

CONTENIDO

EDITORIAL	1
GESTIÓN TRIBUTARIA	
Caso Integral del Impuesto a la Renta de Persona Natural - Ejercicio 2008	2
Suspenden temporalmente la aplicación del artículo 13º de la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT y modificatorias.	9
Ingreso por intereses y aplicación del criterio de lo devengado	11
CONTABLE-FINANCIERO	
Adaptarse o morir: Los tres niveles de CAMBIO	15
La marca como estrategia corporativa	18
Las empresas familiares, en el diván	21
Acumular labores o Descentralizar... en la labor del Contador	23
GESTIÓN LABORAL	
Cómo gestionar los conflictos de relaciones en los equipos	24
Aspectos laborales relevantes de la planilla electrónica: a un año de su vigencia	28
Comentario a las Principales Normas Laborales	33
¿Es posible afectar los ingresos del trabajador para el pago de obligaciones?	35
NORMAS LEGALES	
Normas Legales de Interés, Diciembre 2008, Enero y Febrero 2009	39
MISCELÁNEA	
Algunos aspectos relevantes del acuerdo de promoción comercial Perú-EE.UU.	42
¿Qué pasará con el dólar?	46
REFLEXIONES	
Es hora de proclamar la Edad de la Responsabilidad	47
INSTITUCIONALES	
Saludos de Onomásticos Enero, Febrero y Marzo del 2009	48
Presupuesto Anual 2009	51
Dictamen de Auditoría Externa	53
Estados Financieros	54
Dirección de Actividades Deportivas y Culturales	56
Relación de nuevos Miembros de la Orden	58
Comité de Peritos Contables Judiciales	59
Actividades Diciembre 2008 - Febrero 2009	61

ACTUALIDAD CONTABLE

COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE AREQUIPA

Calle Sánchez Trujillo 201 Urb.
La Perla, Cercado
Teléfonos 215015-285530, Fax 231385
Email: ccpaqp@ccpaqp.org.pe
Página web: <http://www.ccpaqp.org.pe>
- AREQUIPA-PERÚ -

CONSEJO DIRECTIVO 2008-2009

CPCC Rohel Sánchez Sánchez
Decano

CPCC Eusebio Arapa Mendoza
1º Vice Decano

CPCC Lourdes Paz Yañez
2º Vice Decana

DIRECTORES

CPCC Claudia Tejada Carcamo
Directora Secretaria

CPCC Leonidas Zavala Lazo
Director de Finanzas

CPCC Alberto Gallegos Aviega
Director de Administración y Desarrollo
Estratégico

CPCC Sonia Aguilar Cornejo
Directora de Imagen Institucional y
Publicaciones

CPCC José Pezo Apaza
Director de Educación y Desarrollo
Profesional

CPCC Alvaro Rondón Núñez
Director de Certificación Profesional

CPCC Edwin Zanca Miranda
Directora de Investigación Contable y
Consultoría

CPCC Roxana Torres Romero
Directora de Bienestar Social

CPCC Juan Barrantes Jaen
Director de Actividades Deportivas y
Culturales

CPCC Carlos Burgos Vargas
Director de Comités y Comisiones

DIRECTORES SUPLENTE:

CPCC Walther Cuadros Ramírez

GERENTE

CPCC Alejandra Nuñez Torres

DIRECCIÓN DE IMAGEN INSTITUCIONAL Y PUBLICACIONES

CPCC Sonia Aguilar Cornejo
Directora de Imagen Institucional y Publicaciones

Abel Huamaní Vera
Diseño y Diagramación

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca
Nacional del Perú N° 2007-08087

Actualidad Contable. Año 2009 N° 1, Edición: Febrero - 2009

Imprenta: Panamericana Industria Gráfica E.I.R.L.

Impreso en Arequipa, marzo del 2009

El Contador Público y la legislación tributaria y laboral frente a la crisis financiera internacional

El Perú no puede ser ajeno a la crisis financiera internacional. Es así que se denominó al 2009 “Año de la Unión Nacional Frente a la Crisis Internacional” y el gobierno peruano, a través de diferentes organismos, implementó o están en proceso diversas medidas para hacer frente a la crisis internacional.

En ese sentido la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria anunció la implementación de medidas urgentes con el fin de hacer frente a la crisis financiera internacional sobre los ingresos fiscales para el presente año, considerando que el mayor impacto en nuestro país se vería reflejada en la recaudación fiscal.

Este plan anticrisis de parte de la Administración Tributaria consiste en reforzar sus acciones de fiscalización hacia sectores con mayor riesgo de incumplimiento y lo complementaría con medidas de estímulo fiscal como la facilitación y la disminución de los costos del cumplimiento de las obligaciones tributarias. Los sectores de riesgos, según la Sunat, son las medianas empresas, profesionales independientes, el sector comercio y de servicios.

Por otro lado, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo aprobó un importante paquete de directivas con la finalidad de dinamizar las inspecciones laborales y dar una respuesta inmediata a las necesidades de las empresas en tiempos de crisis.

Las directivas se refieren a verificar el cumplimiento de sustento de la suspensión en caso de ceses colectivos; determinar el ámbito territorial de las inspecciones; la negociación colectiva de sindicatos mixtos; continuación de las actividades de investigación o comprobatorias; observancia de los estatutos de los sindicatos; alcances de la abstención por manifestación de parecer u opinión; y constitución, registro y delegación de representación de los sindicatos.

En este escenario es indispensable que la actuación del Contador Público Colegiado esté orientada a usar herramientas de gestión, que permitan hacer frente a los efectos de la crisis en el tema tributario y laboral. Una herramienta sería la implementación de un adecuado planeamiento tributario y laboral, orientado a desarrollar la empresa, proteger al trabajador y evitar posibles contingencias.

Es importante precisar que en un contexto de crisis el desempeño profesional tiene que contar con un pilar básico de actuación como es la ética profesional. Ello implica a la vez una preparación y capacitación continua.

El colegio en esta línea de acción ofrece capacitación a través de programas de especialización, cursos, seminarios, simposiums, teleconferencias, así como charlas y conferencias gratuitas en forma semanal. Contamos con una moderna infraestructura y equipos de última generación, que permiten que las sesiones de trabajo logren los objetivos y el participante tenga las comodidades necesarias.

Apreciado colega lo invitamos a ser agente de cambio, en particular, frente a la coyuntura que estamos atravesando mediante la actualización permanente, contribución personal basada en el crecimiento integral como ser humano y como piedra angular la ética aplicada en todos los roles que nos toquen desempeñar en la sociedad.

CPCC Sonia Aguilar Cornejo
Directora de Imagen Institucional
y Publicaciones



CASO INTEGRAL DEL IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONA NATURAL - EJERCICIO 2008

Jorge Castillo Chihuán^(*)

1. ¿Quiénes se encuentran obligados a presentar declaración jurada anual 2008 - persona natural-PDT 0661?

Están obligados a presentar la declaración anual del Impuesto a la Renta las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país, que se encuentren en alguno de los supuestos siguientes:

- 1) Hayan obtenidos rentas distintas a las de tercera categoría, siempre que luego de deducir los créditos con derecho a devolución consignen un saldo a favor del fisco.
- 2) Arrastren saldos a favor de ejercicios anteriores o hayan aplicado dicho saldo contra los pagos a cuenta del impuesto durante el ejercicio 2008.
- 3) Tengan pérdidas tributarias pendientes de compensar acumuladas al ejercicio gravable 2007 o tengan pérdidas tributarias en el ejercicio 2008.
- 4) Hayan percibido durante el ejercicio gravable 2008, rentas de cuarta categoría por un monto superior a S/. 30,625.
- 5) Cuando la suma de la renta de fuente peruana, más la renta neta de fuente extranjera, supere los S/. 30,625.

2. Caso integral

Datos del contribuyente

Nombres y apellidos : Sr. Luciano Osmar Córdova Flores.
 Dirección : Av. Los Sauces N° 212 Urb. El Pacífico - San Miguel.
 Profesión : Ingeniero de sistemas.
 R.U.C. : N° 10098989898.
 Estado civil : Casado.
 Cónyuge : Sra. Cynthia Magaly Cossio Peña.
 R.U.C. : N° 10042424242.
 Sistema de DJ anual : Renta propia - Cada cónyuge.

Se trata de una sociedad conyugal que ha obtenido rentas producidas por bienes comunes y rentas producidas por bienes adquiridos antes del matrimonio.

En este caso, tal como lo dispone el artículo 16 de la Ley del Impuesto a la Renta, las rentas que obtenga cada cónyuge, por mutuo acuerdo, serán declaradas independientemente por cada uno de ellos. Por lo tanto, procederemos a determinar la renta bruta y neta de cada categoría, así como la renta neta imponible y el Impuesto a la Renta correspondiente al ejercicio gravable 2008 del Sr. Luciano Osmar Córdova Flores.

1.- Rentas de primera categoría

Debemos tener en cuenta que:

- Se imputan en el ejercicio gravable en que se devengan (inciso b, artículo 57 del TUO de la LIR).
- A la renta bruta, se deduce por todo concepto el veinte por ciento (20%) y se obtiene la renta neta (artículo 35 del TUO de la LIR).

a) Predio arrendado en moneda extranjera propiedad de la sociedad conyugal

Ubicación del inmueble : Av. Centenario N° 123 - Los Olivos
 Periodo de arrendamiento : febrero a setiembre de 2008
 Importe de arrendamiento : US\$ 750.00 (mensual)

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente edición se presenta un caso integral que desarrolla el procedimiento que deben seguir las personas naturales a efectos de presentar su declaración anual de renta respecto del ejercicio tributario 2008 utilizando para ello el PDT 0661. Cabe destacar que esta declaración se efectúa aplicando las normas vigentes hasta el 31 de diciembre de 2008 en cuanto la determinación del impuesto - sistema global ya que a partir del ejercicio 2009 se aplicará el sistema cedular.

Pago a cuenta del IR : a determinarse
 Autoavalúo del inmueble : S/. 405,860

Solución:

Al ser propiedad de la sociedad conyugal, se imputará en un 50% a cada uno (artículo 16 del TUO de la LIR).

En los casos de arrendamiento de predios amoblados o no, se presume de pleno derecho que la merced conductiva no podrá ser inferior al 6% del valor del predio, salvo que ello no sea posible por aplicación de leyes específicas (tercer párrafo del inciso a, artículo 23 del TUO de la LIR).

Pagos a cuenta del IR realizados por este concepto

Los contratos en moneda extranjera serán convertidos en moneda nacional, considerando el tipo de cambio promedio ponderado compra, vigente al último día de cada mes (fecha de devengo) publicado por la SBS; si no hubiera publicación, se tomará como referencia la publicación inmediata anterior (artículo 50 del Reglamento del TUO de la LIR).

Mes	Alquiler US\$	TC	Alquiler S/.	Pagos a cuenta (12%)
Febrero	725	2.890	2,095.25	251.43
Marzo	725	2.737	1,984.33	238.12
Abril	725	2.841	2,059.73	247.17
Mayo	725	2.841	2,059.73	247.17
Junio	725	2.966	2,150.35	258.04
Julio	725	2.822	2,045.95	245.51
Agosto	725	2.951	2,139.48	256.74
Setiembre	725	2.980	2,160.50	259.26
Total:	5,800	---	16,695.32	2,003.44

Siendo así, tenemos lo siguiente:

- Renta real de feb. - set. (según cuadro): S/. 16,695.32
- Renta ficta (6% de S/. 455,860): S/. 27,351.60
- Renta ficta proporcional de feb. - set. : S/. 18,234.40 * (S/. 27,351.62 + 12 x 8)

* Cuando el contribuyente acredite que el arrendamiento de predios se efectúa en un plazo menor a un año, la renta presunta será determinada proporcionalmente a los meses del ejercicio por los cuales hubiera arrendado o cedido el predio (numeral 7, inciso a del artículo 13 del Reglamento del TJJO de la LIR).

Finalmente, por aplicación del inciso a) del artículo 23 del TUO de la LIR, optamos por el monto mayor, que en este caso lo constituye el importe de la renta ficta:

- Importe mayor : S/. 18,234
 - Renta atribuible al Sr. Córdova (50%) : S/. 9,117
 - Total pago a cuenta del IR : S/. 2,003
 - Pago a cuenta del IR del Sr. Córdova (50%) : S/. 1,002

b) Predio arrendado por la sociedad conyugal (sin renovación de contrato), y con mejoras realizadas por el arrendatario (sin devolución)

Ubicación del inmueble: Av. Saenz Peña N° 1521 - La Punta.
 Periodo de arrendamiento: julio a diciembre de 2008.
 Importe del arrendamiento: S/. 2,600 (mensual).
 Pago a cuenta del IR: S/. 1,872 (total).
 Mejoras en el predio: S/. 12,350.

Solución:

Predio arrendado que fue objeto de mejoras, y al término del contrato no hubo renovación y el propietario no reembolsó el importe de las mejoras efectuadas por el arrendatario, por lo tanto, el valor de estas se consideran como renta gravable en el periodo 2008 (inciso c del artículo 23 del TUO de la LIR).

Por lo tanto, el importe de la inversión realizada, se computarán como renta gravable del propietario, en el ejercicio en que se devuelva el bien.

- Importe del arrendamiento (jul. - dic.): S/. 15,600
 (S/. 2,600 x 6 meses)
 - Renta por arrendamiento atribuible al Sr. Córdova S/. 7,800
 - Mejoras en predio, sin devolución: S/. 12,350
 - Renta por mejoras atribuible al Sr. Córdova: S/. 6,175
 - Total renta bruta: S/. 27,950
 - Total renta atribuible al Sr. Córdova (50%): S/. 13,975
 - Total pagos a cuenta del IR: S/. 1,872
 - Pago a cuenta del IR del Sr. Córdova (50%): S/. 936

c) Subarriendo de predio arrendado por la sociedad conyugal

Ubicación del predio: Jr. Los Tulipanes N° 750 - San Isidro.
 Importe del arriendo: S/. 1,600 (mensual).
 Importe del subarriendo: S/. 2,400 (mensual).
 Periodo: enero a diciembre de 2008.
 Pago a cuenta del IR: S/. 1,152 (anual).

Solución:

El predio arrendado fue subarrendado, por tal motivo, la renta bruta estará constituida por la diferencia entre la merced conductiva que se abone al arrendatario y la que éste debe abonar al propietario (último párrafo del inciso a del artículo 23 del TUO de la LIR).

- Importe del arriendo (ene. - dic.): S/. 19,200 (A)
 (S/. 1,600 x 12 meses)
 - Importe del subarriendo (ene. - dic.): S/. 28,800 (B)
 (S/. 2,400 x 12 meses)
 - Total renta bruta (B-A): S/. 9,600
 (S/. 28,800 - S/. 19,200)
 - Renta bruta atribuible al Sr. Córdova (50%): S/. 4,800
 - Total pagos a cuenta del IR: S/. 1,152
 - Pago a cuenta del IR del Sr. Córdova (50%): S/. 576

d) Predio de la sociedad conyugal que fue arrendado al Museo de la Nación

- Ubicación del inmueble: Av. Arenales N° 455 - Lince.
 - Periodo de arrendamiento: enero a diciembre 2008.
 - Importe del arrendamiento: S/. 600 (mensual).
 - Pago a cuenta del IR: S/. 864 (anual).
 - Autoavalúo del inmueble: S/. 158,220.

Solución:

Por este predio arrendado, no se tomará en cuenta la presunción que señala que la merced conductiva no puede ser inferior al 6% del valor del inmueble, por ser arrendado, entre otros, a entidades pertenecientes al Sector Público nacional, como es el caso del Museo de la Nación (segundo párrafo, inciso a del artículo 23 del TUO de la LIR).

- Importe del arriendo (S/. 600 x 12 meses): S/. 7,200
 - Renta ficta (6% de 158,220): S/. 9,493

Como vemos, a pesar de que la renta ficta es mayor que la renta real, por tratarse de un local arrendado al Sector Público nacional, se considera sólo el importe de la renta real.

- Importe del arriendo (S/. 600 x 12 meses): S/. 7,200

- Renta atribuible al Sr. Córdova (50% de S/. 7,200): S/. 3,600
 - Total pagos a cuenta del IR: S/. 864
 - Pago a cuenta del IR del Sr. Córdova (50%): S/. 432

e) Arrendamiento de predio de propiedad de la cónyuge, adquirido con bienes propios

Periodo de arrendamiento: enero a diciembre 2008.
 Importe de arrendamiento: S/. 1,500 (mensual).
 Pago a cuenta del IR: S/. 2,160 (anual).

Solución:

Por tratarse de un predio que fue adquirido por la Sra. Cossio (cónyuge del Sr. Córdova) con recursos propios antes del matrimonio, la renta obtenida se atribuirá en un 100% a la esposa cuando realice su declaración jurada anual en forma independiente.

f) Cesión gratuita de un predio propiedad de la sociedad conyugal

Ubicación del inmueble: Av. Lobo del Mar N° 888 - San Bartolo.
 Autoavalúo: S/. 198,498.
 Periodo cedido: enero a diciembre 2008.

Solución:

Este predio fue cedido en forma gratuita por la sociedad conyugal, por lo tanto, se establece una renta ficta equivalente al 6% del valor del predio declarado en el autoavalúo correspondiente al Impuesto Predial. Esta presunción se encuentra establecida en el inciso d) del artículo 23 del TUO de la LIR.

- Valor del autoavalúo: S/. 198,498
 - Renta ficta (6% de S/. 198,498): S/. 11,910
 - Renta ficta atribuible al Sr. Córdova (50%): S/. 5,955

Respecto de los pagos a cuenta, conforme lo señala el tercer párrafo del artículo 84 del TUD de la LIR, los contribuyentes que obtengan renta ficta de primera categoría no están obligados a hacer pagos mensuales por dichas rentas, debiéndose declarar y pagar anualmente.

g) Cesión gratuita de un vehículo de propiedad del Sr. Córdova a una empresa

Fecha de adquisición: setiembre 2004.
 Precio de compra: S/. 34,890.
 Periodo de cesión: julio a diciembre 2008.

Solución:

Al ceder en forma gratuita un vehículo adquirido antes del matrimonio, se aplicará la presunción que establece que la cesión de bienes muebles cuya depreciación o amortización admite la presente ley, efectuada por personas naturales a título gratuito a contribuyentes generadores de rentas de tercera categoría, genera una renta bruta anual no menor al 8% del valor de adquisición (segundo párrafo del inciso b del artículo 23 del TUO de la LIR).

Para tal efecto, el costo de adquisición deberá actualizarse de acuerdo con la variación del índice de precios al por mayor - 1PM, experimentada desde el último día hábil del mes anterior a la fecha de adquisición, hasta el 31 de diciembre de cada ejercicio gravable (segundo párrafo del numeral 2.2 del artículo 13 del Reglamento del TUO de la LIR).

En ese sentido, aplicamos lo siguiente:

- Actualización del valor de adquisición, desde el 1 de setiembre de 2004 hasta el 31 de diciembre 2008, según el IPM correspondiente:

Valor actualizado = $\frac{\text{IPM dic. 2008}}{\text{IPM ago. 2004}} \times \text{valor de adquisición}$

Valor actualizado = $\frac{198.540960}{165.072105} \times 34,890$

Valor actualizado = 1.2028 x 34,890

Valor actualizado = S/. 41,966

- Renta presunta (8% de S/. 41,966): S/. 3,357

Una vez determinada la renta presunta por todo el ejercicio 2008, y que el contribuyente pueda acreditar que la cesión ha

sido por un plazo menor, la renta presunta se calculará en forma proporcional al número de meses del ejercicio por los que se hubiera cedido el bien (numeral 2.3 del artículo 13 del Reglamento del TUO de la LIR).

- Proporción de la renta presunta de jul. - dic.: S/. 1,679*
(S/. 3,357 ÷ 12 meses x 6 meses) =====

* Se considera el 100% como renta, se adquirió el vehículo antes del matrimonio.

h) Cesión gratuita de un inmueble de propiedad de la sociedad conyugal al Ministerio de Salud

Valor de adquisición: S/. 125,000.

Fecha de adquisición: febrero 2008.

Periodo de cesión: enero a diciembre de 2008.

Solución:

Por tratarse de una cesión gratuita a una entidad del Sector Público nacional, no procede la aplicación de la renta presunta, por lo tanto, no habrá renta atribuible a ninguno de los cónyuges (Acápitem u, inciso b del artículo 23 del TUO de la LIR).

Resumen de rentas de primera categoría

a) Predio (renta real)	S/. 9,117
b) Predio (con mejora incluida)	13,975
Arriendo: S/. 7,600	
Mejoras: S/. 6175	
c) Predio subarrendado	3,600
d) Arrendamiento al Museo de la Nación	00
e) Renta (100% de cónyuge)	5,955
f) Predio (cesión gratuita)	1,679
g) Cesión gratuita de bien mueble (renta ficta)	4,800
h) Cesión gratuita (Sector Público)	00
Total renta bruta de primera categoría	S/. 39,126
Menos:	
(-) Deducción del 20%	(7,825)
Total renta neta de primera categoría	S/. 31,301
Pagos a cuenta del IR (S/. 1,002+936+576+432)	S/. 2,946

Los montos correspondientes a las rentas fictas y mejoras, que son declaradas y pagadas anualmente, deberán ingresarse en la casilla 102 del PDT 661, Renta anual 2008- Renta de personas naturales - Otras categorías.

II.- Rentas de segunda categoría

Debemos tener en cuenta que:

- Las rentas se imputarán al ejercicio gravable en que se perciban (inciso d) del artículo 57 del TUO de la LIR).
- La renta neta se establece deduciendo por todo concepto, el diez por ciento (10%) de la renta bruta (artículo 36 del TUO de la LIR).
- Los contribuyentes que abonen este tipo de rentas retendrán el impuesto correspondiente con carácter de pago a cuenta del impuesto que en definitiva les corresponda por el ejercicio gravable, aplicando la tasa del

15% sobre la renta neta; en ese sentido, el agente de retención aplicará una tasa efectiva del 13.5% sobre la renta bruta (artículo 72 del TUO de la LIR).

a) Percibe rentas de la empresa editora Don Lucas S.A.C., por derechos de autor del libro "La información en sistemas computarizados"

Fecha de pago: 20 de agosto 2008

Importe pactado: S/. 35,000

Solución:

Son pagos de regalías que constituye rentas de segunda categoría (inciso c del artículo 24 y artículo 27 del TUO de la LIR).

- Renta atribuible (no gravable): S/. 35,000

=====

Es necesario mencionar que, por efectos de la Ley N° 28086, las regalías que percibían los autores nacionales y extranjeros de libros editados e impresos en el territorio nacional, se encontraban exonerados del IR hasta el 31 de diciembre de 2006. Siendo así, a partir del 1 de enero 2007 ya no contaban con el mencionado beneficio; sin embargo, el artículo 3 de la Ley N° 29165 ha vuelto a exonerar del IR a las regalías por derecho de autor, a partir del 1 de enero de 2008.

Por lo tanto, se declara como información complementaria en el casillero 200 del PDT 0661.

b) Intereses por préstamo otorgado al Sr. Carlos Padilla, quien es una persona natural sin negocio

Periodo de pago: setiembre 2008.

Importe: S/. 7,500.

Retención: no se efectuó.

Pago a cuenta (directo): S/. 1,013.

Solución:

Los intereses percibidos por la colocación de capitales, cualquiera sea su denominación o forma de pago, califican como rentas de segunda categoría (inciso a) del artículo 24 del TUO de la LIR).

Siendo el pagador de los intereses una persona natural, no se ha cumplido con efectuar la retención que señala el artículo 72 del TUO de la LIR, por lo que el contribuyente (Sr. Córdova) efectuó el pago del importe correspondiente en forma directa (inciso f del artículo 39 del Reglamento del TUO de la LIR).

- Renta atribuible: S/. 7,500

- Pago a cuenta del IR (13.5%) S/. 1,013

c) Cesión temporal de patente de un invento a la empresa Santa Bárbara S.A.C.

Periodo de cesión: ago. - dic. 2008.

Importe pactado: S/. 5,400 (mensual).

Retención del IR: S/. 729 (mensual).

Solución:

El producto de la cesión temporal de derechos de llave, marcas, patentes, regalías o similares, es considerado como renta de segunda categoría (inciso d) del artículo 24 del TUO de la LIR).

En este caso, se percibe rentas de una empresa, y esta al ser agente de retención, detraerá el 13.5% al momento de efectuarlo el pago, realizando el depósito ante la entidad correspondiente (artículo 72 del TUO de la LIR).

- Renta atribuible (S/. 5,400 x 5 meses): S/. 27,000

- Retención del IR 13.5% (S/. 729 x 5 meses): S/. 3,645

d) Intereses percibidos por préstamo a Textiles Gamboa S.R.L.

Importe pactado: S/. 50,000

Fecha de pago: S/. 28,000 (19/11/2008)

S/. 22,000 (11/01/2009)

Retención realizada: S/. 3,780 (19/11/2008)

S/. 1,100 (11/01/2009)*

* El pago fue realizado en el ejercicio 2009, se retiene la nueva tasa aplicable: 6.25% de la renta neta.

Solución:

Como es de conocimiento, los intereses percibidos por parte de una empresa que no pertenece al sistema financiero, se encuentran gravado con el IR; por lo tanto, el pagador de la renta se encuentra obligado a efectuar la retención del impuesto, aplicando la tasa del 13.5% sobre la renta bruta percibida en el ejercicio 2008.

Sin embargo, del importe total de intereses pactados que fue de S/. 50,000, sólo se ha percibido en el ejercicio 2008. El importe de S/. 28,000, el saldo de S/. 22,000 recién lo percibió en el ejercicio 2009.

Siendo así, se considera rentas del 2008 sólo lo percibido en el ejercicio:

Importe percibido: S/. 28,000

Retención: S/. 3,780

e) Ganancia de capital por venta de inmueble que fue adquirido en el 2005 como sociedad conyugal

Período de venta: 18/08/2008

Período de adquisición: 12/04/2005

Precio de venta: S/. 400,000

Valor de adquisición: S/. 283,500

Solución:

La enajenación de inmuebles distintos a la casa habitación, efectuada por personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, constituyen rentas gravadas de segunda categoría, siempre que dichos inmuebles hayan sido adquiridos a partir del 1 de enero de 2004. Disponiéndose que el contribuyente deberá realizar un pago a cuenta del impuesto que en definitiva le corresponda por el ejercicio gravable, equivalente al 0.5% del valor de venta (artículo 84-A del TUO de la LIR).

• Determinación del pago a cuenta del IR por la enajenación del inmueble

Pago a cuenta del IR: S/. 2,000
(0.5% de S/. 400,000) =====

• Determinación de la renta neta en la enajenación del inmueble

Para hallar la renta neta en la enajenación de un inmueble, debemos deducir de la venta realizada, el 'costo computable', y este será el valor de adquisición reajustado por los índices de corrección monetaria, con base en los índices de precios al por mayor, proporcionados por el INEI (inciso al, numeral 21.1, artículo 21 del TUO de la LIR):

- Hallando el costo computable

$\frac{\text{IPM julio 2008}}{\text{IPM marzo 2005}}$ = Factor de actualización

Factor de actualización x costo de adquisición = Costo ajustado

- Reemplazando datos

$\frac{198.645831}{165.757078}$ = 1.198

$1.198 \times \text{S/. } 283,500 = \text{S/. } 339,633$

- Determinación de la renta neta

Al importe de la venta se deduce el costo de adquisición (ajustado) y obtenemos la "renta bruta", la que será deducida en un 10%, obteniendo en esa forma la "renta neta":

- Valor de venta: S/. 400,000

Menos:

- Costo ajustado: 339,633

Renta bruta S/. 60,367
=====

Al tratarse de una adquisición como sociedad conyugal, la renta tendrá que distribuirse equitativamente:

- Renta atribuible al Sr. Córdova: S/. 30,184
(S/. 60,367 x 50%)

- Pago a cuenta, IR del Sr. Córdova: S/. 1,000
(S/. 2,000 x 50%)

f) Importe percibido de la empresa Los Geranios S.A.C. por concepto de dividendos

RUC: N° 20484848484

Período de pago: octubre 2008

Importe: S/. 84,496

Retención: S/. 3,464

Solución:

Los dividendos que perciben las personas naturales por su condición de socios, accionistas, titulares, etc. de empresas son considerados como rentas de segunda categoría; sin embargo, no se incluyen dentro de la renta neta global anual para determinar el impuesto. Dichos ingresos estarán gravados con una tasa del 4.1% (artículo 53 del TUO de la LIR).

Se establece también que, las retenciones efectuadas por los dividendos u otras formas de distribución de utilidades a beneficiarios que sean personas naturales constituyen un pago definitivo del IR (penúltimo párrafo del artículo 73-A del TUO de la LIR).

Resumen de rentas de segunda categoría

a) Derechos de autor	S/. 00
b) Intereses por préstamo a persona natural	7,500
e) Cesión temporal de patente	27,000
d) Intereses por préstamo a persona jurídica	28,000
e) Ganancia de capital (sociedad conyugal)	30,184
f) Dividendos	S/. 00
Total renta bruta de segunda categoría	S/. 92,684
Menos:	
(-) Deducción del 10%	(9,268)
Total renta neta de segunda categoría	S/ 83,416
Pagos a cuenta del IR (S/. 1,013 + 1,000)	2,013
Retenciones del IR (SL 3,645 + 3,780)	S/ 7,425

III. Rentas de cuarta categoría

Debemos tener en cuenta que:

- Se imputan en el ejercicio gravable en que se perciben (inciso d) del artículo 57 del TUO de la LIR).

Se deduce por todo concepto de gasto, el veinte por ciento (20%) de la renta bruta (artículo 45 del TUO de la LIR).

La deducción del 20% no es aplicable a las funciones contempladas en el inciso b) del artículo 33 del TUD de la LIR. De las rentas de cuarta y quinta categoría se podrá deducir un monto fijo equivalente a 7 UIT (artículo 46 del TUO de la LIR).

Las personas, empresas y entidades que abonen rentas de cuarta categoría deberán retener con carácter de pago a cuenta del Impuesto a la Renta, el diez por ciento (10%) de las rentas brutas que abonen o acrediten (artículo 74 del TUO de la LIR).

a) Asesoría y servicios prestados como consultor profesional independiente a diversas empresas

Total honorarios pactados: S/. 48,580

Saldo pendiente de cobro: S/. 15,860
(al 31/12/2008)

Retención por IR: S/. 3,272
(10% de S/. 32,720)

Solución:

La consultoría y/o asesoría que realiza una persona natural en forma independiente son consideradas como rentas de cuarta categoría (inciso a del artículo 33 del TUO de la LIR).

Se consideran renta gravable lo que realmente se percibe en cada ejercicio económico, lo que significa que los importes pendientes de cobro al 31 de diciembre 2008 (S/. 15,860), no serán considerados en el presente ejercicio (inciso d) del artículo 57 del TUO de la LIR).

Siendo así, tenemos:

- Servicios prestados durante el 2008: S/. 48,580
Menos:

- Importe pendiente al 31/12/2008: (15,860)
Renta bruta percibida al 31/12/2008: S/. 32,720
=====

- Retenciones efectuadas en el 2008: S/. 3,272
=====

b) Ingresos percibidos por asesorías personalizadas efectuadas a personas naturales sin negocio

Honorarios percibidos: S/. 26,740

Retenciones realizadas: 00

Pago directo de IR: S/. 2,674

Solución:

En la prestación de servicios a personas naturales como consumidor final, el Sr. Córdova abonará con carácter de pago a cuenta, el diez por ciento (10%) sobre la renta bruta mensual abonada o acreditada, de corresponder (artículo 86 del TUO de la LIR).

- Renta bruta percibida en el año 2008: S/. 26,740

- Pago a cuenta del IR: S/. 2,674

c) Dietas generadas como director de la empresa San Francisco S.A.C.

Dietas percibidas en el 2008: S/. 4,500
(Corresponde: nov./dic. 2007)

Total dietas pactadas el 2008: S/. 22,800

Dietas pendientes de cobro: S/. 5,700
(Corresponde: oct., nov., dic. 2008)

Retención por IR: S/. 2,160

Solución:

Las rentas obtenidas por el desempeño de funciones de director de empresas califican como rentas de cuarta categoría. En este tipo de rentas no procede la deducción del 20% (segundo párrafo del artículo 45 del TUO de la LIR).

La declaración de la renta como director, es de acuerdo con lo percibido, de tal forma solo se considera lo realmente percibido en el ejercicio (inciso d) del artículo 57 del TUO de la LIR).

Resumen de renta de cuarta categoría

a) Servicios a terceros	S/. 32,720
b) Servicios a consumidores finales	26,740
Menos:	S/. 59,460
(-) Deducción del 20%	<u>(11,892)</u>
Más	S/. 47,568
c) Dietas de directorio (2007 y 2008)	21,600
Total, cuarta categoría (*)	<u>S/. 69,168</u>
- Pagos directos a cuenta del IR	<u>S/. 2,674</u>
- Retenciones del IR (S/. 3,272 + 2,160)	<u>S/. 5,432</u>

(*) Antes de la deducción de las 7 UIT (artículo 46 del TUO de la LIR).

Calculamos las dietas percibidas en el ejercicio 2008:

- Dietas: periodos nov. y dic. 2007: S/. 4,500

Más:

- Dietas pactadas el ejercicio 2008: 22,800

Menos:

- Dietas pendiente de cobro: (5,700)
(Periodos de oct., nov., dic. 2008)

Renta percibida al 31/12/2008 S/. 21,600
=====

- Retención de IR en el año S/. 2,160

IV. Rentas de quinta categoría

Debemos tener en cuenta que:

- Son las obtenidas por el trabajo personal prestado en relación de dependencia (planilla de remuneraciones).

- Se imputan en el ejercicio gravable en que se perciben (inciso d), artículo 57 del TUO de la LIR).

- De las rentas de cuarta y quinta categoría se podrá deducir anualmente, un monto fijo equivalente a 7 UIT. Los contribuyentes que obtengan rentas de ambas categorías solo podrán deducir el monto fijo por una vez (artículo 46 del TUO de la LIR).

a) Ingresos percibidos en el ejercicio 2008 por el trabajo dependiente que realiza para la empresa El Veloz S.A.C.

Cargo ocupacional: gerente general.

Remuneración percibida: S/. 5,100 (mensual).

Tres gratificaciones: S/. 15,300.

Participación de utilidades: S/. 6,420 (ejercicio 2007).

Retención del IR: S/. 8,763.

Dato adicional: percibió la suma de S/. 10,000 como viático por viajes al exterior.

Solución:

Son rentas de quinta categoría las obtenidas por concepto del trabajo personal prestado en relación de dependencia, incluidos cargos públicos, electivos o no, sea en efectivo o en especie, y en general, toda retribución por servicios personales (inciso a, del artículo 34 del TUO de la LIR).

Siendo así, se realiza el cálculo siguiente:

- Remuneración mensual
(S/. 5,100 x 12 meses): S/. 61,200

Más:

- Gratificaciones
(2 ordinarias y 1 extraordinaria): 15,300

- Participación de utilidades del ejercicio 2007: 6,420
(Percibido en abril 2008)

Renta bruta S/. 82,920

- Retenciones del IR S/. 8,763

El importe de S/. 10,000, percibido por concepto de viáticos, no constituyen renta de quinta categoría, por ser destinado a cubrir gastos de servicios en lugar distinto al de su residencia habitual, siempre que no constituya sumas que por su monto revelen el propósito de evadir el impuesto (inciso a) del artículo 34 del TUO de la LIR).

