bajo. Cuando se le indicó al último grupo que el nivel de cumplimiento de los contribuyentes en realidad es alto, la posibilidad de que no paguen sus impuestos se redujo.

Como puedes ver, es muy probable que las personas omiten sus impuestos porque creen que muchos lo hacen. Tratemos de cambiar esto comenzando a conocer más de los impuestos.

EL IMPUESTO A LA RENTA

Un impuesto que afecta directamente a nuestras ganancias se le llama impuesto a la renta y la renta se refiere a nuestra forma de generar ganancias. Existen miles de formas de generar rentas. Pero vamos a organizarlas en dos grandes grupos: primero está la forma tradicional de crear riqueza, siendo el origen del capitalismo: "el trabajo" es decir, podemos crear rentas a base de nuestro esfuerzo, ya sea profesional, de oficio o de habilidades. El segundo grupo se origina del primero, pues aquí están los que acumularon riquezas por su trabajo y ese capital les permitirá crear más rentas mediante la inversión: ya sea creando una empresa o especulando en el mercado. Esto último refiere a lo que muchos economistas llaman el "neocapitalismo", pues no hay necesidad de "trabajar" para ganar dinero y es lo que hoy en día predomina.

Entonces obtenemos ganancias gracias al trabajo, a esto lo llamamos "Rentas de Trabajo" y también lo obtenemos mediante la inversión y lo llamamos "Rentas de Capital". Estos dos grupos se ayudan mutuamente. Pues el capital ayuda a crear empleos y estos empleos ayudan a su vez a los inversionistas a crecer gracias a sus retornos.

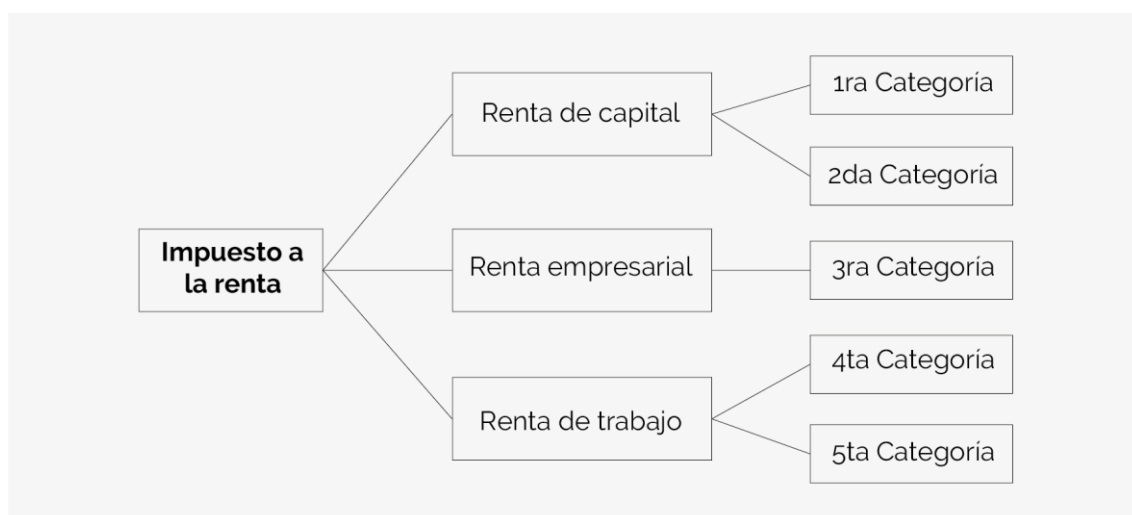
Vamos a clasificar estos dos grupos en categorías. En el grupo de rentas de capital tenemos a los que convierten su capital en bienes. Como, por ejemplo, adquieren propiedades como casas, autos, etc. ¿Aquí se habrá generado renta? Pues no, solo se ha convertido el efectivo en una propiedad. Aquí no hay renta. ¿Pero qué pasa si empiezan alquilar la propiedad a un tercero? Es aquí donde se origina la renta

pues se obtendrán ganancias gracias al alquiler. ¿Y si lo compré para venderlo a un precio mayor? Esto ya se considera una inversión y es otra categoría

En la categoría de inversión se obtienen rentas cuando se reconocen ganancias al vender una propiedad. Pero también están los que logran generar rentas al hacer el papel de un Banco: financiar a terceros. Es decir, prestando o invirtiendo su dinero para que a cambio puedan ganar una rentabilidad, ya sea lo hagan con fundamentos o especulando. Aquí nace otra categoría, pues están los que invierten su capital para crear una empresa y de esta manera generar rentas empresariales.

Pasemos ahora a las rentas de trabajo. Están las personas que dependen de las empresas para recibir sus rentas, o sueldos, y por otro lado están las personas que son independientes que generan rentas por sus servicios a terceros. Aquí se encuentran los trabajadores dependientes e independientes.

Con esto podemos decir que existen cinco categorías de renta y son las mismas que el Estado basará para determinar cuánto debemos aportar como impuesto.



Primera categoría

Esta primera categoría de renta se produce por el alquiler y/o cesión de bienes muebles o inmuebles. Por ejemplo: alquiler de maquinarias, autos, camiones, casa, departamentos, entre otros. Las personas naturales y personas jurídicas pueden producir este tipo de rentas.

Imagina que alquilas un departamento a 1,800 soles mensuales. El impuesto a la ganancia equivale al 5% (tasa vigente), siendo 90 soles el impuesto de primera categoría que deberás pagar al Estado. Es importante indicar que el pago del impuesto está en función a la ganancia obtenida independientemente del pago del

alquiler. Así, si tu inquilino no realiza el pago del mes, igual deberás pagar el impuesto. Lógicamente este impuesto es pagado por el que genera la renta y no por el inquilino.

Cada año declararás a la SUNAT las rentas de primera categoría generadas para determinar el pago del impuesto anual. Para determinar la renta anual, primero se le reduce un 20% y luego se aplica una tasa del 6.25% como impuesto anual a pagar.

Por ejemplo, si alquilaste tu departamento de enero a diciembre del 2020 por 1,800 soles al mes, tendrás que declarar una renta anual de 21,600 soles. Apliquemos el descuento y luego la tasa del impuesto.

Rentas de primera	21,600
Descuento 20%	(4,320)
Base de impuesto	17,280
Impuesto 6.25%	1,080

El impuesto anual por rentas de primera categoría ascenderá a 1,080 soles. Sin embargo, ya habrás pagado en cada mensualidad el 5% de la renta, que era 90 soles. Si los pagos mensuales han acumulado en el año 1,080 soles, entonces no tienes impuesto anual por pagar. Por esta razón mensualmente se paga el impuesto independientemente del pago de la renta y es lo que se denomina "pago a cuenta" o adelantado.

Rentas de primera	21,600
Descuento 20%	(4,320)
Base de impuesto	17,280
Impuesto 6.25%	1,080
Pagos a cuenta	(1,080)
Impuesto a pagar	0

En palabras simples, es mejor pagar 90 soles al mes que pagar 1,080 soles al año. Es importante pagar el impuesto de este tipo de rentas ya que las constancias de pago sustentarán tus ingresos personales que pueden llevarte a obtener créditos con las entidades financieras como beneficio. También es importante para los inquilinos exigir las constancias de pago de su arrendador ya que los alquileres de vivienda aplican para devoluciones en impuestos por rentas de trabajo. Esto lo veremos más adelante.

Segunda categoría

Son las rentas que provienen de ganancias de valores mobiliarios, inversiones de un derecho o capital invertido o ganancias en la transferencia de inmuebles. Por ejemplo: compra venta de inmuebles, acciones, bonos, participaciones de fondos mutuos, regalías, intereses, entre otras. A diferencia de la primera categoría, en esta segunda existe la obligación de pagar el impuesto cuando se cobra la renta. Las personas naturales y personas jurídicas pueden producir este tipo de rentas.

En la determinación del impuesto se aplica el 5% (tasa vigente) a las ganancias. Por ejemplo, si abiertes una cuenta de fondos mutuos y al cierre del año retiras tu rentabilidad que asciende a 2,000 soles, la determinación del impuesto anual sería como sigue:

Rentas de segunda	2,000
Tasa de impuesto	5%
Impuesto por pagar	100

El impuesto por rentas de segunda categoría ascenderá a 100 soles. Nótese que el impuesto se paga cuando se hace efectivo el cobro de la ganancia. Lógicamente si existiese pérdidas, no habría impuesto por pagar.

Debemos tener clara la posición de SUNAT respecto a este tipo de rentas pues considera que las operaciones de compra y venta son con fines lucrativos, es decir, el origen de la operación tiene como objetivo obtener ganancias. Esto es importante cuando realizamos operaciones sin buscar este objetivo. Por ejemplo, si deseamos vender nuestro auto esto no implica que se compró originalmente para generar ganancias en su venta; se vende por alguna razón extraordinaria y por tanto no se definiría como renta. Lo mismo ocurre cuando se decide vender una vivienda, pues no aplicaría como renta y, por tanto, no se pagarán impuestos sobre estas ganancias. Sin embargo, si estas actividades son recurrentes en el año la SUNAT puede presumir que estás lucrando y por tanto te aplicará la tasa del impuesto a la renta. Asesórate siempre cuando realices este tipo de operaciones.

Tercera categoría

Son las llamadas renta empresariales y solo las personas naturales con negocio y personas jurídicas las generan. La forma de realizar los pagos de esta categoría depende al régimen tributario elegido. Vamos a profundizar este punto más adelante y desarrollarlo en los apartados 28 y 29.

Cuarta y Quinta categoría

Esta categoría se produce por los ingresos que perciben las personas por su trabajo dependiente y/o independiente, las dietas de directores de empresas, regidores municipales, consejeros regionales y las retribuciones de los trabajadores del Estado. En un estudio del Instituto Peruano de Economía (IPE) nos otorga datos muy preocupantes para nuestra realidad pues indica que solo uno de cada 10 trabajadores paga impuesto a la renta y la razón principal se debe a la gran porción informal que existe. Por ello el Estado debe enfocar su labor en encontrar mecanismos para incentivar la formalidad y lograr mayor recaudación de impuestos, lamentablemente las mayores propuestas se basan en aumentar las tasas de impuestos a los formales.

En el apartado 26, habíamos revisado las características que diferencian a los trabajadores independientes de los dependientes. Una de estas características era la emisión de los recibos por honorarios. El recibo por honorario es un comprobante de pago que respalda los ingresos de las personas naturales sin negocio con la finalidad de demostrar su capacidad de generar rentas, además le sirve a una empresa como sustento del gasto. Mediante este comprobante el trabajador independiente estará obligado a declarar sus ingresos y determinar el impuesto a la renta a pagar. En la actualidad el recibo por honorario es emitido electrónicamente mediante el portal SOL de SUNAT, de esta manera, existe una comunicación efectiva de los ingresos que se reportan.

Para el caso de un trabajo dependiente no existe un comprobante de pago ya que la planilla de sueldos y salarios sustenta los ingresos de los trabajadores, mediante las boletas de sueldos; así como también sustentan los gastos de personal para los negocios.

La determinación del impuesto por rentas de trabajo se realiza conjuntamente ya que una persona natural puede trabajar como dependiente y a su vez puede emitir recibos por honorarios por sus servicios independientes a terceros diferentes a su empleador. Vamos a iniciar con el cálculo.

Suponga un ingreso de 1,000 soles por un trabajo que para lograrlo tuviste que invertir 500 soles ¿Cuál sería la forma más justa de pagar el impuesto a la renta de trabajo?, ¿deberías pagarlo sobre el ingreso? Es decir, sobre los 1,000 soles ¿o sobre la ganancia? Es decir, sobre los 500 soles. Lo más lógico es que se pague el impuesto sobre la ganancia.

Determinar la ganancia para las rentas de primera y segunda categoría es sencillo, y a diferencia de las rentas empresariales, a nuestro sistema tributario le es sumamente complicado determinar las ganancias de las rentas de trabajo. Tómame un momento para pensarlo, si fueras la SUNAT ¿cómo determinarías la ganancia del ingreso de un trabajador? Matemáticamente es sencillo, tomar los ingresos y restarle los gastos, lo que resulte es la ganancia. Primero se debe conocer los ingresos, y esto es sencillo pues para un dependiente basta con ver la planilla de sueldo y para un independiente, basta con ver sus recibos por honorarios emitidos. Pero ¿qué gastos debemos considerar? La respuesta es lógica: alimentación, transporte y vivienda como mínimo. Se debería pagar sobre el resultado de estos descuentos. El problema no deriva de la lógica, si no, de cómo demostrarlo.

Al ser millones de personas la SUNAT no se hace problemas y trata a todos por igual. El Estado no se complica y dice: para los independientes le vamos a descontar de sus ingresos un 20% y además siete unidades tributarias. Y para los dependientes solo le vamos a descontar siete unidades tributarias. Y listo esa sería la forma de determinar sus ganancias. En resumen, reemplaza los "n" gastos que puede tener cada persona por un descuento del 20% además de las 7 UIT.

¿Qué son las unidades tributarias? Técnicamente es llamada Unidad Impositiva Tributaria o UIT. Cada UIT equivale a determinados soles que es establecido cada año por el Gobierno. Si, por ejemplo, cada unidad tributaria equivale a 4,000 soles quiere decir que 7 UIT serían 28,000 soles. Entendamos su aplicación con un ejemplo.

Sebastián es un arquitecto que labora como dependiente para una empresa de diseño inmobiliario con una remuneración anual de 100,000 soles. Además, ha tenido diferentes trabajos independientes que le ha permitido emitir recibos por honorarios en el año por 30,000 soles. Partiendo de sus ingresos anuales como independientes (a), le aplicamos el primer descuento del 20% (b), luego le sumamos sus ingresos anuales como dependientes (c) y le aplicamos el segundo descuento de 7UITs (d). Listo para el Estado este resultado serían sus ganancias (e) como base para calcular el impuesto a la renta (f) que deberá pagar.

Ingresos anuales independientes	(+) 30,000 (a)
1er descuento 20% (30,000x20%)	(-) 6,000 (b)
Ingresos anuales dependientes	(+) 100,000 (c)
2do descuento 7UIT	(-) 28,000 (d)
Base de impuestos	(=) 96,000 (e)

Debemos conocer cuál es la UIT vigente. Para el caso se considera que cada UIT equivale a 4,000 soles.

Como ves los puntos b) y d) actúan como "gastos" para determinar nuestras ganancias. Si analizan bien todo esto significa que, si nuestros ingresos anuales no superan las 7UIT, más el 20% de los ingresos, no habrán impuestos por pagar. Así por ejemplo pueden ocurrir estos dos casos en los que no se pagará impuesto a la renta:

- A. Si solo tenemos ingresos independientes y no superan los 35,000 soles anuales.
- B. Si solo tenemos ingresos dependientes y no superan los 28,000 soles anuales.

	A	B
Ingresos anuales independientes	(+) 35,000	0
1er descuento 20%	(-) 7,000	0
Ingresos anuales dependientes	(+) 0	28,000
2do descuento 7UIT	(-) 28,000	28,000
Base de impuestos	(=) 0	0

Este cálculo varía dependiente del valor de la UIT

Otro punto crítico es que lamentablemente la forma de determinar nuestras ganancias no es muy justa. Es por eso que el Estado ha tomado ejemplos de otros países para que este cálculo sea más personalizado. Así que han agregado 3UIT adicionales al descuento para que de esta manera disminuyan las ganancias y se paguen menos impuestos.

Este descuento adicional pretende insertar algunos gastos básicos que tenemos para que podamos disminuir nuestras ganancias hasta cómo máximo 3UIT:

1. *Gastos por alquileres.* Si alquilas una vivienda (como inquilino) formalmente podrás usar hasta el 30% del gasto anual para disminuir tus impuestos.

2. *Servicios con recibos por honorarios.* Si usas algunos servicios específicos, como médicos o legales, y los sustentas con recibos por honorarios podrás usar hasta el 30% del gasto anual para disminuir tus impuestos.

3. *Gastos en hoteles y restaurantes.* Si sueles ir a hoteles, bares y restaurantes podrás usar hasta el 15% del gasto anual para disminuir tus impuestos. Siempre y cuando solicites una boleta de venta electrónica con tu DNI asignado.