V. Determinación de la renta neta de cuarta y quinta categoría

Como se mencionó anteriormente, el artículo 47 del TUO de la LIR precisa que de las rentas de cuarta y quinta categoría podrán deducirse anualmente, un monto fijo equivalente a siete (7) UIT, y siendo el caso que un contribuyente obtenga rentas de ambas categorías, solo podrá deducir el monto fijo por una vez.

Siendo así, tenemos:

- Rentas de cuarta categoría: S/. 69,168

- Renta de quinta categoría: 82,920

Total rentas de cuarta y quinta categoría: S/. 152,088

Menos:

- 7 UIT x S/. 3,500 (24,500)

Renta neta de cuarta y quinta categoría: S/. 127,588
=====

0661 PDT Renta Anual 2008 - Persona Natural - Otras Rentas - v.1.0

Identificación		Determinación de la renta imponible		Determinación de la cuota		Información complementaria	
Primer categoría	Segunda categoría	Cuarta y Quinta categoría		Renta imponible			
Renta bruta obtenida por el ejercicio individual (Prestación, venta, servicio u otros)				567	35,416		
Deducción 20% del monto consignado en la casilla 507 - Máximo S/ 94,000				507	18,416		
Renta neta obtenida por ejercicio individual (Prestación, venta, servicio u otros) Cas. 507 - Cas. 507				507	17,000		
Otras rentas de cuarta categoría				100	21,588		
TOTAL RENTAS DE CUARTA CATEGORÍA Cas. 508 + Cas. 100				508	38,588		
TOTAL RENTA DE QUINTA CATEGORÍA				511	32,537		
TOTAL RENTAS DE CUARTA Y QUINTA CATEGORÍA Cas. 508 + Cas. 511				510	71,125		
Deducción de 7 UIT (Renta el límite establecido en la casilla 510)				511	24,350		
TOTAL RENTA NETA DE CUARTA Y QUINTA CATEGORÍA Cas. 510 - Cas. 511				512	46,775		

VI. Determinación global de la renta neta de fuente peruana
Considerando las rentas de las tres (3) categorías descritas (con excepción de la renta de tercera), constituye la renta neta global de fuente peruana:

Renta de fuente peruana

- Renta neta, la categoría	S/. 31,301
- Renta neta, 2 categoría	83,416
- Renta neta de 4 y 5a categoría	127,588
Total Renta neta global	S/. 242,305

VII. Renta de fuente extranjera

- Intereses por colocación de capital en una empresa del exterior:	S/. 19,548
Retención del IR:	S/. 4,170
- Utilidad recibida el 2008, como accionista de una empresa ubicada en Venezuela:	S/. 12,534
Retención del IR	S/. 3,250

Nota: En el punto VIII, en la parte de créditos contra el Impuesto a la Renta, señalaremos el crédito al que tiene derecho el Sr. Córdova por el Impuesto a la Renta descontado en el extranjero.

0661 PDT Renta Anual 2008 - Persona Natural - Otras Rentas - v.1.0

Identificación		Determinación de la renta imponible		Determinación de la cuota		Información complementaria	
Categoría	Primer categoría	Segunda categoría	Cuarta y Quinta categoría	Renta imponible			
¿Tiene rentas exoneradas?							
☐ Si ☒ No							
¿Tiene rentas impositivas?							
☐ Si ☒ No							
Otras Rentas:							
Total rentas exoneradas del impuesto a la Renta percibidas en el ejercicio				200	30,000		
Total rentas impositivas y no gravadas del impuesto a la Renta percibidas en el ejercicio				201	4,588		
Renta por actividades generadoras de renta de 3ra. categoría (sólo renta antes de impuestos)				203			
TOTAL RENTA DEL EJERCICIO 2008 Cas. 113 + Cas. 116 + Cas. 118 + Cas. 200 + Cas. 201 + Cas. 203				518	34,588		

VIII. Como datos complementarios se cuenta con la siguiente información adicional

- Su actividad profesional durante el año 2008, las realizó en una oficina arrendada a la Sra. Rosa Lázaro Vera con RUC N° 10212121212 con una merced conductiva de US\$ 500 mensuales.
- No cuenta con la constancia de autorización de suspensión de retenciones y/o pagos a cuenta del Impuesto a la Renta por rentas de cuarta categoría, por no estar en ninguno de los supuestos que señala la Resolución de Superintendencia N° 013-2007/SUNAT.
- No realizó pagos directos voluntario contra el Impuesto a la Renta.
- Percibió por Compensación por Tiempo de Servicio - CTS, el importe de S/. 4,900 en el período 2008.
- Los cargos por ITF, según sus cuenta bancarias (sustentadas con documentos) por el período 2008, ascendieron a S/.

3,850.

- Realizó donaciones a la Municipalidad de Huancayo para obras sociales, el importe de S/. 25,000, y a la Asociación Virgen de Cocharcas (no reconocida aún por el Ministerio de Economía y Finanzas) el importe de S/. 20,000.
- Ha invertido en un programa de inversión en la Selva, la suma de S/. 55,000 en el campamento La Rinconada S.A.C., con RUC. N° 20343434343 ubicada en la Provincia de Atalaya del Departamento de Ucayali.
- Su esposa, de profesión economista, trabaja en forma independiente y presentará su declaración jurada anual por separado.

Solución:

- Aplicación de los datos adicionales
- El pago por el local que el Sr. Córdova arrendó para sus actividades profesionales, lo tendrá que declarar como "información complementaria" en la casilla 212 del PDT 661.
- El importe de S/. 4,950 que percibió como concepto de CTS, se encuentran inafecto del IR y deberá declararlo solo como "información complementaria" bajo el rubro "rentas inafectas", en la casilla - 201 del PDT 0661 (inciso c, artículo 18 del TUO de la LIR).
- La entrega de donaciones se podrá deducir de la renta neta global, si son otorgadas a favor de entidades y dependencias del Sector Público nacional (excepto empresas) y a entidades sin fines de lucro cuyo objeto social sea, entre otros, el educativo, cultural, científicas, etc., y éstas cuenten con la calificación previa por parte del Ministerio de Economía y Finanzas mediante resolución ministerial. Dicha deducción no podrá exceder del 10% de la renta neta global anual - RNGA (inciso b, artículo 49 del TUO de la LIR).

Por lo tanto:

Sólo la donación a la Municipalidad de Huancayo (S/. 25,000) será comparado con el límite señalado, y no se tomará en cuenta la donación a la Asociación Virgen de Cocharcas, por no contar con la calificación que otorga el Ministerio de Economía y Finanzas.

Determinación del límite del 10% de la renta neta global anual, utilizando la fórmula siguiente:

$$\text{Donación máxima deducible} = \frac{\text{RNG} - \text{ITF} - (\text{Pt} + \text{Pt-1}) + \text{RNFE}}{11}$$

Donde:

RNG = Renta neta global
ITF = Impuesto a las Transacciones Financieras
Pt = Pérdidas del ejercicio
Pt-1 = Pérdidas de ejercicios anteriores
RNFE = Renta neta de fuente extranjera

Reemplazando:

$$\frac{242,305 - 3,850 - 0 + 32,082}{11} = \frac{270,537}{11} = \text{S/. } 24,594$$

La donación a la Municipalidad de Huancayo ha sido por S/. 25,000, importe que está por encima del límite que señala la norma, por lo tanto, sólo será deducible el importe de S/. 24,594.

0661 PDT Renta Anual 2008 - Persona Natural - Otras Rentas - v.1.0

Identificación		Determinación de la renta imponible		Determinación de la cuota		Información complementaria	
Primer categoría	Segunda categoría	Cuarta y Quinta categoría	Renta imponible				
Renta neta global (Renta neta de fuente peruana) Cas. 503 + Cas. 508 + Cas. 512				513	103,923		
Impuesto a las Transacciones Financieras ITF (Renta neta global de fuente peruana en 3ra. Categoría)				520	1,845		
Donaciones - Hasta el 10% de la casilla 513				519	10,456		
Subtotal Cas. 513 - Cas. 522 + Cas. 519				514	91,622		
Pérdidas extrasubjetivas de primera categoría				514			
Pérdidas de capital segunda categoría - Enajenación de inmuebles				523			
Subtotal Cas. 514 - Cas. 514 - Cas. 523				515	91,622		
Renta neta de fuente extranjera				516	32,082		
Pérdidas de ejercicios anteriores				515			
Subtotal Cas. 513 + Cas. 516 - Cas. 515				520	123,704		
Promoción de la Inversión en la Amazonía - Ley 27007 - Hasta el 20% de la casilla 520				517	24,741		
TOTAL RENTA IMPONIBLE Cas. 520 - Cas. 517				518	118,963		

IX. Determinación de la renta neta imponible

Total RNG de fuente peruana :	S/. 242,305
- Menos: retención de ITF :	(3,850) (*)
- Menos: donaciones :	(24,594) (**)
- Más: renta de fuente extranjera :	<u>32,082</u>
Renta neta :	S/. 245,943
- Menos: inversión en la Amazonia:	<u>(49,189) (***)</u>
Total renta neta imponible	<u>S/. 196.754</u>

(*) Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), Ley N°28194, de acuerdo con la documentación emitida por las entidades financieras de conformidad con las normas pertinentes.

El artículo 19 de la Ley del ITF considera la deducción de este impuesto a efectos del impuesto a la Renta.

(**) En el caso de sujetos generadores de rentas de otras categoría, la deducción tendrá como límite la renta neta global sin considerar la renta correspondiente a la de quinta categoría. En este caso se toma el importe de acuerdo con la aplicación de la tabla (S/. 24,594), monto menor a lo realmente donado.

(***) Inversión en la Amazonia:

El inciso b) de la quinta disposición complementaria de la Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonia, aprobado por Ley N° 27037 (30/12/1998), señalen que 'las personas jurídicas o naturales que inviertan en los Programas de Inversión en la Selva, podrán deducir el monto efectivamente invertido, con un límite de 20%, de su renta neta, cumpliendo los requisitos establecidos.

- 20% de S/. 245,943 (R. neta): S/. 49,189 (menor)

- Inversión en la Amazonia : S/. 55,000 (mayor)

X. Cálculo para determinar el impuesto anual

Renta neta global	Tasa	Impuesto parcial	Impuesto acumulado
Hasta 27 UIT (S/. 94,500)	15%	14,175	14,175
Exceso 27 UIT hasta 54 UIT S/. 94,501 a S/. 189,000	21%	19,845	34,020
Exceso 54 UIT S/. 196,754 - S/. 189,000	30%	2,326(*)	36.346
Total: S/.		36,346	---

(*) 30% de S/. 7,754 = S/. 2,326

- Impuesto calculado, período 2008 :	S/. 36,346
Menos:	
- Crédito sin derecho a devolución:	
Renta gravada en el extranjero :	(4,366)*
Subtotal:	S/. 31,980
- Crédito con derecho a devolución:	
Pagos directos: 1º categoría	S/. 2,946
2º categoría	2,013
4º categoría	2,674
	(7,633)
Retenciones: 2º categoría	S/. 7,425
4º categoría	5,432
5º categoría	<u>8,763</u>
	(21,620)
Pago directo, forma voluntaria:	<u>(00)</u>
Saldo a favor del fisco :	<u>S/. 2,727</u>
	=====

* Se aplica la tasa media: el importe de S/. 4,366, es menor al impuesto realmente retenido en el exterior (S/. 7.420).

XI. Aplicación de la tasa media por las rentas gravadas en el extranjero

Los contribuyentes podrán deducir los impuestos a la renta abonados en el exterior por las rentas de fuente extranjera gravadas por esta Ley, siempre que no excedan del importe

que resulte de aplicar la tasa media del contribuyente a las rentas obtenidas en el extranjero ni el impuesto efectivamente pagado en el exterior. Y el importe que por cualquier circunstancia no se utilice en el ejercicio gravable, no podrá compensarse en otros ejercicios ni dará derecho a devolución alguna (inciso e, artículo 88 del TUO de la LIR).

Tasa media: porcentaje que resulte de relacionar el impuesto determinado con la renta neta global, sin tomar en cuenta la deducción de 7UIT que se aplica a las rentas de cuarta y quinta categoría (artículo 46 del TUO de la LIR):

$$\frac{\text{Impuesto}}{\text{RNG} + 7 \text{ UIT}} \times 100 = \frac{36,346}{S/. 242,305 + 24,500} \times 100 = 13.62 \%$$

- Renta gravada en el exterior:

$$(S/. 19,548 + 12,534) \times 13.62\% = S/. 4,366 \text{ (menor).}$$

- Impuesto pagado en el exterior:

$$(S/. 3,850 + 5,170) = S/. 7,420 \text{ (mayor).}$$

(*) Contador público colegiado por la Universidad de San Martín de Porras. Ex coordinador general del CCC del CCPL, Diplomado en especialización tributaria en la Escuela de Tributación de la Sunat. Asesor tributario y contable de Contadores & Empresas y Gaceta Consultores. Asesor tributario y laboral de la revista Soluciones Laborales. Conferencista en el Colegio de Contadores Públicos de Lima.

Fuente: Contadores & Empresas, 1ra. quincena - febrero 2009.



SUSPENDEN TEMPORALMENTE LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 13° DE LA RESOLUCIÓN DE SUPERINTENDENCIA N° 234-2006/SUNAT Y MODIFICATORIAS

Resolución de Superintendencia N°17-2009/SUNAT

Fecha de publicación: 24.01.2009.

Fecha de vigencia: 25.01.2009.

• Antecedentes

Como se recordará mediante la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/ SUNAT publicada el 30.12.2006, (en adelante la Resolución) y modificatorias, se establecieron las normas referidas a los libros y registros vinculados a asuntos tributarios, entre otros aspectos cabe referir que los artículos del 1° al 11° así como los artículos 14° a 15° de la Resolución entraron en vigencia el 01 de enero, del 2007. No obstante, a través del artículo Único de la Resolución de Superintendencia 230-2007/SUNAT, publicada el 15.12.2007 se prorrogó hasta el 01 de enero 2009, la entrada en vigencia de lo dispuesto en los artículos 12° y 13°, los cuales se encuentran relacionados a los libros y registros que conforman la contabilidad completa y con la información mínima que deben contener cada uno de los libros y registros vinculados a asuntos tributarios así como sus formatos, respectivamente.

Posteriormente, con la Resolución de Superintendencia N° 239-2008/SUNAT, publicada el 31.12.2008 y vigente a partir del 01 de enero 2009, se produjeron modificaciones a la Resolución con la finalidad de adecuarlas al empleo del plan de cuentas que se encuentre vigente ya sea que se trate del PCGR o del empleo anticipado del Plan Contable General Empresarial PCGE, y relacionadas con la información mínima y de algunos formatos del Libro de Inventarios y Balances. Asimismo, se produjo una modificación importante relacionada con el "Libro Diario de Formato Simplificado" derogándose el numeral 5.3 del artículo 13° de la Resolución; ello, por cuanto se advertía un desfase normativo entre lo dispuesto por el artículo 65° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta modificado por el Decreto Legislativo N° 1086 y lo regulado por la Resolución. Un aspecto relevante lo constituye el otorgamiento de la categoría de "Libro Principal" al "Libro Diario de Formato Simplificado" toda vez que ha sido incorporado en el ANEXO 1 "Relación de Libros y Registros Vinculados a Asuntos Tributarios" incorporándose además el numeral 5-A para regular todos los aspectos relacionados con dicho libro, asimismo se le otorga un plazo de atraso consistente en tres (3) meses.

Cabe agregar que, otra de las modificaciones está relacionada con la incorporación del numeral 13.4

al artículo 13° de la resolución con la finalidad de disponer la excepción en la llevanza del Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas a todos los contribuyentes que se encuentren obligados a llevar el Registro de Inventario permanente Valorizado.

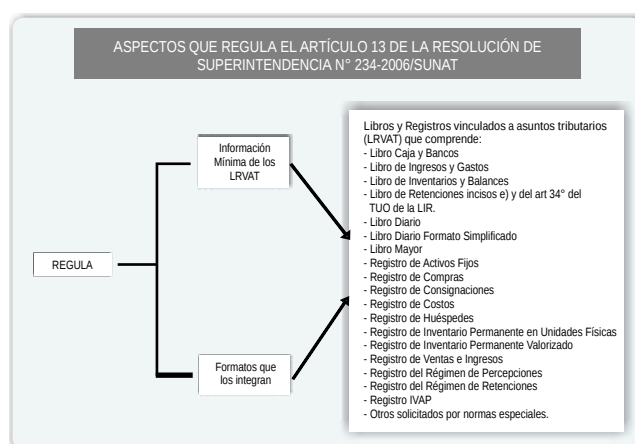
Ahora bien, producidos los cambios referidos, a partir del 01.01.2009; entraron en vigencia el artículo 12° y 13° de la Resolución. No obstante, a través de la norma modificatoria materia del presente comentario se suspende en forma excepcional a partir del 25 de enero y hasta el 31 de diciembre de 2009, la aplicación de lo previsto en el artículo 13° de la resolución, con excepción de lo establecido en el inciso 5-A y el numeral 13.4. Bajo el panorama descrito, comentaremos a continuación los principales aspectos a considerar a raíz de la entrada en vigencia de la norma suspensiva.

1. Efectos de la suspensión temporal del artículo 13° y

sus modificatorias

El artículo Único de la norma materia de comentario establece en forma excepcional la suspensión del artículo 13° de la Resolución excepción de lo establecido en el inciso 5-A de lo señalado en el numeral 13.4.

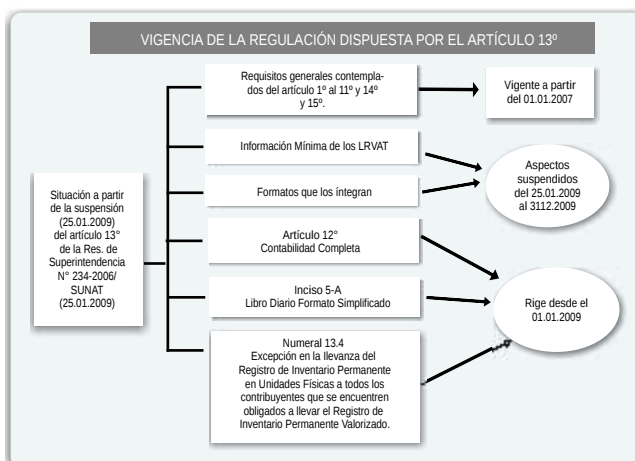
En tal sentido, resulta relevante, en principio, conocer los aspectos que regula el artículo 13°, tal como presentamos a continuación en forma esquemática:



Adicionalmente a ello, se debe diferenciar la regulación dispuesta por la Resolución según su vigencia, es decir, aquello que rige desde el 01.01.2007, los aspectos que han entrado en vigencia a partir del 01.01.2009 y las disposiciones cuya vigencia ha sido suspendida hasta el 31.12.2009.

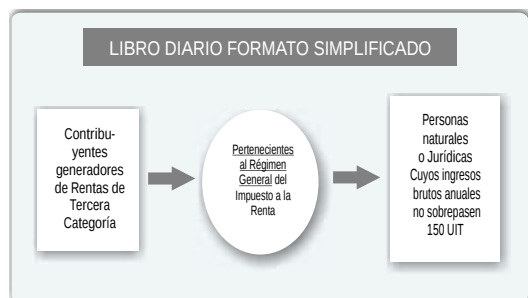
Un aspecto que resulta importante considerar es que, a partir del 01 de enero del 2009 se encuentra en vigencia lo dispuesto por el artículo 12° de la Resolución, que regula sobre la Definición y libros que conforman la contabilidad completa, que se encuentran obligados a llevar los sujetos generadores de rentas de tercera categoría con ingresos brutos anuales mayores a 150 UIT.

2. Análisis de la regulación que rige a partir del 01 de enero 2009



Como se puede observar en el gráfico anterior, para el ejercicio 2009 se mantiene en vigencia todos los aspectos relacionados con el Libro Diario de Formato Simplificado, así como la excepción de que se lleve el Registro de Control de Existencias en Unidades Físicas, para aquellos sujetos que de acuerdo al artículo 35° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta se encuentran obligados a llevar el Registro de Inventario Permanente Valorizado.

En los siguientes esquemas se plantean las condiciones que de presentarse originan que un contribuyente se encuentre obligado o no a llevar el Libro Diario de Formato Simplificado y los Registros de Control de Existencias.



El artículo 35° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, establece, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos, estableciendo lo siguiente:



3. Libros y Registros llevados a partir del 01 de enero 2009 de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13°

La Primera Disposición Complementaria Transitoria de la Resolución bajo comentario, establece las opciones con las que cuentan aquellos deudores tributarios que, a partir del 01 de enero de 2009 hubieran empezado a llevar sus libros y registros vinculados a asuntos tributarios observando la información mínima así como formatos (de resultar obligatorio) según la Resolución.

Las referidas opciones son las siguientes:

a) Continuar llevándolos de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13° de la Resolución.

Es decir elaborando los libros y registros con la información

mínima exigida; y de acuerdo a los formatos establecidos por SUNAT, de obligatorio cumplimiento para los contribuyentes que llevan Contabilidad Manual.

b) Cerrar los libros y registros vinculados a asuntos tributarios existentes y llevarlos a partir del 01.01.2009 conforme los debían llevar al 31.12.2008. Respecto a esta opción, consideramos de vital importancia que la Administración Tributaria precise qué se debe entender por “cerrar los libros y registros”, considerando que dicho acto se produciría no a finales de un ejercicio ni siquiera de un mes, sino a una fecha intermedia.

Aún más, habría que diferenciar el alcance de esta disposición según se lleve la contabilidad manual o computarizada. Así, si se lleva en forma manual, y se ha procedido a anotar las operaciones en los libros y registros, por ejemplo, en los registros de ventas y compras, cabría dos (2) lecturas interpretativas:

- Se debería anular los folios utilizados para anotar operaciones hasta el mes de enero 2009 en función a la nueva regulación; y volver a registrar las operaciones a partir del 01.01.2009, bajo la regulación vigente al 31.12.2008. La incoherencia en este supuesto, es que propiamente no se está efectuando un “cierre”, sino una anulación de folios.
- Se debería “cerrar” y no anular libros considerando las operaciones anotadas hasta el 24.01.2009; y luego registrar bajo la regulación vigente al 31.12.2008, las operaciones efectuadas a partir del 01.01.2009.

El inconveniente en este supuesto es que se va a producir una duplicación en el registro de operaciones.

En el caso que se trate de un sistema contable computarizado, podría plantearse como supuesto de “cierre de libros y registros” el siguiente:

- La impresión de los libros y registros en los cuales se han anotado las operaciones consignando la información mínima exigida por el artículo 13° y consignar un sello de “anulado” o “cerrado” a cada uno de los folios utilizados en la impresión. A continuación tal como lo señala la norma se procederá a realizar el registro de las operaciones realizadas desde el 01 de enero de 2009 utilizando el Sistema contable empleado en el ejercicio 2008.

Evidentemente, tal como hemos referido en el rubro anterior, ello no implica propiamente un “cierre de operaciones”

4. Opción de aplicar el artículo 130 de la Resolución

La Segunda Disposición Complementaria Transitoria, regula que a partir del 25.01.2009, los deudores tributarios podrán optar por llevar sus libros y registros vinculados a asuntos tributarios de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 13° de la Resolución; es decir, observando la información mínima y formatos exigidos.

Se entiende que esta disposición alcanza a aquellos contribuyentes que a la fecha de vigencia de la norma aún no han anotado las operaciones efectuadas a partir del 01.01.2009.

Debe tenerse en cuenta, que una vez que se haya hecho uso de la opción, ésta no podrá ser modificada.

5. Requisitos de los Libros y Registros al 31.12.2008

A continuación reseñamos en forma esquemática, los principales alcances de cómo se debían llevar hasta el 31.12.2008 los Libros y Registros comprendidos en el artículo 12° de la Resolución, que conforman la Contabilidad Completa.

DENOMINACIÓN	REFERENCIAS	NORMA APLICABLE
Libro Diario	Se asentará por primera partida el resultado del inventario, dividido en una o varias cuentas consecutivas, según el sistema de contabilidad que se adopte. Seguirán después día por día todas sus operaciones, expresando cada asiento el cargo y el descargo de las respectivas cuentas.	Artículos 37°, 38° y 39° del Código de Comercio
Libro Mayor	Las cuentas se abrirán por Debe y Haber ; y a cada una de estas cuentas trasladarán, por orden riguroso de fechas, los asientos del diario referentes a ellas.	
Libro de Inventarios y Balances	El inventario contendrá: 1) La relación exacta del dinero, valores, créditos, efectos al cobro, bienes muebles e inmuebles, mercaderías y efectos de todas clases, apreciados en su valor real y que constituyan su activo. 2) La relación exacta de las deudas y toda clase de obligaciones pendientes, si las tuviere, y que formen su pasivo. 3) Fijará en su caso, la diferencia exacta entre el activo y el pasivo, que será el capital con que principia sus obligaciones. Además, anualmente extenderá en el mismo libro, el balance general, con los pormenores, y de acuerdo con los asientos del diario, sin reserva ni omisión alguna, bajo su firma y responsabilidad.	
Libro Caja y Bancos	Se anotan aquí las entradas y salidas de efectivo.	Resolución Suprema del 14.09.1936
Registro de Compras	Se deben consignar los requisitos mínimos establecidos en el artículo 10° del RLIGV.	Artículo 10° del Reglamento de la LIGV
Registro de Ventas		
Registro de Consignaciones		
Libro de Retenciones incisos e) y f) del art. 34 del TUO de la IIR.	Los sujetos obligados a Declarar a través del PDT N° 601 "Planilla Electrónica" sustentarán el gasto a través de esta declaración y ya no con el Libro de Retenciones.	Literal j) Artículo 21° del Reglamento de la LIR
Registro de Activos Fijos	Registro auxiliar en el cual se debe incluir: (i) la fecha de adquisición; (ii) costo; (iii) incrementos y ajustes; (iv) mejoras; (v) retiros; (vi) depreciación y (vii) valor neto.	Literal f) Artículo 22° del Reglamento de la LIR
Registro de Costos	Registro auxiliar que en virtud al artículo 12° de la Resolución a partir del 01 de enero 2009 conforma la contabilidad completa, por lo cual debería entenderse que resultaría exigible su llevado.	No existe normativa que establezca la forma cómo se debe llevar dicho registro, al 31.12.2008; por lo tanto, al ser obligatorio su llevado este deberá efectuarse a través de un registro denominado "Registro de Costos" que contenga la información necesaria de todos los elementos del costo que lo conforman.
Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas	Los sujetos que resulten obligados de acuerdo al art. 350 del Reglamento la LIR, deberán llevar un control de sus inventarios registrando los ingresos, salidas y saldos de las existencias.	Artículo 35° del Reglamento de la LIR
Registro de Inventario Permanente Valorizado	En el caso del inventario valorizado, se debe utilizar uno de los métodos de valuación aceptados tributariamente en concordancia con las Normas Contables, específicamente NIC 2.	

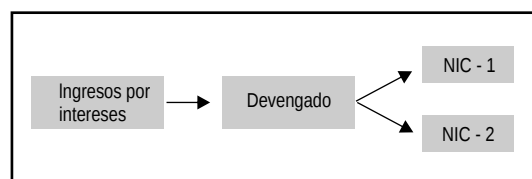
Fuente: Informativo Caballero Bustamante, 2da. quincena, Enero 2009



INGRESO POR INTERESES Y APLICACIÓN DEL CRITERIO DE LO DEVENGADO

Introducción

Como sabemos, uno de los aspectos más importantes para la aplicación del Impuesto a la Renta es establecer cuándo se considera devengado un determinado ingreso. Bajo este contexto la Norma Internacional de Contabilidad N° 1 y la N° 18, establece directrices aplicables para efectos de reconocer los ingresos generados por intereses, los cuales serán materia de análisis en el presente informe de acuerdo con el siguiente esquema:



1. Sobre el criterio de lo devengado

El artículo 57 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que los ingresos considerados rentas de tercera categoría se imputan con base en el criterio del devengado. La referida establece qué se debe entender por el criterio del devengado, en consecuencia recurriremos a la definición contable a efectos de definir qué debe entenderse por devengado.

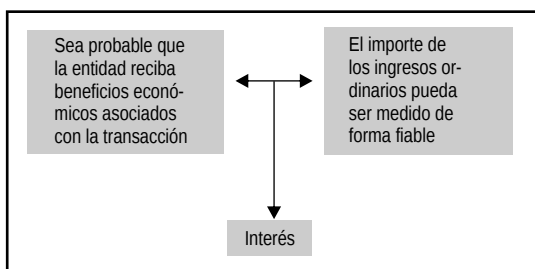
Al respecto, cabe señalar, que los párrafos 25 y 26 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 1 señalan que los estados financieros deben elaborarse utilizando la base contable de acumulación del devengado. Asimismo, el Marco Conceptual para la Preparación de los Estados Financieros, en su párrafo 22, indica que los estados financieros deben prepararse sobre la base del criterio del devengado; es decir, los efectos de las transacciones deben reconocerse cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga el dinero u otro equivalente a efectivo); asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los ejercicios con los cuales se relacionan.

En ese mismo sentido, se ha pronunciado la más autorizada doctrina tributaria⁽¹⁾ al señalar que los ingresos deben ser imputados en el período en el cual nace su derecho a cobro sin importar si estos han sido percibidos o no.

Respecto al interés, cabe señalar que éste es la compensación que percibe el acreedor por el uso temporal de su capital. Suele comprender el perjuicio económico que provoca su falta de disposición, eventual pérdida y la privación del beneficio económico que podría obtener directamente.

Es decir, el interés es el precio pagado en dinero por el uso del dinero ajeno; así las cosas, el monto del interés debe ser reconocido como ingreso en proporción al tiempo que transcurre y teniendo en cuenta el rendimiento real del activo colocado⁽²⁾.

Adicionalmente, el párrafo 29 de la Norma Internacional de Contabilidad N° 18 señala que los ingresos ordinarios derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que producen interés se reconocerán siempre que:



Asimismo, señala que la base sobre la cual deben reconocerse los intereses será de acuerdo con lo señalado en la Norma Internacional de Contabilidad N° 39, la cual indica en el apéndice A, párrafos 5 al 8, que “si una entidad revisa sus estimaciones de pagos o cobros, ajustará su importe en libros del activo o pasivo financieros para reflejar los flujos de efectivos reales y los estimados revisados”. Esto quiere decir que el reconocimiento del interés se debe realizar por el valor real de beneficios que genere el capital dado en préstamo, y siempre y cuando sea probable que la entidad obtenga beneficios asociados a este; no obstante, en caso de que surja alguna incertidumbre acerca de los importes del interés o que haya dejado de ser probable la recuperabilidad de estos, ya no se reconocerá ningún interés, más bien deberán reconocerse como gastos.

2. Intereses en suspenso e intereses presuntos

Creemos necesario hacer hincapié a dos temas que han sido materia de controversia y de grandes discusiones por parte de los estudiosos de las normas tributarias, de manera que podamos entender su aplicación, los que pasamos a exponer:

2.1. Intereses en suspenso

El numeral 7 del Capítulo IV del Reglamento para la Evaluación

y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisión⁽³⁾ dispone que, en tanto no se materialice el pago, los intereses, comisiones y otros cargos devengados sobre créditos o cuotas que se encuentren en situación de vencidos o clasificados en la categorías dudoso o pérdida, deberán ser contabilizados como ingresos o rendimientos en suspenso. Añade el citado numeral que en el caso de créditos comerciales dicha contabilización se realizará después de quince (15) días del vencimiento de la cuota, mientras que para créditos a las microempresas, consumo e hipotecario para vivienda se realizará después de treinta (30) días del vencimiento de la cuota.

Asimismo, indica la norma que, tales intereses y comisiones serán reconocidos en la cuenta de resultados cuando sean efectivamente percibidos.

Ahora bien, el inciso a) del artículo 57 del TUO de la LIR señalaba que las rentas de tercera categoría se considerarán producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen.

De esta manera, para la imputación de rentas de tercera categoría nuestra legislación recoge el principio del devengado.

Este concepto de devengado debe reunir las siguientes características:

- Requiere que se hayan producido los hechos sustanciales generadores del rédito o gasto.
- Requiere que el derecho de ingreso o compromiso no esté sujeto a condición que puede hacerlo inexistente.
- No requiere actual exigibilidad o determinación o fijación en término preciso para el pago, ya que puede ser obligación a plazo y de monto no determinado.

Existe, pues, un derecho del beneficiario que se incorpora a su patrimonio, que como tal, puede valuarse en moneda, habiendo una realización potencial pero no una realización efectiva, porque todavía no hay disponibilidad para el beneficiario.

En consecuencia, los intereses que, de acuerdo con el Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, que se registran como ingresos en suspenso, se consideran ingresos devengados, y, por lo tanto, deben ser considerados en la determinación del Impuesto a la Renta, de conformidad con el inciso a) del artículo 57 del TUO de la LIR.

El mismo criterio ha sido adoptado por el Tribunal Fiscal en la RTF N° 10240-4-2001 y 07942-4-2008.

2.2. Intereses presuntos

Al respecto, el artículo 26 de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo N° 179-2004-EF, dispone que a efectos del impuesto se presume, salvo prueba en contrario constituida por los libros de contabilidad del deudor, que todo préstamo en dinero, cualquiera sea su denominación, naturaleza o forma o razón, devenga un interés no inferior a la tasa activa de mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros. Agrega la norma que regirá dicha presunción aun cuando no se hubiera fijado el tipo de interés, se hubiera estipulado que el préstamo no devengará intereses, o se hubiera convenido en el pago de un interés menor. Tratándose de préstamos en moneda extranjera se presume que devengan un interés no menor a la tasa promedio de depósitos a 6 meses del mercado de Londres del último semestre calendario del año anterior.

Cuando se efectúe cualquier pago a cuenta de capital e intereses, deberá determinarse la cantidad correspondiente a estos últimos en el comprobante que expida el acreedor.

En todo caso, se considerará interés, la diferencia entre la cantidad que recibe el deudor y la mayor suma que devuelva, en tanto no se acredite lo contrario.

De otro lado, el artículo 57 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que tratándose de rentas de tercera categoría, estas se imputarán al ejercicio gravable en que se devenguen. Tal es el caso de los intereses originados en la colocación de capitales,

CUADRO N° 1				
Mes	Saldo	Amortización del capital	Interés	Cuota
Ene.-07	10,000	416.61	200.00	616.67
Feb.-07	9,583	416.67	191.67	608.34
Mar.-07	9,167	416.67	183.33	600.00
Abr.-07	8,750	416.67	175.00	591.67
May.-07	8,333	416.67	166.67	583.34
Jun.-07	7,917	416.67	158.33	575.00
Jul.-07	7,500	416.67	150.00	566.67
Ago.-07	7,083	416.67	141.67	558.34
Sep.-07	6,667	416.67	133.33	550.00
Oct.-07	6,250	416.67	125.00	541.67
Nov.-07	5,833	416.67	116.67	533.34
Dic.-07	5,417	416.67	108.33	525.00
Ene.-08	5,000	416.67	100.00	516.67
Feb.-08	4,583	416.67	91.67	508.34
Mar.-08	4,167	416.67	83.33	500.00
Abr.-08	3,750	416.67	75.00	491.67
May.-08	3,333	416.67	66.67	483.34
Jun.-08	2,917	416.67	58.33	475.00
Jul.-08	2,500	416.67	50.00	466.67
Ago.-08	2,083	416.67	41.67	458.34
Sep.-08	1,667	416.67	33.33	450.00
Oct.-08	1,250	416.67	25.00	441.67
Nov.-08	833	416.67	16.67	433.34
Dic.-08	417	416.67	8.33	425.00
	10,000.08		2,499.98	12,500.06

que al ser considerados rentas de la tercera categoría deben imputarse en el ejercicio gravable en la cual se devenguen.

En este orden de ideas, si bien se establece una presunción de intereses en el sentido de que todo préstamo de dinero que devenga de un determinado monto mínimo de intereses, debe concordarse dicha disposición con el criterio de imputación que emplea el Impuesto a la Renta, es decir, que tratándose de intereses que califiquen como rentas de tercera categoría, estos deben ser imputados sobre la base del criterio de lo devengado.

El mismo criterio ha sido compartido a través de la RTF N° 07724-2-2005, en la cual señala: "que si bien el artículo 26 de la Ley del Impuesto a la Renta señala una imputación de intereses presuntos, los que deben de ser reconocidos conforme al criterio establecido en el artículo 57 de la Ley del Impuesto a la Renta; es decir, tratándose de sujetos generadores de rentas de tercera categoría en el ejercicio comercial en que se devenguen".

CASO PRÁCTICO

La empresa Los Magníficos S.A. ha realizado un préstamo de S/. 10,000 soles, en enero del año 2007 pagadero en dos años a una tasa de interés de 2% mensual al rebatir, produciéndose los siguientes sucesos en el transcurso del tiempo en que dura el préstamo:

- En noviembre del año 2007 se produce una reducción de la tasa de interés del 2% al 1.8%.
- En octubre del año 2008, el deudor procede a realizar el pago adelantado del íntegro de la deuda, incluyendo los intereses devengados a la fecha, y los que se van a devengar en periodos futuros hasta la terminación del tiempo del préstamo que es diciembre del 2008.

Solución:

- El cronograma de pagos inicialmente es el siguiente: (ver cuadro N° 1).
- El asiento de contabilización inicial por el préstamo realizado es el siguiente:

ASIENTO CONTABLE

-----x-----

16 Cuentas por cobrar diversas	12,490.98
161 Prestamos a terceros S/. 10,000.00	
163 Intereses por cobrar S/. 2,499.98	
49 Ganancias diferidas	2,499.98
493 Intereses diferidos	
10 Caja y bancos	10,000.00
104 Cuenta corriente	
x/x Por la realización del prestamos a tercero.	
-----x-----	

El asiento de reconocimiento de ingresos y del pago de las cuotas de enero a octubre del año 2007 es el siguiente:

ASIENTO CONTABLE

-----x-----

10 Caja y bancos	
104 Cuenta corriente	
16 Cuentas por cobrar diversas	5,791.70
161 Prestamos a terceros S/. 4,166.70	
163 Intereses por cobrar S/. 1,625.00	
x/x Por el cobro de las cuotas del préstamo de enero a octubre del año 2007	
-----x-----	

Posteriormente, en noviembre del año 2007 se produce una reducción de la tasa de interés del 2% al 1.8%, quedando el cronograma de pagos de la siguiente forma: (ver cuadro N° 2). Posteriormente, realizamos el asiento para efectuar el ajuste de los intereses que se van a devengar a partir noviembre del 2007, por la disminución de la tasa de 2% al 1.8% mensual de la siguiente forma:

ASIENTO CONTABLE

-----x-----

49 Ganancias diferidas	86.60
493 Intereses diferidos	
16 Cuentas por cobrar diversas	86.60
163 Intereses por cobrar S/. 86.60	
x/x Por el ajuste a los intereses, a partir del mes de noviembre del 2007 por la reducción de la tasa del 2% al 1.8% mensual	
-----x-----	

El asiento de reconocimiento de ingresos y del pago de las cuotas de noviembre del 2007 hasta setiembre del año 2008 es el siguiente:

ASIENTO CONTABLE

-----x-----

10 Caja y bancos	5,325.89
104 Cuenta corriente	
16 Cuentas por cobrar diversas	5,325.89
161 Prestamos a terceros S/. 4,583.40	
163 Intereses por cobrar S/. 742.49	
x/x Por el cobro de las cuotas del préstamo de noviembre del 2006 hasta setiembre del 2008	
-----x-----	
49 Ganancias diferidas	742.49
493 Intereses diferidos	
77 ingresos financieros	742.49
771 Intereses por prestamos	
x/x Por el reconocimiento de los ingresos por intereses devengados	

de las cuotas de Noviembre 2007
hasta Setiembre del 2008

-----X-----

Posteriormente, en el mes de octubre del 2008, el deudor procede a realizar el pago del total del saldo de la deuda que asciende a S/. 1,295.01, incluyendo los intereses que se van a generar hasta diciembre del 2007 (fecha en la cual culmina el préstamo), ascendente a S/. 45.00, los cuales se proceden a reconocer como ingresos devengados en el mes en el cual se están pagando, la contabilización sería la siguiente:

ASIENTO CONTABLE

-----X-----

10 Caja y bancos	1,295.01	
104 Cuenta corriente		
16 Cuentas por cobrar diversas		1,295.01
161 Prestamos a terceros		
S/. 1,250.01		
163 Intereses por cobrar		
S/. 45.00		
x/x Por el cobro del total de las cuotas del prestamos en el mes de octubre del año 2008		
-----X-----		
49 Ganancias diferidas	45.00	
493 Intereses diferidos		
77 Ingresos financieros		45.00
771 Intereses por préstamos		
x/x Por el reconocimiento del total de los ingresos por intereses que se van a generar hasta diciembre del 2008, que fueron pagados en octubre del año 2008 de manera adelantada.		
-----X-----		

(1) Establecida en la Resoluciones del Tribunal Fiscal N° 274-3-98, 311-1-98, entre otras.

(2) El criterio de lo devengado en el Impuesto a la Renta VII Jornada Nacional de Tributación - Asociación Fiscal Internacional, Grupo Peruano, Ponencia individual Miguel Mur Valdivia. El mismo criterio

CUADRO N° 2

Mes	Saldo	Amortización del capital	Interés	Cuota
Ene-07	10,000	416.67	200.00	616.67
Feb-07	9,583	416.67	191.67	608.34
Mar-07	9,167	416.67	183.33	600.00
Abr-07	8,750	416.67	175.00	591.67
May-07	8,333	416.67	166.67	583.34
Jun-07	7,917	416.67	158.33	575.00
Jul-07	7,500	416.67	150.00	566.67
Ago-07	7,083	416.67	141.67	558.34
Set-07	6,667	416.67	133.33	550.00
Oct-07	6,250	416.67	125.00	541.67
Nov-07	5,833	416.67	105.00	521.67
Dic-07	5,417	416.67	97.50	514.17
Ene-08	5,000	416.67	90.00	506.67
Feb-08	4,583	416.67	82.50	499.17
Mar-08	4,167	416.67	75.00	491.67
Abr-08	3,750	416.67	67.50	484.17
May-08	3,333	416.67	60.00	476.67
Jun-08	2,917	416.67	52.50	469.17
Jul-08	2,500	416.67	45.00	461.67
Ago-08	2,083	416.67	37.50	454.17
Sep-08	1,667	416.67	30.00	446.67
Oct-08	1,250	416.57	22.50	439.17
Nov-08	833	416.67	15.00	431.67
Dic-08	417	416.67	7.50	424.17
		1 0,000.08	2,412.48	12,412.56

también ha sido recogido en la RTF N° 8534-5-2001, 931-4-2003 y 6604-5-2002, entre otras.

(3) Aprobado por la Resolución de SBS N° 808-2003 cuya vigencia será hasta el 31/12/2009, ya que a partir del 01/01/2010 entra en vigencia el nuevo Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones, aprobado por Resolución de la SBS N° 11356-2008, publicado el 21 de noviembre del 2008.

Fuente: Contadores & Empresas,
2da. quincena, enero 2009.

CICLO DE CONFERENCIAS “CONTABILIDAD Y DESARROLLO”

Se invita cordialmente a los colegas, a asistir al Ciclo de Conferencias “Contabilidad y Desarrollo” que se llevan a cabo todos los miércoles a las 19:00 horas, en el auditorio “CPC Guillermo Espinoza Bedoya”.

Arequipa, febrero del 2009.

Ingreso libre

Consejo Directivo.



Adaptarse o morir: Los tres niveles de CAMBIO



El mundo de los negocios cambia constantemente y lo hace a un ritmo cada vez más acelerado. En el mundo globalizado de hoy día no hay nada seguro. El cambio se produce en tres niveles diferentes y la empresa del futuro ha de saber adaptarse a todos ellos si quiere conseguir el éxito:

- Cambio tecnológico. El progreso tecnológico ha hecho que la muerte pase a formar parte del mundo de los negocios. El progreso tecnológico puede revolucionar rápidamente sectores enteros e incluso hacerlos desaparecer. Esta tendencia es cada vez más fuerte, por lo que aceptarla y saber adaptarse a ella es la clave para sobrevivir.

- Cambio personal. La seguridad sobre el empleo y el futuro personal también ha desaparecido. La gente tiene que aprender a gestionar su propia vida y su carrera profesional. Ha de tener mayor capacidad de adaptación y mayor disponibilidad para involucrarse en la vida empresarial, en lugar de ser un mero espectador.

- Cambio empresarial. Si las personas cambian, también han de hacerlo las empresas en las que trabajan. Las nuevas formas empresariales que están surgiendo son empresas "sin hogar", es decir, no se organizan en torno a una sede como ocurre en las tradicionales. Deben ser empresas con capacidad de adaptación, centradas en la innovación y sin jerarquías innecesarias o cargas psicológicas del pasado.

Cambio tecnológico

En el mundo corporativo, la tecnología trae consigo tanto oportunidades como fracasos. El ascenso y caída de organizaciones que en sólo unas décadas han pasado de ser compañías dinámicas, en plena actividad, incluso líderes, a estar al borde de la bancarrota o incluso desaparecer es un hecho que forma parte ya de la vida empresarial.

Secciones enteras de determinados sectores han desaparecido víctimas del progreso tecnológico. Un ejemplo es el impacto que tuvo el automóvil no sólo en el sector de los carruajes, sino también en el de los fabricantes de sillas de montar y los proveedores de forraje y establos para los caballos. Cada nueva era tecnológica tiene sus víctimas, que normalmente son quienes no son capaces de adaptarse a tiempo.

El progreso tecnológico puede revolucionar rápidamente sectores enteros e incluso hacerlos desaparecer; esta tendencia es cada vez más fuerte, por lo que aceptarla y saber adaptarse a ella es la clave para sobrevivir

Kenichi Ohmae
Presidente del comité de política pública de la
UCLA School of Public and Social Research

Los avances tecnológicos pueden hacer que una empresa desaparezca de la noche a la mañana. En la nueva economía global, sólo quienes sepan adelantarse al cambio y adaptarse a él podrán sobrevivir.

No obstante, ahora el tiempo se ha comprimido. Antiguamente, solía pasar cierto tiempo desde que se descubrían nuevos procesos o productos hasta que éstos conseguían desbancar a sus predecesores. Los nuevos productos eran mejores, aunque no más baratos que los anteriores. Hacía falta mucho tiempo, quizá toda una generación, para que las nuevas invenciones alcanzaran un precio asequible para el público en general. Un ejemplo es lo que tardaron las videocámaras en pasar de ser un artículo de lujo a ser un producto de masas.

En el mundo de la economía global interconectada, es muy poco común que se den esos lapsos de tiempo. Una tecnología puede llegar a ser líder en todo el mundo mientras su sucesora le viene pisando los talones. En el sector de las cámaras digitales, por ejemplo, Canon es en estos momentos el fabricante líder. Introdujo en el mercado sus sofisticadas cámaras digitales en 1995. La novedad apenas tuvo repercusión y Canon optó por esperar hasta el año 2000 para lanzarse a una gran inversión en ese mercado. Amplió su gama de productos y bajó los precios. En el año 2000, una cámara digital convencional costaba 450 dólares y el tamaño global del sector era de diez millones de unidades. En 2004, el mercado alcanzaba los 60 millones de unidades y los precios rondaban los 280 dólares. A finales de ese mismo año, existían en el mundo 150 millones de cámaras digitales o, lo que es lo mismo, una por cada cuatro ordenadores personales. Las cámaras digitales no alcanzaron la popularidad hasta que los usuarios fueron capaces de conectarlas a sus ordenadores por medio de un puerto USB convencional.

Esto ha supuesto, en primer lugar, la desaparición del sector de las videocámaras tradicionales. Las cámaras han pasado a formar parte de la periferia de los ordenadores y se han convertido en uno de los dispositivos de entrada o salida del ordenador. En segundo lugar, debido a la revolución de las cámaras digitales, toda la cadena de valor del sector de las cámaras analógicas está en crisis. La crisis afecta a los laboratorios y a las empresas de películas fotográficas, de papel de bromuro de plata, de álbumes fotográficos y de material de laboratorio.

Las principales víctimas han sido los laboratorios de revelado fotográfico, pero empresas como Kodak y Fuji se enfrentan también al gran reto de reestructurar íntegramente sus modelos de negocio. Tras una batalla global de más de un siglo de duración, Kodak y Fuji, junto con otros competidores menores, como Konica y Agfa, dominaban el sector de la fotografía. Eran empresas bien establecidas y con buenos márgenes de beneficios, por lo que no les ha sido nada fácil reposicionarse tras el brusco giro hacia la era digital. No hay empresa que pueda hacer frente a una demanda de reestructuración del 15% al año durante cuatro años

consecutivos sin saber el futuro que le espera.

Sin embargo, puede que ni siquiera el sector de las cámaras digitales llegue a consolidarse. En Japón, el crecimiento explosivo en las ventas de cámaras digitales se debió a que J-Phone (absorbida ahora por Vodafone) introdujo una cámara digital incorporada a su modelo de teléfono móvil del año 2000 (el J-S1104). Esta cámara tenía sólo 110.000 píxeles, pero alcanzó gran popularidad por el nombre con el que se la conocía, la cámara Sha-Meiru, que quiere decir "mensajes con foto". Las adolescentes y las parejas japonesas no sólo se enviaban mensajes de texto, sino que también incorporaban una fotografía. Todas las operadoras de telefonía móvil se lanzaron a este mercado prometedor, y a finales de 2004, el modelo líder contaba con una lente CCD con una resolución de más de dos millones de píxeles, comparable a la de las cámaras digitales autónomas. Una vez llegado este punto, el sector de las cámaras digitales comenzó a preocuparse ante la posibilidad de convertirse en "componentes" de teléfonos móviles. No es descabellado pensar que, en un futuro próximo, las cámaras digitales vayan incluidas en otros dispositivos portátiles, como las PDA o los bolígrafos digitales, o incluso que pasen a formar parte de las tarjetas de crédito.

El mensaje está claro: el avance imparable de la tecnología hace que ningún sector esté a salvo. Incluso los nuevos sectores pueden estar en peligro. Esto siempre ha sido así, aunque la diferencia es que ahora todo ocurre a un ritmo acelerado. Otro ejemplo es el auge del VoIP (voz basada en protocolo de Internet) y su impacto en las empresas de telecomunicaciones, principalmente en el sector de la telefonía móvil. Normalmente, las llamadas efectuadas desde teléfonos móviles siempre han sido más caras que las efectuadas desde teléfonos fijos, pero esta diferencia de precio está llamada a desaparecer con el uso de las plataformas de VoIP. A las empresas les sale más barato hacerse con el software necesario e instalar un servidor y teléfonos compatibles con el protocolo de Internet que poner en marcha un sistema de telefonía tradicional basado en conmutadores y aparatos telefónicos. Los costes de las llamadas se reducen de un 50% a un 70%. Grandes empresas como Mitsubishi, Hitachi y UFJ Bank ya se han pasado al VoIP, mientras que otras lo están haciendo progresivamente. Según los cálculos de la empresa de investigación IDC, la telefonía VoIP tenía un valor de 422 millones de dólares en el año 2003; para finales de 2008, esta cifra se habrá visto multiplicada por 17.

La adopción de esta nueva plataforma puede revolucionar el sector de las telecomunicaciones. Del mismo modo que la llegada de los vehículos de motor tuvo consecuencias desastrosas para los fabricantes de sillas de montar, todo indica que el VoIP va a poner en aprietos a los fabricantes de equipos telefónicos de conmutación. En Japón, NEC, que acapara más de un tercio del mercado de los equipos telefónicos tradicionales, no ha esperado a ser desbancado, sino que se ha puesto manos a la obra para hacer frente al fenómeno VoIP. En abril de 2004 creó una nueva división y sus vendedores ahora se dedican a promocionar ante sus clientes equipos compatibles con los protocolos de Internet, a costa de los equipos tradicionales.

¿Cuáles son las opciones de una empresa que ve amenazado su negocio, pero que todavía no ha recibido la puntilla? ¿Cuáles son las posibles soluciones, aparte de tirar la toalla? Evidentemente, esto depende de cada sector, pero en algunos casos, como en el de las empresas de telecomunicaciones, un buen comienzo sería intentar introducirse en los avances de la nueva tecnología. Una empresa de telefonía puede intentar convertirse en distribuidora de productos y servicios. Dicho de otro modo, puede intentar vender y distribuir precisamente los productos y

En el mundo de la economía global interconectada, una tecnología puede llegar a ser líder en todo el mundo mientras su sucesora le viene pisando los talones

En la economía global, la empresa de éxito debe contar con capacidad de adaptación; puede que no sea capaz de inventar soluciones para todos sus problemas, así que debe saber copiar y adaptar soluciones de otros sitios

servicios que amenazan su seguridad.

Aunque suene a tópico, la clave está en la previsión. Ninguna empresa debería caer en la complacencia y la introspección. Debe estar al tanto de todo lo que ocurra a su alrededor para hacer frente a las posibles nuevas tendencias que surjan en el área de su producto. Una vez que se han identificado las amenazas potenciales, es posible proceder de diferentes maneras, aunque ninguna de ellas será sencilla. En la economía global, la empresa de éxito debe contar con capacidad de adaptación. Puede que no sea capaz de inventar soluciones para todos sus problemas, así que debe saber copiar y adaptar soluciones de otros sitios. La nueva empresa de éxito debe estar abierta a los avances tecnológicos, porque es la tecnología la que ha hecho posible la economía global. Sin embargo, tampoco debe ver en la tecnología la única forma de conseguir mejoras en la productividad o ventajas competitivas.

Cambio personal

Independientemente del lugar en el que se encuentren las personas tienen que aprender a adaptarse. Siempre les será más fácil adaptarse a los más jóvenes que a las personas de mediana edad o cercanas a la jubilación. Va a ser necesario deshacerse de algunas tradiciones hasta ahora intocables, como la idea de un trabajo o una carrera profesional para toda la vida. Seguir este tipo de trayectoria predeterminada puede que no sea posible en la economía global del futuro.

Otro cambio tiene que ver con la idea generalizada de que en la vida siempre se puede mejorar y de que los trabajadores, con independencia de su nivel de educación, pueden mejorar su estilo de vida progresivamente hasta llegar a la jubilación, momento en el que podrán disfrutar de una situación holgada con todas o casi todas sus necesidades cubiertas. La gente tendrá que aprender a gestionar su estilo de vida. Dicho de otra manera, tendrá que asumir más responsabilidades si quiere sacar beneficio de la globalización. La economía global ofrece muchas posibilidades de desarrollo personal, pero éstas no vienen dadas en bandeja, sino que hay que ir a por ellas.

En la nueva economía global, el éxito también dependerá del buen liderazgo. Un buen líder, al igual que un buen gobierno, necesita visión estratégica. Una buena visión permite trazar el camino que se ha de seguir y la velocidad a la que se puede lograr el objetivo. Ya sea en la jungla o en medio de la niebla, un líder con una buena visión sabe ayudar a los demás a seguir adelante con menos miedo y confusión.

Esto también supone valentía. El líder tiene que tener valor para mirar al futuro y tomar decisiones con la vista puesta más allá del año financiero en el que se encuentre o de las próximas elecciones. A corto plazo, la visión no siempre es reconocida. Incluso puede ser objeto de burla. Puede que surjan voces que reclamen "solucionar los problemas del presente". Un buen líder ha de tener valor para guiarse por su visión y no hacer caso de burlas u otras exigencias. Cuantas más personas dependan del líder, más amplia ha de ser su visión.

Los buenos aprendices no han de ser tímidos. La economía global es un fenómeno nuevo. No ofrece las certezas del pasado, que constituían un apoyo mental y psicológico para los líderes de la antigua economía. Como diría Shakespeare, los miedos del presente en la economía global no son más que imaginaciones horribles. La incertidumbre, como el miedo, no hace sino crear más incertidumbre. En esos casos, la necesidad de un líder fuerte, valiente y con capacidad de decisión es imperiosa. Los líderes no han de tener miedo a nada.

También está claro que el papel del líder está cambiando. En la antigua economía, en la que la estructura corporativa tenía

forma piramidal, el papel del líder se definía por sí mismo: era la persona situada en el punto más alto de la pirámide, desde donde dirigía a los que estaban debajo. Cada trabajador sabía exactamente cuál era su sitio con relación al líder. Era un mundo ordenado, geométrico y aislado.

Sin embargo, las estructuras de las empresas están cambiando. ¿Cuáles es el papel del líder en una empresa como Cisco Systems, cuya organización es virtual y amorfa, como una tela de araña, y donde hay más de un centenar de "otras" empresas dentro de la matriz de la empresa virtual propiamente dicha? Los líderes tienen que olvidarse de las ideas rígidas y preconcebidas sobre su puesto. Deben ser flexibles, intuitivos y capaces de adaptarse al cambio.

Cambio empresarial

La economía global conlleva incertidumbre, pero también trae consigo grandes oportunidades para quienes sean lo suficientemente valientes y flexibles como para adaptarse. La economía global es toda una novedad. Aún no existen reglas. Nadie sabe cómo va a funcionar. La única solución es probar y, si se falla a la primera, volver a intentarlo.

La empresa de éxito de la nueva economía global será necesariamente un fenómeno nuevo y tendrá poco que ver con las empresas que la precedieron. Si fuera un ser vivo, diríamos que tiene que dar la espalda a sus padres y a sus antepasados. Tiene que ser genéticamente diferente, un conjunto diferente de cromosomas. Esta diferencia se puede manifestar de muchas maneras, pero afecta al conjunto de la organización. Requiere, por ejemplo, un replanteamiento total de los métodos de marketing. Tradicionalmente, se consideraba que los mercados eran unidades independientes a las que se podía acceder de forma secuencial. Esta visión debe ser abandonada y sustituida por otra que busque penetrar en todos los mercados al mismo tiempo y que se comprometa a intentar entenderlos y amoldarse a ellos.

Las empresas también se verán obligadas a introducir nuevas formas de hacer negocios. Las ideas tradicionales sobre cómo tratar a los clientes deben ser sometidas a revisión y adaptadas a los cambios que se están produciendo en el mundo. Es necesario revitalizar la figura del cliente como el agente más importante en el mundo de los negocios. Sea cual sea la estructura que se adopte, los clientes han de tener claro que son ellos los que tienen el control de la situación. En la medida de lo posible, se les debe intentar involucrar y acomodar. No deja de ser una paradoja que, en un mundo que avanza hacia horizontes cada vez más lejanos y difusos, uno de los secretos del éxito en los negocios radique en prestar una mayor atención a los detalles personales en las relaciones con los clientes.

La empresa tradicional parecía inseparable de los estados nacionales. Incluso cuando sus operaciones se desarrollaban en diferentes continentes y zonas horarias, la relación con el país de origen siempre estaba ahí, aunque la empresa fuera considerada una multinacional. Todas las empresas tuvieron sus orígenes, normalmente humildes. Cuando, a partir de ahí, crecieron hasta convertirse en negocios florecientes, se las identificaba con el país en el que nacieron, aunque gran parte de sus ingresos –incluso la mayor parte de ellos– proviniera de exportaciones o de negocios dirigidos por empresas subsidiarias en otros países. Las oficinas centrales de la empresa se localizaban en el país de origen, desde el cual se dirigían las diversas operaciones y al que los directores regionales acudían cada cierto tiempo como si de una peregrinación se tratara.

La economía global, por el contrario, carece de fronteras. Esta ausencia de límites define los procesos de pensamiento y las perspectivas de los empleados de las empresas del futuro. No debe haber ningún tipo de vínculo sentimental con el estado nacional en el que la empresa tiene su sede. Incluso la idea de la sede está siendo sustituida por otra realidad: la del mercado

que nunca duerme y la de los negocios que funcionan 24 horas al día, todos los días del año.

El compromiso con la economía global debe ir acompañado de un compromiso con la innovación. Las empresas deben asumir este compromiso sin paliativos. Parece una idea sencilla, pero es necesario que entre a formar parte de la filosofía de la empresa. Muchas empresas que no están directamente relacionadas con la tecnología apoyan la innovación, pero sólo de boquilla. Todas están de acuerdo en

que es positiva y en que hay que fomentarla, pero, en muchos casos, o bien no saben cómo hacerlo, o bien tienen miedo a innovar. La innovación las puede llevar a terrenos desconocidos.

Estas empresas deberían echar una ojeada a lo que ocurre a su alrededor; por ejemplo, en Escandinavia. Suecia aborda la innovación de un modo que recuerda

las representaciones del dios romano Jano. Los romanos representaban a Jano con dos caras, una mirando hacia atrás y la otra contemplando el futuro. Suecia nunca se cansa de proclamar su propia historia y sus contribuciones a la innovación científica. Es el país de los premios Nobel, y la botánica y la física han de estar eternamente agradecidas a Carlos Linneo y a Anders Celsius. Sin embargo, Suecia no se queda parada contemplando sus éxitos del pasado, sino que tiene como objetivo ser pionera en la innovación tecnológica, especialmente en lo que se refiere a las plataformas de telecomunicaciones globales (como ha demostrado con Ericsson) y también a los mercados de valores (el caso de OM, el grupo que controla la bolsa de Estocolmo). Este objetivo desempeña un papel fundamental en la estrategia de la Agencia Sueca para la Promoción de la Inversión.

La innovación y la competencia en la economía global deben orientarse hacia cuatro áreas concretas:

- Sistemas de negocios. Las empresas deben aliarse con los proveedores de servicios mejores y más baratos en todas las funciones corporativas: I+D, fabricación, ventas, servicios postventa, actividades de *back-office*, desarrollo de sistemas y mantenimiento. Deben buscar modos de lograr la escalabilidad y reducir así el estrés de ser los primeros en crecer. Deben atraer socios de todo el mundo para trabajar en la plataforma de la empresa. Quizá la única función que no se debería dejar en manos de terceros sea la de la interacción con los clientes, aunque las comunicaciones electrónicas pueden ocuparse de gran parte de esa función.

- Productos y servicios. La necesidad de innovación en este campo es evidente. Sin embargo, el desafío también es enorme. Lo que antes parecían ser compartimentos aislados de la tecnología, como las tarjetas inteligentes con archivo de registros, los navegadores GPS para los coches, los teléfonos móviles, las cámaras digitales, las impresoras, los

reproductores de CD, los videojuegos y la conectividad IP/LAN/*wifi*, son ahora avances que se entremezclan y que convergen hacia un mismo punto. La innovación es esencial para sobrevivir en este mercado global.

- Interfaz del cliente. La innovación es especialmente dinámica en esta área. La introducción de los teléfonos móviles en Japón, por ejemplo, abrió las puertas a formas de marketing totalmente nuevas. La utilización de funciones integradas como "guardar la pantalla" hace posible que los anuncios que se envían a las pantallas de los teléfonos móviles sirvan como billetes electrónicos, cupones de descuento o recibos de compra. Ésta es una forma barata e interactiva de mantener una comunicación con un gran grupo de personas al mismo tiempo o de seleccionar un segmento concreto. De igual modo, los buscadores como Google ya no son solamente guías para desenvolverse en Internet, sino que también tienen el potencial de convertirse en los portales en los que se dan cita las promociones de más bajo coste, a los que acuden los clientes a los que interesa un producto o servicio. Son ellos quienes se ponen en contacto con la empresa que lo vende,

La economía global ofrece muchas posibilidades de desarrollo personal, pero éstas no vienen dadas en bandeja, sino que hay que ir a por ellas

Los líderes tienen que olvidarse de las ideas rígidas y preconcebidas sobre su puesto; deben ser flexibles, intuitivos y capaces de adaptarse al cambio

no al revés.

• Profesionales, directores y personal. La innovación es especialmente necesaria a la hora de contratar, formar, evaluar y recompensar a las personas que trabajan en una empresa. Como apuntan Jonas Ridderstrale y Kjell Nordstrom en su libro *Karaoke Capitalism*, el poder ya no está en manos de quienes hacen las reglas, sino en manos de quienes rompen o cambian esas reglas. Esto quiere decir que las empresas necesitan encontrar formas de contratar a aquéllos que no se ajustan a las normas establecidas.

La empresa que se adapta

Para alcanzar el éxito en la economía global, las empresas deben saber adaptarse y tener las antenas bien puestas para detectar y saber descifrar las señales que se produzcan en el entorno y poder responder a ellas con rapidez. Lo que esté ocurriendo en la otra punta del mundo en estos momentos puede tener un impacto inmediato en su negocio. Sin esta capacidad de discernir los acontecimientos que se produzcan en su sector, las empresas son como personas invidentes que andan a tientas sin guía o apoyo alguno, hasta que tropiezan con un obstáculo que las obliga a parar en seco. Este tipo de empresas actúa sólo por reacción, es decir, es víctima de las circunstancias.

El pasado es muy cómodo para muchas empresas de éxito. Es como una sala VIP a la que se puede recurrir en momentos de incertidumbre. El hecho de que una empresa haya seguido una determinada línea de negocio durante generaciones no quiere decir que esté obligada a perpetuar esa tradición y continuar haciendo las cosas igual que siempre, como si se tratara de algo hereditario.

La innovación es especialmente necesaria a la hora de contratar, formar, evaluar y recompensar a las personas que trabajan en una empresa

Las empresas deben aprender a adaptar sus identidades y, en ocasiones, a sorprenderse ante los caminos por los que las lleva el mercado. El éxito, ya sea en el pasado o el presente, es bueno y loable y es el motor que debe impulsar a las empresas y a sus profesionales. Sin embargo, el éxito se parece demasiado al mercurio y se escapa enseguida de las manos de aquéllos que están demasiado satisfechos consigo mismos o que intentan aferrarse a él durante demasiado tiempo.

Ante todo, la empresa del futuro no debe olvidar que la adaptación y la evolución se producen a tres escalas: la tecnológica, la personal y la empresarial. La empresa –y los líderes– de éxito será aquélla que se ocupe de las tres dimensiones. No basta con centrarse en la evolución tecnológica. Es fundamental que la innovación cuente con el apoyo de las habilidades y la infraestructura adecuadas. Es inútil intentar gestionar la tecnología del siglo XXI con las personas y las estructuras del siglo XX. Y, a la inversa, tampoco sirve de nada cambiar las personas y las estructuras y seguir utilizando tecnologías obsoletas. Los cambios se deben producir en muchas dimensiones, y todas ellas se deben gestionar al mismo tiempo.

«Adaptarse o morir: los tres niveles de cambio». © European Business Forum. Este artículo ha sido publicado anteriormente en European Business Forum con el título "The Adaptive Corporation". Referencia nº. 3248.

Fuente: Harvard Deusto Business Review, noviembre 2008.



La marca como estrategia corporativa

Josep M. Oroval
Profesor asociado del Departamento de Dirección de
Márketing de ESADE y director de los Executive Masters



La marca es actualmente uno de los activos intangibles más valiosos con los que cuenta una empresa, por lo que es necesario gestionarla desde un punto de vista estratégico.

Históricamente, la marca comercial se ha desarrollado para diferenciar los productos y servicios de una empresa de los productos y servicios que la competencia ofrece al mercado. La responsabilidad de la construcción y gestión de la marca ha estado en el ámbito de márketing, sobre todo en empresas de productos de gran consumo y con una oferta diversificada de productos y marcas. En otro tipo de empresas, la responsabilidad puede recaer en una función más general, pero su orientación sigue siendo comercial. Y, en cualquier caso, la comunicación que apoya el proceso de creación y gestión de la marca es una comunicación de márketing, generalmente unidireccional, de la empresa al consumidor.

La diferenciación potenciada por la marca ha supuesto ventajas considerables tanto para la empresa como para sus clientes. A la empresa le ha permitido mantener precios premium y trabajar con márgenes comerciales superiores a los de la competencia. También ha supuesto una defensa frente a las presiones de descuentos que ha ejercido la moderna distribución. Todo ello ha sido posible gracias a la relación que la marca ha tejido entre la empresa y el mercado, consiguiendo notoriedad, preferencia y fidelización de los clientes. Para el consumidor, la marca facilita la localización e identificación de productos y es una forma de evaluación de su calidad. También le permite realizar la compra de manera más eficiente, reduciendo el tiempo de toma de decisiones y el riesgo percibido.

La marca en la encrucijada

En los últimos años, algunas empresas han dado un paso de gigante colocándola marca en el primer nivel de atención de sus máximos responsables y gestionándola como un activo empresarial de primer orden, uno de los principales activos intangibles con los que cuentan. Supone un cambio radical tanto en el ámbito conceptual, de enfoque, como en el operativo, de procesos, y, al mismo tiempo, compromete a toda la organización. Se trata de pasar de un enfoque de marketing que centraba la atención en el cliente a un enfoque corporativo en el que la empresa se propone atender las expectativas y demandas de todos los stakeholders, tanto externos como internos, y, por supuesto, jerarquizadas y priorizadas.

En este contexto, la comunicación ya no puede ser unidireccional: hay que concebirla y gestionarla como un diálogo, como una puesta en común entre las partes.

La escucha de los grupos de interés comporta adaptaciones de la propia identidad y, además, los nexos de unión entre identidad y marca se amplían; no se pueden limitar a la simbología y a la comunicación tradicional. La propuesta de valor que hace la empresa a cada *stakeholder* es la base de un nuevo vínculo entre la empresa y los grupos de interés, lo que constituye una verdadera ventaja competitiva sostenible.

Se trata de un proceso innovador que exige un gran esfuerzo a toda la organización. El problema para las empresas que no se decidan a realizarlo es que los cambios en el entorno no les permitirán mantenerse donde estaban y que la situación de sus marcas va a deteriorarse sustancialmente. Por eso hablamos de "encrucijada". En los últimos años se ha ido generalizando la orientación al marketing de las empresas y, entre otras cosas, se ha ido extendiendo la consideración de la marca como parte de la estrategia comercial. Por un lado, la consecuencia es la mejora de la oferta de productos y servicios por parte de muchas empresas en cualquier mercado; la marca diferencia cada vez menos la funcionalidad de los productos y servicios. No obstante, por otro lado, la comunicación de marketing –los mensajes de las empresas al mercado– satura los medios y llega con cada vez más dificultad a los consumidores.

Además, la comunicación de la mayoría de las marcas ha evolucionado, ha ido desplazándose hacia la comunicación emocional y ha ido incorporando códigos propios que ayuden a anclar el mensaje en la marca. Sin embargo, a medida que este movimiento se generaliza, va perdiendo eficacia. La nueva situación competitiva de mercado y de comunicación, junto con la evolución del papel y del control que ejerce el consumidor gracias a las nuevas tecnologías, sumada al creciente poder de la distribución, comportará una pérdida progresiva de las ventajas asociadas a las marcas comerciales. La situación para las empresas que no den el paso de considerar la marca como parte de su estrategia corporativa es grave, porque los efectos del deterioro pueden quedar disimulados a corto plazo por la gestión táctica sobre los precios o las promociones de ventas. Y, sobre todo, por la coincidencia de intereses con los gestores que priorizan los resultados a corto plazo, con respecto a los cuales ellos mismos son evaluados.