4. *Aportes a ESSALUD.* Si cuentas con un empleado del hogar podrás usar hasta el 100% su aporte a ESSALUD para disminuir tus impuestos.

Sebastián sustenta estos beneficios como sigue:

N	Beneficio	Total anual	Tasa %	Beneficio
1	Gastos por alquileres	36,000	30%	10,800
2	Servicios con recibos	10,000	30%	3,000
3	Gastos en restaurantes	40,000	15%	6,000
4	Aportes de ESSALUD	6,000	100%	6,000
			Total	25,800

El beneficio para disminuir los impuestos asciende a 25,800 soles, sin embargo, existe un límite de 3UIT, esto es para el caso, 12,000 soles. Determinemos el efecto

Ingresos anuales independientes	(+) 30,000
1er descuento 20% (30,000x20%)	(-) 6,000
Ingresos anuales dependientes	(+) 100,000
2do descuento 7UIT	(-) 28,000
3er descuento hasta 3UIT	(-) 12,000
Base de impuestos	(=) 84,000

El beneficio hace que disminuya la base de impuestos de 96,000 soles a 84,000 soles. Como ves el Estado trata de beneficiarnos para que al mismo tiempo ayudemos a incentivar al mercado hacia una formalización. Aunque ya es un primer paso aún hay margen para agregar muchos más beneficios. Sería interesante si los

aportes al sistema de pensiones, el pago de IGV, la cantidad de hijos o los intereses que pagamos por las deudas también nos ayudarán a pagar menos impuestos. Consulta con tu asesor sobre la actualización y detalle de estos beneficios.

La declaración de las rentas de trabajo se realiza anualmente en la Declaración Jurada Anual (DJ) y no te preocupes, gracias a la comunicación virtual que realiza el empleador mediante el PLAME, en la declaración mensual de sus trabajadores dependientes (4ta categoría) e independientes (5ta categoría), y la emisión de recibos por honorarios electrónicos, la determinación de este cálculo es automático y solo requiere tu verificación.

Para evitar que el pago del impuesto sea complicado debido a la acumulación anual se ha establecido un sistema de pago adelantado cada mes llamado "pago a cuenta". En el caso de los independientes el pago se realizará en cada emisión de su recibo por honorario a una tasa vigente del 8%. Esto es obligatorio siempre y cuando cada recibo supere los 1,500 soles. Esta tasa es aplicada al ingreso que se deberá pagar a la SUNAT. Si tu cliente es una empresa, esta te retendrá el 8% y realizará el pago a tu nombre mediante el PLAME, es decir, recibirás como pago el 92% del recibo. Por ejemplo, de los recibos por honorarios emitidos por Sebastián, todos han aplicado el 8% de pago a cuenta. Es decir, de los 30,000 de ingresos pactados con sus clientes, 2,400 soles fueron retenidos por sus clientes, declarados y pagados a la SUNAT. Como empresario, deberás hacer lo mismo con tus proveedores independientes.

Existe un problema respecto al pago adelanto ya que la SUNAT supone que tus ingresos anuales superarán los descuentos, por lo que habrá siempre pago de impuestos. Pero como hemos determinado anteriormente, si no superas unos límites no habrán impuestos por pagar. ¿Cómo solucionamos esto? La SUNAT te da la opción de suspender la retención del pago a cuenta en tus recibos por honorario si proyectas que no superarás los límites. Puedes solicitar tu suspensión de manera online mediante el portal SOL de SUNAT y será válida al día siguiente de emitida la constancia de suspensión. Cada vez que emitas un recibo deberás anexarle esta constancia. Sin embargo, si en algún momento superas los topes estarás obligado a realizar el pago a cuenta.

No lo veas como un complejo sistema de pagos, en realidad es más simple que esto. Solo debes preguntarte ¿quieres pagar poco a poco el impuesto mediante los pagos a cuenta o quieres esperar a la declaración jurada anual para complicarte con un alto pago? Por ello es mejor realizar los pagos a cuenta ya que no es dinero

perdido, es un crédito que podrás usar en tu renta anual. Si se liquida a tu favor, la SUNAT te devolverá el dinero.

Por otro lado, para los trabajadores dependientes es mucho más sencillo pues tu empleador es el responsable de declarar tus ingresos, y al igual que un dependiente, existirán los pagos a cuenta. El empleador proyectará tus ingresos dependientes y determinará el pago a cuenta que te retendrá cada mes en tu boleta de sueldos. Luego tu empleador declarará y pagará tu impuesto de 5ta categoría mediante el PLAME de forma mensual. Suponga que las retenciones por 5ta categoría de Sebastián sean de 15,000 soles. Vamos a determinar su renta anual de trabajo.

La base del cálculo de impuesto es de 84,000 soles y se aplicarán las tasas escalonadas vigentes de acuerdo a lo establecido:

Tramos de base de impuesto		Tasa
	5 UIT	8%
Más de 5 UIT	Hasta 20 UIT	14%
Más de 20 UIT	Hasta 35 UIT	17%
Más de 35 UIT	Hasta 45 UIT	20%
Más de 45 UIT		30%

Caso UIT 4,000 soles

Este cuadro te indica que, de los 84,000 soles como base de cálculo del impuesto, pagarás en el tramo de 20,000 soles el 8% y los 64,000 soles restantes en el tramo del 14%. Esto determina un impuesto a la renta de 4ta y 5ta categoría por pagar de 10,560 soles.

Ingresos anuales independientes	(+) 30,000
1er Descuento 20% (30,000x20%)	(-) 6,000
Ingresos anuales dependientes	(+) 100,000
2do Descuento 7UIT	(-) 28,000
3er Descuento hasta 3UIT	(-) 12,000
Base de impuestos	(=) 84,000
Impuesto a la renta	10,560
Pago a cuenta 4ta	(-) 2,400
Pago a cuenta 5ta	(-) 15,000
Saldo a favor	6,840

Los pagos a cuenta durante el año han superado el cálculo anual del impuesto arrojando un saldo a favor para Sebastián por 6,840 soles que la SUNAT transferirá

a su cuenta bancaria previa solicitud de devolución. Pregunto de nuevo ¿hubieras preferido esperar a la declaración anual y tener una deuda con el Estado por 10,560 soles o prefieres haber realizado pagos a cuenta y obtener un dinero no esperado por 6,840 soles? He ahí la importancia de ser conservador.

Habíamos visto que las características entre dependiente e independiente podía llevar a crear una "paradoja" si eres dueño del negocio ¿puedes emitirle recibos por honorarios como trabajo independiente a tu persona jurídica? Y la respuesta fue sí, sin embargo, podía contradecir las características de independencia ya que realizarás tus servicios en un lugar y horario establecido de la empresa además de utilizar sus elementos para las labores. Para este caso especial, los recibos por honorarios serán tratados como rentas de 5ta categoría ya que no cumplen todos los requisitos de independencia.

Declarar y pagar nuestros impuestos permitirá aportar al desarrollo del país como crear escuelas, hospitales, seguridad y esos bonos que tanto se piden cuando hay una crisis. Para más información puedes visitar la página de SUNAT. Asegúrate de apoyarte siempre con profesionales para mitigar cualquier duda.

Renta global

Muchas personas del país también pueden generar rentas del exterior como, por ejemplo: recibir un sueldo por laborar para una empresa del extranjero, recibir rentas por alquileres en el extranjero o intereses por depósitos bancarios en el exterior. Todas estas rentas serán tratadas como rentas de trabajo y es importante conocer primero la diferencia entre una persona domiciliada y una persona no domiciliada.

Una persona domiciliada se refiere a que reside en el país y por tanto debe aportar al Estado; mientras un no domiciliado es una persona que domicilia en el extranjero. Para considerar a una persona domiciliada o no domiciliada no es tan simple en saber si vive o no en el país, esto lo define una regla local: un domiciliado es una persona natural que haya residido o permanecido en el país más de ciento ochenta y tres (183) días calendario durante un periodo cualquiera de doce meses. De no ser así será considerado no domiciliado. Esto nos dice que si viajamos al exterior y permanecemos fuera del Perú por más de 183 días cambiaremos de condición a no domiciliados a pesar de ser peruanos. De igual manera, si un extranjero reside en el Perú por más de 183 días cambiará su condición a domiciliado. ¿Qué pasa si regresamos al país de origen? Cuando regresemos del viaje del exterior cambiaremos de condición nuevamente a domiciliado siempre que volvamos a

residir 183 días. En otras palabras, si luego de estar en el exterior por más de 183 días y regresamos al Perú por una semana, para que luego volvamos al exterior mantendremos la condición de no domiciliados. Pues para ser considerados nuevamente domiciliados debemos estar 183 días en el Perú.

Entendida esta diferenciación ya podemos definir como pagaremos el impuesto a la renta de trabajo si recibimos rentas del exterior. Si tenemos la condición de personas naturales domiciliadas y recibimos ingresos del exterior debemos agregarla a nuestra declaración anual de rentas de 4ta y 5ta categoría.

Ingresos anuales independientes	(+) 30,000
1er Descuento 20% (30,000x20%)	(-) 6,000
Ingresos anuales dependientes	(+) 100,000
2do Descuento 7UIT	(-) 28,000
3er Descuento hasta 3UIT	(-) 12,000
Renta neta de fuente peruana	(=) 84,000
Renta de fuente extranjera	(+) 10,000
Renta global (base de impuestos)	(=) 94,000

Como ves, en la Renta Global debemos declarar todas las rentas de trabajo que recibamos en el país y en el exterior. A esta base se le aplicará las tasas escalonadas para determinar el impuesto a la renta anual por pagar.

Como hemos visto sobre la renta de 5ta categoría, nuestro empleador nos retendrá mensualmente de nuestro sueldo un pago a cuenta del impuesto a la renta para evitar que se acumule en el año y no tengamos problemas de pagarlo. Esto no sucede en la renta extranjera ya que nuestro empleador del exterior no aplica estas reglas locales. Por este motivo es importante que voluntariamente y a conciencia del pago del impuesto anual, reservemos al menos el 15% de los ingresos para afrontar este pago con el Estado. Si eres una persona no domiciliada y recibes rentas del extranjero no estás obligado a pagar impuestos peruanos.

¿Qué sucede si en el país extranjero también pagamos impuesto a la renta de trabajo? Los países del extranjero también pueden retener parte de los ingresos a los trabajadores no domiciliados como pago de impuestos según sus reglas. Esto es conocido como doble imposición, es decir, pagamos impuestos en el país extranjero y en el país de domicilio. Para evitar esto, el Estado ha establecido diferentes tratados con algunos países y así evitar doble pago de impuestos. Algunos de estos convenios harán que los impuestos se compartan entre países o que uno de ellos

renuncie a la retención. Revisa si el país donde obtendrás rentas está suscrito a alguno de estos convenios con el Perú.

El cambio de condición del domicilio se produce al año siguiente de iniciado el plazo de los 183 días. Por ejemplo, si en agosto del año pasado viajaste al exterior y hoy nos encontramos en marzo ya habrán pasado 183 días y, por tanto, cambiarás de condición a no domiciliado. Esto quiere decir, que el año pasado pagarás impuestos como domiciliado y este año como no domiciliado. Por eso se dice que el cambio de residencia no aplicaría el año pasado, si no al año siguiente.

Si estas rentas de fuente extranjera provienen de inversiones financieras como de acciones y bonos serán tratadas como rentas de 2da categoría y aplicarán la misma regla del domicilio. Asesórate con un asesor tributario para obtener mayor información y cumplir con tus obligaciones con el Estado.

REGÍMENES TRIBUTARIOS

Pasemos ahora a profundizar el impuesto a la renta empresarial, el de tercera categoría. Por ello el Gobierno ha establecido cuatro caminos para tributar, a lo que llaman regímenes tributarios. Existen cuatro regímenes tributarios para declarar y pagar el impuesto a la renta empresarial.

- ✓ El régimen del Nuevo RUS (NRUS)
- ✓ El régimen especial de renta (RER)
- ✓ El Régimen MYPE tributario (MYPE)
- ✓ El Régimen General (RG)

No es que un régimen sea mejor que otro, simplemente se basa en la forma más razonable de contribución. Sería poco motivador que una bodega pague la misma proporción de impuestos que lo hace una cadena de supermercados.

Régimen del Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

Si proyectas que tu negocio será y se mantendrá pequeño el Régimen del Nuevo RUS te permite pagar impuestos mínimos y únicos de 20 o 50 soles mensuales, dependiendo de los ingresos o compras. Aquí no pueden participar las personas jurídicas ni ciertas actividades, además los ingresos y compras no pueden superar

los 8,000 soles mensuales. Por ejemplo, es muy provechoso para negocios como una bodega o peluquería. Estas son sus características.

Cada contribuyente paga la cuota mensual del Nuevo RUS según los montos mínimos y máximos de ingresos brutos y de compras mensuales.

Categoría	Ingresos o compras mensuales	Cuota mensual
1	Hasta 5,000 soles	20 soles
2	Más de 5,000 soles hasta 8,000 soles	50 soles

Si Rocío abrió su bodega y en octubre realizó compras para su tienda por 3,500 soles (adquisiciones) y tuvo ventas por 4,500 soles (ingresos brutos). Como ambos montos no pasan de 5,000 soles se encontrará en la Categoría 1 y pagará la cuota mensual de 20 soles por el período octubre.

Hay una categoría especial para los que se dediquen a la venta de productos agrícolas donde no se paga cuota mensual, y donde los ingresos y compras no deben superar los 60,000 soles anuales.

Régimen Especial de Renta (RER)

Si la categoría anterior te quedó "corta", el régimen especial es para empresas de ciertas actividades que no superan sus ingresos y compras en 525,000 soles anuales; además, el valor de los activos fijos no debe superar los 126,000 soles (excepto vehículos y predios). Aquí los impuestos se pagan mensualmente y son del 1.5% de los ingresos, además de declarar y pagar el IGV. Respecto a la parte laboral solo puede tener como máximo 10 trabajadores por turno de trabajo.

Si Rocío afilia su bodega con el RER y espera que sus actividades no superen los 525,000 soles al año. En octubre deberá pagar como impuesto a la renta el 1.5% de sus ingresos por 4,500 soles, además de declarar y pagar el IGV. Es decir, pagará únicamente como impuesto a la renta de ese mes 68 soles.

Este régimen no obliga una declaración jurada anual. Revisa que actividades no pueden afiliarse a este régimen.

Régimen MYPE tributario

Si te gusta ir de a pocos el régimen MYPE hace esto posible pues está creada para las micro y pequeñas empresas que podrán declarar sus impuestos anualmente con base al 10% o alrededor del 30% de sus ganancias. Pero realizarán los pagos de forma adelantada cada mes y será entre el 1% y el 1.5% de los ingresos, además de declarar y pagar el IGV. Podrás participar de este régimen siempre y cuando los ingresos anuales no superen las 1,700 UIT.

Como ya hemos visto, el pago a cuenta se refiere a realizar pagos anticipados del impuesto de forma mensual aplicando una tasa a los ingresos mensuales del 1% (si los ingresos anuales no superan los 300 UIT) o del 1.5% (si los ingresos anuales superan los 300 UIT hasta 1,700 UIT).

Cuando se determine la renta anual se aplicará una tasa al resultado tributario del 10% (hasta 15 UIT) o del 29.5% (tasa vigente - más de 15 UIT). Se le podrá descontar los pagos a cuenta realizados durante el año. El resultado tributario se definirá en el apartado 28.

Si Rocío afilia su bodega con el Régimen MYPE en octubre deberá pagar como pago a cuenta del impuesto a la renta el 1% de sus ingresos por 4,500 soles, además de declarar y pagar el IGV. Es decir, pagará en ese mes 45 soles como pago a cuenta del impuesto a la renta.

Régimen General (RG)

Y por último tenemos a las empresas que no quieren pasar por etapas de crecimiento y van directamente a la cima. En el Régimen General podrán declarar los impuestos anualmente con base alrededor del 30% de las ganancias. Pero realizarán los pagos de forma adelantada cada mes y será el 1.5% de los ingresos, además de declarar y pagar el IGV.