El proceso de construcción:

identidad y marca

La marca es el activo intangible que, hoy día y en la mayoría de los casos, aporta mayor valor a la empresa, aunque, de momento solamente se pueda constatar en los procesos de compraventa. La marca es la propuesta de valor que hace la empresa a cada *stakeholder*. Para algunos autores, es el

conjunto de sensaciones, experiencias y emociones que se establecen entre cada grupo de interés y la empresa. Es el conjunto de percepciones que tienen los stakeholders de una determinada entidad.

Cuando hablamos de la marca como estrategia corporativa, la empresa debe estar en disposición de replantear la propia identidad a partir de unos inputs básicos. El primero es su historia: no se puede ignorar la trayectoria que ha seguido la organización. El segundo son las expectativas y demandas de los grupos de interés. El tercero es la situación competitiva. Y el cuarto son los recursos y capacidades de la organización. El análisis de estas dimensiones permite definir el proyecto de la empresa, la visión, la misión y los valores que se han de encarnar en la marca, que pasa a ser uno de los principales motores de la gestión del cambio en la organización.

El enfoque *multistakeholder* de la marca supone priorizar en cada fase del desarrollo de una organización los grupos de interés: no se puede atender siempre a todos, ya que la empresa no dispone de recursos ilimitados. Después habrá que conocer sus aspiraciones; por tanto, dialogar con ellos. A continuación, jerarquizar las demandas de acuerdo con la historia de la organización y sus recursos y en función de la competencia. El resultado de todo ello será objeto de una nueva comunicación con los grupos de interés. Es un proceso dialéctico, en ningún caso lineal; la definición del proyecto es el resultado de la confrontación de los intereses entre sí y con relación a las capacidades de la organización. Además, es un proceso en el que están implicados tanto los públicos externos como los internos, sin los cuales sería impensable su realización.

Al final, habrá que lograr unas formas de expresión que reflejen de la manera más fiel posible lo fundamental del proceso, que sean simples para que conecten fácilmente con todos los públicos y, por último, que sean originales para que se relacionen de forma exclusiva con la marca.

Los nexos de unión

La marca comercial se ha comunicado con el mercado, con los clientes y consumidores, básicamente a través de la comunicación de

marketing; durante mucho tiempo y de manera prioritaria, mediante la publicidad. Después se han ido incorporando otras disciplinas, como el marketing directo, las promociones, las relaciones públicas o el patrocinio. Las nuevas tecnologías han abierto el camino a la interactividad de la comunicación, que hasta el momento era, casi exclusivamente, unidireccional. Actualmente, el empeño está en la integración de todas estas herramientas con el objetivo de incrementar la eficacia y la eficiencia de las inversiones que se hacen en comunicación.

Cuando consideramos que la marca forma parte de la estrategia corporativa, los nexos de unión que trata de construir la empresa entre su gestión y las percepciones de los

stakeholders son más amplios y profundos. Son numerosos los puntos de contacto con los diferentes grupos de interés y se podrían agrupar en diferentes niveles, como capas concéntricas, desde la más exterior, que es la identidad visual, hasta la más interior, la cultura corporativa.

La identidad visual, las señas o rasgos con los que se presenta la marca, en el caso de las marcas corporativas adquiere su máximo desarrollo, no solamente en cuanto al logotipo, como es lo habitual en las marcas

comerciales, sino también en cuanto a la identidad cromática, a la decoración y señalización de espacios, al layout de las oficinas de atención al público (en entidades financieras, por ejemplo), al diseño de vehículos o a la arquitectura de las sedes corporativas.

Para el consumidor, la marca facilita la localización e identificación de productos y es una forma de evaluación de su calidad

En los últimos años, algunas empresas han dado un paso de gigante colocando la marca en el primer nivel de atención de sus máximos responsables y gestionándola como uno de los principales activos intangibles con los que cuentan

La comunicación de la mayoría de las marcas ha evolucionado, ha ido desplazándose hacia la comunicación emocional y ha ido incorporando códigos propios que ayuden a anclar el mensaje

La comunicación es entendida ahora como diálogo con los diferentes *stakeholders*. Una comunicación que, además, opera desde el momento inicial en el diagnóstico y escucha de las demandas de los grupos de interés y continúa a lo largo de todo el proceso de forma interactiva con cada uno de ellos. A esta comunicación bilateral entre la empresa y cada *stakeholder* se superpone, cada día más, la comunicación que se establece al margen de la empresa en el interior de cada grupo y, a veces, entre distintos grupos, formando comunidades de todo tipo. La actividad de estas comunidades llega a tener, en algunos casos, una influencia notable en la imagen de marca.

La oferta de productos y servicios, lo que la empresa ofrece y la forma en la que lo ofrece, ya no es la base principal sobre la que se construye la marca, como en el caso de la marca comercial, pero continúa teniendo gran importancia en la percepción de la marca que tienen no solamente los clientes, sino también todos los grupos de interés. En buena parte, la experiencia con la marca tiene relación con esta oferta y también con los canales de comercialización y con los puntos de venta.

El comportamiento de la empresa –las actitudes y comportamiento de empleados y directivos, la relación que la empresa tiene con todos y cada uno de los *stakeholders*–, es decir, lo que la empresa hace, tiene una influencia sin duda mayor sobre la imagen de marca que aquello que la empresa dice. No obstante, además, la actuación de la empresa con relación a cualquiera de los *stakeholders*, igual que la comunicación, por otro lado, no queda circunscrita al grupo de interés en cuestión, sino que lo trasciende. Cada día es más utópico intentar mantener una relación o una comunicación aislada, como en un compartimento estanco.

La cultura corporativa, formada por supuestos tácitos y pautas que son una guía para el comportamiento de la organización, se focaliza hacia los grupos de interés interno. Al orientar el comportamiento de los miembros de una organización, la cultura compromete, en gran medida, el tipo de relaciones que la empresa mantiene con los públicos externos y, por tanto, tiene una influencia considerable sobre la percepción que se tendrá de la marca, sobre la imagen de marca.

Todos estos nexos de unión que la empresa puede gestionar tienen un peso muy importante en la imagen de marca que cada *stakeholder* se formará. Sin embargo, no se puede olvidar que existen otras influencias sobre las que la empresa tiene una capacidad de actuación mucho más indirecta. Por un lado están los intermediarios institucionales, como los medios de comunicación y los colectivos sociales, capaces de crear y difundir una opinión no siempre coincidente con la dirección que intenta marcar la empresa. Por otro lado, cada *stakeholder* no vive las experiencias con la marca de una forma neutra, sino que las confronta con las expectativas que tiene formadas sobre ella. Es un filtro muy influyente que se deberá tener muy en cuenta a la hora de crear expectativas.

De esta forma, uno de los mayores retos de los responsables de la marca será la consistencia. La consistencia en un doble sentido. En primer lugar, todos los nexos de unión tienen que apuntar en una misma dirección; hay que conseguir la máxima coherencia entre lo que la empresa dice, hace y ofrece, entre sus mensajes, su comportamiento y los productos y servicios que ofrece. En segundo lugar, consistencia entre las promesas que formula, las expectativas que crea, y las experiencias que es capaz de proporcionar.

La compatibilidad temporal de los objetivos

La capacidad de la empresa de sustraerse a las tácticas comerciales centradas en el precio, de fijar un precio *premium* y trabajar con márgenes comerciales superiores a los de la competencia –los objetivos de rentabilidad a corto plazo que han acompañado a menudo a la marca comercial–, no

La marca es el activo intangible que, hoy día y en la mayoría de los casos, aporta mayor valor a la empresa, aunque, de momento solamente se pueda constatar en los procesos de compraventa

La marca como estrategia corporativa lleva aparejada la necesidad de que las decisiones estratégicas sobre ella recaigan en quien tiene la máxima responsabilidad ejecutiva en la empresa

desaparece cuando la empresa da el salto a considerar la marca dentro de su estrategia corporativa. Al contrario, se mantiene y se potencia. Precisamente lo que se ha argumentado es que son las empresas que no den el paso, que no innoven, las que, debido a la evolución del entorno, perderán esta ventaja competitiva a corto plazo.

En las relaciones comerciales, la marca como estrategia corporativa va a añadir a lo anterior la capacidad, a medio y largo plazo, de atraer y retener a los clientes de más valor, la capacidad de establecer relaciones duraderas a lo largo del ciclo de vida del cliente.

Y lo mismo se puede esperar del resto de los *stakeholders*. Las propuestas de valor para cada uno de ellos tendrán como contrapartida la mejora de la productividad y de la rentabilidad del negocio. La marca como estrategia corporativa contribuirá a atraer y retener a los profesionales y empleados de mayor talento. Permitirá establecer asociaciones con los proveedores, relaciones duraderas y de beneficio mutuo. De esta forma, la empresa seguirá un crecimiento rentable y sostenido, con lo que mejorará el valor tanto para el accionista como para la sociedad.

La responsabilidad estratégica y de gestión de la marca

La marca como estrategia corporativa, como motor de la innovación organizativa o gestión del cambio, lleva aparejada la necesidad de que las decisiones estratégicas sobre ella recaigan en quien tiene la máxima responsabilidad ejecutiva en la empresa. No obstante, la complejidad de la tarea de construir y gestionar la marca, como se ha puesto de manifiesto en los puntos anteriores al tratar sobre el proceso y los nexos de unión, es tan grande que, a menudo, requerirá el concurso de un equipo con un responsable al frente, un líder de la marca, que deberá gestionar la parte operativa y participar en las decisiones estratégicas.

Está todavía por definir la ubicación en el organigrama de este equipo y la dependencia de su responsable. En algunos casos, en organizaciones en las que la marca ya forma parte de la estrategia corporativa, el responsable de marca depende del director de comunicación corporativa, que, a su vez, está integrado en el comité de dirección. A veces, en estas organizaciones, el director de comunicación suele depender del primer responsable de la empresa, sea el presidente, el consejero delegado o el director general. Es posible que en los próximos años este modelo sea el dominante. También cabe la posibilidad de que, en algunas empresas, el director de marca pase a depender directamente del máximo responsable ejecutivo.

En cualquier caso, está generalmente aceptado que la gestión de la marca, como la comunicación corporativa, es una de las funciones transversales de la empresa que requieren superar los silos de las áreas funcionales tradicionales. También parece evidente que el responsable de la marca, como el director de comunicación, para alinear toda la organización con la estrategia de marca o de comunicación, tiene que ejercer una influencia sobre los responsables de las áreas funcionales tradicionales o sobre la propia dirección de la empresa. En ambos casos se trata de directivos sobre los cuales ni el director de marca ni el director de comunicación tienen relación jerárquica. Si se buscara una metáfora para ilustrar la responsabilidad del director de marca, más que la del director de orquesta o la banda de jazz, como se ha propuesto a veces, la del concertino quizá sería la que mejor encajara.

«La marca como estrategia corporativa». © Ediciones Deusto. Referencia nº. 3253.

Fuente: Harvard Deusto Business Review, noviembre 2008.



Las empresas familiares, en el diván



Randel S. Carlock

Titular de la cátedra Berghmans Lhoist de
Liderazgo Emprendedor del Wendel International
Centre for Family Enterprise del INSEAD.

Elizabeth Florent-Treacy
Directora de proyectos de
investigación del INSEAD.

Manfred Kets de Vries

Titular de la cátedra Raoul de Vitry d'Avaucourt
de Desarrollo del Liderazgo y director
del Global Leadership Centre del INSEAD.

Las empresas familiares, por su propia naturaleza, tienen características que las distinguen de las empresas que cotizan en bolsa, pero este carácter singular también les aporta algunos factores que pueden proporcionarles una ventaja sobre las demás.

Cuando Clarence W. Barron adquirió Dow Jones & Company en 1903, no tenía ni idea de que, sólo un siglo después, sus descendientes iban a entablar una de las luchas intergeneracionales e intersocietarias más fascinantes que jamás se han presenciado en el sector de los medios de comunicación.

Por una parte estaban varias generaciones de la familia Bancroft, descendientes de Barron, que eran propietarias del 64,2% de las acciones con derecho a voto Clase B de Dow Jones y defensoras de la orgullosa tradición del *Wall Street Journal*: "La verdad bien empleada". Por otra parte, otra empresa familiar, News Corporation, un grupo global de medios de comunicación que todavía se encuentra bajo el control de la primera generación en la persona del fundador, Rupert Murdoch. Ahora que Murdoch tiene 77 años, no puede estar muy lejano el momento en el que traspase el control.

Los Bancroft y los Murdoch ponen de manifiesto muchos de los dilemas a los que se enfrentan las empresas familiares en diferentes etapas de su ciclo vital y subrayan lo complicado que puede resultar el mantenimiento de la propiedad familiar por parte de varias generaciones. En la familia Bancroft, podemos observar cómo distintas generaciones se plantean la empresa familiar de maneras contradictorias. Los más de cien años de orgullosa tradición probablemente eran más importantes para los Bancroft mayores, mientras que el grupo más joven posiblemente analizaba con detenimiento el clima empresarial vigente para las organizaciones de medios de comunicación y trataba de determinar si Dow Jones era capaz de servir de sustento para una familia en constante crecimiento. Es posible que la publicitada oferta de News Corporation el año pasado por Dow Jones & Co. pareciera una maniobra de crecimiento de un emprendedor de éxito, pero también los problemas de sucesión familiar –aunque menos evidentes– eran una cuestión igualmente importante. Ahora que Murdoch se ha consolidado firmemente como nuevo propietario de Dow Jones, News Corporation se enfrenta a su primera lucha de sucesión, complicada no sólo

por el abandono del heredero natural, Lachlan Murdoch, en 2005, sino también por el hecho de que con su ambiciosa tercera esposa, Wendi Deng, Rupert Murdoch tiene hijos más jóvenes que algunos de sus nietos. Con todas las emociones que generan estas complicadas relaciones familiares, ¿cómo pueden tener éxito las empresas familiares?

En nuestro libro, *Family Business on the Couch: A Psychodynamic-Systems Perspective*, identificamos cinco factores que pueden proporcionar a las empresas familiares una ventaja sobre sus competidoras de carácter no familiar. Comportamientos como las relaciones, la adopción de un horizonte temporal a largo plazo, la coordinación de objetivos familiares y empresariales, la práctica de un control riguroso y al mismo tiempo flexible, y la asunción de las riendas de la situación son comportamientos que a las grandes empresas, especialmente a las que cotizan en bolsa, les resulta difícil compaginar. Mediante el uso de la psicología individual y familiar podemos demostrar de qué forma estos factores se traducen en eficaces prácticas empresariales y familiares. Actividades sencillas como compartir la historia familiar u organizar un consejo de administración familiar pueden reforzar el compromiso de la familia y mejorar la comunicación.

No hay duda de que las empresas familiares de éxito sacan provecho de sus singulares ventajas. Son una importante fuente de creación de riqueza y empleo; el 95% de las empresas en Asia, Oriente Medio, Italia y España están controladas por familias, al igual que más del 80% de las de Francia y Alemania, y entre el 60% y el 70% de las de Estados Unidos. Una tercera parte de las empresas del *Fortune 500* son familiares, al igual que algunas de las compañías de mayor éxito del mundo, entre las que cabe citar Cargill, Michelin, LVMH, IKEA, BMW, Sainsbury's, Wal-Mart y Hutchinson Whampoa. Un conocido estudio del rendimiento de las empresas familiares frente al de las no familiares de las empresas del S&P 500 reveló que las empresas controladas por familias superan en rendimiento a otras similares no familiares.

Las empresas familiares funcionan por muchos motivos, especialmente por la dimensión social y emocional que

aportan al arte de ganar dinero. En una época en la que están desapareciendo rápidamente los "empleos para toda la vida", la figura del "hombre de la empresa" se está extinguiendo. El tradicional contrato psicológico entre el individuo y la organización se está quebrando y las empresas familiares pueden representar un refugio seguro. Las familias cuentan con lealtades y culturas propias que las empresas no familiares rara vez consiguen crear, el aglutinante emocional que mantiene unida a la familia y que se traduce en una duradera percepción de identidad corporativa. Los miembros de la familia propietaria, así como los empleados, pueden tener la sensación de que los lazos psicológicos que existen en este tipo de empresas ofrecen más seguridad que la que pueden encontrar en empresas no familiares.

Las empresas familiares también sobreviven porque tienen un enfoque diferente al de las que cotizan en bolsa. Todas las empresas se crean en última instancia para ganar dinero, pero las empresas cotizadas siempre se sentirán impulsadas hacia los próximos resultados trimestrales o anuales, en un intento por mantener satisfechos a sus accionistas. Por su parte, una empresa familiar se centrará en la siguiente generación, y unas cuantas irregularidades temporales en los resultados serán sólo eso, irregularidades temporales, no un signo de cambio radical. La reputación de la familia será una parte importante del proceso de toma de decisiones y puede fomentar un sentimiento de continuidad haciendo caso omiso de consideraciones financieras inmediatas.

No obstante, las empresas familiares también tienen sus propios problemas específicos. La vinculación con el fundador y sus herederos crea una línea de sucesión que puede que no siempre sea adecuada para la organización, dado que existen claras diferencias en las necesidades y exigencias de las generaciones. Mientras que es posible que el fundador esté impulsado por el afán de triunfar, puede que el siguiente en la línea de sucesión dé por descontado ese éxito o tal vez incluso se sienta atrapado. Además, los miembros de la familia que no trabajen en la empresa nunca compartirán la inversión emocional que efectúan quienes sí trabajan para ella; por consiguiente, es mucho más probable que presten mucha más atención a la cuenta de resultados cuando ejerzan el derecho al voto que les otorgan sus acciones.

El ciclo de vida de la empresa se hallará inextricablemente ligado al de la familia, en la cual los miembros mayores y los más jóvenes tienen diferentes perspectivas sobre los asuntos financieros y familiares. Los miembros mayores estarán menos preocupados por las necesidades financieras y más por el legado de la familia. Los más jóvenes posiblemente no tengan otra conexión concreta con la empresa que su nombre, algunas acciones y tal vez la participación en un fondo de inversiones. Es posible que nunca hayan trabajado directamente para la empresa y que ni siquiera hayan conocido a ningún miembro de la familia que lo hiciera, de modo que es muy improbable que tengan la misma vinculación emocional con la empresa que la generación mayor.

Los sentimientos de los miembros de la familia hacia la empresa se tienen que combinar con su idea de familia, nuevamente ligada al ciclo vital. Las personas más jóvenes están centradas en la formación, desarrollando nuevas relaciones al margen de la familia y escogiendo su camino en la vida, y puede que el tiempo que dedican a primos y demás parientes sea limitado. Las personas de más edad tienen una valoración diferente de la importancia de la familia y las relaciones familiares. Cuando una persona tiene cincuenta y tantos, sesenta y tantos o setenta y tantos años, es posible que las relaciones con sus hermanos y primos sean una parte extremadamente importante de su vida. Aunque todos los miembros de la familia se hallen conectados por medio de la empresa, es posible que la generación más joven no aprecie

Todas las empresas se crean en última instancia para ganar dinero, pero las empresas cotizadas siempre se sentirán impulsadas hacia los próximos resultados trimestrales o anuales, en un intento por mantener satisfechos a sus accionistas

Los miembros de la generación más joven posiblemente perciban la situación del negocio de forma muy distinta a como la perciben sus predecesores

de qué forma esa propiedad compartida crea parte del aglutinante emocional que mantiene unida a la familia.

Las generaciones sucesivas plantean otro problema. A medida que aumenta el número de miembros de la familia, la riqueza familiar se divide entre un número cada vez más elevado de personas. Tanto si son codiciosos como si son pragmáticos, los miembros de la generación más joven posiblemente perciban la situación del negocio de forma muy distinta a como las perciben sus predecesores; de hecho, es posible que tengan una imagen más realista de las perspectivas de la empresa y que otorguen a esta consideración mayor importancia que al apellido familiar cuando el empuje se convierte en empujón.

Podemos observar todos estos efectos en la práctica en el caso Dow Jones/ News Corporation. La generación senior de los Bancroft, que controlaba la empresa, dejó claro que no estaba interesada en el precio ofrecido por Murdoch. Veía su función como administradora de Dow Jones y de su joya de la corona, el *Wall Street Journal*, y no estaba preparada para traspasar la empresa. El resto de los Bancroft, probablemente el grupo más numeroso de los miembros más jóvenes, estaban menos atrincherados, según los informes. Con toda probabilidad, habían analizado de modo exhaustivo la actividad del periódico y creían que Dow Jones estaba teniendo serias dificultades para encontrar su lugar en el mundo de los medios de comunicación, cada vez más competitivo y exigente, y, por tanto, pensaban que se debería aceptar una oferta que les proporcionaba una excelente prima sobre el precio de mercado vigente. Al final, el pragmatismo se impuso al sentimentalismo, y el acuerdo se cerró en 5.000 millones de dólares.

Si bien Murdoch no tuvo este tipo de preocupaciones intergeneracionales en la adquisición de Dow Jones, la cuestión de la sucesión en News Corporation es terriblemente complicada. El abandono de Lachlan es sólo una pieza del rompecabezas. Aunque los hijos del primer y segundo matrimonio de Murdoch en la actualidad comparten el 90% del trust que controla News Corporation, Murdoch está tratando de reconfigurarlo para incluir a sus dos hijos más jóvenes, para que todos reciban la misma herencia. Los miembros del consejo elegidos representan a los hijos que actualmente se encuentran incluidos en el trust y, por extensión, si Murdoch tiene éxito, serán elegidos para representar a los dos hijos más jóvenes. Sin embargo, la representación en el trust no es sólo cuestión de dinero; también se trata del control News Corporation. Resulta fácil imaginar las complicaciones que esto creará a la familia, así como a la empresa, si la resolución de todo esto resulta costosa en tiempo y dinero.

Por lo que respecta a los Bancroft, también observamos de qué forma una empresa puede servir como símbolo para la familia. Sin la venerable Dow Jones, los Bancroft son simplemente una familia adinerada más, sin nada singular y nada especial. En su condición de administradores del *Wall Street Journal*, tenían una responsabilidad importante —garantizar que la información y las noticias financieras fueran lo más exactas y honradas posible— y eso daba sentido a sus vidas.

«Las empresas familiares, en el diván». © Insead Knowledge. Este artículo ha sido publicado anteriormente en *World Business* con el título "Putting Family Businesses on the Couch". Referencia n.O 3262.

Fuente: Harvard Deusto Business Review, noviembre 2008.



Acumular labores o Descentralizar ... en la labor del Contador

CPC Dionicio Canahua
Director General PeruGestion

Y creo que el presente artículo comienza con la pregunta: ¿Cuanto del presupuesto se destina al área de Contabilidad?. La respuesta, aún cuando puede ser algo escueta, es importante para reconocer cómo se maneja el tema de información en la empresa.

He encontrado muchos casos en los cuales el área de Contabilidad prácticamente hacía de todo. Lo cual (aún con considerando la habilidad del Contador) presenta un mayor riesgo de errores en su trabajo.

Podemos iniciar preguntando al colega: ¿Cuáles son los procesos que maneja? ¿De qué manera? ¿Cuáles son los controles que se han implementado?. Es cierto que en muchas empresas pequeñas, el administrador y el contador hacen de todo, pero es importante saber hasta qué momento.

Toda empresa que busque crecer de manera sostenida, debe estar ordenada y debe evitar la sobrecarga al personal, por que es casi seguro que dicha situación origine un desperdicio

de recursos.

Otro punto fundamental a considerar es el sustento adecuado del incremento de personal en un área y demostrarlo en cifras. Puede que esto sea muy fácil en las áreas principales del negocio, pero en el caso de Administración, a veces se hace complejo. ¿Cómo evaluar si se hizo bien en contar con un área de Auditoría Interna o contratar a un asistente de personal?. Es cierto que mejorará la velocidad de los procesos, pero ¿a nivel de rentabilidad?.

Siempre mis maestros me afirmaban que un contador sabía o debería saber todo el proceso de la empresa, pero ello ¿No implicaba abarcar demasiadas áreas?. Si lo vemos desde la perspectiva de una Auditoría Operativa, debemos de ponderar el tema de eficacia y eficiencia.

Fuente: <http://perugestion.org/blog/?p=528>

Diez compromisos con el éxito

- 1) Nunca más vuelvas a compadecerte de ti mismo, ni a menospreciarte.
- 2) Nunca más vuelvas a saludar el amanecer sin una meta.
- 3) Baña siempre tus días en el dorado resplandor del entusiasmo.
- 4) Nunca más vuelvas a ser descortés con ningún ser viviente.
- 5) Busca siempre la semilla del triunfo en las adversidades.
- 6) Desempeña las tareas en la mejor forma en que puedas hacerlo.
- 7) Pon todo tu ser, en todo lo que hagas.
- 8) Ve hacia las oportunidades, no esperes solamente que ellas vengan a ti.
- 9) Examina cada noche, los hechos del día.
- 10) Mantente siempre en contacto con tu Creador a través de la Oración.

Og Mandino



Cómo gestionar los conflictos de relaciones en los equipos



Amy Edmondson

Titular de la cátedra Novartis de Liderazgo y Gestión Empresarial y directora de los programas de doctorado de la Harvard Business School.

Diana McLain Smith

Socia de Monitor Company, su área de trabajo es el rendimiento organizacional y de los equipos.

En lugar de eliminar los conflictos, los equipos pueden aprender a afrontarlos y obtener una mayor comprensión de los problemas de la empresa y de las personas que trabajan en ellos.

La mayoría de las personas estarían de acuerdo en que el trabajo de equipo en las altas esferas de una organización fomenta una mejor toma de decisiones. Al mismo tiempo, numerosos estudios y anécdotas sugieren que a los equipos directivos les resulta difícil por lo general trabajar en equipo. Los puntos de vista opuestos que fomentan una toma de decisiones razonable también pueden llevar a conflictos que hacen perder un tiempo precioso y que minan las relaciones interpersonales. De hecho, cuando surgen conflictos importantes, una dinámica de grupo disfuncional seguida de frustración y de decisiones erróneas suele ser la norma en lugar de la excepción.

Algunos estudios han aconsejado a los equipos directivos que tienen que hacer frente a conflictos que se centren en la sustancia –la “tarea en cuestión”– y que se mantengan alejados de los problemas de relaciones personales. Sostienen que el conflicto de tareas se puede resolver recurriendo a los hechos y a la lógica, mientras que el conflicto de relaciones se convierte en ataques personales improductivos y enfrentamientos emocionales. El concepto de conflicto de tareas se define como “diferencias de opinión relacionadas con las decisiones sobre el trabajo o la empresa”, mientras que el conflicto de relaciones está vinculado a las “diferencias de personalidad y las tensiones interpersonales”. Los investigadores proponen que los equipos que se ven implicados en frecuentes conflictos de tareas obtendrán buenos resultados, mientras que los equipos atrapados en conflictos de relaciones se resentirán.

Este consejo tiene sentido si se dan tres condiciones. En primer lugar, el conflicto de tareas no debe desencadenar en el equipo sistemas de valores, intereses o creencias opuestas. Por ejemplo, si algunos directivos creen que “un buen diseño vende productos”, mientras que otros creen que “lo que básicamente motiva a los clientes es el precio”, un conflicto que enfrenta el diseño con el precio provoca estas creencias opuestas. La segunda condición se cumple si un detenido análisis de los hechos –como datos económicos o pruebas de ingeniería– puede reducir o eliminar las incertidumbres clave que respaldan las diferentes opciones. En tercer lugar, el nivel de los intereses en juego debería ser bajo o sólo moderadamente alto.

Los problemas que contienen estas tres condiciones cumplen los requisitos de lo que denominamos “asuntos inofensivos”: es posible abordarlos debatiendo los hechos, con escaso riesgo de dar lugar a acalorados desacuerdos. En estos casos, en

especial cuando los líderes hacen hincapié en los objetivos compartidos y en una buena comunicación, los equipos pueden por lo general procesar los conflictos de una forma efectiva. En cambio, los “asuntos polémicos” exigen un enfoque diferente.

Los asuntos polémicos en los equipos directivos son aquéllos en los cuales los valores, los sistemas de creencias o los intereses divergentes (que, por lo general, se dan por sentado) determinan los puntos de vista de los individuos; las incertidumbres relevantes en torno al tema o decisión no se pueden reducir mediante un análisis de los hechos de los que se dispone; y hay mucho en juego. En estas condiciones, el conflicto de relaciones tiene la molesta costumbre de presentarse sin haber sido invitado, a pesar de los esfuerzos de los directivos por evitarlo. Esto se debe al modo en el que funciona la mente humana. Los estudios sobre el comportamiento han demostrado que las personas atribuyen de forma espontánea motivos, rasgos o habilidades poco favorecedores a aquellas personas con las que no están de acuerdo –y que se empeñan en no estarlo– con aquellos puntos de vista en los que creemos firmemente. Las propias opiniones parecen tan “correctas” que el hecho de que los demás no estén de acuerdo resulta totalmente antipático e intencionado.

Dos mecanismos cognitivos identificados por el psicólogo Lee Ross y sus colegas son de gran ayuda a la hora de explicar por qué ocurre esto. En primer lugar, las personas tienden a considerar que sus propias opiniones son más comunes de lo que en realidad son, lo cual las lleva a asumir (erróneamente) que los demás comparten sus opiniones –el “efecto del falso consenso”–. Esta suposición crea problemas cuando se rebate de forma inesperada, como ocurre en el transcurso de un desacuerdo.

Por desgracia, esto supone normalmente una sorpresa más bien desagradable como consecuencia de un segundo mecanismo, el “realismo ingenuo” –la “convicción inamovible que tiene una persona que forma parte de algún modo de una realidad invariable, conocida y objetiva, una realidad que los demás también percibirán fielmente, siempre que sean razonables y racionales”. Por tanto, cuando los demás perciben erróneamente esa “realidad”, llegamos a la conclusión de que tiene que deberse a que perciben el mundo “a través de un prisma de interés personal, sesgo ideológico o terquedad personal”. Cuando estas bien documentadas tendencias cognitivas se aplican al problema de debatir un conflicto sobre un tema polémico, se acercan

Cuadro I

Comparación entre los temas inofensivos y los temas polémicos

	Inofensivos	Polémicos
Datos	Accesibles, relativamente objetivos, favorables para poner a prueba las diferentes interpretaciones.	Controvertidos y/o inaccesibles, interpretación altamente subjetiva, diferentes interpretaciones difíciles de poner a prueba.
Grado de certidumbre	Alto*.	De moderado a bajo.
Intereses en juego	De bajos a moderados.	Altos.
Objetivos	Ampliamente compartidos.	Difieren basándose en creencias, valores o intereses en los que se cree firmemente.
Discusión	Razonable, basada en los hechos, cooperativo.	Por lo general, emocional, carece de acuerdo con respecto a qué hechos son importantes y cuáles no, probabilidad de ataques personales velados.

* Las situaciones con un alto grado de certidumbre implican certezas presentes o posibilidades a corto plazo que se pueden identificar con relativa facilidad a través de los hechos y los análisis.

retos importantes.

En el momento en el que los acalorados debates desencadenan conflictos de relaciones, los directivos individuales tienen en cuenta por lo general dos alternativas, ambas poco atractivas: silenciar la propia opinión con el fin de preservar la relación y avanzar; o expresarla, corriendo el riesgo de iniciar discusiones con una fuerte carga emocional que pueden minar la relación y perjudicar el progreso.

Nuestro estudio, basado en el pionero trabajo de Chris Argyris y Donald Schön sobre el aprendizaje organizacional, sugiere que ninguna de las dos opciones genera debates efectivos en el seno del equipo. En primer lugar, guardar silencio es con frecuencia poco efectivo. Las reacciones emocionales negativas asociadas a las atribuciones de las personas acaban por lo general filtrándose a través del tono de voz o de críticas veladas, con lo que distorsionan la conversación fundamental e intensifican las tensiones en la relación. En segundo lugar, a pesar de que el conflicto de relaciones se gestiona por lo general de un modo que deja bastante que desear, hemos descubierto que es posible aprender a gestionarlo bien.

Cuando el conflicto se vuelve personal

Incluso cuando comienzan con las mejores intenciones, los directivos que buscan explotar las ventajas del trabajo en equipo normalmente se enfrentan a conflictos que hacen fracasar la colaboración. Examinemos un conflicto que surgió en Elite Systems, un fabricante de equipos de oficina de categoría alta para el mercado doméstico y empresarial.

Ocho altos directivos, entre ellos el consejero delegado, celebraron una serie de reuniones con el fin de reformular la estrategia corporativa en vista del nefasto rendimiento económico de la empresa. En una de las sesiones, dos directivos casi llegaron a las manos: Ian McAlister, el jefe de la actividad principal de Elite, que atravesaba dificultades, y Frank Adams, el presidente de una pequeña filial de gran éxito con líneas de producción más baratas. Adams inició el debate: "Nos enfrentamos a un problema fundamental—anunció, mirando directamente a McAlister—. Durante tres años, hemos invertido una enorme cantidad de dinero en intentar sanear su negocio [la actividad principal de Elite], pero el descenso de los ingresos indica que no está funcionando. Me preocupa que estemos invirtiendo más y más dinero en un negocio que carece de una estrategia clara a la hora de dirigirse al mercado actual. Mi investigación demuestra que el crecimiento se encuentra claramente en el segmento más económico del mercado, razón por la cual nuestra filial ha tenido un año tan formidable y por la que su negocio no hace nada más que perder terreno".

Los asuntos polémicos en los equipos directivos son aquellos en los cuales los valores, los sistemas de creencias o los intereses divergentes determinan los puntos de vista de los individuos

Aunque se silencien, las reacciones emocionales negativas acaban filtrándose a través del tono de voz o de críticas veladas, con lo que distorsionan la conversación fundamental e intensifican las tensiones en la relación

Mientras el resto del grupo contenía la respiración, McAlister se giró para enfrentarse a Adams. "Desde su punto de vista, puede que sea así—dijo—. Sin embargo, con la misma información, yo iría en una dirección muy diferente. Soy consciente de que no podemos vender a nuestro segmento central igual que en el pasado, de que tenemos que hacer algo diferente. No obstante, podemos crecer si nuestros productos son atractivos. No es necesario que crezca el mercado para que nosotros crezcamos. Además, hace un año tomamos conscientemente la decisión de invertir en la actividad principal de la empresa y esas inversiones aún no han dado sus resultados".

Con estas dos argumentaciones iniciales, Adams y McAlister establecieron los términos del debate. Para Adams, los datos mostraban de forma inequívoca que la actividad principal de la empresa atravesaba graves dificultades; después de todo, el segmento más económico estaba creciendo. Esto era algo "obvio", pero no para McAlister. Aceptó los datos de Adams, pero no compartía su conclusión. Para McAlister, su opinión era igual de obvia: no es necesario que el mercado crezca. Si los productos son lo suficientemente atractivos, es posible ampliar la cuota de mercado. Analizando exactamente los mismos datos, los dos directivos llegaron a conclusiones muy diferentes sobre cómo hacer frente a un futuro incierto lleno de riesgos.

La dinámica de los asuntos polémicos

Nuestro análisis ha identificado tres patrones que tienen lugar cuando los equipos directivos discuten temas polémicos. En primer lugar, las personas empiezan a repetir la misma opinión una y otra vez. Por ejemplo, en Elite, Adams continuó defendiendo de diversos modos que no era una buena idea "seguir tirando dinero" en la actividad principal. McAlister nunca cuestionó los datos de Adams, pero rebatió sus conclusiones en todas las ocasiones y siempre con alguna versión del mismo argumento: "Hemos realizado importantes inversiones en este negocio porque pensábamos que nuestros productos eran lo suficientemente fuertes como para respaldar el crecimiento, y esas recientes inversiones aún no han dado los resultados esperados". En cuestión de minutos, se encontraron en un callejón sin salida en el que el único recurso de ambos directivos era reiterar su propia posición.

En segundo lugar, en cuanto los equipos llegan a un callejón sin salida crítico, la discusión empieza a "volverse personal". En el caso de Elite, las entrevistas mostraron que Adams se preguntaba en privado, al igual que McAlister, por qué el otro insistía en adoptar una opinión que era obviamente tan errónea y persistía en defenderla a pesar de los argumentos "racionales" que la rebatían con tanta claridad. En la reunión, ambos especulaban (de forma privada) sobre los motivos del otro, lo que condujo rápidamente a atribuciones silenciosas sobre el carácter o las habilidades de la otra persona (por ejemplo, ¿es una persona intransigente, incompetente o simplemente totalmente estúpida?).

Con independencia de que se echara la culpa a los motivos, al carácter o a las habilidades, cada uno de los individuos culpaba en silencio al otro (o a los demás) del callejón sin salida en el que se hallaba el equipo. Otra tendencia cognitiva bien documentada, el "error fundamental de atribución", contribuye a explicar por qué. Lee Ross demostró que las personas atribuyen el comportamiento de los demás abrumadoramente a causas asociadas con el carácter

(aquellas que se basan en la personalidad o los motivos), ignorando incluso importantes causas situacionales. Esta tendencia puede llevar a los directivos a atribuir el comportamiento que observan en los demás mientras se debate un tema polémico (por ejemplo, la persistencia o la frustración en el tono de voz) a los motivos o al carácter de los demás en lugar de atribuirlo a las dificultades de la situación (por ejemplo, los retos que implica debatir un tema complejo y en el que hay mucho en juego con personas que tienen un punto de vista diferente sobre él). Nuestra investigación también sugiere que, en estas situaciones, prácticamente nadie toma en consideración la posibilidad de que sea su propio comportamiento una de las presiones situacionales que contribuyen al comportamiento de los demás.

En tercer lugar, una vez que el conflicto de tareas suscita atribuciones interpersonales negativas, las emociones adquieren una importancia vital y cualquier progreso sustancial se paraliza totalmente. En este punto, es posible que las personas culpen abiertamente a sus colegas del fracaso. En Elite, Adams, finalmente, se llevó las manos a la cabeza y declaró al grupo lleno de exasperación: "Me parece que Ian está intentando retirar determinadas decisiones de la mesa". Sin saber qué hacer, otro directivo contó un chiste y el grupo cambió de tema. Teniendo en cuenta esta dinámica, resulta fácil comprender por qué los directivos prefieren evitar el conflicto de relaciones. El problema es que resulta difícil conseguirlo.

Asuntos polémicos frente a asuntos inofensivos

Cuando los datos son relativamente accesibles y sencillos, los criterios y las metas se comparten ampliamente y las diferencias no son muy profundas, el conflicto no es difícil de solucionar. En cambio, en lo que respecta a los asuntos polémicos, es posible que las personas no estén de acuerdo sobre qué datos son los más relevantes y la interpretación de éstos puede ser muy subjetiva. Las opiniones subjetivas de los directivos se basan en su sistema de creencias y están configuradas por sus experiencias pasadas, valores personales, necesidades psicológicas e intereses políticos.

Tal como ilustra el conflicto en Elite, cuando los sistemas de creencias chocan, los conflictos se resisten a una solución basándose sólo en los hechos y la lógica. McAlister no estaba de acuerdo con las conclusiones de Adams no porque cuestionara sus hechos, sino porque tenía unas creencias diferentes en lo que respecta al poder de los productos, daba más importancia al diseño, no quería dirigirse al "mercado más económico" y su elección era obviamente correcta para él. No se trataba de asuntos sobre hechos fríos sobre los que se podía decidir para respaldar una meta común: había consideraciones con una fuerte carga emocional que tenían importancia para los individuos implicados y para la empresa.

En cuanto los equipos llegan a un callejón sin salida crítico, la discusión empieza a "volverse personal"

Cuando los datos son relativamente accesibles y sencillos, los criterios y las metas se comparten ampliamente y las diferencias no son muy profundas, el conflicto no es difícil de solucionar

Los temas polémicos desencadenan reacciones emocionales que dificultan un debate bien argumentado. Una vez que se han desencadenado, estas reacciones se deberían examinar, ya que muy pocas veces desaparecen por sí solas. Los estudios psicológicos arrojan algo de luz sobre los mecanismos cognitivos subyacentes. Según Janet Metcalfe y Walter Mischel, los seres humanos procesan los eventos por medio de dos sistemas cognitivos diferentes: un sistema temperamental y un sistema tranquilo. Mientras que el primero provoca que respondamos a los eventos de un modo emocional y con rapidez ("ir"), el segundo nos permite detenernos y pensar primero ("saber"). El sistema tranquilo es la base de la autorregulación y el autocontrol.

En cambio, el sistema temperamental es emocional e impulsivo, desencadenado por estímulos que llevan a reacciones

instantáneas en lugar de a la reflexión y al razonamiento. Cuando un evento se procesa a través del sistema temperamental, resulta difícil pensar con tranquilidad y de forma lógica y es difícil evitar conclusiones rápidas y reflexivas sobre la tarea en cuestión o sobre las personas que tienen opiniones opuestas.

Las claves para el comportamiento productivo

Los equipos directivos pueden aprender tres prácticas para hacer frente a los conflictos de forma productiva. Desarrollando estas habilidades pueden utilizar tanto los conflictos de relaciones como los de tareas para obtener una comprensión más profunda de los problemas del negocio y de los demás.

1. Gestionarse a sí mismo

Esto hace referencia a la capacidad para examinar y transformar los pensamientos y los sentimientos que obstaculizan la propia capacidad para razonar con calma cuando los conflictos suben de tono. Implica reflexionar sobre las propias reacciones, redefinir la situación y pasar, por tanto, a estar menos sujeto a las emociones y a ser más capaz de plantear preguntas y tener en cuenta las interpretaciones alternativas. Cuanto más utilicemos estas dos actividades, mayor será el número de conexiones que estableceremos entre nuestros sistemas temperamental y tranquilo, desarrollando nuestra capacidad para poner en práctica el sistema tranquilo en condiciones de estrés.

Una vez que un conflicto desencadena una reacción emocional, la reflexión puede calmar las propias emociones transformando el "ir" automático en una respuesta de "saber" más deliberada. No nos referimos a una reflexión de salón divorciada de la acción; nos referimos, en cambio, a "reflexionar en acción", de acuerdo con la definición de Schön de este término. Cuando reflexionan en acción, los directivos se dan cuenta de sus propias atribuciones y de las reacciones emocionales que provocan, con lo que pueden considerarlas de una forma más escéptica. Al hacer este cambio, los directivos no ignoran sus sentimientos ni actúan simplemente de acuerdo con ellos; dejan, en cambio, de examinarlos. Desde este punto de vista reflexivo, los sentimientos pierden el control estricto sobre la cognición.

Gracias a nuestras creencias diferentes, cada uno de nosotros verá aquello que el otro pasa por alto. Somos responsables de debatir nuestros puntos de vista diferentes de forma que cada uno de nosotros pueda darse cuenta de lo que pueda estar pasando por alto. Reflexionar y redefinir puede ser sumamente difícil cuando el propio sistema temperamental está implicado. Es en este punto donde el resto del equipo puede desempeñar un papel clave: aquellas personas que no participan directamente en un debate tienen más fácil acceso a sus sistemas tranquilos y, por tanto, pueden ayudar a los demás a reflexionar y redefinir cuando son incapaces de hacerlo por sí mismos.

2. Gestionar las conversaciones

Sistema temperamental frente a sistema tranquilo

Sistema temperamental	Sistema tranquilo
Emocional	Cognitivo
"Ir"	"Saber"
Sencillo	Complejo
Reflexivo	Reflexivo
Rápido	Lento
Se desarrolla pronto	Se desarrolla tarde
Acentuado por el estrés	Atenuado por el estrés
Control de los estímulos	Autocontrol

Fuente: J. Metcalfe y W. Mischel, "A Hot/Cool System of Delay of Gratification: Dynamics of Willpower", *Psychological Review*, 106/1, 1999, pp. 3-19.

Cuadro II

La segunda práctica canaliza las reacciones que los directivos han redefinido en otro tipo de conversaciones, en las que los temas con carga emocional o controvertidos se pueden aprovechar para tomar mejores decisiones y fortalecer las relaciones. Con el paso del tiempo, este tipo de conversaciones mejor gestionadas desarrollan un sistema tranquilo colectivo en el seno del equipo, ya que sus miembros se dan cuenta de que, reflexionando en voz alta sobre los problemas de las relaciones y de las tareas, pueden lograr que las cosas se calmen sin un desacuerdo represivo o sin acumular lo que Argyris ha denominado "indebatibles".

Cuando nos reunimos por primera vez con los miembros del equipo directivo de Elite, éstos tenían tantos "indebatibles" que los directivos pocas veces decían algo de importancia por miedo a desencadenar un conflicto de relaciones como el que surgió entre Adams y McAlister. Desconcertados por sus aburridas reuniones y sus largos silencios, una de las autoras de este artículo (que acababa de comenzar a trabajar con ellos) preguntó al equipo, en parte en broma: "¿Cuántos indebatibles discutiría este equipo si este equipo pudiera discutirlos indebatibles?".

Todos se rieron, hasta que se dieron cuenta de que de hecho esperaba una respuesta, momento en el que guardaron silencio. Rompiendo el silencio tras una pausa incómoda, un directivo finalmente sugirió un tema, a continuación otro directivo sugirió otro distinto y después otro más hizo lo mismo, hasta que generaron una lista que incluía temas como "cómo creceremos", "dónde competiremos" y "cómo reduciremos los costes". Nada sobre los temas en sí los convertía en indebatibles: eran indebatibles porque el grupo sabía que cada uno de ellos tenía el potencial de desencadenar un conflicto interpersonal, dejando a las personas con la sensación de que tenían que tomar partido o permanecer en silencio.

Además, todos eran conscientes de que su éxito futuro dependía de su habilidad para enfrentarse a estos temas de forma directa y efectiva. Por esta razón, pidieron ayuda a dos expertos externos a la hora de abordar los temas sobre estrategia subyacente al rendimiento de la empresa. A lo largo de nueve meses, el equipo aprendió el modo de mantener sus conflictos en una zona más tranquila gestionando las conversaciones de tres formas específicas:

1. Explorando sus creencias divergentes (lo que les permitió ver o considerar nuevas posibilidades);
2. Reconociendo las reacciones emocionales abiertamente y explorando qué las desencadenaba; e
3. Identificando los principales conflictos y los conflictos de relaciones y debatiendo ambos cuando fuera necesario.

3. Gestionar las relaciones

Hemos intentado ayudar a los equipos a acelerar el proceso de desarrollo de la relación trabajando en tres áreas: desarrollando la confianza fundamentada (no la confianza ciega), invirtiendo en determinadas relaciones (aquellas críticas para el éxito de la empresa debido a que abarcan áreas clave de interdependencia) y desarrollando la capacidad de los miembros para observar, identificar y modificar los patrones de interacciones que hacen que los conflictos de relaciones sean demasiado difíciles de gestionar.

Los directivos que dedican tiempo a conocerse entre sí como personas y a comprender los objetivos y las inquietudes de quienes los rodean son menos propensos a especular negativamente sobre los motivos de los demás y están más dispuestos a preguntarles cuáles son sus inquietudes. Así es como se desarrolla la confianza basada en la experiencia. Un debate productivo sobre los conflictos de relaciones requiere reconocer explícitamente (en voz alta) que las personas ven las cosas de forma diferente, que cada punto de vista tiene fortalezas y debilidades, y que cada directivo tiene intereses y

Una vez que un conflicto desencadena una reacción emocional, la reflexión puede calmar las propias emociones transformando el "ir" automático en una respuesta de "saber" más deliberada

La confianza permite a los miembros del equipo darse cuenta de que, a pesar de que nadie es perfecto, todo el mundo intenta hacer todo lo posible para solucionar los problemas

preocupaciones legítimas. La confianza permite a los miembros del equipo darse cuenta de que, a pesar de que nadie es perfecto, todo el mundo intenta hacer todo lo posible para solucionar los problemas.

El reto de la puesta en práctica

A pesar de que las prácticas que se describen en este artículo se pueden aprender, muchos equipos encuentran que ponerlas en práctica supone todo un reto por tres razones. En primer lugar, en muchas organizaciones, reconocer las emociones es simplemente algo que no se hace y mucho menos profundizar en ellas. En segundo lugar, el tipo de reflexión pública que aquí se describe no es de ningún modo la norma en los equipos directivos. En tercer lugar, el nivel necesario a la hora de compartir los sentimientos es poco probable que exista sin alguna base inicial de "seguridad psicológica" en un equipo, un nivel que pocas veces existe en un principio.

Algunos de los equipos que hemos estudiado han intentado erradicar el conflicto de relaciones reformulando los gráficos organizacionales, redefiniendo los papeles o despidiendo a los directivos problemáticos. A pesar de que estos esfuerzos tuvieron éxito a la hora de separar a las personas que no se llevaban bien, no lograron desarrollar los sistemas tranquilos de sus empresas, con lo que limitaron su capacidad para tomar decisiones racionales con rapidez cuando tenían que enfrentarse a temas polémicos.

Con el tiempo, esta limitación ralentizó el crecimiento de sus empleados y de su negocio de una forma bastante similar al modo en el que erradicar los incendios forestales ralentiza el crecimiento de los bosques de secuoyas: hasta no hace mucho, en el erróneo supuesto de que todos los incendios eran uniformemente destructivos, los guardabosques realizaban un esfuerzo general para apagar todos los incendios donde y cuando ocurrieran. ¿El resultado? Los bosques dejaron de crecer.

Sólo en la última década se dieron cuenta de que estas secuoyas, altas como torres, necesitaban el fuego para dispersar las semillas de sus piñas. Es más, no sabían que los árboles habían desarrollado un sistema de defensa interno que les permitía resistir al

fuego siempre que no alcanzara una temperatura demasiado elevada. Por desgracia, al apagar los incendios, los guardabosques permitieron involuntariamente el crecimiento del sotobosque, lo que alimentaba los incendios que surgían y hacía que alcanzaran una temperatura más elevada que antes. El resultado neto fue que los esfuerzos de los guardabosques para apagar los incendios en realidad estaban perjudicando, no conservando, el crecimiento del bosque.

Del mismo modo que los guardabosques se han dado cuenta del papel vital que el fuego desempeña en el crecimiento de los bosques de secuoyas, algunos directivos también han aprendido el papel vital que el conflicto de relaciones puede desempeñar a la hora de acelerar el crecimiento de sus empleados y de su negocio. En lugar de eliminarlo, los equipos directivos pueden trabajar para aprender prácticas que les permitan hacer frente a este tipo de conflictos; y, al igual que los árboles de los bosques de secuoyas, estos equipos encuentran ahora pocas cosas que les resulten demasiado difíciles de gestionar.

«Cómo gestionar los conflictos de relaciones en los equipos». © Rotman School of Management. Este artículo ha sido publicado anteriormente en Rotman Magazine con el título "Too Hot to Handle? How to Manage Relationship Conflict". Referencia n.º 3273.

Fuente: Harvard Deusto Business Review, noviembre 2008.



Aspectos laborales relevantes de la planilla electrónica: a un año de su vigencia

Karia Cánova Talledo (*)(**)

Aspectos generales

Como es de conocimiento general, con fecha 1 de enero del 2008 entró en vigencia la Planilla Electrónica PDT 0601, la cual podía ser descargada —en su versión original— de la página web de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) o del Portal del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Así, desde su entrada en vigencia, la referida planilla ha sido constantemente actualizada, de tal manera que a la fecha hemos tenido dos versiones; en primer término el PDT Planilla Electrónica, Formulario Virtual N° 0601 - versión 1.1, aprobado por Resolución de Superintendencia N° 005-2008/SUNAT, publicada el 12 de enero de 2008⁽¹⁾; posteriormente, mediante Resolución de Superintendencia N° 125-2008/SUNAT se aprobó la nueva versión 1.2., de empleo obligatorio a partir del 1 de agosto de 2008.

Cabe resaltar que, si bien solo han sido implementadas dos versiones del PDT Planilla Electrónica, la última de estas versiones ha sido actualizada en diez oportunidades: el 26/07/2008, el 01/08/2008, el 07/08/2008, el 14/08/2008, el 02/08/2008, el 11/09/2008, el 29/09/2008, el 06/11/2008, el 26/11/2008 y el 28/01/2009⁽²⁾; lo que hace evidente el carácter perfectible que mantiene el sistema, puesto que cada una de estas actualizaciones obedecen a la solución de determinados errores que han sido detectados con su utilización, así como la entrada en vigencia de diversos dispositivos laborales.

En este escenario, a continuación presentamos los principales cambios introducidos en estas últimas actualizaciones; asimismo, presentamos algunos alcances respecto de las modificaciones que se tendrían que realizar atendiendo a las normas sociolaborales que serán implementadas este año.

1. Presentación de las planillas en el mes de junio

Con motivo de la entrada en vigencia de la planilla electrónica PDT 0601, la Autoridad Administrativa de Trabajo publicó el Decreto Supremo N° 002-2008-TR de 20/04/2008, dispositivo que eliminó la obligación de presentar la información de las planillas de pago en el mes de junio de cada año.

Como es de conocimiento público, el Decreto Supremo N° 0007-TC de 27/05/1968 estableció que, las empresas privadas inscritas en el Registro Nacional de Centros de Trabajo del Empleo debían remitir una copia de la planilla mensual de sueldos al 30 de junio y de salarios correspondiente a la semana en que esté comprendido dicho día.

En tal sentido, con la entrada en vigencia de la planilla electrónica, ya no se hace necesario que los empleadores vuelvan a presentar ante el MTPE la referida información, toda vez que estaríamos incurriendo en una doble presentación, lo que no se condice con uno de los fines de la planilla electrónica, como es, la simplificación de los procedimientos administrativos.

2. Locadores de servicios

Otro de los efectos positivos resultantes de la utilización de la planilla electrónica, es el mayor control que se ejerce respecto de los locadores de servicios. Sobre el particular, es importante precisar que a partir de este año el MTPE ha establecido el llamado Plan de Registro Obligatorio "Plan Reto", a fin de lograr la formalización y el reconocimiento de derechos y

RESUMEN EJECUTIVO

Una de las inquietudes más comunes de los empleadores en el cumplimiento de sus obligaciones laborales atiende a la utilización de la Planilla Electrónica - PDT 0601. Así, desde su entrada en vigencia (1 de enero del 2008), la versión original (versión 1.1) de dicho formato electrónico, constantemente, ha sido actualizada a fin de mejorar el manejo y adecuada a las disposiciones laborales que han venido publicándose en el decurso del año, resultando que a la fecha contamos con el PDT 0601- versión 1.2. Teniendo en cuenta lo anterior, la autora desarrolla los principales cambios surgidos a un año de su entrada en vigencia.

beneficios laborales de los prestadores que, efectivamente, realizan alguna actividad laboral.

En este sentido, durante el transcurso del presente año se publicó en el portal del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (www.mintra.gob.pe) el Lineamiento N° 001-2009-MTPE/2/11.4 que establece criterios comunes a ser aplicados por los inspectores de trabajo en los procesos de fiscalización iniciados a empresas que cuenten con locadores de servicios que giren recibos por honorarios de manera periódica.

Asimismo, precisa que las actuaciones se iniciarán durante la última semana de cada mes, ello con la finalidad de poder requerir la incorporación en planilla de los trabajadores afectados durante el mes siguiente, una vez vencido el plazo para la presentación del PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual 0601, que se establece de acuerdo con el último dígito del número de RUC.

3. Boleta de pago

La boleta de pago es uno de los instrumentos de mayor importancia para el empleador, debido a su carácter de prueba o de medio de acreditación del pago efectuado al trabajador, ello siempre que haya sido firmada por el trabajador; asimismo, recordemos que la entrega de esta constituye una obligación formal que debe ser cumplida por el empleador.

En este sentido, la fecha de entrega y contenido fue regulado —en un inicio— por el Decreto Supremo N° 001-98-TR, no obstante, a la dación del Decreto Supremo N° 018-2007-TR, dispositivo que aprueba la utilización de la planilla electrónica, no se tuvo claro cuál era el contenido y la fecha de entrega de la boleta aplicable a este medio de declaración.

Posteriormente, fue publicada la Resolución Ministerial N° 020-2008-TR, dispositivo que precisó que los empleadores obligados a llevar la planilla electrónica deberían entregar el original de la boleta de pago al trabajador, a más tardar, el tercer día hábil siguiente a la fecha de pago; asimismo, determinó la información mínima que debería incluir tal documento.

No obstante, a fin de poner en claro la forma de utilización de la boleta de pago, se publicó la Resolución Ministerial N° 355-2008-TR que dispuso la obligación de entrega. Así como la oportunidad y el contenido de la boleta de pago se encuentra regulado tanto por el Decreto Supremo N° 001-98-TR como por la Resolución Ministerial N° 020-2008-TR, sin embargo, la boleta generada por la planilla electrónica constituirá real cumplimiento de la obligación de entrega, en la medida en que cumpla los requerimientos establecidos por ambas normas.

4. Registro de faltas y tardanzas

Era una práctica común, que el empleador realizara los aportes y las retenciones sobre la remuneración asignada al trabajador sin descontar las inasistencias ni tardanzas ocurridas en el mes que se iban a declarar. Con la versión 1.2. de la planilla electrónica actualizada al 31 de julio del presente año, esta situación cambió radicalmente, ya que la aportación a EsSalud y la retención por ONP empezó aplicarse sobre lo que realmente percibía el trabajador, esto es, considerando los descuentos por tardanzas e inasistencias como se explica en el siguiente caso⁽³⁾:

Un trabajador con carga familiar y afiliado a una AFP que labora para una empresa comercializadora percibe una remuneración fija de S/. 2,200 en forma mensual y percibió un adelanto de sueldo en la quincena de agosto de S/. 950. Durante el periodo de agosto 2008, el registro de asistencia y salida de la empresa respecto de este trabajador mostró lo siguiente:

- 3 días de faltas injustificadas: 5, 12 y 14 de agosto.
- 2 días de licencia sin goce de haber: 18 y 19 de agosto.
- 2 días de licencia con goce de haber: 21 y 22 de agosto.
- 146 minutos de tardanzas en el mes de agosto.

En este caso, la empresa deberá realizar el registro de las inasistencias y tardanzas de la siguiente forma:

a) En el rubro "Jornada laboral", específicamente, en la parte referida a "Días no laborados y no subsidiados", la planilla electrónica deberá registrar los tres días de faltas no justificadas y sólo dos días de licencia sin goce de haber, por cuanto los dos días de licencias con goce de haber son considerados como laborados en el mes, tal y como puede apreciarse en los gráficos N°s. 1, 2 y 3.

b) Teniendo en cuenta los datos del caso, el descuento por los tres días de inasistencias injustificadas y los dos días de licencia sin goce de haber equivaldrían a S/. 367.00, el cual resulta de aplicar la siguiente fórmula:

$$S/. 2,200 \div 30 \times 5 = S/. 367.00$$

=====

Respecto de los 146 minutos de tardanza, serán descontados de la remuneración mensual, en función del valor determinado por horas y minutos, de acuerdo con el siguiente cálculo:

- Remuneración por hora: S/. 9.17
(S/. 2,200 ÷ 30 ÷ 8)
- Remuneración por minuto: S/. 0.15
(S/. 9.17 ÷ 60)

Importe a descontar:

- Tardanzas de 2 horas: S/. 18.34
(S/. 9.17 x 2)
- Tardanza de 26 minutos: 3.90
(S/. 0.15 x 26)

Total descuento: S/. 22.24

Tanto el monto por inasistencias como por el de tardanzas deberá ser llenado en la parte referida a los "Descuentos al trabajador", como puede apreciarse en el gráfico N 4.

5. Registro de horas ordinarias y en sobretiempo

Teniendo en cuenta el caso planteado, supongamos que el trabajador realizó cinco horas de sobretiempo durante cinco días en el mes de agosto y que laboró el día domingo 24 de agosto y el día 30 del mismo mes (feriado). Este último fue sustituido con otro día de descanso en la misma semana. Al respecto, de acuerdo con la legislación laboral vigente, las dos primeras horas deberán ser calculadas con el recargo del 25% y las horas restantes con el 35%. El valor hora es S/. 9.17. El cálculo de estas horas extrassera como sigue:

- Por las 2 primeras horas: S/. 114.63
(S/. 9.17 + 25% x 2 x 5 días)
- Por las 3 horas restantes: S/. 185.69
(S/. 9.17 + 35% x 3 x 5 días)
- Horas extras diarias: S/. 300.32
=====

El trabajo en sobretiempo será reflejado en la planilla electrónica en el rubro de "Jornada laboral" y en la parte referida a los ingresos del trabajador. Al respecto, ver los gráficos N°s. 5 y 6.

6. Gradualidad

Con fecha 7 de marzo de 2008 fue aprobado el Régimen Temporal de Gradualidad vinculado con el PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual N° 0601, el cual tenía por objetivo atender el hecho de que los sujetos obligados a cumplir con el empleo de este PDT 0601 podrían haber tenido dificultades iniciales para el cumplimiento oportuno y adecuado de esta obligación.

De esta manera, este régimen temporal resultó de aplicación a las sanciones correspondientes a las infracciones tipificadas en los numerales 1, 3 y 8 del artículo 176 del Código Tributario; de esta manera, estableció que el criterio de graduación a aplicar será el de subsanación, precisó que se entiende por subsanación a la regularización de la obligación incumplida efectuada hasta el 11 de marzo 2008, de acuerdo con la tabla N° 1.

7. Registro de las empresas tercerizadoras

Según lo establece la Ley N° 29245, las empresas tercerizadoras que desarrollen actividades especializadas u obras deberán inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Tercerizadoras dentro de un plazo de treinta días contados desde el momento de su constitución.

Al respecto, el reglamento de la ley mencionada en el párrafo anterior, aprobado por Decreto Supremo N° 006-2008-TR, estableció que se consideraran inscritas en el Registro Nacional de Empresas Tercerizadoras, las empresas que durante el periodo declarado cumplan con registrar el desplazamiento de su personal a las empresas principales que requieran sus servicios en la planilla electrónica, sin importar la fecha de constitución de la empresa.

De esta manera, a efectos de realizar este procedimiento, el declarante deberá en el rubro de "Datos del declarante", —ya sea que recién esté registrándolos o los esté modificando—, seleccionar la opción afirmativa en el cuadro que cuestiona sobre si desplaza o destaca personal a otros lugares; como resultado de ello, se activará la pestaña denominada "Empleadores a quienes desplazo o destaco personal".

En dicha pestaña, el declarante registrará los datos de la empresa a donde destaca personal, precisando el número de Registro Único de Contribuyentes (RUC), razón social, actividad que se presta en la empresa, y los datos del establecimiento a donde se efectúa el destaque.

Una vez culminado lo señalado, el declarante deberá ingresar al rubro referente a detalles de la declaración, en esta instancia existe una opción para declarar datos respecto de la jornada laboral, al que deberá ingresar. En dicho punto del proceso aparecerá

TABLA N°1

Infracción	Descripción de la infracción	Forma de subsanar	% de rebaja
Artículo 176, numeral 1	No presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria dentro de los plazos establecidos	Presentando la declaración jurada correspondiente	100%
Artículo 176, numeral 3	Presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria en forma incompleta	Presentando la declaración jurada reotificatoria correspondiente en la que se consigne la información omitida.	100%
Artículo 176, numeral 8	Presentar las declaraciones, incluyendo las declaraciones rectificatorias, sin tener en cuenta la forma u otras condiciones que establezca la Administración Tributaria.	Presentando las declaraciones en la forma y condiciones establecidas por la Administración Tributaria	100%

la opción para declarar el establecimiento en el que se está efectuando la prestación de servicios; tendrá que clicar el recuadro denominado "Establecimientos" y luego marcar el lugar al que será destacado el trabajador y denominado "Establecimiento de terceros" (ver gráfico N° 7). Con ello y luego de presentada la declaración se considerará cumplida la obligación de registro.

Cabe señalar que mediante Decreto Supremo N° 010-2008-TR se amplía el contenido del Decreto Supremo N° 006-2008-TR, adicionando una única disposición complementaria final, que establece que los registros administrativos sectoriales de las empresas contratistas y subcontratistas correspondientes a las siguientes actividades mantienen su vigencia. En esta línea encontramos los siguientes:

- Registro Público de Hidrocarburos (Decretos Leyes N°s 19038 y 22239), en el que se deben inscribir las empresas nacionales o extranjeras que contratan directamente con el Estado o a través de Petróleos del Perú.

Asimismo, se deberán inscribir las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras que celebren con Petróleos del Perú o

con las compañías contratistas de operaciones petroleras, los siguientes contratos de servicios:

- a) Estudios geológicos, estudios geofísicos, ingeniería de petróleo relacionada con la perforación, explotación y servicios de pozos.
- b) Obras de construcción de oleoductos, gasoductos, refinerías y mantenimiento de estas, transportes terrestres, aéreos, marítimos y fluviales especializados.
- Registro de Empresas Contratistas Mineras (Decreto Supremo N° 005-2008-EM, modificado por Decreto Supremo N° 021-2008-EM), en el que se deben inscribir las empresas que cuenta con autonomía funcional y patrimonio propio que les permita actuar en las actividades a las que se refiere el numeral 11) del artículo 37 del Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería, aprobado por Decreto Supremo N° 014-92-EM, y que ostenten la calificación como tal, emitida por la Dirección General de Minería del Ministerio de Energía y Minas.
- Registro Nacional de empresas Contratistas y

GRÁFICO N° 1

GRÁFICO N° 4

Código	Descripción	Monto
0101	ALICATACIÓN	308.00
0102	ALICATACIÓN	308.00
0103	DESC. AUTONOMO HONORARIO JUDICIAL	30.00
0104	TARAFERIA	308.00
0105	IMPUESTOS	308.00
0106	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00
0107	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00

GRÁFICO N° 2

GRÁFICO N° 5

Código	Descripción	Monto
0101	ALICATACIÓN	308.00
0102	ALICATACIÓN	308.00
0103	DESC. AUTONOMO HONORARIO JUDICIAL	30.00
0104	TARAFERIA	308.00
0105	IMPUESTOS	308.00
0106	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00
0107	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00

GRÁFICO N° 3

Código	Descripción	Monto
0101	ALICATACIÓN	308.00
0102	ALICATACIÓN	308.00
0103	DESC. AUTONOMO HONORARIO JUDICIAL	30.00
0104	TARAFERIA	308.00
0105	IMPUESTOS	308.00
0106	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00
0107	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00

GRÁFICO N° 6

Código	Descripción	Monto
0101	ALICATACIÓN	308.00
0102	ALICATACIÓN	308.00
0103	DESC. AUTONOMO HONORARIO JUDICIAL	30.00
0104	TARAFERIA	308.00
0105	IMPUESTOS	308.00
0106	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00
0107	IMPUESTO DE RENTA DE BASE IMPONIBLE	308.00

Subcontratistas de Construcción Civil —Renecosucc— (Decreto Supremo N° 004-2007-TR y Resolución Ministerial N° 195-2007-TR), en el que deben inscribirse las empresas que brinden ocupación a trabajadores pertenecientes a la industria de la construcción civil, sea que brinden los servicios de construcción de manera directa para la empresa principal o que lo hagan en forma indirecta bajo la modalidad de la subcontratación⁽⁴⁾.

Lo señalado, sin perjuicio de que en un futuro se creen nuevos registros sectoriales por actividad productiva.

8. Actividades de riesgo

Una de las obligaciones derivadas del artículo 67 del Reglamento de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, aprobado por el Decreto Supremo N° 009-97-SA, dispone que las entidades empleadoras que desarrollan actividades de alto riesgo deben inscribirse como tales en el registro que, para tal efecto, administra el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

No obstante, con la entrada en vigencia de la planilla electrónica, instrumento orientado, entre otros fines, para la eliminación y simplificación de los procedimientos administrativos, el procedimiento anteriormente descrito ha quedado sin efecto, toda vez que se ponderará cumplido con la sola declaración en la planilla electrónica.

9. Cierre de planillas

El cierre de planillas manuales es otra de las inquietudes que se presentan a todos los empleadores, toda vez que a la entrada en vigencia de la planilla electrónica no se estableció cuál era el procedimiento a seguir respecto del cierre de estos documentos. No obstante, la Resolución Ministerial N° 020-2008-TR dispuso que las planillas debían cerrarse según el procedimiento establecido en el Decreto Supremo N° 001-98-TR a partir de enero del 2009.

Comoquiera que esta disposición se mantiene vigente, a la fecha, el MTPE no ha establecido cronograma alguno que contribuya al cumplimiento de esta obligación, por lo que actualmente este procedimiento lo vienen realizando sólo los empleadores en forma aislada.

10. Inspección de trabajo: obligación de exhibir la planilla

Una de las obligaciones del empleador, ante un procedimiento de fiscalización, es la exhibición de las planillas de pago de los trabajadores, disposición que se aplicaba desde la dación del Decreto Supremo N° 001-98-TR. No obstante, con motivo de la dación del Decreto Supremo N° 018-2007-TR se dispuso que, la información declarada en la planilla electrónica no podía ser solicitada por las Direcciones Regionales de Trabajo y Promoción del Empleo en las actuaciones que realicen.

Así, dicha disposición difícilmente pudo ser cumplida por los funcionarios públicos, por lo que la Resolución Ministerial N° 355-2008-TR dejó sin efecto dicha disposición; por lo tanto, los inspectores de trabajo están facultados para solicitar a los empleadores las planillas electrónicas remitidas, cuya entrega deberá realizarse preferentemente en disquete u otro medio digital.

11. Contrato Administrativo de Servicios(CAS)

Respecto de los servidores contratados bajo los llamados Contratos Administrativos de Servicios, su declaración recién se hace posible a partir de la aprobación de la versión 1.2 del PDT 0601 - Planilla Electrónica.

Al respecto, el código del tipo de trabajador es el 67, denominado Régimen Especial Decreto Legislativo N° 1057, asimismo, el código del tipo de contrato es el 14, denominado Contrato Administrativo de Servicios.

Sin embargo, las particularidades reales se presentan al momento de declarar los conceptos a pagar, ya que si bien es considerado como un trabajador, a efectos de los aportes a la ONP o AFP y EsSalud, las contraprestaciones que perciben de acuerdo con el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1057,

GRÁFICO N° 7

aprobado por Decreto Supremo N° 075-2008-PCM, constituyen rentas de cuarta categoría.

De esta manera, de acuerdo con lo señalado por la Sunat a efectos del registro de aportes a EsSalud y al Régimen Pensionario, se deberá ingresar en la categoría "trabajador" y declarar en ese rubro los detalles de dichos aportes. De otro lado, para el registro de la contra- prestación pagada y la retención del Impuesto a la Renta, de corresponder, se registrará además en la categoría "Prestador de servicios cuarta categoría", que se encuentra en otra pestaña como opción en la declaración.

Es decir, quienes son contratados bajo el CAS tendrán que figurar como trabajadores y prestadores de servicios (ver gráficos N°s. 8 y 9). Cabe precisar que el sistema no permite ingresar concepto alguno referente a remuneraciones o ingresos que percibe el contratado bajo el CAS en calidad de trabajador, lo cual es consistente con el hecho de que solo tributen por rentas de cuarta categoría.

12. Micro y pequeñas empresas

Con la dación del Decreto Legislativo N° 1086, se creó el Componente Semisubsidado del Seguro Integral de Salud, así como el llamado Sistema de Pensiones Sociales; ambos, beneficios de seguridad social creados para las microempresas acogidas al Régimen Laboral Especial.