Cuando se determine la renta anual se aplicará una tasa al resultado tributario del 29.5% (tasa vigente). Se le podrá descontar los pagos a cuenta realizados durante el año

Si Rocío afilia su bodega con el RG en octubre deberá pagar como pago a cuenta del impuesto a la renta el 1.5% de sus ingresos por 4,500 soles, además de declarar y pagar el IGV. Es decir, pagará en ese mes 68 soles con pago a cuenta del impuesto a la renta.

Ya conoces los cuatro tipos de regímenes tributarios y verás que cada uno se puede adaptar a tu negocio. Podrás cambiarte de régimen cuando creas necesario,

solo ten en cuenta que cambiarse de un régimen general a otro, solo es posible en enero de cada año.

Pagos a cuenta

Hemos visto que para el Régimen MYPE y Régimen General los pagos a cuenta del impuesto a la renta son alrededor del 1.5% de los ingresos que deberán pagarse todos los meses. Al igual que en las rentas de 4ta y 5ta categoría, la SUNAT supone que terminarás el año con ganancias de los cuales pagarás el impuesto a la renta anual. ¿Qué sucede si al final del año la empresa acaba en pérdidas? Es común que los nuevos negocios no obtengan beneficios en los primeros años, si ocurre esto podrás solicitar la devolución de los pagos a cuenta realizados durante el año al momento de la declaración jurada anual. También tendrás la opción de no solicitar la devolución y mantenerlos como créditos para los siguientes años. La función del pago a cuenta es evitar acumular un impuesto anual alto descontando los adelantos.

La determinación del 1.5% se debe a una regla general, sin embargo, esto debe ajustarse a la realidad del negocio. La lógica es que ese pago a cuenta pueda cubrir el impuesto anual; pero no necesariamente ocurre esto por lo que el reglamento personaliza este factor según la historia del negocio. Por ejemplo, si en el año 2019 el negocio generó ingresos por 80,000 soles y la determinación del impuesto a la renta anual resulta en 2,500 soles se podría asumir que el pago a cuenta para el 2020 sería a razón de 2,500 sobre los 80,000 soles, ya que las operaciones del negocio así lo han generado. Por tanto, la tasa de pago a cuenta debería ser 3.125% ($2,500 / 80,000$). Precisamente el reglamento indica que la tasa de pago a cuenta debe ser la que resulte mayor entre el 1.5% y el factor de pago, es decir, la que resulte mayor entre 1.5% y 3.125%. En este caso para el 2020 el pago a cuenta será 3.125%, elevando los pagos mensuales.

Si, por el contrario, en el año 2019 el negocio generó ingresos por 80,000 soles y la determinación del impuesto a la renta anual resulta en 1,000 soles la tasa de pago a cuenta debería ser 1.25% ($1,000 / 80,000$). Para este caso la que resulte mayor entre 1.5% y 1.25% será 1.50%, que aplicará como pago a cuenta para el 2020.

Esta regla aplica tanto para el régimen MYPE tributario como para el Régimen General.

Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN)

El ITAN es un impuesto que actúa como pago a cuenta del impuesto a la renta, pero aplica para empresas cuyo valor de los activos netos, al 31 de diciembre del año anterior, supere un millón de soles (1,000,000) y que estén comprendidos en el Régimen General del Impuesto a la Renta o en el Régimen MYPE Tributario.

La SUNAT, en su "creatividad" para recaudar dinero, crea este impuesto asumiendo que una empresa con tal cantidad de activos debería generar beneficios que debiesen pagar el impuesto a la renta. Algo muy optimista a mi parecer ya que perjudica a las empresas con gran cantidad de activos que no necesariamente generan ganancias en sus primeros años o en crisis temporales como, por ejemplo: el sector hotelero. Por todo esto, este impuesto es muy cuestionado e inclusive se prevé eliminarlo en algún momento para evitar desequilibrios financieros.

Para determinar este impuesto, se toman los activos netos (que superan el millón de soles) y aplica una tasa. El primer millón no está afecto a una tasa, pero al exceso se aplicará una tasa de 0.4%.

Por ejemplo, si el negocio tiene como activos netos 2,500,000 soles el ITAN resulta de aplicar: $0\% \times 1,000,000 + 0.4\% \times 1,500,000$. El impuesto será de 6,000 soles que podrá ser pagada en nueve cuotas.

Este pago adelantado podrá ser descontado al impuesto a la renta anual determinado y si hubiera un exceso podrá ser devuelto. También puede ser aplicado a los pagos a cuenta. Profundiza con tu contador la determinación del ITAN.

Libros contables y comprobantes de pago

En el apartado 10 revisamos sobre los libros contables que un negocio puede aplicar como herramientas de control. Estos libros tienen también una obligación tributaria de llevarlos para sustentar las operaciones de la empresa. Aquí hay un clásico efecto del centésimo mono (Lyall Watson), en el que se supone que un comportamiento aprendido se propaga rápidamente. Una vez que una cierta parte de una población ha oído hablar de una nueva idea o aprendido una nueva habilidad, la difusión de dicha idea o habilidad entre el resto de la población se produce en forma instantánea,

Verán, el control contable de nuestros negocios no debe ser limitada a los regímenes tributarios. Lamentablemente la misma SUNAT comete el error de obligar o no el hecho de hacer contabilidad. Así que quitémonos esta idea pues la contabilidad debe ser obligatoria para todos los negocios ya que es la mejor forma de controlar nuestro flujo de dinero y medir nuestros resultados. La obligación de

los libros contables por parte de SUNAT se refiere al hecho de declararlos bajo unos formatos establecidos. Cada régimen te indica si tu negocio está obligado a declararlos y qué libros contables exige. No olvides que ya no hay necesidad de comprarlos porque ahora las declaraciones son virtuales.

Para los comprobantes de pago cada régimen tiene asignada determinados comprobantes que puede emitir. Se resume en el siguiente cuadro.

Régimen	Libros electrónicos a declarar	Comprobantes de pago
RUS	No está obligado a declarar libros contables	Boleta de venta Tickets
RER	Registro de compras Registro de ventas	Facturas Boletas de venta Notas de créditos Todos los demás
MYPE	Registro de compras Registro de ventas Libro Diario Libro de inventarios y balances	Facturas Boletas de venta Notas de créditos Todos los demás
REG	Registro de compras Registro de ventas Libro Diario Libro de inventarios y balances Otros libros especiales	Facturas Boletas de venta Notas de créditos Todos los demás

Debemos tener en cuenta que emitir comprobantes de pago aumenta la probabilidad de ampliar nuestra cartera de clientes ya que las empresas necesitan de este sustento para respaldar sus gastos. Estos son algunos comprobantes de pago más comunes:

1. *Factura*. Son comprobantes que solo se entregan a clientes que cuentan con RUC y no pueden ser emitidas por las personas naturales y personas jurídicas bajo régimen RUS.

2. *Recibo por honorarios*. Son comprobantes emitidos por las personas naturales para sustentar las rentas de trabajo bajo régimen de 4ta categoría.

3. *Boleta de venta*. Son comprobantes que se emiten generalmente para las personas naturales; sin embargo, pueden ser emitidas a personas jurídicas con algunas restricciones al momento de sustentar gastos.

4. *Notas de crédito.* Son comprobantes que anulan facturas por motivos de correcciones o también pueden disminuir las facturas por motivos de descuentos aplicados, por lo que es necesario estén referenciadas a la factura original.

5. *Notas de débito.* Son comprobantes que incrementan las facturas por motivos de cargos adicionales aplicados, por lo que es necesario estén referenciadas a la factura original.

6. *Recibo de arrendamiento.* Son comprobantes emitidos para sustentar las rentas de capital bajo régimen de 2da categoría (alquileres).

7. *Recibo de servicios públicos.* Son comprobantes que se emiten por los servicios de luz, agua o teléfono con una fecha de vencimiento establecida.

Ahora que conocen los regímenes tributarios podrás encontrar el adecuado para tu empresa. Recuerda que no declarar los impuestos, no declarar los libros y no emitir comprobantes de pago llevan a costosas sanciones.

Hemos revisado la mecánica del impuesto a la renta y puede que sea complicado aún entenderlos. Considero que el Estado puede mejorar su facilidad y aumentar los beneficios sobre todo para los emprendedores pues en los primeros años el duro camino los puede limitar a obtener resultados positivos; añadirles pagos adelantados de impuesto y una serie de requisitos que, de no cumplirse, estarán sancionados duramente, terminarán liquidando la propuesta de negocio. Por esta razón muchos emprendimientos quiebran gracias a las deudas tributarias generadas y esto puede ser considerado un "autogol" para el país pues acaban con quien retribuye creando trabajo y dinamismo para la economía.

Todas las características expuestas son basadas del reglamento vigente; sin embargo, pueden estar en constante cambio. Siempre consulta con tu asesor tributario sobre estas reglas de juego.

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)

En el apartado 12 revisamos el efecto que tiene el IGV en los precios. Recordemos la regla: el IGV se adiciona al valor de venta y se excluye del valor de compra. Este impuesto eleva los precios ya que son los clientes los que pagan el

IGV. Esta regla es omitida por los informales ya que, al no cobrar el IGV al público, sus precios son más baratos y, por tanto, crean una competencia desleal. Imagina que tienes un negocio llamado "*Leal*" es formal y vendes camisas, que compras a un fabricante, y pagas 1,180 soles; la operación sería como sigue:

Valor de compra + 18% IGV = Precio de compra					
1,000	+	180	=	1,180	
Estas camisas la deberías vender a un precio mayor para obtener una ganancia.					
Valor de compra + Ganancia = Valor de venta + 18% IGV = Precio de venta					
1,000	+	300	=	1,300	+ 234 = 1,534

Al vender las camisas a 1,534 soles *Leal* generaría un ingreso por venta de 1,300 soles cuyo costo de venta es de 1,000 soles. De esta manera la operación genera un beneficio de 300 soles y se tendrá una obligación de pago de IGV al Estado por 234 soles.

Al contrario de esto, si tu competencia es informal y vende el mismo producto podría ofrecerlo al público a 1,300 soles. Esto genera dos precios para un cliente que podría tomar el más barato por razones financieras. ¡Esto es desleal! El negocio tributa formalmente, pero capta menores clientes. ¿Dónde está el beneficio?

La formalidad que hemos visto implica otorgar al cliente un comprobante de pago por la venta de las camisas. Este comprobante representa el pacto formal entre el cliente y el negocio creando una garantía y confianza entre ambos que un informal no ofrece.

Lamentablemente esto no es suficiente para el público en general (en su gran mayoría las personas naturales) pues tienden a preferir los precios más bajos que obtener un comprobante de pago. Por esta razón también existen los informales "a medias". Estos comerciantes manejan dos precios de sus productos: uno informal (sin IGV) y otro formal (con IGV). Esto permite ofrecer dos opciones de pago a sus clientes pues si desean un comprobante les ofrecerá el precio más alto. Por otro lado, si los clientes son personas jurídicas sí exigirán comprobantes de pago pues le permiten sustentar sus gastos para pagar un menor impuesto a la renta (lo ampliaremos en el apartado 28) además de ofrecer un menor pago de IGV en su liquidación.

Estas malas prácticas no solo perjudican a los negocios formales también al país pues se está recaudando menor IGV y, por tanto, habrá menos dinero disponible para que el Estado financie sus proyectos.

Liquidación de IGV

En el caso anterior se calculó que el negocio debería pagar al Estado un IGV de 234 soles que recaudó a sus clientes. A esto se le denomina deuda tributaria o fiscal. Existe otra razón por la que las personas jurídicas solicitan comprobantes de pago como factura. Suponga que las camisas fueron vendidas a una empresa llamada "*Shirt*" y esta solicita una factura por la compra. La factura se detalla como sigue:

Valor de compra	S/ 1,300
IGV	234
Precio de compra	1,534

Shirt podrá sustentar con la factura que pagó 234 soles de IGV por la compra. Cuando *Shirt* declare su libro contable tributario "registro de compras" obtendrá un crédito con el Estado, o también llamado crédito fiscal, por 234 soles. Este crédito le permitirá a *Shirt* pagar menor IGV de lo que recaudó a sus clientes. Por ejemplo, cuando *Leal* compró las camisas al fabricante y a cambio le otorgaron una factura, *Leal* también obtuvo un crédito fiscal de 180 soles gracias a la declaración de su registro de compras. Esto le permite un crédito cuando realice la liquidación del IGV y pague al Estado.

IGV de Ventas (por pagar)	S/ 234
IGV de compras (crédito)	(S/ 180)
Liquidación de IGV	S/ 54

El efecto es claro, ya no pagará al Estado 234 soles, si no, 54 soles. Por esta razón, financieramente el IGV no afecta los resultados de un negocio, solo afecta la caja, pero en un importe menor al pensado. ¿Qué sucede si la empresa tiene más compras que ventas? Esto es usual en el inicio de un negocio pues serán las compras más altas que las ventas hasta que se comience a ganar dinero. Mira este ejemplo:

IGV de Ventas (por pagar)	S/ 234
---------------------------	--------

IGV de compras (crédito)	(S/ 1,634)
Liquidación de IGV	(S/ 1,400)

Este negocio muestra que tiene un crédito alto que podrá aplicar hasta que se consume totalmente, es decir, podrá usarlo en cada declaración mensual.

La liquidación del IGV se declara y paga de manera mensual en el formulario 621 que contiene la liquidación del IGV y el pago a cuenta del impuesto a la renta. Las empresas de régimen general, especial y MYPE tributario están obligadas a su declaración que de omitirse conlleva a multas. Revisa los cronogramas de vencimiento mensual de esta declaración y asesórate adecuadamente con tu contador.

Como ves la formalidad ayuda a los negocios en diferentes aspectos, si tienes proveedores informales probablemente estarás pagando mayor IGV de lo que deberías. Así como en las personas jurídicas deberían existir beneficios para alentar a las personas naturales a solicitar comprobantes de pago. Por ejemplo, en muchos países este impuesto ayuda a las personas, que declaran rentas de 4ta y 5ta categoría, a descontarlo de sus declaraciones para pagar menor impuesto a la renta y al mismo tiempo alientan la formalidad en el mercado.

Detracciones del IGV

Un problema en común es que los empresarios se queden con el IGV de sus clientes y no los declaren y/o paguen. Para esto el Estado ha establecido una estrategia para adelantar los pagos (parece que el pago por adelantado es una estrategia muy aplicada a los contribuyentes para evitar los impagos de deudas tributarias. Esto puede ser considerado con un *Paternalismo* del Estado y limita las estrategias de caja de un negocio).

El sistema de detracciones del IGV (también llamado Spot) implica pagar un porcentaje de la factura del proveedor a una cuenta bancaria distinta para asegurar el pago de las deudas tributarias. Esta cuenta bancaria distinta es la llamada "cuenta de detracciones" que se apertura en el Banco de la Nación. El porcentaje de detracción varía por tipo de producto y servicio además de superar un importe mínimo. Suponga que las camisas estén sujetas a Spot del 12% cuyo importe mínimo es de 700 soles. *Shirt* deberá pagarle a *Leal* por dos vías distintas. Primero el 12% del total de la factura deberá pagar en la cuenta de detracción de *Leal*; mientras el saldo del 88% lo podrá pagar en la cuenta de ahorros o corriente de *Leal*. Si el precio de

compra es por 1,534 soles, pagará 184 soles en la cuenta de detracciones y 1,350 soles en la cuenta corriente (debes tomar en cuenta que el pago de la detracción al proveedor tiene un plazo de pago máximo hasta el quinto día hábil del mes siguiente desde la fecha en que la factura este anotada en el registro de compras. De no hacerlo podrá estar sujeto a multas).

Lo que el Estado apunta es que el proveedor tenga disponible el dinero de la detracción en su cuenta de detracciones como prioridad. Lo que debes saber es que la cuenta de detracciones está restringida para uso libre, es decir, no se podrá disponer de estos fondos a libertad pues es uso exclusivo para el pago de impuestos. Espero hayas notado el objetivo del sistema. El Estado asegura que los negocios tengan fondos reservados exclusivamente para realizar los pagos de la liquidación del IGV y del impuesto a la renta.