Comoquiera que este dispositivo fue dictado el 01/10/2008, ambos sistemas aún no han sido implementados; sin embargo, de acuerdo con la agenda de acciones establecida por el Ministerio de Trabajo, dichos sistemas serían implementados próximamente.

Sobre el particular, consideramos que no se requerirá de una modificación del PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual N°0601, ya que la norma no señala a la Sunat como entidad administradora de dichos aportes, incluso señala que el pago se efectuará de manera directa ante las entidades administradoras; asimismo, teniendo en cuenta que ni EsSalud ni la ONP tienen injerencia alguna en ninguno de los sistemas de seguridad social anteriormente mencionados.

GRÁFICO N° 8

GRÁFICO N° 9

MODIFICACIONES REALIZADAS A LA PLANILLA ELECTRÓNICA

Norma	Título	Fecha de publicación
Decreto Supremo N° 018-2007-TR	Establecen disposiciones relativas al uso del documento denominado "Planilla Electrónica".	28 de agosto de 2007
Resolución Ministerial N° 250-2007-TR	Aprueban información de la Planilla Electrónica y anexos.	30 de septiembre de 2007
Resolución de Superintendencia N° 204-2007/SUNAT	Aprobación del PDT Planilla Electrónica Formulario Virtual N° 0601 y de las Normas referidas a declaraciones de otros conceptos.	27 de octubre de 2007
Resolución de Superintendencia N° 005-2008/SUNAT	Aprueban nuevas versiones del PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual N° 601 y del PDT IGV - Renta Mensual Formulario Virtual N° 621.	12 de enero de 2008
Resolución Ministerial N° 020-2008-TR	Dictan medidas complementarias para el uso de la "Planilla Electrónica".	17 de enero de 2008
Resolución de Superintendencia N° 025-2008/SUNAT	Aprueban Régimen Temporal de Gradualidad vinculado al PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual N° 601.	7 de marzo de 2008
Resolución Ministerial N° 074-2008-TR	Simplifican Procedimiento de Inscripción de las Entidades Empleadores que desarrollan Actividades de Alto Riesgo ante la Autoridad Administrativa de Trabajo.	7 de marzo de 2008
Resolución de Superintendencia N° 125-2008/SUNAT	Modifican la Resolución de Superintendencia N° 204-2007/SUNAT y aprueban Nueva Versión de PDT Planilla Electrónica - Formulario Virtual N° 601.	25 de julio de 2008
Resolución Ministerial N° 355-2008-TR	Dejan sin efecto disposición complementaria única de la Resolución Ministerial N° 020-2008-TR, por tanto los inspectores de trabajo están facultados para solicitar a los empleadores las planillas electrónicas remitidas.	8 de noviembre de 2008
Decreto Supremo N° 010-2008-TR	Decreto supremo que precisa la vigencia de los Registros Sectoriales de las empresas tercerizadoras y extiende el deber del registro de control de asistencia a las empresas principales.	3 de diciembre de 2008

(*) Abogada por la Universidad de Lima. Cursó estudios en la Maestría de Relaciones Laborales en la Pontificia Universidad Católica del Perú y se desempeña como adjunta de cátedra en el curso de Derecho Procesal del Trabajo en la misma universidad. Especialista en Derecho Laboral, Seguridad Social y Seguridad y Salud en el Trabajo. Miembro del equipo de investigación de Soluciones Laborales. Asesora Laboral de Contadores & Empresas y Gaceta Consultores.

(**) Agradecemos la colaboración del Sr. Cesar Munayco Roggero en la elaboración del presente informe.

(1) Mediante la Resolución de Superintendencia N° 204-2007/SUNAT, publicada el 27 de octubre de 2007, se aprobó el PDT Planilla

Electrónica - Formulario Virtual N° 0601, versión 1.0, el cual no fue empleado, ya que con fecha 12 de enero de 2008 se aprobó la versión 1.1.

(2) Información obtenida del blog de la contadora pública colegiada y bachiller en Derecho de la PUCP: Agustina Yolanda Castillo Gamarra.

(3) CAMPOS TORRES, Sara Rosa; CASTILLO CHIHUÁN, Jorge. "Conozca los cambios laborales introducidos en la nueva versión de la planilla electrónica", En: Contadores & Empresas Primera quincena, Gaceta Jurídica, agosto. 2008, p. C-2.

(4) No requerirán encontrarse inscritas en el Renecosucc aquellas empresas cuyas obras a ejecutar no excedan las 50 UIT.

Fuente: Contadores & Empresas,
1ra. quincena - febrero 2009.



Comentario a las Principales Normas Laborales

Precisan aspectos importantes sobre la entrega del Boletín Informativo a que se refiere la Ley N° 28991

Decreto Supremo N° 009-2008-TR. Fecha de publicación: jueves, 27 de noviembre de 2008. Fecha de vigencia: viernes, 28 de noviembre de 2008.

A través del artículo 16 de la Ley N° 28991, Ley de libre desafiliación informada, pensión mínima y complementaria y régimen especial de jubilación anticipada, se estableció como obligación de los empleadores entregar a aquellos trabajadores no afiliados, que ingresen por primera vez a un centro de trabajo, una copia del Boletín Informativo que se publica en el diario oficial El Peruano y en un diario de difusión masiva, que señale las características, diferencias y particularidades de los sistemas pensionarios vigentes, a efectos de que el trabajador pueda elegir libre e informadamente su afiliación a alguno de ellos.

De esta manera, mediante el presente decreto se establece que el plazo que tiene el empleador para entregarla copia del Boletín Informativo a aquellos trabajadores no afiliados que ingresan a un centro laboral por primera vez es de cinco días hábiles contados desde el día siguiente de iniciada la relación laboral.

Asimismo, se ha establecido que el incumplimiento de dicha obligación constituye infracción grave en materia de seguridad social. Para ello, se ha modificado el artículo 44 del Reglamento de la Ley General de Inspección del Trabajo, aprobado por Decreto Supremo N° 019-2006-TR, agregando como segundo párrafo que constituye infracción grave que el empleador afilie al trabajador a alguno de los sistemas pensionarios, sin previamente haberle entregado el Boletín Informativo, o que habiéndolo hecho no respete los plazos señalados en el segundo párrafo del artículo 16 de la Ley N° 28991, por el cual se otorga al trabajador diez días contados desde la entrega del referido boletín para que exprese su decisión de afiliarse a algún sistema pensionario y otros diez días adicionales para ratificar o cambiar su opinión.

Aprueban el listado de los agentes físicos, químicos biológicos, ergonómicos y psicosociales que generan riesgos para la salud de la mujer gestante y/o el desarrollo normal del embrión y el feto

Resolución Ministerial N° 374-2008-TR. Fecha de publicación: domingo, 30 de noviembre de 2008. Fecha de vigencia: lunes, 1 de diciembre de 2008.

Mediante la Ley N° 28048, ley de protección a favor de la mujer gestante que realiza labores que pongan en riesgo su salud y/o el desarrollo normal del embrión y el feto, se faculta a las mujeres gestantes para que en sus centros de trabajo soliciten al empleador no realizar labores que pongan en peligro su salud y/o el desarrollo normal del embrión y el feto durante el período de gestación.

En ese sentido, mediante la presente norma y en aras de proteger a la mujer gestante, se aprueban los siguientes anexos: "el listado de los agentes físicos, químicos, biológicos, ergonómicos y psicosociales que generan riesgos para la salud de la mujer gestante y/o el desarrollo normal del embrión y el feto, sus correspondientes intensidades, concentraciones o niveles de presencia y los periodos en los que afecta al embarazo", —el "listado de actividades, procesos, operaciones o labores, equipos o productos de alto riesgo"—,

y "lineamientos para que las empresas puedan realizar la evaluación de sus riesgos".

Asimismo que la Autoridad Administrativa de Trabajo es la responsable de velar por el cumplimiento de los citados instrumentos.

Medidas nacionales " frente al VIH y Sida en el lugar de trabajo

Resolución Ministerial N° 376-2008-TR. Fecha de publicación: domingo, 30 de noviembre de 2008. Fecha de vigencia: lunes, 1 de diciembre de 2008.

Habiendo el Estado peruano ratificado el Convenio OIT N° 111, relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación, se entiende que está obligado a formular y llevar a cabo una política nacional que promueva, por métodos adecuados, las condiciones y las prácticas nacionales, a la igualdad de oportunidades y de trato en materia de empleo y ocupación, con la finalidad de eliminar cualquier discriminación a este respecto.

Asimismo, en seguimiento de la Declaración de Compromiso sobre el VIH y Sida de las Naciones Unidas, la OIT, en su condición de organismo copatrocinador del Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH y Sida (Onusida) y organismo principal en el mundo del trabajo, ha elaborado el "Repertorio de recomendaciones prácticas de la OIT sobre el VIH/Sida y el lugar de trabajo", que tiene como objetivo la promoción del trabajo decente, estableciendo una serie de directrices para la prevención del VIH y Sida.

En ese sentido, mediante la presente norma se aprueban las siguientes medidas nacionales frente al VIH y Sida en el lugar de trabajo, aplicables al régimen laboral público o privado, bajo cualquier modalidad contractual, entre otras:

1. Los empleadores del Sector Público y Privado, deberán promover el desarrollo e implementación de políticas y programas sobre VIH y Sida en el lugar de trabajo, destinadas a ejecutar acciones permanentes para prevenir y controlar su progresión, proteger los derechos laborales, así como erradicar el rechazo, el estigma y la discriminación de las personas real o supuestamente VIH-positivas.
2. El MTPE, en coordinación con los diversos sectores, empleadores y trabajadores, implementará las medidas necesarias que garanticen la seguridad y salud en el trabajo, y para la protección de los trabajadores en torno al VIH y Sida.
3. En las empresas o entidades donde los trabajadores están expuestos al riesgo de contraer el virus, los empleadores tienen la obligación de cumplir las normas de bioseguridad y de profilaxis posexposición laboral⁽¹⁾ vigentes.
4. La infección por el VIH, en los casos que ésta sea considerada como enfermedad profesional y haya sido adquirida como consecuencia de la actividad laboral de alto riesgo, está sujeta a las prestaciones económicas y de salud vigentes en el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo.
5. Está prohibido que el empleador exija la prueba del VIH o la

(1) La profilaxis posexposición (PPE) es una respuesta médica de emergencia que puede utilizarse para proteger a las personas expuestas al VIH. Esta prueba debe iniciarse entre 2 y 24 horas después de la posible exposición al VIH (y no más tarde de 48-72 horas), y tiene que continuar aproximadamente durante cuatro semanas.

exhibición del resultado de esta al momento de contratar trabajadores, durante la relación laboral o como requisito para continuar en el trabajo.

Finalmente, se señala que para garantizar la autonomía de la voluntad del trabajador y la confidencialidad de las pruebas del VIH y sus resultados, estas no pueden ser realizadas por el empleador o por otro que esté vinculado económicamente a este.

Establecen disposiciones relativas a la aplicación de la Ley N° 23908, sobre monto mínimo de pensiones

=====

Decreto Supremo N° 150-2008-EF. Fecha de publicación: miércoles, 10 de diciembre de 2008. Fecha de vigencia: jueves, 11 de diciembre de 2008.

=====

Mediante el presente Decreto Supremo, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) ha dictado disposiciones relativas a la aplicación de la Ley N° 23908 que fija los montos mínimos de pensiones de invalidez, jubilación y sobrevivencia (viudez, orfandad y de ascendientes) en el régimen del Decreto Ley N° 19990. Estas medidas han sido dictadas en atención a un número significativo de reclamos referidos a la aplicación de la citada ley.

Así, la novísima norma establece que la Ley N° 23908 corresponde ser aplicada hasta el 18 de diciembre de 1992, conforme ha sido establecido por el Tribunal Constitucional en la sentencia recaída en el Expediente N° 5189- 2005-PNTC, por la cual fijó precedentes de observancia obligatoria sobre la aplicación de la ley que fija los montos mínimos de las pensiones.

En atención a lo señalado, se ha autorizado a la Oficina de Normalización Previsional (ONP) a realizar las siguientes acciones:

- i) Revisar de oficio los expedientes administrativos que solicitan la aplicación de la Ley N° 23908, de acuerdo a lo establecido en el párrafo precedente (artículo 1 de la Ley). En este caso, se dará prioridad a los que se encuentren en sede judicial y que se refieran a personas mayores de 75 años.
- ii) Regularizar el monto de las pensiones.
- iii) En caso de que se determine el derecho a una pensión mínima conforme a la Ley N° 23908 y exista proceso judicial en trámite, deberá procurarse su conclusión a través de los actos correspondientes que establecen las normas procesales.

Finalmente, en el supuesto de que se determine el derecho a una pensión de jubilación conforme a la Ley N° 23908, el pago de los devengados se hará de acuerdo con los criterios del Tribunal Constitucional establecidos en el artículo 1 de la norma objeto de comentario y de la Ley N° 28266 y sus dispositivos complementarios.

Se promulga y publica la Ley de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2009

=====

Ley N° 29289. Fecha de publicación: jueves, 11 de diciembre de 2008. Fecha de vigencia: jueves, 1 de enero de 2009.

=====

Mediante la presente ley se aprueba el presupuesto anual de gastos para el año fiscal 2009 por el monto de S/. 72,355'497,884.00, que comprende los créditos presupuestarios máximos correspondientes a los pliegos del Gobierno nacional, gobiernos regionales y locales. Es de obligatorio cumplimiento para los organismos y entidades integrantes de los Poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial, Ministerio Público, Jurado Nacional de Elecciones y demás organismos que cuenten con un crédito presupuestario que establece esta norma. Se incluye a EsSalud, en lo que resulte aplicable.

Entre sus principales disposiciones se pueden citar:

1. En las entidades públicas, incluyendo a EsSalud, organismos reguladores y la empresa Petroperú S.A., queda prohibido

el reajuste o incremento de remuneraciones, bonificaciones, dietas, asignaciones, retribuciones, incentivos y beneficios de toda índole, cualquiera sea su forma, modalidad, mecanismo y fuente de financiamiento.

2. Las entidades públicas, independientemente del régimen que las regule y sin excepción, no se encuentran autorizadas para efectuar gastos por concepto de horas extras. En caso que se requiera mantener al personal en el centro de labores, se debe establecer turnos y otros mecanismos que permitan el adecuado cumplimiento de las funciones de la entidad.
3. Los funcionarios y servidores nombrados y contratados bajo el régimen del Decreto Legislativo N° 276, obreros permanentes y eventuales del Sector Público, el personal de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional del Perú, y los pensionistas a cargo del Estado comprendidos en los regímenes de la Ley N° 15117, Decretos Ley N° 19846 y 20530, Decreto Supremo N° 051- 88-PCM y la Ley N° 28091, percibirán los siguientes conceptos en el año 2009:
 - Los aguinaldos por Fiestas Patrias y Navidad, que se incluye en la planilla de pagos correspondientes a los meses de julio y diciembre, cada uno por la suma de S/. 2 00.00.
 - La bonificación por escolaridad, que se incluye en la planilla de pagos correspondiente al mes de febrero y cuyo monto asciende a S/. 300.00.
4. Queda prohibido el ingreso de personal por servicios personales y el nombramiento, salvo en los siguientes casos, entre otros:
 - Contratación para reemplazo por cese de personal o para suplencia temporal de los servidores del Sector Público, siempre y cuando se cuente con la plaza.
 - Designación de cargos de confianza.
 - Nombramiento de plaza presupuestada cuando se trate de magistrados del Poder Judicial, fiscales del Ministerio Público, personal egresado de las escuelas de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional del Perú, de la Sunat, entre otras entidades.
 - Contratación de gerentes públicos conforme a lo establecido en el Decreto Legislativo N° 1024.
 - Designación de cargos de confianza en las empresas bajo el ámbito del Fonafe.
 - Contratación de personal registral y de apoyo para la Sunarp.
5. El gasto total a ejecutarse durante el año 2009, en materia de contratación administrativa de servicios (CAS) regulada por el Decreto Legislativo N° 1057, incluido el gasto de las contribuciones a EsSalud no podrá ser mayor al monto ejecutado durante el año 2008 por concepto de servicios no personales, servicio de consultoría y otros servicios de terceros.
6. Se autoriza a la Oficina de Normalización Previsional (ONP) para que, en representación del Estado, sea la entidad que realice la transferencia financiera del aporte correspondiente a la entidad administradora de las cuentas individuales de los afiliados, de acuerdo con lo establecido en el artículo 12 del Decreto Legislativo N° 1086 (nueva Ley de Micro y Pequeñas Empresas). La transferencia se efectivizará por resolución del titular de la ONP.
7. Se autoriza a los gobiernos regionales a pagar cuatro (4) asignaciones extraordinarias por trabajo asistencial (AETA) al personal médico, profesionales de salud no médicos, técnicos asistenciales y auxiliares asistenciales, de las cuales dos (2) AETA serán financiadas con cargo al presupuesto institucional del Ministerio de Salud aprobado en la presente ley.
8. Se dispone el otorgamiento de una asignación especial mensual que se abonará a partir del mes de enero de 2009 a favor de los servidores administrativos universitarios y de la educación básica y superior no universitaria del sector educación, ascendente a S/ 100.00. No tiene carácter

remunerativo ni pensionable.

9. Se dispone el otorgamiento de una asignación extraordinaria por única vez, equivalente a la suma de S/. 100.00, al personal administrativo no sujeto a regímenes especiales de carrera, a cargo de los gobiernos regionales. No tiene carácter remunerativo ni pensionable.

Declaran días no laborables a nivel nacional para los trabajadores del Sector Público durante el año 2009

Decreto Supremo N° 082-2008-PCM. Fecha de publicación: sábado, 13 de diciembre 2008. Fecha de vigencia: domingo, 14 de diciembre del 2008.

Mediante la presente norma, la Presidencia del Consejo de Ministros ha declarado como días no laborables a nivel nacional para los trabajadores del Sector Público para el año 2009, los siguientes: viernes 2 de enero, lunes 27 de julio, viernes 9 de octubre, jueves 24 de diciembre y jueves 31 de diciembre.

La citada norma establece que para fines tributarios los días antes señalados serán considerados hábiles. Adicionalmente, se estipulan las siguientes precisiones:

- En el Sector Público, las horas dejadas de laborar serán recuperadas en la semana siguiente a la del día declarado no laborable, o en la oportunidad que establezca el titular de la entidad de acuerdo a las necesidades de la institución. Asimismo, deberán tomarse las provisiones correspondientes para asegurar la provisión de aquellos servicios que resultan indispensables durante dichas fechas.
- En el Sector Privado, mediante acuerdo entre el empleador y los trabajadores, podrán acogerse a lo establecido por el citado Decreto Supremo. Para ello, establecerán la forma

de recuperación de las horas dejadas de trabajar, a falta de acuerdo prima la decisión del empleador.

Ley que autoriza al Ministerio Público a otorgar una asignación excepcional a su personal en actividad, auxiliar, administrativo, técnico asistencial y profesionales de la salud no médicos

Ley N° 29296. Fecha de publicación: sábado 13 de diciembre 2008. Fecha de vigencia: domingo 14 de diciembre de 2008.

Mediante la presente ley, se dispone que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en coordinación con el Ministerio Público (MP), mediante decreto supremo, otorgue por única vez una asignación excepcional ascendente a S/. 600.00 nuevos soles al personal en actividad, auxiliar, administrativo, técnico asistencial y profesionales de la salud no médicos, antes del 31 de diciembre de 2008.

Se establecen como características de la asignación:

- Se otorga única y excepcionalmente al personal antes señalado perteneciente al Ministerio Público, así como al personal técnico asistencial que labora en el Instituto de Medicina Legal; en ambos casos, siempre y cuando cuenten con vínculo laboral en la fecha en que se abone el señalado beneficio.
- No tiene naturaleza remunerativa ni pensionaria y no constituye base computable para ningún beneficio sociolaboral.

Fuente: Soluciones Laborales, diciembre 2008.



¿Es posible afectar los ingresos del trabajador para el pago de obligaciones?

Retención judicial por alimentos y otros casos

Álvaro GARCÍA MANRIQUE (**)(***)

También aplicable al sector público(*)

RESUMEN EJECUTIVO

Frecuentemente los empleadores tienen inquietudes sobre cómo proceder ante las órdenes judiciales de retención de remuneraciones, principalmente derivadas de demandas de alimentos contra sus trabajadores. En el presente informe, el autor comenta esta y otras formas de afectar la remuneración y demás ingresos del personal a partir de lo establecido en la normativa vigente y lo sucedido en la práctica laboral.

que un trabajador, como cualquier ciudadano que participa en la economía de una sociedad, asume además otras obligaciones que merecen ser protegidas por el Derecho; obligaciones que en algunos casos se refieren a necesidades de orden secundario tales como deudas comerciales, de recreo, asociativas y otras legítimamente contraídas, cuyos respectivos titulares tienen la expectativa de que sean honradas. En algunos casos podrá tratarse de deudas contraídas con su empleador, contractualmente o derivadas de un acto que perjudica los intereses económicos de su patrón.

El contexto descrito no acarrea inconvenientes cuando todas las obligaciones mencionadas, tanto las de primera necesidad como las otras, son canceladas voluntaria y pacíficamente por el trabajador; pero, ¿qué ocurre cuando estamos en un escenario de incumplimiento?; ¿es posible

Introducción

Cuando se analiza lo que es "remuneración" -entendida como la contraprestación por servicios subordinados— tanto desde una óptica conceptual como legal, existe consenso en cuanto a un elemento que la hace distintiva, el de libre disponibilidad.

Por causa de ella, el trabajador conserva para sí la potestad de decidir libremente el destino que dará a sus ingresos, esto es, si además de utilizarlos para cubrir sus gastos personales y los de su familia, también asignará parte de ellos al ahorro personal, o si los invierte en una actividad o negocio adicional o en la adquisición de algún bien de su interés, etc. En todo caso, queda claro que la finalidad mayor será satisfacer principalmente las necesidades primarias, alimentación, vivienda y vestido del trabajador y de las personas a su cargo (familia), de allí justamente que la remuneración ha merecido y merecerá especial protección jurídica y que ha llevado a las legislaciones mundiales a consagrar su carácter irrenunciable e intangible.

No obstante lo dicho, debemos ser conscientes también de

(*) Empresa y entidades del Sector Público con Régimen Laboral Privado.

(**) Asesor laboral de Soluciones Laborales y Gaceta Consultores. Especialista en Derecho Laboral, Procesal Laboral y Seguridad Social.

(***) Agradecemos la valiosa participación de Luis Alvaro Gonzales Ramírez en la elaboración del punto 4.1 del presente informe.

afectar los ingresos del trabajador para que respondan por dichas deudas sin colisionar con su carácter irrenunciable e intangible? O también, ¿es posible que por decisión propia el trabajador afecte sus ingresos para satisfacer ciertas obligaciones o, en todo caso, garantizar su cumplimiento?

Si bien es cierto, el artículo 26 numeral 2 de la Constitución Política del Estado consagra la irrenunciabilidad de los derechos reconocidos por la Constitución y la ley, entre los cuales se encuentran, naturalmente, la remuneración y los beneficios sociales, y que en principio podría asociarse a la intangibilidad de estos conceptos, consideramos que para lograr la paz social en justicia es preciso también diseñar mecanismos satisfactorios que protejan al titular de un crédito que debe ser asumido por el trabajador, tales como la afectación de sus ingresos en respaldo de ellos. A nuestro entender, la irrenunciabilidad de un derecho no debiera significar, en modo alguno, inseguridad jurídica ni impunidad.

En nuestra legislación se recogen diversos supuestos de afectación de los ingresos del trabajador, que en algunos casos no solamente puede incluir a la remuneración, sino también a todos aquellos otros conceptos que son percibidos en virtud de una relación laboral (gratificaciones, compensación por tiempo de servicios, etc.), sin que por ello se desvirtúe su carácter irrenunciable, todo lo cual será comentado en el presente informe.

I. Supuestos más importantes de afectación de los ingresos del trabajador

1. Préstamos otorgados al trabajador por el empleador y "adelanto" de remuneraciones

Es usual que cuando una persona padece temporalmente de problemas económicos recurra a personas de su entorno o confianza para que le procuren aquello que justamente está necesitando, por ejemplo, dinero para cubrir gastos médicos de un familiar enfermo o para emprender un proyecto personal, a través de un préstamo; entre otros casos.

El empleador es también una persona del entorno del trabajador, ya que interactúa diariamente con él y, lo que es más importante aún, por la relación que mantienen representa para el trabajador un acreedor con quien, si se quiere, tiene ya instaurado un mecanismo de pago de dicho préstamo, a diferencia tal vez de otros potenciales prestamistas.

En efecto, si mes a mes el empleador debe abonar al trabajador la remuneración, estamos entonces frente a lo que será justamente la fuente que proveerá al trabajador de los recursos necesarios para devolver a cabalidad el préstamo. Consecuencia de ello, en la práctica es muy frecuente que los trabajadores recurran a sus empleadores cuando necesitan acceder a un financiamiento que, dicho sea, no es obligación del empleador otorgarlo, sino que responderá a la libre voluntad y, entendido está, también a las posibilidades económicas de este último.

En estas situaciones, empleador y trabajador se sustraen de tales condiciones y actúan como lo hacen las partes de toda relación contractual de préstamo o mutuo si nos referimos al término legal apropiado: el empleador será el mutuante o quien otorga el préstamo, y el trabajador será el mutuuario o quien lo recibe.

Para tales efectos, se recomienda suscribir por escrito el contrato correspondiente, en el cual se establecerán las condiciones contractuales respectivas: monto del préstamo, fecha de devolución y, si se quiere, cronograma de pagos parciales cuando la devolución no pueda cubrirse en una sola armada.

He aquí una primera forma por la cual el empleador puede afectar los ingresos de su trabajador, de forma tal que permita materializar la devolución de la suma mutuada (prestada) en los términos acordados. Para ello, tendrá que haber sido contemplado en el contrato que el trabajador autoriza previa y expresamente que le sean descontados de sus ingresos una

MODELO N°1

CLÁUSULA: EL TRABAJADOR autoza previa y expresamente que **EL EMPLEADOR** descuenta periódicamente de su remuneración mensual los importes que han sido detallados en el cronograma establecido en el presente contrato.

porción de estos en proporción al referido cronograma de pagos (ver modelo N° 1). En la práctica laboral se denomina "descuento por planilla".

Un supuesto similar constituye el esquema de "adelantos" de remuneración, al cual se le puede conceder el mismo tratamiento que a los préstamos.

Cabe señalar que no existe en nuestra legislación laboral norma alguna que recoja la posibilidad de otorgamiento de préstamos a los trabajadores ni alguna limitación en cuanto a la cantidad a prestar. En todo caso, no existe razón o motivo alguno que justifique una hipotética prohibición de los préstamos efectuados por los empleadores.

Existe, sí, una norma tributaria que aborda el tratamiento de los intereses en caso de préstamos al personal, estableciendo que para aquellos mutuos que superen el equivalente a una (1) UIT se presumirá el pago de intereses no inferiores a la tasa activa del mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN), conforme se precisa en el artículo 26 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta (aprobado por Decreto Supremo N° 179-2004-EF). Si el préstamo tiene por finalidad la adquisición o construcción de una vivienda, la citada presunción opera cuando el valor supera las treinta (30) UIT.

Ahora bien, la razonabilidad nos dice que a efectos de la devolución del préstamo no solamente podrá ser afectada la remuneración mensual del trabajador, sino también sus beneficios sociales, empero, siempre que haya sido expresamente autorizado por él. Lo habitual es únicamente la remuneración y demás ingresos regulares del trabajador, pues son aquellos que se perciben frecuentemente.

Mención aparte merece a compensación por tiempo de servicios (CTS), pues el artículo 40 de la norma que regula el beneficio (Decreto Supremo N° 001-97-TR) dispone que los depósitos y sus intereses pueden garantizar préstamos del empleador o adelantos de remuneración (entre otros casos) solamente hasta el cincuenta por ciento (50%) del beneficio. Esta afectación en garantía, autorizada voluntariamente por el trabajador, presupone que el empleador solamente cobrará su crédito directamente de los citados depósitos cuando el trabajador no pague voluntariamente la deuda. Tiene similar naturaleza que una garantía prendaria.

En estos casos, el empleador debe comunicar al depositario del beneficio (entidad financiera) que la acreencia está garantizada justamente con la CTS que aquel tiene en depósito, para lo cual deberá adjuntar copia del documento que acredite la garantía a efectos del control respectivo.

2. Resarcimiento de perjuicio económico causado por la comisión de falta grave

Otro hecho que puede generar un crédito del trabajador a favor de su empleador es cuando aquel comete una falta grave que causa al segundo un daño o perjuicio económico, que lógicamente tiene que ser resarcido por el autor del hecho dañoso.

A manera de ejemplos prácticos podríamos citar: i) un vendedor que se apropia indebidamente de las sumas de dinero que los clientes pagan al empleador por los bienes que adquieren, o también, ii) aquel trabajador que deliberadamente destruye una maquinaria valiosa de su empleador; entre muchos otros supuestos.

En todos esos casos, el artículo 51 del TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios (aprobado por Decreto Supremo N° 001-97-TR) autoriza al empleador, luego de haber despedido a su trabajador, a notificar al depositario de dicho beneficio (entidad financiera) para que la CTS y sus respectivos intereses queden retenidos hasta finalizar el proceso judicial de indemnización de daños y perjuicios que aquel debe interponer contra su ex servidor. Se incluirá en el monto a retener también aquella CTS devengada a la fecha

de cese, para lo cual el empleador tendrá que entregarla a la entidad financiera.

Como se aprecia, bastará la comunicación del empleador a la entidad financiera para que esta retenga el total depositado (ver modelo N° 2), aunque la norma también obliga al empleador a acreditar ante dicha entidad que efectivamente ha iniciado las acciones legales, por ejemplo, acompañando una segunda comunicación al banco con una copia del cargo de su demanda debidamente presentada ante el Juzgado de Trabajo correspondiente. Sobre este tema, la demanda debe ser interpuesta necesariamente dentro del plazo de treinta (30) días naturales contados desde el despido; vencido este plazo la demanda no prosperará ni procederá retención alguna.

Enfatizamos que para que proceda la retención de la CTS no es suficiente que el trabajador haya cometido una falta grave y que haya sido despedido sino que, además, esta debe haber causado perjuicio económico al empleador. La falta grave, como es natural, debe estar tipificada en la ley. De ser el caso que la demanda del empleador sea declarada fundada mediante sentencia consentida o ejecutoriada, la indemnización que ordene pagar el Poder Judicial será cubierta con el total de la CTS que fue retenida.

La problemática surge cuando el empleador al cuantificar los daños causados verifica que estos superan el total de los depósitos de CTS, que lo llevará a concluir que la indemnización que más adelante determine el juzgado finalmente no será cubierta en su integridad. Nos preguntamos, ¿es posible retener el resto de los beneficios sociales además de la CTS teniendo en cuenta que aquellos no obran en poder de un tercero sino del propio empleador?; ¿podrá el empleador retener unilateralmente la liquidación de beneficios sociales?

A nuestro entender ello no sería posible, por lo menos no en los mismos términos que la ley sí ha previsto para el caso de la CTS, principalmente por los siguientes dos motivos:

- No existe en la legislación laboral alguna norma que expresamente autorice la retención unilateral de la liquidación de los demás beneficios sociales (vacaciones truncas, gratificaciones truncas), pues debemos partir de que se precisaría necesariamente la existencia de una norma que así lo permita, como sí lo hay para el caso de la CTS.
- Tampoco sería posible aplicar extensivamente el artículo 51 del TUO de la Ley de CTS para los demás beneficios sociales por cuanto al tratarse de una norma restrictiva de derechos estamos en el supuesto establecido por el artículo IV del Título Preliminar del Código Civil, que a la letra reza: "la ley que establece excepciones o restringe derechos no se aplica por analogía"; siendo aquella una norma de aplicación exclusiva para la CTS y no para los demás beneficios sociales.

Bajo nuestra opinión, el empleador tendría que obtener autorización judicial previa para retener el pago de la liquidación de los demás beneficios sociales, la cual debería ser obtenida antes de que el trabajador requiera el pago de su liquidación. En la práctica podría llegar a ser imposible de lograr por la dilación y demora propias de todo trámite judicial.

3. Cuotas sindicales

Según hemos mencionado anteriormente, las obligaciones que un trabajador contrae con terceros pueden obedecer también a la satisfacción de intereses que no necesariamente son de índole personal y/o familiar, por ejemplo, la afiliación a una organización sindical.

Veamos, si el patrimonio de un sindicato está constituido, entre otros recursos, por las cuotas que regularmente aportan sus afiliados a fin de solventar los gastos propios de la administración y gestión de la organización gremial estamos frente a un compromiso económico que se engloba en la

MODELO N° 2

Lima, 15 de diciembre de 2008

Señores: _____ (nombre de la entidad financiera)

Presente.

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, lamentamos hacer de vuestro conocimiento que nuestro ex trabajador, Sr. _____, ha cometido una falta grave que nos ha causado un severo perjuicio económico y que será materia de un proceso judicial que iniciaremos contra la citada persona a fin de resarcirnos los daños injustamente causados. Cabe señalar que ello ha motivado su despido justificado de la compañía.

En ese sentido, al amparo de lo señalado en el artículo 51 del TUO de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios (aprobado por Decreto Supremo N° 001 -97-TR), y en su calidad de depositarios, les solicitamos se sirvan retener el total de la CTS que dicho trabajador mantiene en vuestra entidad en la cuenta N° _____, a las resultas del proceso judicial en mención.

Oportunamente cumpliremos con acreditar ante ustedes la efectiva iniciación de dicho proceso judicial. Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Sr. _____
Gerente General

precitada definición, y que finalmente constituye un crédito cuyo titular no es el empleador.

Así, para el cabal cumplimiento del pago de los aportes en mención, el artículo 28 del TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo (aprobado por Decreto Supremo N° 010-2003-TR), establece que el empleador está obligado a deducir de las remuneraciones de los trabajadores las cuotas sindicales legales, ordinarias y extraordinarias, aunque en este último caso, siempre que sean comunes a todos los trabajadores. Se trata de un mecanismo seguro de pago que garantizará a la organización sindical contar con los aportes oportuna e íntegramente, a través de la afectación de los ingresos del trabajador por parte de quien los tiene en su poder: el empleador.

Para tal efecto, se exige también que el trabajador autorice expresamente a su empleador el correspondiente descuento por planilla, es más, se exige que conste por escrito. No bastará entonces la comunicación del ente colectivo (sindicato), sino que se precisa la autorización individual de cada uno de los trabajadores. Mal haría el empleador en retener el aporte si cada trabajador previamente no lo autorizó.

La retención de las cuotas cesará cuando el trabajador comunique por escrito su renuncia, o cuando el sindicato comunique la expulsión de aquel de sus filas.

4. Embargo de los ingresos del trabajador

Cuando se hace mención a un embargo como medida destinada a cautelar el pago de una determinada obligación, nos situamos ya en un escenario de incumplimiento y que justamente ha impulsado al titular del crédito (acreedor) a iniciar las acciones legales de cobro para que el Poder Judicial ordene el pago de la obligación y, de ser el caso, ejecutar los bienes del demandado. De acuerdo a la definición contenida en el artículo 642 del Código Procesal Civil, el embargo consiste en la afectación jurídica de un bien o de un derecho del presunto obligado, con la finalidad de que garantice el pago de una deuda dineraria.