Para este caso, la liquidación del IGV asciende a 54 soles y un pago a cuenta del 1.5% del ingreso por 20 soles ($1.5\% \times 1,300$ soles). La deuda total por 74 soles podrá ser cubierta con el fondo de detracciones de 184 soles evitando su impago. En el caso en donde los fondos no cubren el total de la deuda, la diferencia podrá ser cubierta con la caja del negocio.

Como habíamos dicho anteriormente, es usual en el inicio de un negocio que las compras sean más altas que las ventas por lo que se puede acumular un fondo importante de detracciones que estarán "retenidas" en vez que puedan ser utilizados para las operaciones del negocio. Para estos casos es posible solicitar la devolución de los fondos de detracción presentando ciertos requisitos como, por ejemplo, no haber utilizado la cuenta de detracciones por un plazo no menor de tres meses consecutivos.

Consulta con tu contador para tener mayor alcance de este sistema.

Retenciones del IGV

El sistema de retenciones del IGV tiene el mismo objetivo que el sistema Spot. La diferencia es que la retención es por el 3% del total de la factura siempre que superen los 700 soles; además el importe retenido no se deposita en la cuenta de detracciones, si no, que se declara y paga al Estado mediante un formulario distinto. Para que *Shirt* aplique a *Leal* una retención, *Shirt* deberá ser designado "Agente de Retención" por parte de SUNAT (normalmente asignados a grandes empresas). *Shirt* retendrá el 3% del total de la factura, mientras el saldo del 97% lo podrá pagar en la cuenta de ahorros o corriente de *Leal*. *Shirt* deberá declarar y pagar la retención

realizada a *Leal* mediante un formulario y deberá entregar un comprobante de la retención efectuada. Con el comprobante de retención *Leal* podrá obtener un crédito fiscal en la liquidación del IGV. Existen algunas excepciones donde no aplicarán retención: si, por ejemplo, *Shirt* también es agente de retención, si es buen contribuyente, o si aplicó detracción previamente a la factura, ente otras.

Percepciones del IGV

Otro sistema de pago por adelantado es el régimen de percepciones. En este caso el agente de percepción, designado por SUNAT, deberá agregar a su factura de venta un porcentaje que el cliente está obligado a pagar. La percepción es aplicada a determinados bienes y su porcentaje varía de acuerdo a ello. Si, por ejemplo, las camisas fueran bienes sujetos a percepción, y *Leal* fuera agente de percepción, deberá añadir al total de su factura un 1% como tasa de percepción, donde *Shirt* estará obligado a pagar. *Leal* deberá declarar y pagar la percepción aplicada a *Shirt* mediante un formulario. *Shirt* podrá obtener un crédito fiscal en la liquidación del IGV por la percepción que pagó.

Es muy frecuente que las bodegas (RUS) paguen la percepción por los productos adquiridos a sus proveedores que luego podrán solicitar la devolución correspondiente ya que no están obligados a declarar el IGV.

Como puedes ver la SUNAT busca todas las maneras de asegurar el pago de los impuestos mediante anticipos o restricciones (paternalismo). Ahora ya sabes que si te pagan un importe menor al emitido probablemente sea la detracción o retención aplicada por tu cliente. Y no es un dinero perdido, solo es un dinero separado para el pago de impuestos. Es importante que apertures la cuenta de detracciones de tu negocio de manera oportuna. Este suele ser un requisito para cerrar las ventas con un cliente.

EL IGV se aplica a todas las operaciones de compra y venta que se realicen dentro del país y existen algunas excepciones con la intención de incentivar algunas actividades; por ejemplo, no aplican IGV los servicios con recibos por honorarios para incentivar los trabajos independientes, tampoco se aplican a los intereses de operaciones Bancarias para no encarecer los créditos e incentivar el endeudamiento; otro beneficio es para la zona Amazonía donde no aplican IGV para incentivar sus actividades. Puedes obtener mayor información en la página web de SUNAT o consultar con tu asesor tributario respecto a los bienes y servicios que

aplican detracción, retención o percepción, así como sus tasas vigentes y otras modificaciones y aplicaciones de este impuesto.

IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO (ISC)

Hablando del paternalismo de un Estado este impuesto lo refleja muy bien, pero otorga una libre opción. El ISC es un impuesto que, a diferencia del IGV, solo aplica a determinados bienes. Una de sus finalidades es desincentivar el consumo de productos que generan efectos negativos de forma individual, social y medioambiental, como, por ejemplo: las bebidas alcohólicas, cigarrillos y combustibles. Otra finalidad del ISC es encarecer los impuestos a aquellos consumidores con una mayor capacidad económica al realizar compras de bienes de lujo, como por ejemplo la adquisición de vehículos automóviles nuevos, agua embotellada, bebidas rehidratantes, juegos de azar, entre otras. También se considera una herramienta para colocar barreras a productos de importación de manera que incentiva el consumo de bienes nacionales, y así puede ser considerada una estrategia política.

Puedes entenderlo mejor si observas el consumo del tabaco. Distintos países implementan barreras para su consumo y así evitar que su población tenga efectos negativos. Aumentando el ISC encarecen la compra del tabaco; aunque no las prohíbe, sí castiga al bolsillo del consumidor. Por ejemplo, según la Organización Mundial de Salud (OMS) las tasas de sobrecosto para el tabaco en el mundo promedia al 75% de su valor. En nuestra región por ejemplo los sobrecostos del tabaco se aplican en Chile 89%, Argentina 76%, Brasil 71%, Ecuador 66%, Uruguay 66%, Perú 57%, Colombia 50% y Bolivia 39%

Este impuesto es pagado y declarado por los productores por el impuesto recaudado a los consumidores.

IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS (ITF)

Este es el llamado impuesto temporal "espía". Déjame explicarte esta labor. Cuando realizas operaciones Bancarias (depósitos, retiros, pagos y transferencias) se aplica el ITF sobre la operación. La tasa es equivalente al 0.005%. Así, por ejemplo, si realizas una transferencia Bancaria por 10,000 soles a un tercero podrás revisar que adicionalmente te cargarán el ITF equivalente a 0.50 céntimos.

Son las instituciones financieras encargadas de recaudar este impuesto a los clientes que posteriormente deberán declarar y pagar a la SUNAT. Esta declaración permite al Estado estimar los movimientos bancarios de una persona para poder compararlas con sus declaraciones juradas. Por ejemplo, si las instituciones financieras declaran que el total de ITF del año recaudado a tu nombre asciende a 21 soles. Podrá realizar una regla de tres simples ($21 \text{ soles} / 0.005\%$). Eso significa un movimiento financiero anual aproximado de 420,000 soles. La idea es que guarden relación los Ingresos – ITF vs los Ingresos Declarados. Las diferencias de importes pueden ser consideradas como rentas no declaradas y SUNAT podría citarte para que puedas dar sustento de estos ingresos.

La SUNAT cruza una serie de datos disponibles para localizar a los contribuyentes que demuestran movimientos de ITF, registros notariales, comprobantes de pago, medios de pago con tarjeta y otros que no guardan una relación razonable con su declaración jurada anual. En el caso anterior, si las rentas declaradas por 4ta y 5ta categoría ascienden a 120,000 soles, pero los Ingresos-ITF alcanza los 300,000 soles existe una diferencia de 180,000 soles, además si se registran compras de vehículos en la notaria y diferentes compras mediante boletas de venta por más de 100,000 soles; la SUNAT puede suponer un enriquecimiento ilícito conocido como "desbalance patrimonial" y presume que has omitido información en la declaración jurada, y por tanto deberías demostrar su origen. Esto conlleva a suponer delitos financieros como el lavado de activos y evasión tributaria. Lógicamente también es muy posible sustentar lo hechos ya que los datos tomados por SUNAT son estimaciones y aún presentan ciertas deficiencias.

Por ello la importancia del Estado a promover la Bancarización. Este concepto se asocia como una medida que permita que todas las operaciones económicas tengan un mismo nivel de control y que el Estado pueda ejercer sus labores de fiscalización (revisión tributaria) que le corresponda, contra la evasión tributaria y cualquier otra mala práctica que vaya en contra de la formalización de la economía del país. Esto implica que todos los pagos a partir de 3,500 soles o 1,000 dólares deben realizarse utilizando alguno de los Medios de Pago formales, con intervención de alguna institución financiera.

El ITF lo podrás visualizar en la declaración jurada anual ya que el Estado te lo devuelve por ser temporal y cumplir con su objetivo de espía.

DECLARACIONES Y PAGOS

Las declaraciones tributarias se clasifican en dos grupos: por un lado, se encuentran las declaraciones donde se informan las operaciones del negocio o también las operaciones de terceros (de los clientes, proveedores o trabajadores) con el fin de recolectar y acumular una base de información suficiente para que la SUNAT pueda realizar diferentes cruces o validaciones de los contribuyentes. Este tipo de declaraciones son llamadas "declaraciones informativas" y no determinan deudas por impuestos, pero sí pueden generar deudas en multas e intereses por no declarar información en los plazos establecidos. Por otro lado, se encuentran las declaraciones que sí determinan impuestos a pagar las que son llamadas "declaraciones determinativas". Al igual que las informativas, adicionalmente pueden generar deudas en multas e intereses por no declarar las determinaciones en los plazos establecidos.

Las distintas declaraciones tienen plazos de vencimiento y pago que deben ser de importancia por los contribuyentes para evitar las deudas tributarias. Los cronogramas se encuentran disponibles en la web de SUNAT y son establecidas mediante un orden de vencimiento por el último número de RUC. Por ejemplo, la declaración determinativa mensual de IGV y pago a cuenta del impuesto a la renta del mes de agosto presenta el siguiente cronograma:

Último número de RUC	Vencimiento
0	10 Septiembre
1	11 Septiembre
2	12 Septiembre
3	13 Septiembre
4	14 Septiembre
5	15 Septiembre
6	16 Septiembre
7	17 Septiembre
8	18 Septiembre
9	19 Septiembre

Quiere decir que, si tu RUC es 20440380722, el último número es "2" por lo que tienes un plazo máximo de declarar y pagar el IGV y pago a cuenta del impuesto a la renta del mes de agosto el 12 de septiembre. Pasada dicha fecha, sin declaración,

estarás incurriendo en una infracción tributaria. Es muy útil tener los cronogramas de vencimiento a la vista o programados en tu teléfono móvil para evitar los retrasos.

Las declaraciones se presentan de manera virtual por el Programa de Declaración Tributaria (PDT) o también mediante la web de SUNAT "declara fácil" siendo un acceso más simplificado que el PDT. El pago puede realizarse en el mismo acto de declarar mediante pago en línea con tarjetas o cargo en la cuenta de detracciones. Para realizar un pago posterior podrás crear un NPS (número de pago SUNAT) que genera un código de pago para realizarlo en una agencia bancaria o banca por internet. Las declaraciones comunes para emprendedores suelen ser:

1. Formulario 621 IGV y Renta
2. PDT PLAME (Planilla)
3. Declaración jurada anual (Impuesto a la renta)

Esto varía (se amplía o reduce) de acuerdo al régimen tributario y tipo de empresa. Asesórate adecuadamente con tu contador para cumplir con estas obligaciones. Ten en cuenta que la declaración 621 también debe cumplirse así no se existan movimientos en el mes mediante la "declaración sin movimiento". Recuerda que si SUNAT detecta que no se está declarando por doce meses consecutivos cambiará el estado del RUC a baja de oficio.

DEUDAS TRIBUTARIAS

La deuda tributaria se refiere a la obligación de pago que se tiene con el Estado por lo impuestos originados en las distintas operaciones como persona natural o jurídica. La obligación de pago se genera cuando ocurre el hecho que crea el impuesto sin necesidad de que exista una declaración del mismo, es decir, si el Estado comprueba que la operación origina impuestos es suficiente para considerarla como deuda así no exista un comprobante de pago o declaración de por medio. Lógicamente no se debe llegar a este punto de comprobación. Todas las operaciones deben estar respaldadas con comprobantes y también deben declararse según corresponda.

Suponga que se realizan ventas sin comprobantes de pago (que tampoco se declaran), si el Estado en una fiscalización (revisión) comprueba estas operaciones, podrá reconocer las deudas tributarias de los impuestos no pagados más las sanciones e intereses correspondientes. Esto deja claro que la deuda tributaria no

solo contempla el tributo mismo no pagado, también, las multas e intereses que pueden generar.

Las infracciones tributarias se refieren al incumplimiento de las obligaciones tributarias y se clasifican en: a) infracciones relacionadas al RUC, b) infracciones relacionadas a los comprobantes de pago, c) infracciones relacionadas a los libros contables, d) infracciones relacionadas a las declaraciones de impuestos, y e) otras infracciones.

A continuación, se listan las infracciones frecuentes que cometen los contribuyentes y que originan sanciones que pueden arriesgar su liquidez:

1. No emitir y/o no otorgar comprobantes de pago.
2. No presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria dentro de los plazos establecidos.
3. Omitir información o presentar información parcial en las declaraciones.
4. No presentar los libros, registros u otros documentos que se soliciten.
5. Omitir llevar los libros de contabilidad exigido por las leyes.
6. Llevar con atraso, al permitido por las normas, los libros de contabilidad exigido por las leyes.

Estas, y todas las demás sanciones, pueden llevar a generar multas onerosas incluyendo los cierres temporales de establecimientos, hasta la suspensión de licencias o permisos. Los impuestos y multas no pagadas también incurren a la aplicación de intereses por atraso diario que conllevan a aumentar la deuda.

Algunas multas, dependiendo de la infracción, están sujetas a ciertos descuentos respecto al momento que subsana el error. De hecho, si subsanas y pagas voluntariamente (antes de ser notificado) las infracciones y regularizas los hechos, podrás obtener descuentos de hasta el 95% de la multa; mientras se otorgarán menores descuentos si subsanas las infracciones que ya han sido notificadas por SUNAT, pero antes de crear resoluciones de pago. Estos descuentos se encuentran considerados dentro del "régimen de gradualidad".

Por tal motivo es muy importante que te asesores adecuadamente antes de cometer "inconscientemente" estas u otras infracciones. La idea es entrenar la intuición respecto a las obligaciones con el Estado y buscar asesoría desde un inicio, de esta manera evitarás el incremento de las deudas tributarias que puedes prever. Si cumples con las reglas de juego no tendrás problemas con la Administración Tributaria ni arriesgar tu caja por conceptos que no esperabas.

Fraccionamiento

Muchas veces las deudas tributarias pueden ocasionar grandes problemas de liquidez. El Estado consciente de ello te da la opción de fraccionar las deudas tributarias para aliviar la obligación de pago. De esta manera el Estado financia la deuda en un plazo determinado a una tasa interés legal establecida por el Gobierno (suele ser menor a las tasas del sistema financiero). Esta opción lo puedes solicitar de manera electrónica mediante el portal SOL que establecerá algunos requisitos como:

- ✓ No tener la condición de no habido.
- ✓ No encontrarse en procesos de liquidación judicial o extrajudicial.
- ✓ No tener un fraccionamiento previo vencido.
- ✓ No disponer de fondos en la cuenta de detracciones.
- ✓ Haber pagado la cuota de acogimiento.

La cuota de acogimiento se refiere a la "cuota inicial" de la deuda a financiar que corresponde a un porcentaje de la deuda tributaria (impuesto + multas + intereses) que varía según el plazo elegido. Si el plazo a financiar es menor a 12 meses y la deuda tributaria es menor a 3UIT no requiere de una cuota de acogimiento. Por ejemplo, imagina que declaras el formulario 621 (IGV-Renta) fuera de fecha que tenía un IGV a pagar de 5,000 soles y un pago a cuenta de renta por 170 soles. La SUNAT te notificó una orden de pago por multa por 4,300 soles debido a la declaración fuera de fecha por lo que no hay posibilidad de rebajarla. (Si hubieses regularizado la declaración voluntariamente – antes de la notificación de SUNAT – accedías a un descuento del 95%, es decir, la multa sería pagada por 215 soles). La deuda tributaria ascendería a 5,000 soles de IGV, 170 soles de impuesto a la renta, 4,300 soles de multa y los intereses generados por los impuestos y multa no pagados hasta la fecha. Se asume que la deuda tributaria incluyendo intereses es como sigue: IGV 5,100 + 180 Renta + 4,350 Multa

La deuda tributaria total a la fecha ascendería a 9,630 soles; sin embargo, existen algunas deudas que no pueden fraccionarse, como pueden ser, entre otras:

- a) Deudas menores al 5% de la UIT
- b) Deudas vencidas previamente fraccionadas

- c) Multas rebajadas por aplicación del régimen de gradualidad.
- d) Deudas vencidas del último periodo tributario

Para el caso expuesto la deuda del impuesto a la renta por 180 soles no podría fraccionarse debido al punto a). Por ello, la deuda tributaria a fraccionar ascendería a 9,450 soles.