Si ya hemos señalado que un trabajador puede contraer obligaciones con terceros respecto de relaciones contractuales diversas, por ejemplo de índole comercial, bien puede haber contraído una deuda con una empresa dedicada a la venta de productos o con una entidad financiera respecto de una línea de crédito. Naturalmente, si el trabajador no cumple con honrar estas deudas los respectivos acreedores interpondrán sus demandas ante los juzgados correspondientes, con las cuales buscarán afectar la principal y más conocida fuente de ingresos de su deudor: la remuneración que perciben de su relación laboral.

Cabe señalar que cuando la deuda que el trabajador mantiene con los terceros es de naturaleza comercial, civil o de cualquier otra índole distinta a una pensión de alimentos, la regla general es que son inembargables. Excepcionalmente, podrá embargarse la remuneración y demás ingresos cuando estos superen el equivalente a cinco (5) URP⁽¹⁾, en cuyo caso únicamente el exceso de este límite podrá ser embargado y hasta una tercera parte como máximo, según el artículo 648 del Código Procesal Civil.

En términos procesales, para el caso de las remuneraciones y demás ingresos del trabajador, es aplicable la medida de embargo en forma de retención de modo tal que quien tenga en su poder dichas sumas (el empleador) los retendrá y pondrá a disposición del juzgado ante el cual se ventila el proceso de cobro iniciado por el tercero. Con lo dicho, queda claro entonces que el embargo en forma de retención de los ingresos del trabajador presupone necesariamente la existencia de un proceso judicial, pues será a través de esa vía que se ordenará la retención. Al respecto, el empleador estará obligado a dar estricto cumplimiento a la resolución judicial bajo sanción de denuncia penal, por lo que aquellos empleadores que con el afán de proteger a sus trabajadores hacen caso omiso a la orden del juzgado podrían perjudicarse a sí mismos.

Finalmente, hay que mencionar que el empleador deberá dar cumplimiento al embargo en forma de retención en los términos que expresamente se hayan mencionado en la resolución judicial, no pudiendo pecar por exceso ni por defecto: sólo afectará los conceptos que taxativamente allí se señalan. Sobre el particular, muchas veces las resoluciones judiciales son ambiguas o no son lo suficientemente claras como se quisiera, llegando muchas veces a confundir a los empleadores.

A continuación, proponemos mecanismos para interpretar las resoluciones, mencionando en la primera columna el mandato judicial, y en la segunda, la interpretación que se le debería dar (ver cuadro N°1).

4.1. Embargo de los ingresos del trabajador en caso de alimentos

Como punto final, corresponde pronunciarnos sobre la afectación de los ingresos del trabajador cuando éste ha sido demandado en sede judicial por alguna persona que tiene un derecho alimentario respecto de aquel. Podrá tratarse de los ascendientes, descendientes, cónyuge o hermanos del trabajador, de acuerdo con lo normado por el artículo 474 del Código Civil. En Derecho de Familia se entiende por alimentos todo aquello que es indispensable para el sustento: alimentación propiamente dicha, habitación, vestido y asistencia médica de una persona, según la situación y posibilidades de quien está obligado a asumirlo.

En los procesos judiciales de alimentos, los ingresos del trabajador pueden ser embargados hasta el sesenta por ciento (60%), vale decir, no se sujeta al mismo límite fijado para las deudas de otra naturaleza (ver punto 4). En materia de alimentos no es relevante el monto de la remuneración del trabajador ya que podrá ser afectada aun cuando se trate de la remuneración mínima vital (RMV).

Pueden ser afectados, también, los beneficios sociales, si así lo determinase el juzgado, aunque cabe hacer la precisión que para la compensación por tiempo de servicios (CTS) el porcentaje máximo que podrá ser embargado es el cincuenta

CUADRO N°1

MANDATO JUDICIAL	INTERPRETACIÓN ⁽²⁾
Que se retenga un porcentaje de las remuneraciones del trabajador	El empleador solamente deberá afectar la remuneración y demás conceptos que tengan carácter remunerativo (horas extras, comisiones, bonificaciones, asignación familiar, gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad, etc.). Quedan excluidos los montos que no tengan esa naturaleza (movilidad, vales de alimentos, gratificaciones extraordinarias, participación en las utilidades, etc.) y aquellos beneficios sociales que no son remuneraciones (compensación por tiempo de servicios).
Que se retenga un porcentaje de los ingresos del trabajador	Aunque se trata de un error frecuente de los juzgados, ya que el mandato debiera ser mucho más preciso, recomendamos que el empleador considere en efecto todos los ingresos del trabajador: remuneraciones, bonificaciones, asignaciones no remunerativas, beneficios sociales, etc. Tratamiento especial en caso de la compensación por tiempo de servicios (CTS), pues esta solamente podrá ser embargada si la demanda Judicial versa sobre pensión de alimentos y hasta el 50% (ver punto 4.1). Si la demanda se refiere a deudas comerciales, civiles o de cualquier otra materia, este beneficio simplemente no podrá ser afectado.
Que se retenga un porcentaje de la remuneración y de los beneficios sociales del trabajador	Rige el criterio anterior en los mismos términos, aunque en este caso no se considerarán los montos que no encajen en la definición de remuneración o de beneficio social, por ejemplo, movilidad, vales de alimentos, asignación por educación, etc.

por ciento (50%) de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 37 del TUD de la Ley de CTS.

Con respecto al procedimiento de notificación al empleador para que retenga un porcentaje de los ingresos para fines alimentarios, corresponde al juez agotar los medios para conocer los ingresos del trabajador demandado. Recientemente, el 13 de noviembre del año en curso se ha publicado en el diario oficial El Peruano la Ley N° 227, que establece que ahora el juzgado solicitará directamente al empleador un informe sobre las remuneraciones, gratificaciones, vacaciones y cualquier otra suma de libre disposición que se entregue al trabajador demandado, el que deberá ser presentado dentro de un plazo que no podrá exceder de siete (7) días hábiles, bajo apercibimiento de ser denunciado penalmente por el delito de negativa a colaborar con la administración de justicia - incomparecencia. Asimismo, en caso de que el juez compruebe la falsedad de la información, remitirá lo actuado al Ministerio Público para el inicio de las acciones que correspondan. Anteriormente, dicha información sobre los ingresos se tomaba directamente en una diligencia programada para tal efecto por el juez, en la cual se extendía un acta donde constaba lo manifestado por el empleador. Solo se requería la información por escrito en caso de incumplimiento en esa diligencia especial.

Ahora bien, en el informe que actualmente se exigirá al empleador, se deberá adjuntar copia de los documentos que acrediten los montos que se especifiquen como ingresos del trabajador dependiente, tales como las últimas boletas de pago, liquidación de CTS, liquidación de utilidades, etc.

Cabe resaltar que en caso de alimentos, la afectación de las remuneraciones para garantizar obligaciones alimentarias se hará sobre el total de ingresos del demandado (remuneración, beneficios sociales e ingresos de libre disposición del trabajador), con la sola deducción de los descuentos establecidos por ley. Si el trabajador tuviera deudas pendientes con su empleador, primará la retención judicial por alimentos. Aquellos otros descuentos se aplicarán sobre el saldo que resulte luego de la retención.

Finalmente, debemos señalar que el empleador deberá afectar todos los ingresos que expresamente hayan sido considerados en la resolución judicial, presentándose en la práctica la misma problemática anteriormente señalada sobre la ambigüedad de las resoluciones judiciales, razón por la cual para estos casos recomendamos tener presente también lo señalado en el cuadro N° 1.

(1) URP son las iniciales de unidad de Referencia Procesal que es equivalente al 10% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT). Actualmente, el valor de cinco (5) URP es de S/ 1,750.00.

(2) Sin perjuicio de lo señalado en el presente cuadro, el empleador podrá solicitar al juzgado la aclaración correspondiente en los casos en que el texto de la resolución sea dudoso o ambiguo.

Fuente: Soluciones Laborales, diciembre 2008.

Normas Legales de Interés - DICIEMBRE 2008

Fuente: Diario "El Peruano"

NORMA	Fecha Public.	Nº de Página	DESCRIPCIÓN
R.J. N9 341 -2008-INEI	01.12.2008	384313	Índice de Precios Promedio Mensual al Por Mayor a Nivel Nacional, correspondiente al mes de noviembre de 2008.
R.J. N2 342-2008-INEI	01.12.2008	384313	Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana, correspondiente al mes de noviembre de 2008.
D.S. Nº 139-2008-EF	03.12.2008	384390	Dictan disposiciones reglamentarias para el otorgamiento del aguinaldo por Navidad.
D.S. Nº 140-2008-EF	03.12.2008	384391	Modifican normas reglamentarias para la aplicación de la Segunda Disposición Complementaria Final de Decreto Legislativo Nº 980.
D.S. Nº 010-2008-TR	03.12.2008	384401	Decreto Supremo que precisa la vigencia de los Registros Sectoriales de las empresas tercerizadoras y extiende el deber del registro de control de asistencia a las empresas principales.
D.S. Nº 009-2008-MINCETUR	05.12.2008	384526	Aprueba Reglamento del "Decreto Legislativo Nº 1036 que establece los alcances de la Ventanilla Única de Comercio Exterior".
D.S. Nº 018-2008-JUS	06.12.2008	384638	Aprueban el Texto Único Ordenado de la Ley N2 26979, Ley de Procedimiento de Ejecución Coactiva.
D.S. Nº147-2008-EF	09.12.2008	384797	Aprueban el Reglamento de la Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado - Ley Nº 29230.
Ley Nº 29291	11.12.2008	384881	Ley de equilibrio financiero del presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2009 (Artículo Pertinente).
D.S. Nº 158-2008-EF	11.12.2008	384906	Modifican el Decreto Supremo Nº 085-2003-EF que establece la obligación de presentar Declaración de Predios ante la SUNAT.
D.S. Nº 082-2008-PCM	13.12.2008	385069	Declaran días no laborables a nivel nacional, para los trabajadores del Sector Público, durante el año 2009
Res. de Superintendencia Nº 230-2008-SUNAT	13.12.2008	385120	Establecen la forma, plazo y condiciones en que se emitirán los Certificados de Residencia para la aplicación de los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión tributaria, y señalan los Estados que cuentan con sistemas de verificación en línea con los cuales el Perú ha celebrado dichos convenios.
R. M. Nº 396-2008-TR	16.12.2008	385234	Aprueban Reglamento para la Difusión de los Resultados de las Inspecciones de trabajo.
Ley Nº 29300	17.12.2008	385287	Ley que modifica el primer párrafo del artículo 30º de la Ley Nº 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones.
Ley Nº 29303	18.12.2008	385377	Ley que modifica el plazo que fija la tercera disposición transitoria y complementaria de la Ley Nº 27688, modificada por la Ley Nº 28629, y fija plazo para la culminación de las actividades de reparación y reacondicionamiento de vehículos usados en los CETICOS y la ZOFRATACNA.
Decreto Urgencia Nº 050-2008	18.12.2008	385381	Modifican Art. 1º, literal a) del O. Leg. Nº 843 a fin de mantener requisitos mínimos de calidad para importación de vehículos automotores de transporte terrestre usados,
Res. de Superintendencia Nº 232-20081SUNAT	19.12.2008	385531	Establecen forma y condiciones para la autorización de nueva Orden de Pago del Sistema Financiero regulada mediante D.S. Nº 051-2008-EF
D.S. Nº 165-2008-EF	21.12.2008	385682	Decreto Supremo mediante el cual se aprueba el Listado de entidades que podrán ser exceptuadas de la percepción del IGV.
D.S. Nº 167-2008-EF	21.12.2008	385683	Modifican el Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.
R.D. Nº 011-2008-EF/93.01	23.12.2008	385759	Aprueban el proyecto del Plan Contable Gubernamental 2009.
D.S. Nº 169-2008-EF	25.12.2008	385964	Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2009.
Res. Super. Nacional Registros Públicos Nº 339-2008/SUNARP/SN	26.12.2008	386108	Adecuación del Reglamento de Inscripciones del Registro de Predios a las disposiciones de la Ley Nº29090.
Circular Nº AFP-98-2008	26.12.2008	386187	Establecen tasa de interés moratorio aplicable al pago extemporáneo de aportes, comisiones, primas de seguro y cuotas de regímenes de reprogramación de aportes al Sistema Privado de Pensiones.
D.S. Nº 175-2008-EF	27.12.2008	386288	Modifican el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta,

Normas Legales de Interés - ENERO 2009

Fuente: Diario "El Peruano"

NORMA	Fecha Public.	N° de Página	DESCRIPCIÓN
RJ. N° 368-2008-INEI	01.01.2009	387498	Índice de Precios Promedio Mensual al Por Mayor a Nivel Nacional correspondiente al mes de diciembre de 2008.
RJ N° 367-2008-INEI	01.01.2009	387498	Índice de Precios al consumidor de Lima Metropolitana correspondiente al mes de diciembre de 2008.
Res. de Superintendencia N° 244-2008/SUNAT	07.01.2009	387789	Fijan tasas de interés aplicables a las devoluciones por pagos realizados indebidamente o en exceso por concepto de tributos internos y aduaneros así como por las retenciones y/o percepciones no aplicadas del IGV.
Anexo - Res. de Superintendencia N° 238-2008/SUNAT	08.01.2009	387869	Anexos I y II de la Resolución de Superintendencia N° 238-2008/SUNAT publicada el 31 de diciembre de 2008.
Res. Superintendencia N° 239-2008/SUNAT	08.01.2009	387870	Anexos de la Resolución de Superintendencia N° 239-2008/SUNAT publicada el 31 de diciembre de 2008 (Formatos 3.2, 3.11, 3.17, 5.2).
Res. Superintendencia N° 001-2009/SUNAT	09.01.2009	388018	Aprueban disposiciones y formularios para la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta y del Impuesto a las Transacciones Financieras del Ejercicio gravable 2008.
D.S. N° 004-2009-EF	13.01.2009	388217	Establecen disposiciones respecto al cobro de los derechos arancelarios para productos digitales y la determinación del valor en aduana para medios portadores.
D.S. N° 005-2009-EF	13.01.2009	388218	Modificación de la tasa del derecho arancelario ad valorem CIF para 12 subpartidas nacionales.
R.M. N° 007-2009-EF/15	13.01.2009	388221	Fijan índices de corrección monetaria para efectos de determinar el costo computable de los inmuebles enajenados por personas naturales durante el Ejercicio Grable 2008.
D.S. N° 006-2009-EF	14.01.2009	388290	Reglamento de Organización y Funciones del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado - OSCE.
D.S. N° 007-2009-EF	15.01.2009	388531	Aprueban la modificación de diversos artículos del Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.
Res. Superintendencia N° 004-2009/SUNAT	15.01.2009	388567	Dictan normas relativas a la excepción y a la suspensión de la obligación de efectuar retenciones o pagos a cuenta del Impuesto a la Renta por rentas de cuarta categoría correspondiente al Ejercicio Grable 2009.
D.S. N° 009-2009-EF	16.01.2009	388667	Decreto Supremo que Reglamenta la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Legislativo N° 977.
R.M. N° 039-2009-EF/15	20.01.2009	388942	Establecen el tipo de cambio referencia correspondiente al año 2009 para los sujetos obligados al pago de la Regalía Minera que llevan su contabilidad en moneda nacional.
Res. Superintendencia N° 007-2009/SUNAT	21.01. 2009	388997	Modifican el Reglamento para la presentación de la Declaración Anual de Operaciones con Terceros y aprueban el Cronograma de Vencimiento para la presentación de la Declaración correspondiente al ejercicio 2008.
Res. Superintendencia N° 009-1009/SUNAT	21.01.2009	388998	Aprueban Nueva Versión del PDT Otras Retenciones Formulario Virtual N° 617.
Res. Super. Nacional Registros Públicos N° 359-2008-SUNARP-SN	22.01.2009	389086	Aprueban Directiva que regula la atención en línea de solicitudes de reserva de preferencia registral de nombre, denominación, completa y abreviada, y razón social.
Res. Superintendencia N° 012-2009/SUNAT	23.01.2009	389151	Aprueban Nueva Versión del Programa de Declaración Telemática del Impuesto Selectivo al Consumo.
Res. Superintendencia N° 014-2009/SUNAT	23.01.2009	389152	Dictan normas sobre los pagos con carácter definitivo del Impuesto a la Renta por rentas de segunda categoría por enajenación de inmuebles o derechos sobre los mismos.
Res. Superintendencia N° 017-2009/SUNAT	24.01.2009	389194	Suspenden temporalmente la aplicación del Artículo 13° de la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT y modificatorias.
Resolución Administrativa N° 336-2008-CE-PJ	28.01.2009	389390	Aprueban Directiva "Sistema de Notificaciones Electrónicas del Poder Judicial (SINOE-PJ)".
D.S. N° 018-2009-EF	30.01.2009	389534	Modifican el Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios.

Normas Legales de Interés - FEBRERO 2009

Fuente: Diario "El Peruano"

NORMA	Fecha Public.	Nº de Página	DESCRIPCIÓN
D.S. N° 021-2009-EF	01.02.2009	389727	Modificación de diversos artículos del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado aprobado mediante el Decreto Supremo N° 184-2008-EF.
R.J. N° 027-2009-INEI	01.02.2009	389787	Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana correspondiente al mes de enero de 2009.
R.J. N° 028-2009-INEI	01.02.2009	389787	Índice de Precios Promedio Mensual al Por Mayor a Nivel Nacional correspondiente al mes de enero de 2009.
Res. Superintendencia N° 030-2009/SU NAT	03.02.2009	390163	Designan y excluyen Agentes de Retención del Impuesto General a las Ventas.
D.S. N° 028-2009-EF	05.02.2009	390254	Establecen Escala de Viáticos para Viajes en Comisión de Servicios en el territorio nacional.
D.S. N° 026-2009-EF	05.02.2009	390251	Dictan disposiciones reglamentarias para el otorgamiento de la bonificación por escolaridad fijada en 5/300.00, por la Ley N° 29289, Ley del Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2009.
R.D. N° 001-2009-EF/93.01	06.02.2009	390402	Aprueban el uso obligatorio del Plan Contable Gubernamental 2009.
D.S. N° 031-2009-EF	11.02.2009	390609	Aprueban Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas, aprobada por Decreto Legislativo N° 1053.
D.S. N° 003-2009-PRODUCE	15.02.2009	390862	Aprueban el Reglamento de la Ley N° 29152, Ley que establece la implementación y el funcionamiento del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad - FIDECOM, modificada por el Decreto Legislativo N° 1086, que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
Decreto Supremo N° 040-2009-EF	17.02.2009	391064	Decreto Supremo que modifica el numeral 3 del Apéndice II del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF y normas modificatorias.
Decreto de Urgencia N° 024-2009	20.02.2009	391210	Crean el Fondo de Garantía Empresarial – FOGEM, y dictan disposiciones complementarias.
Resolución Ministerial N° 051-2009-TR	21.02.2009	391293	Regulan tramitación de beneficio de amnistía laboral a que se refiere la Octava Disposición Complementaria Final del TUO de la Ley MYPE y la aplicación de tasa de interés moratorio.
Decreto de Urgencia N° 026-2009	21.02.2009	391277	Establecen disposiciones complementarias para la aplicación de las Leyes N°s 27803 y 29059, y el Decreto de Urgencia N° 026-2008
R. de Super. N° 054-2009/SUNAT	21.02.2009	391306	Dictan disposiciones referidas a la declaración y pago del Impuesto a las Embarcaciones de Recreo correspondiente al año 2009.
R. de Super. N° 055-2009/SUNAT	21.02.2009	391307	Se establece disposiciones para que los donatarios informen a la SUNAT sobre la aplicación de los fondos y bienes recibidos por concepto de donaciones.
R. de Super. N° 056-2009/SUNAT	21.02.2009	391308	Aprueban nueva versión del PDT Planilla Electrónica, Formulario Virtual N° 0601.
R. de Super. N° 057-2009/SUNAT	25.02.2009	391428	Aprueban cronograma de entrega de información que deben proporcionar determinadas entidades del Sector Público sobre sus adquisiciones de bienes o servicios del año 2009.
Decreto de Urgencia N° 030-2009	26.02.2009	391449	Dictan medidas para la determinación de índices de distribución municipal del fondo de compensación municipal para los años fiscales 2009 y 2010.
R. Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 104-2009/SUNAT/A	28.02.2009	391615	Aprueban Instructivo "Emisión de Resoluciones Anticipadas de Clasificación Arancelaria de Mercancías" – INTA. IT.00.09.



Algunos aspectos relevantes del acuerdo de promoción comercial Perú-EE.UU.

Elvis J. Garayar Llimpe (*)

1. ¿Qué es Un tratado de libre comercio?

Los tratados de libre comercio son acuerdos comerciales que celebran los países, ya sea de forma bilateral o multilateral (a nivel regional), con la finalidad de ampliar el intercambio comercial entre ellos. Técnicamente, son tratados internacionales que requieren, para su entrada en vigor, de la firma de los Gobiernos y la ratificación de sus respectivas Asambleas Legislativas.

Un Tratado de Libre Comercio (TLC), en el caso del acceso al mercado de bienes, aborda aspectos relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias, salvaguardias, normas de origen, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias y mecanismos de defensa comercial. El TLC incorpora también asuntos relativos al comercio de servicios (telecomunicaciones, financieros, profesionales, construcción, software, entre otros), al comercio electrónico y las compras gubernamentales, la promoción y protección recíproca de inversiones y la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y medioambientales y la aplicación de mecanismos de solución de controversias.

2. Aspectos importantes contenidos en el TLC Perú EE.UU. (Acuerdo de Promoción Comercial Perú EE.UU.)

2.1. Antecedentes

El 18 de noviembre de 2003, el representante comercial de Estados Unidos, embajador, Robert Zoellick, anuncia la intención del Poder Ejecutivo de su país de negociar un tratado comercial entre Estados Unidos y los países andinos—a excepción de Venezuela—: Colombia, Perú y Ecuador; iniciándose las negociaciones el 18 de mayo de 2004 en Colombia.

Después de 19 meses (13 rondas de negociación), los miembros de los equipos del Perú y de Estados Unidos dieron por cerradas las discusiones del TLC el 7 de diciembre de 2005 en Washington.

El TLC fue aprobado por el Gobierno peruano el 12 de abril de 2006 y ratificado el 29 de junio del mismo año.

El Protocolo de Enmienda fue suscrito en junio de 2007 por los Gobiernos de Perú y EE.UU.

Fue ratificado por el Congreso de Estados Unidos en forma definitiva el 4 de diciembre de 2007.

2.2. Vigencia

La fecha proyectada para la vigencia del TLC con EE.UU. fue el 1 de enero de 2009, pero ello no se pudo concretar, pues no se culminó con el proceso de implementación de las normas que hicieran viables dicho tratado. Al respecto, podemos señalar que con la publicación de la Ley N° 29316, Ley que modifica, incorpora y regula diversas disposiciones a fin de implementar el Acuerdo de Promoción Comercial suscrito entre el Perú y los Estados Unidos de América, publicada el día 14 de enero en el diario oficial, se culminó con la implementación de las normas pendientes cuyo compromiso fue asumido por el Gobierno peruano. Finalmente, el tratado entró en vigencia el 1 de febrero de 2009.

2.3. Trato nacional y acceso de mercancías al mercado

El Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EE.UU. incluye

RESUMEN EJECUTIVO

Los tratados de libre comercio tienen como objetivo principal eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, lo que trae como consecuencia un incremento en las transacciones entre los países que son parte. La implementación del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU le ha permitido al Perú el acceso preferencial permanente a un mercado de grandes proporciones, con un poder de compra 180 veces mayor que el nuestro, lo cual generará una verdadera expansión exportadora. En ese contexto es importante realizar un análisis de los aspectos más relevantes de este acuerdo comercial.

disposiciones sobre trato nacional, eliminación arancelaria, regímenes especiales como exención de aranceles aduaneros, admisión temporal de mercancías, mercancías reimportadas después de reparación o alteración, importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos.

También se disponen medidas sobre el tratamiento a las licencias de importación, cargas y formalidades administrativas, impuestos a la exportación, productos distintivos y el comité de comercio de mercancías.

Establece a su vez, en un anexo, las medidas o disposiciones que se exceptúan del trato nacional y la eliminación de restricciones a la importación y exportación.

- Ámbito de aplicación: se aplica al comercio de mercancías de una parte.

- Trato nacional: se garantiza la aplicación del principio de trato nacional en el territorio de una parte a los productos de la otra parte. Para este efecto el artículo III del GATT y sus notas interpretativas forman parte del tratado.

Las mercancías importadas y las producidas en cualquier parte deben recibir el mismo trato. Este trato se define como trato nacional y se aplica una vez que el producto ha ingresado en el mercado.

- Eliminación arancelaria: se dispone la eliminación de aranceles mediante un cronograma de desgravación. También se dispone que ninguna parte pueda incrementar sus aranceles aduaneros existentes (arancel base) aplicables a mercancías originarias de otra parte, y que estos aranceles se eliminarán en función del cronograma acordado; adicionalmente, no se hace extensiva la aplicación de tratamientos idénticos o más favorables que el Perú otorga al interior de la Comunidad Andina.

La desgravación arancelaria para los productos industriales no textiles del Perú comprende cinco categorías, las cuales en 2003 representaban 94,6% de las importaciones totales de productos norteamericanos. La categoría A, de desgravación inmediata, que cubre 77,09% de las partidas arancelarias (de un total de 5.103); la B, de desgravación gradual en 5 años, que cubre 11,42% de las partidas; la C, de desgravación gradual en 10 años, que cubre 10,72% de las partidas; la categoría E, de desgravación gradual en 7 años, que cubre 0,74% de las partidas; y, la categoría de productos usados, que es una partida arancelaria que no está sujeta a desgravación. Por otro lado, solo los productos remanufacturados que se incluyan en las categorías C y B tendrán un periodo de gracia de 5 años, y su desgravación se iniciará en el sexto año de manera lineal.

El 100% de las importaciones que realiza Estados Unidos

desde el Perú de bienes industriales no textiles se encontrarán liberadas desde el primer día de vigencia del tratado. Esto implica que todos los productos que se beneficiarán del ATPDEA se encuentran incluidos en liberalización inmediata en el tratado de libre comercio. Asimismo, todos los productos del sector industrial que no se encuentran incluidos en el ATPDEA también ingresarán con arancel cero a excepción de 20 subpartidas (17 subpartidas de calzado y 3 de atún) que se encuentran en desgravación lineal a 10 años.

Se establece la posibilidad de la aceleración de dichos cronogramas por acuerdo mutuo entre dos o más partes. Para mayor certeza, precisa que un arancel aduanero se puede incrementar al nivel establecido en su cronograma de desgravación, tras una reducción unilateral o se puede incrementar o mantener cuando sea autorizado por el Órgano de Solución de Controversias de la OMC.

*Regímenes especiales

- Exención de aranceles aduaneros: ninguna parte podrá adoptar una nueva exención de aranceles aduaneros, o ampliar la aplicación de una exención de aranceles aduaneros existentes respecto de los beneficiarios actuales, o extenderla a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al cumplimiento de un requisito de desempeño (cumplimiento a un condicionamiento determinado).

Tampoco se podrá condicionar, explícita o implícitamente, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.

Se mantiene el drawback y otros mecanismos de facilitación al comercio y promoción de las exportaciones.

- Admisión temporal de mercancías: cada parte autorizará la admisión temporal libre de aranceles aduaneros para las siguientes mercancías, independientemente de su origen:
 - Equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, oficio o profesión de una persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la parte importadora.
 - Mercancías destinadas a exhibición o demostración.
 - Muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias.
 - Mercancías admitidas para propósitos deportivos. Ninguna parte podrá condicionar la admisión temporal libre de aranceles aduaneros a una mercancía de las señaladas.

Cada parte podrá prorrogar el plazo para la admisión temporal más allá del periodo fijado inicialmente:

- Previa solicitud de la persona interesada.
- Por motivos que su autoridad aduanera considere válidos.

Las partes, por medio de sus autoridades aduaneras, facilitarán el despacho expedito de estas mercancías si fuera posible de manera simultánea a la entrada de la persona que las acompañe.

Cada parte permitirá que una mercancía admitida temporalmente sea exportada por un puerto aduanero distinto al puerto por el que fue admitida.

Además, se señala que cada parte dispondrá que el importador u otra persona responsable de una mercancía admitida de conformidad con este artículo, no sea responsable por la imposibilidad de exportar la mercancía, al presentar pruebas satisfactorias a la parte importadora de que la mercancía ha sido destruida, dentro del plazo original fijado para la admisión temporal o cualquier prórroga lícita.

- Mercancías reimportadas después de reparación o alteración: no se permite la aplicación de arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de otra parte para ser reparada o alterada.

La reparación o alteración no incluye una operación o proceso que:

- Destruya las características esenciales de una mercancía o cree una mercancía nueva o comercialmente diferente.
- Transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.
- Impuestos a la exportación: se establece que ninguna parte adoptará o mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno a la exportación de alguna mercancía a territorio de otra parte, a menos que tal impuesto, gravamen o cargo se adopte o mantenga sobre dicha mercancía cuando sea exportada a los territorios de las otras partes y cuando esté destinada al consumo interno.

*Productos distintivos

El Perú reconocerá como productos distintivos de Estados Unidos el Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey (solamente está autorizado para ser producido en el Estado de Tennessee).

Los Estados Unidos reconocerá el "Pisco Perú" como producto distintivo del Perú. El reconocimiento como producto distintivo implica que no se permita la venta de ninguno de esos productos a menos que haya sido elaborado en Estados Unidos y el Perú, según corresponda, de conformidad con las leyes y regulaciones que rigen la elaboración de esas mercancías en cada parte.

2.4. Respecto de los procedimientos aduaneros

Respecto de los procedimientos aduaneros, la finalidad ha sido la de facilitar el comercio, mejorar los tiempos de despacho, brindar mayor seguridad a los usuarios aduaneros y, a su vez, mejorar el control de las aduanas, focalizándolo en mercancías de alto riesgo. Al respecto podemos señalar los siguientes aspectos relevantes:

- Despacho de mercancías: las partes deberán permitir el despacho de mercancías:
 - Dentro de las 48 horas cte llegada a la mercancía.
 - Sin obligar al traslado a depósitos aduaneros.
 - Antes del cálculo de los derechos aduaneros a ser pagados.
- Automatización de procesos: para automatizar los procesos aduaneros y mejorar los sistemas informáticos, las partes deberán:
 - Usar estándares internacionales.
 - Hacer accesible a los usuarios dichos sistemas.
 - Permitir la presentación y el procesamiento de la información antes del arribo de la mercancía.
 - Usar sistemas automatizados para manejo de riesgo (control de las mercancías).
 - Trabajar para hacer compatibles los sistemas automatizados.
 - Trabajar para desarrollar elementos comunes de conformidad con la Organización Mundial de Aduanas.
- Manejo de riesgos (control de las mercancías al momento del ingreso): las partes deberán mantener sistemas de evaluación de riesgo que permitan concentrar sus procesos de evaluación y registro en mercancías cte alto riesgo, simplificando el despacho de las de bajo riesgo.
- Cooperación aduanera: se ha acordado que las partes deberán cooperar entre sí para luchar contra las actividades ilícitas. Las autoridades aduaneras cooperarán para lograr el cumplimiento de leyes y regulaciones con respecto a:
 - La implementación y operación de este acuerdo.
 - La implementación y operación del acuerdo de valoración.
 - Restricciones o prohibiciones a las exportaciones.
 - Otros asuntos que las partes puedan acordar.

Las partes adoptan el compromiso de proporcionar información confidencial relacionada con la importación que ayude a determinar si las exportaciones cumplen con la legislación aduanera, en especial con aquellas relacionadas con prevención del contrabando. La solicitud deberá realizarse por escrito a la otra parte.

- Confidencialidad de la información: cuando se solicite el envío de información confidencial, la parte que solicita la información deberá garantizar que no la divulgará y la usará solo para los fines solicitados. Si esto no se garantiza, la parte puede negarse a entregar la información. Asimismo, cada parte adoptará procedimientos en donde el uso de la información confidencial no vaya a perjudicar la posición competitiva de las empresas.
- Envíos de entrega rápida: cada parte adoptará o mantendrá procedimientos de envíos de entrega rápida que:
 - Establezcan un procedimiento expeditivo y separado.
 - Permitan la presentación y el procesamiento de la información antes del arribo del envío de entrega rápida.
 - Permitan el uso de un manifiesto único para cubrir todos los envíos de un container.
 - Cuando sea posible, permitan el despacho de las mercancías con un mínimo de documentación.
 - Bajo circunstancias normales, permitan el despacho de envíos de entrega rápida dentro de las 6 horas.
 - No limiten por peso ni valor el uso de este sistema.
 - Exoneren de derechos e impuestos a aquellas mercancías valorizadas hasta en US\$ 200.
- Revisión y apelación: las partes se comprometen a permitir que los actos jurídicos (resoluciones, pronunciamientos oficiales, etc.) de aduanas puedan ser revisadas administrativamente y judicialmente.
- Sanciones: las partes deben mantener procedimientos que permitan la imposición de sanciones civiles, administrativas y penales por incumplimiento de normas aduaneras.
- Resoluciones anticipadas (pronunciamientos oficiales de la autoridad previamente a la importación de la mercancía): las partes se comprometen a expedir resoluciones anticipadas en materia de:
 - Clasificación arancelaria.
 - Aplicación de criterios de valoración.
 - Aplicación de drawback o diferimientos arancelarios.
 - Cumplimiento de las reglas de origen señaladas en el mismo tratado.
 - Si una mercancía cumple como originaria luego de haber sido reparada o alterada en el exterior.
 - Marcado de país de origen.
 - Aplicación de cuotas.

Las resoluciones anticipadas deberán ser emitidas en un plazo no mayor a 150 días, siempre que se cumplan todos los requisitos exigidos para su solicitud y entrarán en vigencia desde la fecha de su expedición u otra fecha señalada en esta.

La parte que expide una resolución anticipada puede modificarla o revocarla si se ha presentado información falsa o inexacta. Asimismo, manteniendo la debida confidencialidad, cada parte se asegurará que sus resoluciones anticipadas sean públicas.

Finalmente, si un solicitante provee información falsa u omite hechos relevantes, o no actúa conforme lo establece una resolución anticipada, se podrán aplicar sanciones civiles, penales, administrativas, monetarias u otras sanciones.

- Plazos de implementación de obligaciones: las obligaciones de Perú bajo este capítulo entrarán en vigor de la siguiente manera:
 - Publicación de normas, manejo de riesgo (control de

mercancías al momento del ingreso) y envíos de entrega rápida entrarán en vigor 2 años después de la fecha de entrada en vigencia de este tratado.

- Automatización y resoluciones anticipadas entrarán en vigor 3 años después de la fecha de entrada en vigencia de este tratado.
- Despacho de mercancías entrará en vigor 1 año después de la entrada en vigencia de este tratado.

2.5. Respetto de las normas de origen

Las normas de origen son condiciones que se establecen para asegurar que un producto, que puede gozar de los beneficios de un acuerdo comercial, es un producto que ha sufrido un proceso de "transformación sustancial" en uno de los países que suscribieron ese acuerdo.

El régimen de origen de un acuerdo comercial tiene como objetivo garantizar que solo los productos que califiquen como originarios de los países que son parte de ese tratado se beneficien del tratamiento preferencial acordado.

Lo que se busca es tener reglas de origen claras, objetivas y previsibles, que respondan a las necesidades de las ofertas exportables de los países que negocian el TLC.