Ahora es momento de elegir el plazo y si accedemos a una cuota de acogimiento. El fraccionamiento tributario se genera como un cronograma de préstamo financiero que estudiamos en el apartado 24, es decir, constará de cuotas fijas con intereses mayores en las primeras cuotas.

El plazo que puede fraccionarse la deuda tributaria es hasta un máximo de 72 meses sin que la cuota sea menor al 5% de la UIT

La tasa de interés no varía según el riesgo del cliente (contribuyente) como sucede en el sistema financiero, la tasa es establecida legalmente para el público en general y corresponde al 80% de la Tasa de Interés Moratorio (TIM) vigente, alrededor del 12% al año. Esto sugiere un beneficio para los emprendedores ya que las tasas de interés en el sistema financiero suelen ser altas para estos clientes.

Calculemos el fraccionamiento para esta deuda. Considerando lo que hemos aprendido sobre las finanzas, la deuda tributaria no se debe alargar mucho tiempo porque corresponden a obligaciones que ya fueron consumidas y no generan beneficios posteriores, por ello es importante tomar en cuenta un plazo menor a un año; sin embargo, esto puede estar sujeto a la disponibilidad de su flujo de caja.

Si la deuda anterior se quiere financiar al máximo plazo, es decir, 72 meses, resultaría una cuota de acogimiento del 14% de la deuda, equivalente a 1,323 soles ($9,450 \times 14\%$), que representa la cuota inicial y se pagará una vez aprobado el financiamiento. El saldo por 8,127 soles se financiaría a 72 meses resultando una cuota mensual de 156 soles. Esta opción no sería válida ya que no cumple la regla de que la cuota no puede ser menor al 5% de la UIT, por tanto, se deberá tomar un menor plazo para aumentar la cuota. Supongamos se toma un plazo de 18 meses, la cuota de acogimiento (CA) sería de 567 soles (6% de la deuda. La cuota de acogimiento varía según plazo) y la cuota mensual ascendería a 535 soles.

N°	Amortización	Interés	Total	Saldo
CA	567.00	0.00	567.00	567.00
1	448.00	88.00	535.00	8,435.00
2	452.00	83.00	535.00	7,983.00
3	457.00	79.00	535.00	7,527.00

Simulación de las tres primeras cuotas

La cuota de acogimiento y las cuotas financiadas las podrás pagar de acuerdo al cronograma emitido por SUNAT mediante su plataforma virtual de pagos. Ten en cuenta que, de no realizar los pagos de dos cuotas consecutivas o no pagar la cuota de acogimiento, SUNAT podrá romper el pacto del financiamiento y cobrar el saldo íntegro de la deuda sin acceder a beneficios.

Como ves, la cuota de acogimiento depende del plazo y monto a financiar. Esta información la podrás obtener en la página web de SUNAT, además de poder simular la cuota de acogimiento y cuotas mensuales. Recuerda que el financiamiento menor a 12 meses no requiere de una cuota de acogimiento.

Fraccionamiento con aplazamiento

En el apartado 24 revisamos una forma de pago de un cronograma de deuda referido al plazo de gracia. Para la deuda tributaria, este plazo de gracia te permite aplazar el pago de la primera cuota hasta un plazo máximo de seis (6) meses y que origina un cobro de intereses por el aplazamiento. Ten en cuenta que el plazo máximo de fraccionamiento con aplazamiento es de 66 meses.

Este mismo sistema es tomado por SUNAT que no solo te ofrece fraccionar la deuda, si no también, aplazar la primera cuota. Si tomamos la deuda anterior al fraccionamiento de 18 meses y le adicionamos un aplazamiento de 6 meses, la cuota de acogimiento (CA) sería de 567 soles (6% de la deuda) y la cuota mensual ascendería a 535 soles. La primera cuota del cronograma la pagarás dentro de 6 meses que incluirá los intereses del aplazamiento (IA) que ascenderán a 554 soles.

N°	Amortización	Interés	Total	Saldo
CA	567.00	0.00	567.00	567.00
IA	0.00	554.00	554.00	9,450.00
1	448.00	88.00	535.00	8,435.00
2	452.00	83.00	535.00	7,983.00
3	457.00	79.00	535.00	7,527.00

Simulación de las tres primeras cuotas

Las facilidades de pago de SUNAT contemplan menores costos financieros a comparación de otros productos financieros comerciales y puede ser aprovechado por los empresarios.

Además de las facilidades expuestas existen otros tipos de financiamientos y refinanciamientos especiales para impuestos o aportes de ESSALUD. Asesórate adecuadamente con tu contador para acceder a estos alivios de liquidez.

Prórroga del IGV

Con la finalidad de impulsar a los emprendedores el Estado facilita a las MYPE la postergación del pago del IGV hasta por tres meses sin intereses, ni multas, después de realizar la declaración mensual de IGV-Renta. Se podrá acceder a este beneficio siempre y cuando no se mantengan deudas tributarias exigibles coactivamente mayores a 1 UIT; además, que durante los 12 meses anteriores hubieras incumplido con presentar las declaraciones y/o efectuar el pago de las obligaciones de IGV-Renta.

Por ejemplo, si la fecha máxima para efectuar el pago de una deuda tributaria del IGV correspondiente al periodo febrero, y que tiene como plazo de vencimiento original el 14 de marzo; si el contribuyente opta por acogerse a la prórroga, el pago se posterga por tres meses (marzo, abril y mayo), debiendo efectuarse el mismo hasta la fecha de vencimiento de este último periodo; es decir, el 15 de junio.

Este beneficio equivale a un crédito por 90 días sin costos por parte del Estado. Lo puedes considerar en el ciclo de efectivo del negocio.

EXTINCIÓN DE LA DEUDA TRIBUTARIA

La extensión de la deuda se refiere a la cancelación de la obligación por las diferentes vías existentes. La forma básica y lógica de hacerlo es mediante el pago,

sea en su importe original o fraccionado, sin embargo, existen otras formas de extinguir la deuda.

- a) Mediante la compensación con otro crédito fiscal.
- b) Mediante la condonación o perdón de la deuda por parte del Estado (amnistías).
- c) Por la insolvencia probada del deudor.
- d) La prescripción de la deuda.

Este último punto se refiere a la extinción de la deuda luego que SUNAT agote todas las acciones de cobranzas en un determinado plazo cuando la empresa deje de pagar la deuda tributaria. La acción de la SUNAT para determinar la deuda tributaria, exigir su pago y aplicar sanciones prescribe a los cuatro (4) años, y a los seis (6) años para quienes no hayan presentado la declaración respectiva, es decir, luego de ese plazo, SUNAT no podrá exigir la deuda. Para establecer con certeza si se ha cumplido el tiempo señalado, es importante tener en cuenta el momento inicial desde el cual se contabiliza el plazo para poder solicitar la prescripción y esto es importante consultar con un asesor tributario.

Se podrá solicitar la prescripción de la deuda mediante una solicitud. Es importante que la empresa siempre se mantenga en condición de HABIDO en su RUC durante todo el plazo hasta cumplir con los años exigidos.

NOTIFICACIONES DE SUNAT

En su trabajo de control y administración de impuestos, la SUNAT realiza diferentes comunicaciones a los contribuyentes para notificar distintos actos que debes tomar en cuenta. Muchas veces la técnica legal de un comunicado formal de SUNAT hace complicada la interpretación del contribuyente. Por este motivo, te dejo algunas notificaciones frecuentes que realiza la SUNAT para poder comprender su nivel de alerta.

1. **Carta inductiva.** La SUNAT aplica cruces de información y variables de selección para identificar a los contribuyentes que presentan inconsistencias en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. SUNAT enviará una carta inductiva por las diferencias encontradas o por faltas detectadas. El contribuyente tendrá el derecho de responder la carta enviando los sustentos correspondientes en un plazo

determinado. De reconocer la falta, se podrá regularizar la información de manera voluntaria (obteniendo descuentos).

2. **Esquelas.** Si no existe un acuerdo respecto a la respuesta de la carta inductiva, SUNAT podrá enviar una esquila de citación para invitarte a aclarar los puntos de la inconsistencia detectadas para que puedas recibir asesoría tributaria y buscar la mejor solución. No hay necesidad de temer a las citaciones ya que se busca orientar al contribuyente a mejores prácticas. Las no atenciones de estas esquelas conllevan a multas y posteriores fiscalizaciones.

3. **Orden de pago.** Una vez que se presenta cada declaración de pago mensual o anual, la SUNAT verifica si existe un monto de saldo por pagar. Si se da el caso, se le podrá notificar una Orden de Pago (OP) por el monto de la deuda pendiente, incluidos intereses moratorios a la fecha de generación de la OP, y te dará un plazo para realizar el pago de la deuda.

4. **Resolución de multa.** Al no regularizar voluntariamente las posibles infracciones cometidas, la SUNAT podrá emitir un documento donde comunica al contribuyente que ha cometido una infracción induciéndolo al pago. Ten en cuenta que en la fecha que recibes la resolución de multa esta surge efecto al día hábil siguiente, es decir, la regularización de la falta puede ser voluntaria hasta el mismo día de recibir la resolución de multa obteniendo mayores beneficios de descuento por gradualidad.

5. **Resolución coactiva.** La Resolución de Ejecución Coactiva (REC), es el medio por el cual la SUNAT inicia un procedimiento de Cobranza Coactiva por el cual se requiere al deudor tributario la cancelación de su deuda en un plazo de siete (7) días hábiles. De no realizarse el pago dentro del plazo establecido, se procederá a efectuar cualquier medio de embargo para recuperar la deuda que podrá efectuarse sobre tus cuentas bancarias, automóviles, inmuebles, muebles, acciones o cualquier otro bien de su propiedad que se encuentre en su poder, en poder de otras personas e inclusive si estuviera siendo transportado por la vía pública.

6. **Embargo en forma de retención.** Como parte de la cobranza coactiva SUNAT emite una orden a los Bancos, donde posees cuentas corrientes o de depósitos, para hacer efectiva el pago de la deuda tributaria.

7. **Embargo en forma de retención ante terceros.** Como parte de la cobranza coactiva SUNAT emite una orden a tus clientes y les indica que retengan los importes que tuvieras pendiente de cobro. Por ejemplo, si tienes cobros pendientes de un cliente, y el cliente tenga la orden de retenerte, la empresa en lugar de hacerte el pago, entregará los importes retenidos a la SUNAT para realizar el pago de tu deuda tributaria. Esto puede perjudicar las relaciones comerciales.

Ten en cuenta que si te encuentras en la posición donde serás retenedor de alguno de tus proveedores, si incumples la orden de retener y le pagas al deudor, estarás obligado a pagar a SUNAT el monto que debiste retener. Por ello existe una comunicación que deberás realizar ante SUNAT donde informarás si puedes o no aplicar la retención dependiendo a la existencia de deudas con tu proveedor.

8. **Resolución de determinación.** Es el acto por el cual la SUNAT pone en conocimiento del deudor tributario el resultado de su labor de controlar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, y establece la existencia del crédito o de la deuda tributaria.

9. **Ingreso por recaudación.** Es la constancia de la transferencia de los montos depositados en las cuentas de detracción en el Banco de la Nación hacia la SUNAT, debido al pago de las deudas tributarias.

Las notificaciones de SUNAT deben ser atendidas para evitar contingencias posteriores. Tendrás el derecho de reclamar cualquier comunicación que no estés de acuerdo y puedas acreditar. Busca la asesoría legal tributaria para atender correctamente las notificaciones que puedan perjudicarte y así lograr defender tu posición. Las notificaciones, en su mayoría, serán enviadas al buzón de correo SOL que podrás acceder con tus claves. Es importante mantengas siempre la lectura de estas comunicaciones.

OPERACIONES ADUANERAS

Cuando se emprende muchos ven el mercado local como su centro de operaciones, pero otros ven al mundo como este centro. Estos emprendedores no ven límite de comercio y realizan operaciones fuera del mercado local ya sea comprando (importando) o vendiendo (exportando). La importación y exportación

son operaciones que requieren primero de un conocimiento del mercado donde va a comerciar los productos o servicios que ofrecerá o adquirirá el negocio, pues es necesario saber sobre las leyes y barreras que puedan restringir el acceso a ciertas mercancías, considerar los costos de transporte y las alianzas que se formarán con los distintos países. Hay que tener en cuenta que el Perú viene firmando varios Tratados de Libre Comercio que te pueden beneficiar. Considera también que tu negocio y RUC estén habilitados para realizar este tipo de actividades.

El control de las mercaderías que entran y salen del territorio es responsabilidad de Aduanas, que es una agencia del Gobierno que cumple funciones claves para el desarrollo de un país, ya que tiene un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación. Asimismo, debe resguardar los intereses del Estado, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta, y recaudar los derechos e impuestos vinculados a éstas, razón por la cual se encuentra anexado a SUNAT Aduanas. Vamos a revisar las dos formas de comercio internacional.

Importación

En las operaciones de importación es importante seleccionar productos que tengan demanda, es decir, que sepas que la gente lo necesita y sean competitivos en el mercado local, debes averiguar si tienen alguna barrera que restrinjan su ingreso al país, requisitos que debas cumplir, autorizaciones que debas gestionar, identificar los proveedores, considerar el tema del almacenamiento y analizar si necesitarás de una agencia de aduanas. En la importación traerás mercancías al territorio nacional del extranjero en forma legal para usarlas o comercializarlas (a este acto se le conoce como nacionalización de mercancías). Estas operaciones tratan de completar el abastecimiento del mercado nacional haciendo que el mercado cuente con una mayor variedad de insumos, productos o bienes, que se utilizan para el consumo, la industria o los servicios que se desarrollan en nuestro país.

Aunque el Estado siempre priorizará el consumo de productos nacionales para que incentiven la industria y trabajo local, muchos productos o servicios no son creados en el país y requieren su importación como, por ejemplo: tecnología, automóviles, medicina entre otros. Mientras puede obstaculizar a ciertos productos que compiten con productos perfectamente producidos en el país como pueden ser los productos agrarios o textiles (con medidas no arancelarias o requisitos de

etiquetado); aunque siempre es necesario aplicar el libre comercio para ofrecer variedad y libre elección al público.

Esto puede apreciarse en el mercado textil de Gamarra (emporio comercial que mueve 18 millones de soles diarios) cuando llegó la competencia de productos chinos hizo que su productividad se reduzca hasta en 80%. Lógicamente al traer productos chinos que pueden reemplazar productos nacionales (no en calidad, pero sí en precio) hacen que la rentabilidad local disminuya para lograr competitividad. Algo que no favorece al productor local por el llamado "dumping", una práctica comercial que consiste en vender un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su coste de producción. Por ello es importante lograr un equilibrio en las importaciones que impulsa el Gobierno respecto a los productos nacionales.

Si decides importar debes conocer las tres formas de hacerlo. Recuerda que necesitas tener RUC para poder importar como negocio; sin embargo, todas las personas naturales con DNI pueden realizar hasta tres (3) importaciones al año, sumando un total máximo de 1,000 dólares americanos.

✓ *Despacho Simplificado de Importación.* Por esta vía puedes importar muestras sin valor comercial, obsequios que no superen los 1,000 dólares americanos o mercancías cuyo valor no exceda los 2,000 dólares americanos, puedes usar un sistema rápido y simple denominado "Importa Fácil", que te permite importar mercancías del extranjero a través de la empresa del servicio postal nacional (SERPOST). Se requiere usar la Declaración Simplificada de Importación (DSI). Puede realizarse en forma directa o con intervención de un despachador de aduana. Ten en cuenta que mediante el envío de entrega rápida (EER), si la mercancía contenida en el envío tiene un valor hasta 200 dólares americanos, no tendrás que efectuar ningún trámite aduanero, ni pagar tributos a la importación, la SUNAT lo pondrá a disposición de SERPOST para su entrega al destinatario. Pero cuidado con esto, si varios paquetes llegan en la misma fecha a la misma persona, es muy probable que Aduanas sume todos los montos y los hagan pasar como un solo envío, cobrando los impuestos de aduanas si superan los 200 dólares.

✓ *Importación Definitiva.* Por esta vía puedes importar cuando el valor de la mercancía sea superior a los 2,000.00 dólares americanos. Se requiere usar la Declaración Aduanera de Mercancía (DAM) y es requerida la intervención de un

despachador de aduana (operador del comercio exterior que actúa como intermediario del proceso).

Ten en cuenta que existen algunas mercancías que son prohibidas y restringidas de importación para el Perú:

✓ *Mercancías Prohibidas*. Como ropa y calzado usado sin excepción, partes usadas de vehículos, drogas y demás insumos similares, entre otros.

✓ *Mercancías Restringidas*. También existen mercancías que tienen la condición de restringidas, por lo tanto, necesitan autorización del sector correspondiente para ingresar a Perú como, por ejemplo: celulares y demás dispositivos similares (requieren permiso del Ministerio de Transportes y Comunicaciones – MTC), salvo excepciones establecidas mediante Resolución Directoral. Medicinas, vitaminas, equipos y demás aparatos médicos (requieren permiso de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas – DIGEMID).

En el apartado 12 revisamos la construcción de los precios. En caso seas un importador debes reconocer que costos formarán parte del precio y cuáles no. Estos son algunos cargos que se agregarán al costo de las importaciones:

1. **Seguros y fletes**. Son costos necesarios para la traslado y seguridad de la mercadería importada. Los seguros y fletes sumados al costo de la mercadería se le denomina Valor CIF (*Cost Insurance and Freight*), que se refiere al costo real de traer la mercadería. Si este costo lo asume el proveedor para tener control del envío se le denomina Valor FOB (*Free on Board* – Libre a bordo). El seguro es opcional, sin embargo, cuando se hace el cálculo de derechos por parte de aduana, si no hay seguro, se toma una tasa referencial.

2. **Derechos AD-Valorem**. Estos son impuestos, o también llamados aranceles, establecidos por Aduanas que mediante una valorización o catálogo de productos se les aplican una tasa. Puede ser utilizado para crear una barrera de entradas a ciertos productos o bienes.

3. **Impuesto selectivo al consumo**. Impuesto que encarece algunas mercaderías con el objetivo de desincentivar el consumo que pueden generar efectos negativos de forma individual, social y medioambiental.

4. **Impuesto General a la Ventas.** Este tributo se aplica a la importación de todos los bienes, salvo algunas excepciones.

5. **Percepciones del IGV.** Sistema de adelanto de IGV que el cliente está obligado a asumir.

6. **Derechos antidumping y compensatorios.** Los derechos antidumping, también considerados aranceles, se aplican a determinados bienes cuyos precios "dumping" causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana. Los derechos compensatorios se aplican para contrarrestar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente en el país de origen, cuando ello cause o amenace causar perjuicio a la producción peruana. Al igual que el *Ad-Valorem*, estas también son consideradas barreras de entrada en el libre comercio, algo muy utilizado entre países como primera etapa de las guerras comerciales, por ejemplo: EEUU vs. China.

Con excepción del IGV y las percepciones, todos los cargos adicionales deben incluirse al costo de la mercadería para luego añadirles el margen de ganancia, las percepciones (si fuera necesario) y el IGV para el cliente. En otras palabras, son los clientes que asumen todos estos sobrecargos por la compra de los productos o bienes importados.

Hay que tener en cuenta el efecto del tipo de cambio en las importaciones. Siendo el dólar americano la moneda de intercambio mundial es importante el impacto que tiene el cambio a soles de esta moneda ya que el negocio local estará supeditado a realizar las ventas en soles en el mercado nacional. Quiere decir que una subida en el tipo de cambio encarecerá la importación al costarnos más comprar los dólares para realizar la importación. Por ejemplo, si la mercadería nos cuesta 1,000 dólares americanos y nuestra caja se mueve en soles debemos conocer el tipo de cambio de operación, en este caso cada dólar tendrá un precio de 3.00 soles. Quiere decir que necesitaremos 3,000 soles para importar la mercadería. Si el tipo de cambio sube a 3.50 soles por dólar, la importación pasará a costar 3,500 soles, encareciendo el producto. Como hemos visto sobre los costos, esto podría aumentar el precio a los clientes, o reducir la calidad del producto, o castigar los márgenes de ganancia del negocio. Contrario a esto, una caída en el tipo de cambio, incentiva a los importadores a comprar más barato.

Exportación

Como has visto, en las importaciones existen sobrecargos de Aduana, en las operaciones de exportación también debes conocer el mercado de destino de tus productos, sus Leyes y si tiene barreras para restringir el acceso de mercancías, también deberás identificar los posibles clientes y la competencia que deberás enfrentar. La exportación consiste en enviar mercancías desde el territorio nacional en forma legal para su uso o consumo en el extranjero, y de esta manera colocamos nuestra "marca nacional" en el mercado extranjero a fin que sean utilizados allí para su consumo, industria o en los servicios que presten. Estas operaciones tratan de completar el abastecimiento del mercado internacional haciendo que el mundo cuente con una mayor variedad de insumos nacionales que no es posible producir en el exterior.

Para los productos agrícolas y textiles el Perú tiene una cierta ventaja al contar con una gran variedad de productos que no pueden ser producidos en el exterior debido a las características de flora y fauna propias. Sin embargo, la exportación líder que tiene el país se refiere a la minería que representa el 60% de las exportaciones y el 10% del PBI. Por eso nos consideran un país esencialmente minero.

Otras fuentes consideradas como exportación se refieren al turismo internacional, un sector muy importante del país por su amplia cultura e historia que ofrece. El turismo aporta 56% del total de las exportaciones de servicios y el 4% del PBI. ¿Por qué el turismo se considera una exportación? Se debe al intercambio de un producto nacional (turismo) al extranjero a cambio de divisas internacionales (dólares americanos y otras monedas), en otras palabras, no es necesario enviar los productos para que se consuman en otros países, siendo suficiente que los extranjeros los consuman dentro del país y pagando los impuestos locales. El IGV que pagan los extranjeros en el turismo pueden ser recuperados ya que no están obligados a pagarlos. De la misma forma, si viajas a otro país puedes recuperar los impuestos pagados que no estás obligado a asumir.

La exportación trae dólares al país creando una reserva de esta moneda para aliviar la variación de los tipos de cambio cuando se requiera (la importación genera escases de dólares que hace subir el tipo de cambio, mientras la exportación trae dólares al país para abastecer la moneda y equilibrar el tipo de cambio). Por ello el Estado incentiva y premia la exportación, por las reservas que ofrece para que el Banco Central pueda intervenir y lograr equilibrar los tipos de cambio ante subidas

o caídas importantes que puede perjudicar el comercio internacional. (*Dato: El Perú posee mayores reservas internacionales en América latina después de Brasil y México*). Otros sectores como la agrícola y la pesca también realizan una contribución importante en las exportaciones nacionales.

Si decides exportar debes conocer las formas de hacerlo. Para la exportación de mercancías cuyo valor no supera los 5,000 dólares americanos puedes utilizar una de estas dos modalidades de exportación:

✓ *Despacho Simplificado de Exportación*. Se requiere usar la Declaración Simplificada de Exportación (DSE). Puede realizarse en forma directa o con intervención de un despachador de aduana.

✓ *Exporta fácil*. Se requiere usar la Declaración Exporta Fácil (DEF). Te permite exportar mercancías al extranjero a través de la empresa del servicio postal nacional (SERPOST) y no necesitas Agente de Aduana.

Si las mercancías superan los 5,000 dólares americanos podrás usar la vía de *Exportación Definitiva*. Se requiere usar la Declaración Aduanera de Mercancía (DAM) y es requerida la intervención de un despachador de aduana (operador del comercio exterior que actúa como intermediario del proceso).

La exportación no está gravada con tributo alguno. Se pueden agregar los cargos como los seguros y fletes, que son costos necesarios para la traslado y seguridad de la mercadería enviada al exterior. Los seguros y fletes sumados al costo de la mercadería se le denomina Valor CIF, que se refiere al costo real de enviar la mercadería. En gran parte de las transacciones, los mejores vendedores son aquellos que se comprometen en correr con los costos CIF.

Al igual que en las importaciones, hay que tener en cuenta el efecto del tipo de cambio en las exportaciones ya que el negocio local estará supeditado a realizar pagos en soles (pago de impuestos, pago de sueldos o proveedores). Una subida en el tipo de cambio impulsará la exportación al obtener mayores soles por las ventas en dólares. Por ejemplo, si la mercadería se vende en 1,000 dólares americanos y nuestra caja se mueve en soles debemos conocer el tipo de cambio de operación, en este caso cada dólar tendrá un precio de 3.00 soles. Quiere decir que podremos obtener 3,000 soles por la exportación realizada. Si el tipo de cambio sube a 3.50 soles por dólar, obtendremos 3,500 soles por la exportación, aumentando los

ingresos en moneda local. Contrario a esto, una caída en el tipo de cambio, perjudica a los exportadores al recibir menos soles por sus ventas.

Beneficios de exportación

Al ser un exportador formal obtendrás ciertos beneficios como recompensa de tu trabajo. ¿Has pensado que sucede con el IGV de tus compras? Como hemos visto sobre la liquidación del IGV, en las compras obtendrás un crédito fiscal de IGV para poder pagar menos IGV recaudado en las ventas. Pero en el caso de la exportación, no hay un IGV recaudado de los clientes del exterior y, por tanto, el IGV de las compras nacionales que realices no podrán ser utilizadas como crédito. Es decir, habrá un desequilibrio al pagar un impuesto (IGV de compras) que no podrás utilizar. En este caso el Estado crea un beneficio para devolver los IGV de las compras relacionadas a la exportación, es decir, sobre las compras que realizaste para fabricar el bien exportado. El IGV por devolver se le denomina "Saldo a favor del exportador" (SFE). Existen dos límites por cada mes que se solicita la devolución del IGV del Exportador:

- ✓ El 18% en soles de las exportaciones embarcadas.
- ✓ El 18% en soles de las comprar realizadas.

De ambos montos, el monto menor, es el que se solicitará a SUNAT, nos beneficie como saldo a favor de las exportaciones. Este SFE es determinado mes a mes y se le podrá descontar al IGV por pagar recaudado a los clientes nacionales. Esto en el caso de que el negocio también realice ventas locales. Si al hacer esto aún existe un saldo a favor, a éste se denominará Saldo a Favor Materia del Beneficio del Exportador (SFMB). Por ejemplo, si tu negocio se dedica a producir ropa de bebe con lana de alpaca y realizas las siguientes operaciones:

Exportaciones por 10,000 soles (equivalente en dólares)

Ventas nacionales por 3,000 soles con IGV de 540 soles.

Compra de lana de alpaca por 4,000 soles con IGV de 720 soles.

Servicio de publicidad por 900 soles con IGV de 162 soles.

La liquidación del IGV sería como sigue:

IGV Ventas por pagar 540 soles

IGV Compras destinadas a exportaciones (720 soles)

IGV Compras no destinadas a exportaciones (162 soles)

El SFE se determina con el límite del cálculo del IGV *supuesto* en las exportaciones embarcadas, es decir aplicamos la tasa de IGV a las exportaciones solo para obtener un límite, en este caso ascendería a 1,800 soles ($10,000 \times 18\%$). Luego lo comparamos con el IGV de las compras destinadas a la exportación que son 720 soles. El SFE considera el menor importe, es decir, los 720 soles (1,800 vs. 720).

Ya que mantenemos una deuda de IGV por 378 soles ($540-162$) podemos aplicar el SFE que se tiene como crédito. Aplicando el crédito a la deuda obtenemos aún un saldo a favor por 342 soles, siendo el SFMB que podremos solicitar, descontando el pago a cuenta del impuesto a la renta.

No te preocupes, tu contador estará calificado para realizar estos cálculos y declaraciones, el objetivo es que comprendas que el Estado podrá devolverte el IGV de las compras no utilizadas como beneficio de la exportación.

Debes tener en cuenta que debes declarar el registro de compras como requisito previo de la solicitud de devolución y realizar la declaración en el PDB-Exportador de SUNAT que es un aplicativo donde permite registrar correctamente el detalle de las adquisiciones y exportaciones realizadas, a fin de determinar efectivamente los montos de saldo a favor de aquellos contribuyentes que realizan exportaciones, entre otros.

Este tipo de beneficios promueven la exportación al lograr recuperar algo de liquidez por las compras realizadas. En algunos sectores como el Hotelero, también acceden a este beneficio. Por todo esto es importante te asesores desde un inicio con tu contador para cumplir con las características y los requisitos necesarios que conllevan a estos beneficios.

Drawback

Otro beneficio para los exportadores, que realizan importaciones como parte de su producción, se refiere al *Drawback* que es un procedimiento para la devolución de los derechos arancelarios pagados en la importación que permite obtener, como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del

bien exportado, debido a que el costo de producción se incrementa por el pago de los derechos arancelarios.

La lógica, como hemos visto, es que en una exportación no se pueden cargar impuestos por lo que, si importamos, estaremos asumiendo los costos de los impuestos que elevarían el precio a la exportación afectando la competitividad. Por esto el Estado te devuelve un porcentaje del valor FOB de la mercancía a exportar para mejorar la competitividad de precios. Los beneficiarios son todos aquellos que exportan bienes no tradicionales. Por ejemplo: productos agrícolas (excepto el café), textiles, joyas, etc.

Asesórate adecuadamente con un profesional o experto en comercio internacional para que te pueda guiar en los procedimientos de importación o exportación. Es importante que también tomes en cuenta los diferentes tratados de libre comercio que podrás encontrar en la página web del Ministerio de Relaciones Exteriores. Estos tratados pueden beneficiar a ciertos productos al estar libre de impuestos o aranceles.

Términos de comercio

Los compradores y vendedores deben decidir los términos de comercio internacional que van a utilizar. Los *Incoterms*, son términos de comercio establecidos por la Cámara Internacional de Comercio (ICC) y ayudan a aclarar las reglas de juego para todas las importaciones y exportaciones que originan obligaciones, riesgos y costos de las partes. Estos son actualizados cada 10 años, en 2020 se dio el último cambio. Existen dos categorías de Incoterms: Transporte General y Transporte Marítimo y Fluvial.

Los términos más comunes en el transporte marítimo y fluvial se refieren al valor CIF y valor FOB. Cuando el vendedor paga por los costos de transporte, seguros y carga de la mercancía, y una vez que los bienes se encuentren en el buque, los costos y riesgos se dividen entre el comprador y el vendedor. A esta operación se le denomina una mercancía con valor FOB (libre a bordo). Sin embargo, cuando el vendedor paga los costos, incluyendo el flete y el seguro, pero tan pronto como los bienes son cargados en el buque, todos los riesgos deberán ser asumidos por el comprador se le denomina una mercancía con valor CIF. El valor FOB es el término más recomendado de venta porque permite tener mayor control sobre el flete y los costos.

Imagina este ejemplo para entender estos dos valores. Si realizas una compra mediante un comercio electrónico internacional como Wish, Amazon o Alibaba, como cliente puedes seleccionar tu propio transportista de carga, por lo que tienes un mayor control sobre el envío, pudiendo elegir las rutas y el tiempo de tránsito. Por lo tanto, tendrás el beneficio de trabajar con una sola compañía durante todo el proceso de transporte. Esto significa que, existe un punto central de contacto para cualquier duda o problema que pueda ocurrir. Trabajar con una sola compañía asegura que el cargador realice sus actividades a tu beneficio, ya que su único propósito es llevarte la compra a su destino. Para este caso la mercancía se valora al costo FOB ya que el vendedor y el comprador asumen los riesgos; ahora compara esto con un valor CIF, en este caso renunciarás a tener control sobre el embarque y adquieres la mayor parte del riesgo. El proveedor manejará todos los aspectos del embarque hasta que este llegue al puerto de destino. Esto significa que pueden usar el transportista que deseen y pueden establecer los tiempos de tránsito. Si la carga se retrasa, no podrás tener algún recurso para conocer el estado de envío. Como el transporte está fuera de tu control, y muchas empresas pueden ser usadas para las diferentes etapas del envío, puede ser difícil obtener información del estatus de la carga. El FOB no solo ofrece mayor control sobre el proceso de envío que CIF; sino que también da mayor control sobre los costos de envío asociados y, a su vez, el costo final de los bienes. Para la mayoría de los compradores, es la opción más sensata.

28. ¿No todo es gasto?

En esta sección vamos a profundizar en la renta empresarial de tercera categoría. Ya hemos revisado distintas reglas de juego respecto a formalización de los negocios en su constitución como empresas, una formalización mediante las obligaciones con los trabajadores y la formalización con las diferentes formas de tributar. Para el caso de empresas bajo el Régimen MYPE tributario y Régimen General estas están obligadas a realizar una declaración jurada anual de sus rentas empresariales con la finalidad de determinar el impuesto a la renta de tercera categoría que deberán pagar a favor del Estado.

Para darte una idea, es parecida a la determinación de renta de cuarta y quinta categoría donde se parte por los ingresos, se aplican los descuentos y el saldo resultante se le considera la "ganancia" del trabajador que está sujeta a un rango de

tasas para determinar el impuesto a la renta a pagar. En esa estructura los descuentos aplicados son estándares para todos los trabajadores, para el caso de las empresas no se aplican descuentos para determinar sus ganancias, si no, se toma la utilidad contable reportada en sus estados financieros. En una realidad práctica, el impuesto a la renta anual sería tan simple como tomar la utilidad contable y aplicarle la tasa de impuesto. Suponga que un negocio reporte una utilidad contable de 100,000 soles en el 2019. Si la tasa de impuesto a la renta empresarial es del 29.5%, esto supone una deuda tributaria por 29,500 soles. Listo, ya se habrá determinado el impuesto por pagar en donde podremos descontar los pagos a cuenta mensuales realizados y otros descuentos como el ITAN. Si estos descuentos suman 20,000 soles, entonces deberá realizar un pago por 9,500 soles para cancelar la deuda tributaria. Con esta práctica todos seríamos felices: el negocio contribuye con el país y el Estado recauda impuestos.

Lamentablemente, en ninguna potencia mundial ocurre esto debido a la desconfianza que tiene el Estado con las empresas. Piensa un momento en esto (...), ¿Por qué el Estado desconfiaría de las empresas? Veamos los factores que intervienen en la utilidad contable, ¿Qué hace que podamos pagar menos impuestos? Básicamente dos factores: menores ingresos o mayores gastos hacen que la utilidad contable sea menor y por consecuencia disminuya el pago de impuestos.

La desconfianza del Estado nace al considerar que las empresas pueden hacer que sus gastos sean más altos a voluntad para pagar menos impuestos o que reflejen pérdidas para no pagarlos. Esta afirmación podría ir en contra de una gestión financiera saludable, ningún profesional financiero podría aumentar los gastos por el simple hecho de querer pagar menos impuestos porque al final sería el mismo resultado, ambos afectan la caja negativamente. Sin embargo, la SUNAT ha creado reglas para construir un estado financiero tributario en el cual coloca ciertos límites o requisitos que los gastos deben cumplir para que sean considerados como tal y de esta manera tener control de la utilidad o pérdida reportada.

Es por esto que el cálculo del impuesto a la renta de tercera categoría no se calcula con base al resultado contable (utilidad o pérdida financiera) si no, a un resultado tributario (utilidad o pérdida fiscal).

RESULTADO CONTABLE VS. RESULTADO TRIBUTARIO

Como hemos visto a lo largo del libro el resultado del negocio se visualiza en el estado de resultado contable donde intervienen distintos conceptos de ingresos, costos y gastos para arrojar una ganancia o pérdida de la gestión. También hemos comprendido que algunos conceptos contables (paradojas contables – apartado 9) hacen que el resultado contable no sea equivalente al resultado financiero deseado. Por todas estas razones, la SUNAT toma otra posición para determinar un resultado del negocio, ni el contable, ni el financiero, si no, el tributario. Un resultado que vela por los intereses del Estado en el cálculo del pago de impuestos.

Los gastos a los que desconfía el Estado son basados bajo un principio: la causalidad. Este principio implica que los gastos en que incurran las empresas deben resultar necesarios, para que la empresa pueda desarrollar su actividad económica, mantenerse en el mercado o que estén vinculados con generar potenciales ingresos. Claro está, si los ingresos por razones ajenas a la empresa no se pudieran generar, no implican que estos gastos no sean considerados como tal.

Para entender este principio vamos a aplicarlo a un ejemplo. Nos basamos del caso anterior donde un negocio reporta una utilidad contable de 100,000 soles en el 2019; esta empresa se dedica a la producción de eventos deportivos. El Gerente General, que también es accionista mayoritario del negocio, acordó con sus otros socios que de los ingresos generados podrá pagar el colegio de su hijo que asciende a 5,000 soles al año. El colegio otorga facturas con los datos del negocio por el pago de las pensiones.

Bajo una perspectiva financiera puede que sea un trato ajeno al negocio, pues pagar un gasto personal propio del Gerente no se relaciona a generar más ingresos para la empresa además de ir contra principios y normas contables. Puede que para el Gerente sí lo sea por considerarlo un beneficio por su labor, pero no sería la forma correcta de plasmarlo en los resultados del negocio, pudiendo reflejarlo como una bonificación como sueldo del Gerente. A pesar de esto, muchas empresas realizan este tipo de tratos internos con los trabajadores por el simple hecho de tenerlos "contentos" en el trabajo, y no las incluyen en sus sueldos para evitar aumentarlos y por consecuencia también aumentar sus beneficios laborales. Es más barato pagar el colegio por 5,000 soles al año que aumentar su sueldo en 5,000 soles al año que conlleva a aumentar su base gratificaciones, CTS y otros beneficios. Aunque financieramente el negocio lo toma como un gasto, tributariamente esto es observado: no se considerará como gasto ya que no cumple con el principio de causalidad.

Esta es la principal consecuencia en la que se diferencia el resultado contable del resultado tributario. Aplicando la posición de SUNAT el gasto de 5,000 soles no se considerará como gasto del negocio por lo que se debe aumentar al resultado contable. ¿Por qué? Porque si este gasto no hubiera existido la utilidad hubiera sido mayor por 5,000 soles. Por tanto, podemos partir del resultado contable y sumarle todos aquellos gastos que no sean aceptados tributariamente para determinar el resultado tributario.

Resultado Contable	100,000
(+) Gastos no aceptados	5,000
Resultado Tributario	105,000

La aplicación de la tasa de impuesto a la renta se aplicará al resultado tributario por 105,000 soles siendo 30,975 soles. Respecto al cálculo del impuesto sobre el resultado contable (29,500 soles) nos deja un mensaje claro: los gastos no aceptados tributariamente harán que paguemos un mayor impuesto a la renta.

Muchos emprendedores, y contadores de estos, omiten esta determinación y no adicionan todos aquellos gastos no aceptados y por consecuencia pagan menores impuestos o generan pérdidas que no obligan al pago. Ante una fiscalización la SUNAT puede recalcular todas estas omisiones y obligar a pagar el impuesto omitido más las multas e intereses que llegan a generar riesgos de caja.

Suponga ahora que la misma empresa hubiera reportado una pérdida contable de 1,000 soles, considerando la operación de los 5,000 soles por gastos personales del Gerente. Esto podría suponer que al generar pérdidas financieras la empresa no debería pagar impuestos. En la perspectiva financiera no debería, pero ahora sabes la otra forma de pensar de la perspectiva tributaria.

Resultado Contable	(1,000)
(+) Gastos no aceptados	5,000
Resultado Tributario	4,000

¡Importante! Además de reportar pérdidas financieras, el resultado tributario indica que habrá pago de impuestos.

Planificación tributaria

En el apartado 19 entendimos la razón de aplicar flujos a las decisiones financieras pues es una estrategia de anticipar las situaciones donde pueden existir riesgos de caja. La planificación tributaria tiene el mismo objetivo de un presupuesto, pues trata de anticipar los pagos de impuestos para conocer las obligaciones futuras que impactarán en la caja. Por ello es importante agregar una línea de impuestos al flujo de caja y a los presupuestos de gastos.

Las declaraciones juradas anuales no implican esperar a que llegue el vencimiento para conocer la cantidad de impuesto a la renta que debemos regularizar. Esta determinación se puede realizar mensualmente para prever una reserva de pago para el impuesto futuro (también aplica para las rentas de 4ta y 5ta categoría). Si bien los pagos a cuenta de impuesto a la renta y el ITAN ayudan a anticipar, mediante pagos mensuales, una reserva que se aplicará en el cálculo anual, muchas veces esto no es suficiente. Por ello la importancia de realizar una reserva de dinero mensual destinado al pago de impuesto anual que puede estimarse mensualmente.

La aplicación de una planificación tributaria eliminará el riesgo sorpresa de un pago de impuestos que no teníamos mapeado que podría ocasionar deudas tributarias impagas o recurrir a un fraccionamiento a largo plazo.

Gastos no aceptados tributariamente

Sería difícil dejar a criterio de las empresas que identifiquen los gastos aceptados y no aceptados tributariamente para determinar el impuesto a la renta. Por ello, existe una Ley y reglamento que establece las reglas de juego sobre los gastos. Vamos a conocer algunos de los gastos usuales no aceptados tributariamente en los emprendimientos. Clasifiquemos estas reglas en tres grupos: los gastos sujetos a límites, los gastos sujetos a requisitos y los gastos no aceptados.

Los gastos sujetos límites representan una posición subjetiva y no objetiva por parte del Estado que puede ser refutada bajo una visión financiera; sin embargo, deben ser respetadas al ser una Ley general.

1. ***Gastos recreativos.*** Estos representan los gastos por actividades que tienen como objetivo motivar a los trabajadores dependientes e independiente de la empresa con la finalidad de celebrar algún evento interno. Los más comunes suelen ser el día de la madre o padre, aniversarios, integraciones, fiesta navideña, entre otros. La posición del Estado se refiere a establecer un límite para este tipo de gastos

siendo el 0.5% de los ingresos anuales. ¿Tiene una razón objetiva este límite? No, es una posición del Estado que se debe respetar. Por tanto, si una empresa con ingresos en el año de 100,000 soles y tiene gastos creativos por 2,000 soles, solo es aceptado tributariamente 500 soles, la diferencia, 1,500 soles, se debe sumar al resultado contable por considerarse un exceso en gastos por recreación no aceptados tributariamente. Este límite es refutable por expertos de Talento y Cultura ya que suponen que estos gastos pueden aumentar la productividad del negocio; sin embargo, la posición del Estado se da por Ley.

2. **Gastos de representación.** Estos son los gastos para representar al negocio, o su imagen, ante un cliente o evento. Por ejemplo, los almuerzos con clientes, obsequios o agasajos para clientes, entre otros. Al igual que los gastos recreativos, la posición del Estado se refiere a establecer un límite para este tipo de gastos siendo el 0.5% de los ingresos anuales.

3. **Sueldos a valor de mercado.** Este límite intenta aplicar una razonabilidad de gastos asignados a los sueldos del personal, en otras palabras, el sueldo del propietario del negocio tiene un límite como gasto tributario. Así también, sus familiares hasta el cuarto grado de consanguinidad. El valor de mercado depende de la forma de organización del negocio; por ejemplo, se considera valor de mercado al doble de la mayor remuneración de un rango inferior inmediato. Si ganas como Gerente General y propietario del negocio 80,000 soles al año y el rango inferior inmediato es la del Gerente Financiero que gana 30,000 soles al año. Aplicando el límite de la doble remuneración implica que el gasto en exceso no aceptado tributariamente asciende a 20,000 soles que se deberá adicionar al resultado contable (Sueldo de Gerente General 80,000 – Doble sueldo del Gerente Financiero 60,000). Financieramente se puede ganar lo que uno considera justo como propietario, pero tributariamente tiene sus límites.

4. **Gastos de viaje.** Los viáticos son gastos asignados al personal para viajar al interior o exterior del país con fines empresariales. El Estado también limita estos gastos comparándolo con los gastos de viaje asignados a los funcionarios del Gobierno. Para viajes nacionales los gastos de viaje no pueden exceder el doble de los gastos asignados a los funcionarios del Gobierno. El exceso de gastos de viaje se deberá adicionar al resultado contable.

5. **Depreciación de activos.** El Estado establece una tabla de porcentaje clasificando las tasas de depreciación para las diferentes clases de activos. Recordemos que la depreciación es una provisión contable que revisamos en las paradojas (apartado 9). Estos gastos están limitados a los porcentajes que establece la tabla del reglamento. Por ejemplo, si se compra equipos de cómputo la tasa asignada de depreciación es del 25% al año, es decir, que la compra de estos equipos se reflejará en los gastos repartiendo su cuarta parte en los próximos cuatro años. Si se deprecia en mayores porcentajes (aumentando los gastos) se debe adicionar al resultado contable como exceso de la depreciación.

6. **Intereses por préstamos.** El Estado aplica un límite a los préstamos financieros indicando que la deuda no puede superar en tres veces el patrimonio, siendo los intereses proporcionales del exceso un gasto no aceptado que debe adicionarse al resultado contable. Este es un punto muy controvertido ya que el Estado está limitando las estrategias de financiamiento que tiene un negocio pues supone que las empresas se endeudan con la finalidad de pagar menos impuestos. Inclusive tiene otra propuesta para cambiar el límite mirando el EBITDA condicionando los intereses sobre un porcentaje de este. Es decir, si una empresa obtiene un EBITDA negativo o mínimo supondría no aceptar los gastos por intereses de préstamos. ¿Qué sentido tendría la deuda si los intereses harán que se paguen más impuestos? Esto sucede cuando el Estado intenta entrar al complejo mundo de las finanzas sin conocer que hay detrás de las decisiones de financiamiento.

También están los gastos sujetos a requisitos que implican cumplir todas las características que exija la Ley para que puedan ser considerados como gastos. Algunos de estos son:

1. **Gastos por premiaciones.** Los gastos por premios entregados con motivo de sorteos realizados por las empresas con fines promocionales, serán aceptados en tanto dichos premios se ofrezcan con carácter general a los consumidores reales, los sorteos se efectúen ante Notario Público y se cumpla con algunos requisitos que sustente la campaña como pueden ser la muestra de la publicidad del sorteo o campaña, lista de participantes y constancia de entrega del premio. Si no se puede demostrar la aplicación de estos requisitos, los gastos relacionados con la campaña se deberán adicionar al resultado contable.

2. **Desvalorización de mercaderías.** La pérdida de valor de las mercaderías por motivos de merma (pérdida física) o desmedros (pérdida de calidad) significan una provisión contable de gastos para asumir la pérdida. El Estado establece, entre otros requisitos, que deberá acreditar las mermas a través de un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. También solicita que ante la destrucción de la mercadería debe ser ante un notario público. Si no se puede demostrar la aplicación de estos requisitos, los gastos relacionados a la pérdida de la mercadería se deberán adicionar al resultado contable.

3. **Provisión de cobranzas dudosas.** Otra provisión contable frecuente se debe a la irrecuperabilidad de cuentas por cobrar que debemos asumir como gastos. El Estado establece como requisitos que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que sustente el riesgo de incobrabilidad, mediante una gestión de cobranza activa o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido cobrada. Si no se puede demostrar la aplicación de estos requisitos, los gastos relacionados a la pérdida por cuentas no cobradas se deberán adicionar al resultado contable.

Por último, tenemos el grupo de gastos que no son aceptados por no cumplir con el principio de causalidad.

1. **Gastos personales o familiares.** Los gastos personales de los propietarios u otros trabajadores no deben ser parte de los gastos del negocio por no estar relacionados al mismo o por no impulsar los ingresos. Estos gastos deben adicionarse al resultado contable.

2. **Multas e intereses.** Las multas e intereses por infracciones tributarias no son aceptados como gastos tributarios ya que pueden ser evitadas y porque estos gastos no forman parte de la actividad productiva del negocio. Estos gastos deben adicionarse al resultado contable.

3. **Indemnizaciones.** Los pagos a los trabajadores por indemnizaciones no son aceptados como gastos tributarios ya que pueden ser evitadas. Estos gastos deben adicionarse al resultado contable.

4. **Gastos sin documentos de respaldo.** Este punto es muy común en los emprendedores ya que realizan pagos a terceros que no cuentan con comprobantes de pago o no cumplan con los requisitos formales (RUC activo y habido) no son aceptados como gastos tributarios. Estos gastos deben adicionarse al resultado contable.

5. **Gastos de años anteriores.** Esta regla indica que no se pueden registrar gastos de años anteriores en un ejercicio actual. Esto sucede frecuentemente en los inicios de año ya que pueden llegar comprobantes de pago de años pasados. Por ejemplo, en enero 2020 probablemente se reciba el comprobante de agua o luz de diciembre 2019. Este comprobante no puede afectar el gasto del 2020 ya que pertenece a un gasto del 2019. La solución de este desfase viene por aplicar provisiones de gastos (revisar apartado 9). Los gastos que corresponden a años anteriores deben adicionarse al resultado contable.

Estos y otros límites son expuestos por el Estado en su reglamento que de alguna manera controlan los gastos de las empresas para que guarden razonabilidad respecto a su giro, generalidad respecto a sus trabajadores y proporcionalidad respecto a sus ingresos. Es importante saber también que el IGV de los comprobantes de pago relacionados a gastos no aceptados tributariamente no pueden ser tomados como créditos fiscales. Aunque existen diversos casos que ponen en duda su aplicación, existen casos expuestos por contribuyentes donde se crea un precedente histórico de las soluciones a las dudas. Esto es llamado "jurisprudencia" y explica como el Estado resuelve las dudas respecto a los diferentes casos sobre la aplicación de la Ley.

No es necesario que memorices cada regla tributaria pues tu contador o asesor tributario estará capacitado para determinar el impuesto a la renta anual. Sin embargo, si es necesario que comprendas que todo gasto financiero no es un gasto tributario y esto conlleva a pagar mayor impuesto a la renta que afecta directamente al flujo de caja de tu negocio. Así que es una gran ayuda que sepas cómo ahorrar en impuestos.

Como hemos revisado, los gastos no aceptados tributariamente generan una diferencia entre el resultado contable y el resultado tributario, y es muy difícil encontrar un negocio donde el resultado contable sea igual al tributario. Las diferencias originadas por estos gastos pueden ser permanentes o temporales (temporarias).

Diferencias permanentes

Las diferencias permanentes se refieren a los gastos no aceptados que no podrán ser recuperados en el futuro. Por ejemplo, los gastos del grupo por límites y los que no cumplen con el principio de causalidad se consideran gastos permanentes. Así, por ejemplo, en el caso del gasto de una empresa que paga el colegio del hijo del Gerente General en el año 2019 (gastos personales o familiares) no significa que, en el año 2020, 2021 o posterior vaya a ser considerado como gasto aceptado. Esto puede ser bastante lógico, pero es necesario recalcarlo para entender la diferencia respecto a los temporales

Diferencias temporarias

En el caso de las diferencias temporarias o temporales se refieren a los gastos no aceptados que podrán ser recuperados en el futuro. Esto aplica para los gastos del grupo sujetos a requisitos. Esto es importante conocer ya que suponen ahorros en impuesto a la renta futuros. Por ejemplo, si en 2019 se reconoce un gasto de unas facturas que no podrán ser cobradas a un cliente, pero tributariamente no cumplen con los requisitos exigidos, en el 2019 se adicionarán al resultado contable y, por tanto, aumentarán el pago del impuesto a la renta del 2019. Sin embargo, si en 2020, se logran cumplir con los requisitos exigidos, estos gastos podrán ser aceptados cuando se determine en el impuesto a la renta 2020. En otras palabras, recuperaremos el gasto perdido en 2019. Esto implica que al resultado contable 2020 se le descontará (deducirá) el gasto por la pérdida de las cuentas por cobrar y, por tanto, disminuirán el pago del impuesto a la renta del 2020. Supongamos que el gasto por cobranza dudosa asciende a 10,000 soles, las declaraciones de impuesto a la renta serían como sigue:

Resultado Contable 2019	100,000
(+) Gastos no aceptados	10,000

Resultado Tributario 2019	110,000
Impuesto a la renta 2019	32,450
Resultado Contable 2020	105,000
(-) Recupero de Gastos 2019	(10,000)
Resultado Tributario 2020	95,000
Impuesto a la renta 2020	28,025

Como ves las diferencias temporales implican pagar un mayor impuesto a la renta hoy, pero podrán recuperarse para pagar un menor impuesto a la renta en el futuro, o viceversa. Es importante la asesoría adecuada de estos temas ante la complejidad y rigurosidad de la Ley.

PÉRDIDA TRIBUTARIA

Hemos revisado como impactan los gastos no aceptados tributariamente al cálculo del impuesto a la renta que se pagará. No siempre los resultados tributarios son utilidades pues también pueden ser pérdidas tributarias. Las pérdidas tributarias no originan una obligación de pago del impuesto a la renta, ya que lógicamente, al no generar ganancias no es razonable pagar un impuesto sobre estas. Sin embargo, las pérdidas tributarias si originan un beneficio futuro ya que son consideradas créditos para aplicarlos al impuesto a la renta futuro por pagar. Existen dos sistemas para aplicar este crédito:

A. *El sistema A.* En este sistema podremos compensar las futuras obligaciones por pagar el impuesto a la renta hasta agotar todo el crédito acumulado por las pérdidas tributarias. Sin embargo, este sistema tiene cuatro (4) años para aplicarse, es decir, si luego de los cuatro (4) años queda un crédito pendiente por aplicar, este se perderá.

B. *El sistema B.* En este sistema podremos compensar las futuras obligaciones de pagar el impuesto a la renta hasta agotar todo el crédito acumulado por las pérdidas tributarias. A diferencia del Sistema A, la aplicación es ilimitada pero solo es posible aplicara hasta el 50% de la utilidad tributaria.

Supongamos una empresa que tiene una pérdida tributaria acumulada de 8,000 soles. Veamos la aplicación de la pérdida en cada año y por cada sistema.

Sistemas	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultado Tributario	(8,000)	1,000	2,500	2,000	1,500	2,000
Sistema A		(1,000)	(2,500)	(2,000)	(1,500)	
Sistema B		(500)	(1,250)	(1,000)	(750)	(1,000)

En este caso el Sistema A puede aplicar en los próximos cuatro años 7,000 soles de los 8,000 soles como crédito perdiendo 1,000 soles de crédito. En el Sistema B podrá aplicar hasta el 50% de la utilidad tributaria cada año hasta consumir los 8,000 soles sin un límite de tiempo. Como ves, las pérdidas tributarias son consideradas créditos para disminuir el pago futuro del impuesto a la renta anual.

Ahora has aprendido que el resultado tributario es la base para determinar el impuesto a la renta empresarial y la importancia de controlarlo significará el cuidado de la caja del negocio. Ten en cuenta que las participaciones de los trabajadores (uno de los beneficios del apartado 26) también se calculan con base al resultado tributario.

COMENTARIOS FINALES

A lo largo del este libro no solo habrás conocido diferentes conceptos de los negocios, también habrás comprendido la lógica de lo que hay detrás de ellos. Esta otra cara de un negocio es poco conocido por los emprendedores y son tercerizadas a expertos profesionales. Esto está muy bien, sin embargo, no implica no conocer y no entender el funcionamiento interno en que están basadas las decisiones contables, financieras, laborales o tributarias. Al final son los emprendedores y personas en general quienes toman las decisiones finales donde buscan crear valor a sus vidas.

Como comenté al inicio de la lectura, este libro no trata de especializarte en negocios, pero sí, tiene como objetivo ofrecerte un pequeño empujón con los distintos conocimientos aprendidos para potenciar la intuición de tus decisiones ya seas un empresario, un trabajador o si te interesan estos temas para estudiarlos o entenderlos. Esta es la sorpresa que te esperaba al terminar el libro: obtener una herramienta poderosa para mejorar tus decisiones financieras conociendo el funcionamiento detrás de los negocios.

Espero que este libro haya sido de tu agrado y te garantizo que ahora tendrás mayor seguridad en estos temas que antes parecían complicados. Te invito a seguir capacitándote en los temas que te puedan generar interés, existen diversas casas de estudio que proponen cursos o carreras que te ayudarán a complementar y profundizar tus conocimientos previamente adquiridos. También te invito a confiar en los profesionales que asesoran a las personas y negocios con el fin de mejorar sus condiciones.

No tengas miedo a emprender en un negocio o a emprender en el estudio de una carrera, y a comprender que los diferentes sistemas del mercado tienen mucho que ver con el sentido común. El mundo necesita de los dos tipos de personas: los que crean negocios y los que trabajan para los negocios, pues siempre es necesario contar con personas capaces de operarlas y administrarlas. Un mundo con un solo grupo no tiene sentido.

Malcolm Gladwell nos convence de que nuestro modo de pensar en el éxito es erróneo. En su libro "*Outliers*" nos demuestra que no es el mejor y el más brillante el que llega sin esfuerzo a la cima; que las personas excepcionalmente exitosas se formaron a sí mismos de la nada, sino que además del talento es necesario tener una oportunidad y saber aprovecharla. Tampoco es el éxito una suma simple de decisiones y esfuerzos que emprendemos por mérito propio. En vez de eso, la

Detrás del emprendimiento

respuesta se encuentra en lo que rodea a la persona exitosa: su entorno, su cultura y su generación. Cito: "Para construir un mundo mejor, es preciso que sustituyamos el patrón de los golpes de suerte y las ventajas arbitrarias que hoy determinan el éxito, por una sociedad que ofrezca oportunidades a todos". Toma lo que has aprendido como parte de esa oportunidad.

Finalmente te deseo lo mejor y espero podamos crecer como país pues estoy seguro de que contamos con los recursos suficientes para superar nuestros propios problemas. Todo se inicia con la educación de las personas y crearles conciencia desde muy temprana edad. Y no olvides, no es cuánto dinero ganas, si no cuánto valor creas.

FUENTES

Razón e Instinto: El país-Fernando Trias de Bes
https://elpais.com/elpais/2016/09/18/eps/1474149907_147414.html

Global Entrepreneurship Monitor Perú 2016-2017
Recuperado de:
<https://www.esan.edu.pe/publicaciones/2017/10/12/GEM%202016-2017%20VF.pdf>

Mipymes en el Perú
Recuperado de:
<https://www.camaralima.org.pe/principal/noticias/noticia/Mipymes-emplean-al-75-de-la-pea/1117>
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/cumbre-Mipyme-del-apec-2018>

GEM 2018 / 2019 Global Report
<https://www.gemconsortium.org/report>

Tasas de interés
<https://gestion.pe/economia/Bancos-plantearan-frenar-creditos-informales-tasas-3-000-267999-noticia/>

Conscious decoupling
A new book explains how managers are challenged by changing customer behaviour. The economist marzo 2019.

Fuentes de financiamiento para Startups
<https://gestion.pe/tecnologia/principales-formas-financiar-Startup-232857-noticia/>

La Pyme en el Perú ESAN
<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

Estados Financieros Apple 2018
<https://finance.yahoo.com/quote/AAPL/balance-sheet?p=AAPL>

The World's Most Valuable Brands 2018 - Forbes
<https://www.forbes.com/powerful-brands/list/>

Estados financieros Alicorp SMV
https://www.smv.gob.pe/Frm_DetalleInfoFinanciera.aspx?data=6FD8FE5611BC07BB541384741A5E942E1779A13F50302B2759E20830C81B09422AF92C1C523AE345AA5EB61FDAFD03FFA14790F5FA53E24F21BA00F62C92BE458BEB79EAE82AB094B4DECF9FBA18062C9DC83C007EF4591D1225A8FEA777FB7111C2774D32ECD0D310CE4457E1772F37FC9D2FA3E63F8670C04AEBCD

Detrás del emprendimiento

Estado financieros Amazon 2014

http://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/a/NASDAQ_AMZN_2014.pdf

Las 4Cs de la gestión del conocimiento: comunicación, cultura, conocimiento y capital intelectual. Andrés Caballero Quintana.

<https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>

<http://www.smv.gob.pe/sil/LEY0000199726887001.pdf>

Medición del Costo del Trabajo Asalariado en América Latina y el Caribe. División de Mercados Laborales. NOTA TÉCNICA N° (IDB-TN-1291). Banco Interamericano de Desarrollo

<https://info.mercer.com/rs/521-DEV-513/images/tendencias-globales-de-talento-2019.pdf>

Publicación Diario el Comercio y el Instituto Peruano de Economía (IPE). 09 en marzo 2020 Informe: Independiente y vulnerabilidad

<http://www.proinversion.gob.pe/apec/pdf/4%20Regimen%20Laboral.pdf>

<https://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/alerta-legal/el-costo-real-que-asumen-las-empresas-que-pagan-sueldo-minimo/>

Thaler, R. The Making of Behavioral Economics Misbehaving. W.W Norton & Company. New York.

Thaler, R. & Cass Sunstein. Un pequeño empujón. Yale University Press (2009).

Ley del impuesto a la renta

Ley general de Sociedades

Daniel Kahneman. Pensar rápido, pensar despacio. Penguin Random House (2015).

Elon Musk el Creador de Tesla, Paypal y SpaceX que Anticipa el Futuro

SOBRE JULIO CÉSAR CABRERA

“No es cuánto dinero ganas, sino cuánto valor creas”.

Esta es una frase personal que refleja mi pensamiento sobre una realidad económica que se percibe hoy en día. Crear valor va más allá de esperar que el dinero por sí solo genere retornos, se trata más de innovar, satisfacer necesidades y crear trabajo, y es una carga difícil por la que luchan los emprendedores cada día. Es importante compartir con las personas diferentes aspectos de las finanzas y demostrar que el dinero no es el objetivo de nuestros proyectos, sino el resultado de ellos.

Mi nombre es Julio César Cabrera Lavado y soy un observador de las causas y los efectos financieros que produce nuestro comportamiento. Me apasiona compartir los conocimientos que he adquirido, y seguiré adquiriendo, en mi camino como profesional.



Soy graduado en Contabilidad y Finanzas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, con colegiatura del Colegio de Contadores Públicos de Lima y certificación profesional de la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú (CPCC). Me gradué con honores "Cum Laude" de la Maestría en Finanzas Corporativas y Riesgos Financieros de la Escuela de Negocios CENTRUM *Business School* y obtuve un *Master of Science in Finance* de la Escuela de Alta Dirección y Administración EADA - España. Soy miembro de la sociedad de honor internacional *Beta Gamma Sigma* (BGS), miembro asociado nivel AFA en el *Institute of Financial Accountants UK* (IFA), miembro en el *Institute of Public Accountants of Australia* (IPA) y estudiante en la calificación de Contador Certificado en la *Association of Chartered Certified Accountants* (ACCA - Reino Unido). Además, cuento con una certificación de la Universidad de Harvard en "*Leading with Finance*" y una certificación de la Universidad de Chicago en "*Behaviorial Finance*". He realizado estudios en gestión deportiva y una especialización en gestión de la formación y capacitación en la PUCP. Me mantengo activo como profesional con una experiencia reconocida en el sector financiero peruano en el área contable, fiscal y de tesorería. Me apasiona el *trading* en los mercados financieros y la enseñanza, que me permite ser docente en diferentes institutos y universidades del Perú.

No soy multimillonario, estimado lector; tampoco quiero venderte la fórmula de la riqueza, ni mucho menos convencerte a lograr hábitos financieros; sin embargo, sí tengo el compromiso de fomentar la educación financiera mediante el desarrollo en la comprensión de conceptos dirigida a quienes son el futuro de la sociedad: los jóvenes desde temprana edad y los emprendedores. De esta manera, otorgarles herramientas para que construyan su propia crítica. Debemos juntos aportar en la transformación de nuestra sociedad en una con un mayor criterio financiero.