Los criterios de calificación de origen que figuran en el régimen de origen son los siguientes:

- a) Mercancías totalmente obtenidas o producidas, las cuales provienen de recursos del reino animal, vegetal o mineral, que son nacidos y criados, cosechados, recolectados o extraídos en el territorio de alguno de los países involucrados en la negociación del tratado.
- b) Mercancías que hayan satisfecho las reglas específicas de origen acordadas, producidas en el territorio de los países involucrados en la negociación del tratado a partir de materiales originarios y no originarios o, exclusivamente, a partir de materiales no originarios. Estas reglas específicas de origen están basadas en requisitos de cambio de clasificación arancelaria, valor de contenido regional, requisitos técnicos o una combinación de uno o más de los requisitos señalados anteriormente.
- c) Mercancías producidas en el territorio de los países involucrados en la negociación del tratado, exclusivamente, a partir de materiales originarios del territorio de algunos de dichos países.

Debe destacarse que con el propósito de incentivar el comercio y la integración entre los países que negocian un acuerdo, se prevé la acumulación de origen entre dichos países. Asimismo, para evitar la triangulación, existen disposiciones que regulan el tránsito y trasbordo de las mercancías, así como otras disposiciones referidas a los procedimientos de verificación y control del origen de las mercancías desde terceros países.

2.6. Respetto de las inversiones

El Capítulo X referido a las inversiones se aplica a las medidas (leyes, regulaciones, prácticas) que un país emita o aplique en relación con inversionistas y sus inversiones en su territorio.

El concepto de inversión es amplio y cubre todas las formas posibles de activos que un inversionista posee o controla de manera directa o indirecta en el país, y que tiene como una de sus características el hecho de comprometer capital u otros recursos, así como la expectativa de ganancias o la asunción de riesgo. La definición contiene una lista ilustrativa, no limitativa, de elementos que incluyen, entre otros, la adquisición de acciones en una empresa; los instrumentos de deuda (incluyendo la deuda pública, salvo la deuda bilateral); los contratos de concesión, producción y similares; los derechos de propiedad intelectual y las licencias, autorizaciones y derechos similares conferidos de conformidad con la ley del país. También comprende al Estado, sus nacionales y las empresas constituidas bajo las leyes de ese Estado, que intenten realizar, se encuentren realizando o hayan realizado una inversión en el país. En el caso de doble nacionalidad prevalece la nacionalidad dominante y efectiva.

Es aplicable a las inversiones existentes y a las que se realicen

en el futuro, pero no respecto de hechos o actos que tuvieron lugar o cualquier situación que cesó de existir antes de la entrada en vigor del tratado.

Es aplicable a los inversionistas y sus inversiones bajo las formas de inversión permitidas por la legislación nacional y a todas las etapas del ciclo de la inversión, (establecimiento, gestión y desarrollo, hasta su liquidación parcial o total).

Las obligaciones se aplican horizontalmente en todos los sectores de la economía, salvo en aquellos donde de manera expresa se estipule una reserva basada en una norma vigente (la cual solo podrá ser modificada para su liberalización) o en los casos en que el país asuma una "reserva a futuro" (es decir, donde no asume compromiso alguno).

Al respecto, podemos señalar los siguientes aspectos relevantes:

- Disciplinas sobre tratamiento

Aquellas que refieren un compromiso de comportamiento del Estado de garantizar a los inversionistas extranjeros un trato no discriminatorio el que se manifiesta en dos niveles:

- Trato en comparación con inversionistas de diferentes nacionalidades (trato de nación más favorecida).
- Trato en comparación con los inversionistas nacionales (trato nacional).

La aplicación de dichos principios es exigible sobre la base de la existencia de circunstancias similares, abarcando las fases de establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

Adicionalmente, junto a los estándares relativos antes mencionados, es importante incorporar un estándar absoluto, denominado Nivel Mínimo de Trato que, acorde con el derecho consuetudinario internacional, incluye el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

Asimismo, se considera la prohibición de establecer, en función de las inversiones, requisitos de desempeño, como por ejemplo, la obligación de exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios, de alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional u otorgar preferencia a los bienes producidos en su territorio, tanto de manera absoluta o condicionando la recepción de una ventaja al cumplimiento de dichos requisitos. El compromiso que se adopta sobre este particular no es solo aplicable a nivel bilateral, sino que se trata de un compromiso horizontal, es decir, se aplica respecto de todas las inversiones (nacionales y extranjeras) en el país.

- Disciplinas de protección

Se otorga al inversionista protección frente a eventuales riesgos no comerciales, tales como medidas gubernamentales que pudieran afectar, injustificadamente, la propiedad sobre su inversión, la libre transferencia de los flujos relacionados con la inversión o la normal gestión y explotación de esta, previendo obligaciones compensatorias en los casos en que una acción o medida con efecto expropiatorio fuera aplicada.

Se incluye asimismo el principio de trato nacional respecto de la compensación por pérdidas en caso de conflicto armado o contienda civil, y la obligación de compensar en aquellos casos que la actuación de las Fuerzas Armadas genere un perjuicio económico en las inversiones.

- Mecanismo de solución de controversias Inversionista - Estado

Se incluye un mecanismo para la solución de controversias entre el Estado y un inversionista, aplicable en los casos de que el Estado haya actuado de tal forma que constituya una violación de alguno de los compromisos contenidos bajo las disciplinas del capítulo.

Este mecanismo se aplica también, por extensión, a los incumplimientos, por parte del Estado, de algún compromiso asumido de manera particular con un inversionista al cual haya otorgado derechos respecto de la explotación de recursos naturales, la prestación de servicios públicos o el

desarrollo de infraestructura (acuerdos de inversión). Bajo este concepto, quedan comprendidos los contratos de concesión minera, hidrocarburos, así como los contratos relativos a la concesión de aeropuertos, puertos y demás infraestructura, y todos los contratos vinculados a estos contratos, en los cuales el inversionista se apoya para el desarrollo de su inversión.

En ningún caso, el mecanismo será aplicable a divergencias surgidas en relación con cualquier acto o hecho que tuvo lugar, o cualquier situación que cesó de existir, antes de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.

3. Conclusiones

- Los tratados de libre comercio son acuerdos comerciales que celebran los países, ya sea de forma bilateral o multilateral, con la finalidad de ampliar el intercambio comercial entre ellos.
- El proceso de integración económica es complejo e implica varias fases o niveles de integración.
- El tratado de libre comercio se encuadra en el segundo nivel de integración llamado Área de Libre Comercio.
- Se mantiene mecanismo de *drawback*, perfeccionamiento activo y otros mecanismos de facilitación y promoción de exportaciones.
- Se logra un ámbito de desgravación inmediata superior al establecido en el ATPDEA (ATPDEA PLUS), dado que el TLC incluye al 100% de preferencias para todos los productos industriales peruanos (excepto para 20 subpartidas de calzado y atún).
- Se ha obtenido un marco normativo con procedimientos claros para la calificación y certificación del origen de las mercancías, así como un marco general para los procedimientos de verificación y control del origen de las mercancías.
- Se implementan procedimientos aduaneros de última generación que logran reducir de manera significativa los tiempos de despacho de mercancías.
- Con la automatización aduanera se incrementará la atracción de mayores inversiones nacionales y extranjeras.

(*) Abogado egresado de la Universidad de Lima. Tiene estudios de Maestría en Tributación y Política Fiscal en la misma universidad.

Fuente: Contadores & Empresas,
1ra. quincena, febrero 2009.



¿Qué pasará con el dólar?

Norberto E. García (*)

El valor del dólar viene elevándose desde el comienzo de la crisis global, a pesar del serio deterioro de la economía de EE.UU., porque es un activo de refugio con liquidez inmediata y aceptación mundial. Adicionalmente, EE.UU. como potencia cumple un rol en la seguridad mundial, por lo que nadie está interesado en provocar una caída abrupta del dólar vendiendo masivamente las tenencias en dólares para reemplazarlas por otra moneda, ya que afectaría ese rol. Por consiguiente, aun cuando los "fundamentos" de la economía de EE.UU. estén por el suelo, el dólar seguirá alto mientras dure la crisis. Cuando comience la recuperación económica de esta crisis, tenderá a verificarse un descenso del dólar pero difícilmente su colapso por la razón expuesta. Ello cuestiona la idea de que el dólar debería reflejar los "fundamentos" de su economía.

El valor de cualquier moneda depende de varios factores y no solo de sus "fundamentos". En la actualidad en Perú, como sostiene el FMI, los "fundamentos" sugerirían que el valor del sol debería situarse entre 2.89 y 3.03 soles por dólar y ha superado ya los 3.24 soles a principios de febrero. Esos "fundamentos" no toman en cuenta las expectativas de los demandantes de dólares, generadas por la fuerte caída esperada en los ingresos de divisas de Perú. Ellos anticipan la elevación esperada del precio del dólar para los próximos doce meses, compran hoy y generan la presión sobre el sol. Esa caída

esperada y el hecho de que en el resto de América Latina se registren devaluaciones de entre 30 y 50 por ciento mientras que el sol se ha devaluado sólo un 12% en el 2008, son señales para las expectativas de los demandantes. Lo que alimenta entonces la demanda por dólares es que está por debajo de lo que debería estar si observamos esas "señales" -aun cuando se encuentre por encima de los "fundamentos" de la economía peruana.

La elevación del dólar beneficia a los exportadores, al turismo y a toda la producción competitiva con importaciones, ya que mejora la rentabilidad y competitividad de estos tres sectores. Esos sectores, constituyen el grueso del núcleo dinámico de la economía peruana, por lo que para enfrentar una gran caída de los ingresos de exportación que generará tendencias recesivas, no es sólo necesario, sino imprescindible que el BCRP, manteniendo su capacidad de regulación, permita un alza significativa del dólar. De otro modo, el desequilibrio externo se transformará en una crisis de balanza de pagos y con ello enfrentaríamos una recesión interna seria— que afectaría a todos incluyendo a los bancos.

(*): Consultor del CIES.

Fuente: Diario "Gestión", 17 de febrero del 2009.



SUJETOS OBLIGADOS A PRESENTAR LA DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL IMPUESTO A LA RENTA EJERCICIO GRAVABLE 2008

I. Personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país (que no generen rentas de tercera categoría), que se encuentren en alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando consignen un saldo a favor del fisco, luego de deducir los créditos con derecho a devolución.
- Cuando arrastren saldos a favor del Impuesto a la Renta de ejercicios anteriores o hayan aplicado dicho saldo contra los pagos a cuenta del Impuesto durante el ejercicio gravable 2008.
- Cuando tengan pérdidas tributarias pendientes de compensar acumuladas al ejercicio gravable 2007 o tengan pérdidas tributarias en el ejercicio gravable 2008.
- Hayan percibido durante el ejercicio gravable 2008, rentas de cuarta categoría por un monto superior a S/. 30,625.
- Cuando la suma total de la Renta Neta Global más la Renta Neta de Fuente Extranjera obtenidas durante el ejercicio gravable 2008, sea superior a S/. 30,625.

II. Los sujetos, que hubieran generado rentas o pérdidas de tercera categoría como contribuyentes del Régimen General del Impuesto a la Renta, así como, aquellos que hubieran realizado operaciones gravadas con el Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) por haber efectuado el pago de más del 15% de sus obligaciones sin utilizar dinero en efectivo o Medios de Pago.

CRONOGRAMA DE VENCIMIENTO IMPUESTO A LA RENTA EJERCICIO 2008

Ultimo Dígito del RUC	Fecha de Vencimiento
9	26 de marzo de 2009
0	27 de marzo de 2009
1	30 de marzo de 2009
2	31 de marzo de 2009
3	01 de abril de 2009
4	02 de abril de 2009
5	03 de abril de 2009
6	06 de abril de 2009
7	07 de abril de 2009
8	08 de abril de 2009

Resolución de Superintendencia N° 001-2009/SUNAT.
Publicada el 09.01.2009

PROGRAMA DE DECLARACIÓN TELEMÁTICA - VIGENTE

- * PDT 0661 – Renta Anual Persona Natural 2008
- * PDT 0662 – Renta Anual 2008 3ra. Categoría e ITF



Es hora de proclamar la Edad de la Responsabilidad

Por: Robert Zoellick(*)

Los historiadores han dividido la historia del mundo occidental en épocas que representan los valores culturales, económicos y políticos del momento. De ahí que se hable de la Edad Oscura (Alta Edad Media), el Renacimiento, la Reforma y la Edad de la Razón. Pero ¿cómo se definirá la primera mitad del siglo XXI? ¿Será la Edad de la Regresión, en la que los países se replieguen y busquen soluciones dentro de sus propias fronteras, atesorando recuerdos de prosperidad? ¿Será la Edad de la Intolerancia, en la que se culpe a los inmigrantes y extranjeros por el aumento del desempleo? ¿O será simple y llanamente la Edad de la Decadencia? Podría y debería ser la Edad de la Responsabilidad, como señaló acertadamente el presidente Barack Obama. Para ello, serán necesarios un cambio de actitud y políticas de cooperación en los Estados Unidos y en todo el mundo.

¿Cómo sería la Edad de la Responsabilidad? En primer lugar, sería una era de globalización responsable, donde la inclusión y la sostenibilidad prevalezcan sobre el enriquecimiento de unos pocos. Ello supone esforzarse en generar un crecimiento que incluya oportunidades para los pobres, desarrollo tecnológico, microfinanciamiento y préstamos para pequeños empresarios, acuerdos comerciales beneficiosos para ambas partes y niveles de ayuda suficientes para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio. Los primeros pasos son finalizar la ronda de negociaciones comerciales de Doha y renovar el compromiso de proporcionar la ayuda que se ha prometido.

Segundo, debería ser una era de gestión responsable del medio ambiente mundial. Las bases para ello podrían sentarse en diciembre en Copenhague, con un acuerdo sobre el cambio climático para reducir las emisiones de carbono mediante el uso de nuevas tecnologías.

Tercero, sería una era de responsabilidad financiera, a nivel tanto personal como sistémico. Ésta debería comenzar con un acuerdo de las principales economías en la cumbre del Grupo de los Veinte (G-20) en Londres, a fin de lograr la cooperación de los gobiernos en materia de expansión fiscal en un marco de disciplina presupuestaria. Asimismo, dichas economías deberían acordar un plan destinado a evitar el proteccionismo, reabrir los mercados de crédito y hacer frente a los préstamos incobrables para que los bancos puedan recapitalizarse.

Cuarto, sería una era de multilateralismo responsable en que los países e instituciones busquen soluciones prácticas a problemas interdependientes. Ejemplos de ello serían un esfuerzo conjunto por lograr acuerdos sobre suministros de alimentos con fines humanitarios y el precio de la energía o impuestos que fomenten la inversión en fuentes menos contaminantes y en la conservación de la energía.

Quinto, sería una era de actores responsables, en la que la participación en la economía internacional conlleve tanto responsabilidades como beneficios. En ella, los antiguos clubes de países más poderosos cederían el paso a un grupo ampliado que actuaría de acuerdo con la realidad económica vigente. Este grupo tendría el deber de actuar en conjunto y de dialogar en conjunto. Nuestra Edad de la Responsabilidad debe ser mundial, no sólo occidental.

La manera en la que se responda a la crisis en los próximos meses determinará el rumbo futuro. Como primer paso, los países desarrollados deberían acordar destinar el 0,7% de sus paquetes de reactivación a un fondo contra la vulnerabilidad, que apoye a los más necesitados de los países en desarrollo. El

Banco Mundial podría administrar la distribución del dinero conjuntamente con las Naciones Unidas y los bancos regionales de desarrollo. Podríamos utilizar los mecanismos existentes para entregar los fondos de manera rápida y flexible, con el respaldo de sistemas de seguimiento y salvaguardias para garantizar que el dinero tenga el debido destino.

Tras la crisis del año pasado derivada del encarecimiento de los alimentos y los combustibles, la crisis financiera amenaza todavía más a los países y poblaciones más pobres. La restricción del crédito y la recesión mundial están socavando los ingresos públicos y restringiendo la capacidad de los gobiernos para alcanzar sus objetivos en educación, salud y en materia de género. Los flujos de remesas están desacelerándose. La inversión extranjera y nacional está congelada. El comercio internacional está disminuyendo. La agitación social va en aumento. De acuerdo con las estimaciones, una reducción del 1% de la tasa de crecimiento de los países en desarrollo sumergirá en la pobreza a otros 20 millones de personas. Como resultado de las alteraciones del año pasado, ya han caído en la pobreza 100 millones de personas.

Los países pobres necesitan tres tipos de intervenciones: programas de protección social que ayuden a amortiguar el impacto de la crisis en los pobres; inversiones en infraestructura para sentar los cimientos de la productividad y el crecimiento mientras se da trabajo a la gente y financiamiento para que la pequeña y mediana empresa genere empleo. Los donantes podrían adaptar sus contribuciones al fondo contra la vulnerabilidad de acuerdo con sus intereses. Este enfoque ha dado buenos resultados en el caso del respaldo que Japón y Alemania brindaron hace poco a dos iniciativas del Banco Mundial: la recapitalización de bancos de países pobres y la decisión de otorgar financiamiento provisional para proyectos de infraestructura viables que recientemente quedaron sin apoyo financiero.

Este plan es viable. El objetivo de las Naciones Unidas para la asistencia para el desarrollo es del 0,7% de las economías nacionales. La meta de proporcionar el 0,7% del paquete de reactivación de cada país desarrollado equivale tan sólo a una pequeña fracción de los cientos de miles de millones destinados al rescate de los bancos y, sin embargo, podría tener una gran influencia en los cientos de millones de personas que son víctimas de una crisis causada por otros. Más importante aún: sería una señal de que el mundo está determinado a resolver la crisis, y no a ser vencido por ella. ¿Acción internacional o políticas de egoísmo nacional? ¿La Edad de la Responsabilidad o la Edad de la Regresión? La opción es clara.

(*) Presidente del Grupo del Banco Mundial.

Fuente: The Financial Times Limited,
del 25 de enero de 2009.

SALUDOS DE ONOMÁSTICOS

En el mes de ENERO 2009 deseamos a todos y cada uno de nuestros colegas nuestra más sincera felicitación

Día	Día	Día
01 Estela Miranda Zea	10 Hernán Agapito Cárdenas Tejada	22 Vicente Percy Herbas Sánchez
01 Paola Lizbeth Granda Campos	10 José Simón Huaco Gonzales	22 Edgar Efrain Meza Chávez
01 Mónica Otilia Pérez Quintanilla	11 Pablo Antonio Carazas Gómez de la Torre	22 Vicente Nicolas Telleria Mamani
01 Lucy Silvia Aquipucho Lupo	11 Carlos Jerol Kodak Zaconet	22 Edgar Wilfredo Canales Rivera
01 Candy Gladys Banda Rodríguez	11 Liliana Ninfa Hinojosa Prado	22 Vicente Jaime Espinoza Ramos
01 Vilma Lourdes Paz Yañez	12 Mirhya Hortencia Ticona Pinto	22 Adhemar Dirceo Vicente Vargas Rodríguez
01 María Del Pilar Palma Gómez	12 Vladimir Aróstegui Gálvez	23 Leila Neri Mogrovejo Prado
01 Marco Antonio Martínez Palomino	12 Denis Adalid Manco López	23 María Julissa Molina Marinic
01 Jesús Manuel Barreda Delgado	12 Walter Rolando Armendariz Hualla	24 Evelyn Alicia Calla Torres
02 Gloria Charito Hirache Pizarro	12 Juan Benito Salas Acosta	24 Alfredo Lezama Pulcha
02 Nelida Jesús Mamani Machaca	12 Alvaro Gonzalo Segundo Rondón Núñez	24 Gladys Agripina Arhuanca Mamani
02 Jessica Karelyá Gómez Vera	12 Javier Edgar Pérez del Carpio	24 Duitda Timotea Alvarez Ossco
02 Jesús Salvador Díaz Valdivia	13 Marisol Raquel Moreano Segovia	24 Luis Jaime Rodríguez Pauca
02 Juan Jorge Villalba Caverio	13 Gumerindo Emilio Carpio Álvarez	24 Milton Godofredo Dueñas Enríquez
02 Miguel Ángel Pérez Torres	13 Jesús Arnaldo Cárdenas Chambi	25 Yamilet Susana Urquiza Portugal
03 Silvana Lili Farfán Mayta	13 Lelia Hermilia Sanchez Gamero	25 Matilde Elvira Chayña Cahua
03 Liliana Salinas Ramos	13 Fredy Emilio Sardón Pariente	25 Fiorella Denisse Cervantes Juárez
03 Jorge Rolando Castillo Galarza	13 Carlos Hermilio Urdarí Ocharan	25 Eliana Frida Llerena Rodríguez
03 Daniel Zenobio Quispe Condori	14 Betsy Amparo Velázquez Quiquisola	25 Mauro Cecilio Arispe Calisaya
03 Nelly Justina Flores Torres	14 Carmen Milagros Sánchez Yucra	25 Enrique Callo Ibarrola
03 Rosa Marlene Gálvez Galarza	14 Alberto Melquiades Sucila Manrique	25 José Eduardo Delgado Castro
03 Genoveva Luz Berrios Fuentes	14 Leonardo Octavio Paredes Fuentes	25 José Manuel Olivera Huamani
04 Silvana Laura Paredes Ayala	14 Koska Liria Román Otazú	25 Verónica Máxima Quispe Apaza
04 Julio Félix Alcocer Melgar	14 Lilia Lourdes Alvarez Quiroz	25 Pablo Vargas Andrade
04 Jorge Rodríguez Hinojosa	14 Walter Hilario Chávez Villanueva	25 Rodolfo Bertin Salas Herrera
04 Elda Maggy Carbajal Talavera	14 David Fabricio Manrique Reynoso	25 Idelfonso Arturo Villanueva Zegarra
04 Rossana Patricia Morays Velásquez	15 Ruth Alejandra Yañez García	26 Norma Nidia Ortega De Zamora
04 Carlos Gustavo Ibañez Guillén	15 Margot Eliana Paredes Pezo	26 Jaime Malaga Maidana
04 Godofredo Yañez Aguirre	15 Gloria Soledad Díaz Zevallos	26 Luis Alberto Pinto Chanco
05 Giovanna Cristina Ramos Ponce	15 Harold Alexander Aranda Melgarejo	26 Herder Gizeh Cari Larico
05 Rogelio Fernando Alemán Paredes	16 Conny Erika Hanco Ccala	26 Sulma Angelica Pumayalli Bellota
05 Karina Magda García Aramayo	16 Rigoberto Javier Valdivia Portugal	27 Odalis Aurora Delgado Mendoza
05 Indira Yossely Gómez Málaga	16 Marianela Rocío Valencia Bellido	27 Juan Crisostomo Midolo Ramos
05 Edilberto Torres Murillo	16 Emilio Marcelino Pinto Monroy	27 Teresa Nilda Delgado Banda
05 Rommel Jacinto Carranza Fernández	17 Lupe Verónica Ticona Flores	27 María Eugenia Yhui Requena
05 Claudia Isaura Tejada Cárcamo	17 Beatriz Antonieta Pérez Valdivia	27 Ivedt Motta Zamalloa
05 Jesús Eduardo Vera Rosas	17 Lucía Torres Cheje	27 Patricia Carmen Huaman Rodríguez
05 José Antonio Jara Luna	17 Domingo Antonio Rodríguez Núñez	27 Erika Margot Muñoz Alegría
06 Melchora Baltazara Larota Puma	17 Jose Antonio Borja Gutiérrez	27 Jaime Gonzalo Torres Ureña
06 Lily Baltazara Cuadros Agramonte	18 Lila Antonieta Arenas Álvarez	27 Willian Ronmel Hanco Mamani
06 Floricelda Marianela Fernández Delgado	18 Ada Luz Salas Paredes	28 Deicy Juliana Maima Morales
06 Daphnee Grace Izurieta Manrique	18 Pablo Manco Revilla	28 Rosario Pilar Jiménez Romero
06 María del Carmen Céspedes Recabarren	18 Zinaida Escobar Salinas	28 Yolanda Asunción Berlanga Vargas
06 Jaime Gaspar Vargas Torres	18 Jacqueline Edith Arenas Callenueva	28 Ayrol Camelli Carnero Chávez
06 José Luis Contreras Lazo	18 Hortencia Victoria Delgado Mesías	28 Silvia Marcela Gómez Castro
07 Angélica Rosa Durand Rosas	18 Giovana Marisol Barreda Centty	28 Armando Manuel Enríquez Romero
07 Oscar Martín Cornejo Coayla	18 Angela Del Carmen Ojeda Quezada	29 Lucía Adriana Prieto Rosas
07 Randolph Juan Camacho Zarate	18 Juan Carlos Ramírez Llerena	29 Aida Francisca Castillo Rivera
07 Patricia María Gonzales Valdivia	19 José Miguel Espinoza Valverde	29 Jose Francisco Herrera Morales
07 Julia Isabel Delgado Pérez	19 Carlos Vicente Llosa Llamoca	29 Jaime Ramírez Alemán
07 Virginia Rosario Gonzales Escalante	19 Martín Mario Zeballos Portugal	29 Francisco Salas Corrales
07 Rosario Gasparina Díaz Portugal	19 Mary Matilde Arévalo Meza	29 Royce Jesús Márquez Oppe
07 Luis Alberto Félix Zeballos Delgado	19 Gonzalo Mario Chirinos Delgado	29 Leonidas Francisco Puma Escobar
08 Laura Graciela Zavala del Pino	20 Jorge Manuel Delgado Dávila	29 Miguel Ángel Paredes Gutiérrez
08 Rocío Amparo Llerena Rodríguez	20 Grover Zapana Quispe	29 Roger Gilbert Alpaca Pacheco
08 Edgar Stainer Salinas Arones	20 Edwin Maler Medina Puma	29 Mauro Elar Mamani Quispe
08 Edwin Alfredo Paredes Valdeiglesias	20 Patricia Lorena Pinto Salas	30 Juana Verónica Quispe Armuto
08 Máximo Moscoso Álvarez	20 Sergio Antonio Salas Barriga	30 Félix Emilio Gonzales Polar Apaza
09 Carmen Susana Leonardo Díaz	20 Jorge Ángel Guillermo Cornejo Rojas	30 Fredy Arturo Escalante Aguilar
09 Yelka María Gómez Gonzales	20 Milton Eleazar Tovar Pinto	30 Nilton Dante Duañas García
09 Zuleika Katherine Uriarte Rossi	21 Suhey Patricia Vela Villegas	30 María Luz Durand Hinojosa
09 Julio Pinto Delgado	21 Yvonne Eleana Cárdenas Chambizea	30 Jenny Lucila Marroquín Fernández
09 Carlos Alberto García Espinoza	21 María Annelis Romero Lazo	30 Sonia Lesbia Talavera
09 José Julian Marroquín López	21 Alejandra Patricia Obregón Núñez	30 Timoteo Edmundo Calle Bellido
09 Johnny Arnaldo Gómez Chire	21 Carlos Segovia Valdivia	30 Audie Ranulfo Bustos Salinas
09 Luz Isolina Ojeda Lazo	21 Allan Paredes Arce	30 Félix Renato Villegas Sanz
09 Alfredo Paredes Eyzaguirre	21 Inés Abarca Salas	31 Eduardo Javier Espejo Pezo
09 Pedro Julian Bautista Santos Carpio	21 Inés Duran Benavides	31 Reyner Dario Astorga Mendizabal
10 Roxana Teresa Zapana Rosado	21 Beatriz Susana Paucar Ponce	31 Dedky Rubeth Villamil Diaz
10 Richard Escalante Hanco	21 Juan Carlos Cáceres Carpio	31 Jannet Charo Zarate Mamani
10 Henry Ernesto Zorrilla Chirinos	21 Marcos Aldo Hanco Murillo	31 Carlos Alberto Linarez Ramos
10 Wilber Tito Santos	22 Marilú Sonia Chambi Ticona	31 Juan Guillermo Arista Rivera
10 Norman Guillermo Lezano Zúñiga	22 Marianela Nancy Gutiérrez Neira	

¡Feliz Cumpleaños!

En el mes de FEBRERO 2009 deseamos a todos y cada uno de nuestros colegas nuestra más sincera felicitación

Día	Día	Día
01 Efraín Elías Lazo Velásquez	10 Carlos Manuel Mora Ayerbe	20 Sandra Virginia Carrillo Ticona
01 Edgard Johel Sanchez Rodríguez	11 Soraya Lourdes Juárez Ramírez	20 María Eugenia Flores Benavente
01 César Augusto Vega Andía	11 Alexander Segundo Valencia Chávez	20 Felicidad Valencia Zevallos
01 María del Pilar Muñoz-Najar Pacheco	11 Rene Ángel Jiménez Huamani	20 León Guillen Calderón
01 Karin Magally Dávila Tohalino	11 Lupe Jenny Collado del Carpio	20 Senobio Ernesto Ticona Valencia
01 José Alcides Urquiza Vásquez	11 Patricia Lourdes de Jesús Salas	20 Julio Enrique Benavides Chávez
01 Cesar Isaac Huerta Fuentes	Concha	20 José Alfonso Iturriaga Alemán
01 Juan Carlos Gutiérrez Chávez	11 Hilda Quispe Huayhua	20 Renzo Espetia Aroni
01 José Guillermo Medina Segura	11 Julio Eguiluz Bravo Espinal	20 Aldo Neil Nuñez Condori
02 Lidia Madera Jauregui	12 Elida del Carpio Mogrovejo	20 Vladimir Martín Meza Gutiérrez
02 Jorge Juan Rodríguez Pinto	12 Nely Bertha Oca Yajo	20 César Augusto Ortiz Velarde
02 Fernando Gustavo Amado Carpio	12 Jorge Fernando Chirinos Bueno	21 Ana María Hinojosa Amenabar
02 Elsa Candelaria Chávez Pinazo de Castañeda	12 Carlo Fernando Zeballos Salas	21 José Gonzalo Portocarrero Rodríguez
02 Marga Candelaria Mita Cuentas	12 Juan Carlos Huarca Callata	21 Herbert Hugo Vizcarra Loayza
02 Kleytoon Ccama Mamani	12 Adela Patricia Lazo León	21 Jorge Lima Hercilla
03 Miriam Asunta Chávez Lajo	12 Yenny Ortiz Navarro	21 Richard Glove Hiraiche Soto
03 Johanna Milagros Urday Luque	12 Janeth Alejandra García Villa	21 Miryam Giuliana Idme Zegarra
03 Nicolasa Rojas Alvarez	12 Gary Edmundo Montes de Oca Pérez	22 Ingrid del Carmen Fernández Huanca
03 Hipólito Carlos Chacón Tamo	13 Julia Eliza Aliaga Anci	22 Brenda Margarita Becerra de Erquinigo
03 Walter Fernando Valdivia Loayza	13 Lendy Shirley Molina Salas	22 Elva Elena Gallegos Ponce
03 José Luis Peralta Begazo	13 Benigno Gregorio Márquez Medina	22 Aida Camargo Salcedo
03 Hipólito Nicolás Herrera Cáceres	13 Victor Francisco Salas Acosta	22 Darwin Domingo Camacho Mestanza
03 Javier de la Cruz Pérez	13 Mauro Valentín Alarcón Apaza	22 Martha García Ambor
04 María Elena Veliz López	13 Benigno Pedro Nuñez Arapa	22 José Luis Escobedo Tejada
04 Ada Lucy Andrade de Febres	14 Ruth Miriam Cuadros Álvarez	23 María Cecilia Pinto Escalante
05 Miluska Veroska Ramos Bolívar	14 Lidia Yana Torres	23 José Manuel Damian Carrillo Madueño
05 Maricela Felipa Chávez Calderón	14 Aracely Noelia Rodríguez Tapia	23 Erika Marita Olivares Yagua
05 Zulma Tacca Quelcca	14 Walter Ismael Gamero Ramírez	23 Patricia Pilar Zirena Bejarano
05 Néstor Jesús Paz Oviedo Taya	14 Willian Román Ticona Zela	23 Pedro Damiano Porcel Bolaños
05 Carlos Alberto. Cruces Almenara	14 Javier Valentín Villalta Flores	24 Ingrid Helga Febres Morales
05 Josefa Lidia Fernández Mollenedo	14 Marcos Valentín Pino Colque	24 Adolfo Salas Cárdenas
05 Roxana Mariela García Pérez	15 Jani Jovita Montes Paredes	24 Sergio Lucio Cuno Soto
05 María Teresa Patiño Escarcina	15 Orlando Néstor Llerena Kniz	24 Luis Enrique Salas Acosta
05 Eliana María Escobedo Briones	15 Mabel Renee Torres Paredes	25 Dina Verónicas Quillahuaman Sucasaca
05 Leonidas Benedicto Zavala Lazo	16 Margarita Ines Medina Núñez	25 Marcelo Sandro Vega Valdivia
05 Andrés Quispe Acuña	16 Lucia Elisa Pérez García	25 Zarela Lisbe Paredes Gutiérrez
06 Lady Ingrid Bejar Sánchez	16 Hilda Martha Valencia Santillana	25 Helard Justo Ayala Fernández
06 Mary Torres Yanqui	16 Augusto Yurgen Bejarano Vásquez	25 César Gualberto Linares Flores
06 Zoila Sandy Paredes Aspilueta	16 Gregorio Pedro Valdivia Villar	25 Hugo Ricardo Gonzales Portugal
06 Edwin Teofilo Paredes Zegarra	16 Roberto Enrique Larco Meza	26 Fortunata Gladys Canaza Chirio
06 Uliza Gabina Valdivia Carpio	16 Sonia Elvira Aguilar Cornejo	26 Silvia Roxana Castro Quispe
06 Rocio del Carmen Delgado Rojas	16 Julio Yanyachi Aco-Cardenas	26 Hugo Juvenal Arostegui Gálvez
07 Sonia Yaneth Tipula Ticona	16 Noé Enrique Cáceres Medina	26 Fabio Díaz Viera
07 Karina Lisette Villegas Palomino	17 Diana Marisol Villanueva Cárdenas	26 Edgar Alejandro Huarancca Aguirre
07 Ricardo Abel Saavedra Castro	17 Rosa María Rojas Salinas	26 María Estela Carnero Lazo
07 Christopher Edgard Chávez Ordoñez	17 Yenina Arenas Oviedo	26 Armando Huarsaya Tito
07 Fernando Raúl Flores Llerena	17 Heraclides Cutimbo Carrasco	26 Edgar Raúl Mollo Zapana
07 Fanny Narda Ponce Tejada	17 Luis Fernando Carrillo Liu	26 Victor Hugo García Cisneros
07 Ricardina Portillo Cora	17 Miguel Ángel Gustavo Aguilar Delgado	27 Jacqueline Carmen Alcazar Carpio
07 Mariela Meza Cobos	17 Mirta Victoria Díaz Miranda	27 Liz Hortencia Paredes Delgado
08 Juan Percy Meza Ponce	18 Milagros Infantas Gonzales	27 Johnny Gilbert Alpaca Alvarez
08 Ricardo Sergio Gamarra Salas	18 Mirla Yesenia Zegarra Machicao	27 Percy Jesús Cerpa Lazo de la Vega
08 Vilma Noemi Moscoso de Salas	18 Ricardo Jorge Palma Rodríguez	27 Julio Henry Yanqui Farfán
08 Edgard Augusto Díaz Talavera	18 Máximo Talavera Alcocer	27 Alvaro Riveros Ballón
08 Carlos Miguel Zúñiga Rodríguez	18 Alma Soledad Palacios Flores	27 Jaime José Quiroz Mendoza
09 Omar Saúl Chávez Pacheco	18 Ingrid Gordillo Rodríguez de Naquira	28 Victor Arnaldo Begazo Delgado
09 Roxana Alejandrina Quispe Caracela	18 Santos Eladio Malpartida Coronado	28 Fredy Ernesto Chapi Condori
09 Alejandro Edgard Gonzales Laguna	18 Néstor Eladio Sotomayor Huaypuna	28 Ania Dolores Rios Rodríguez
09 Germán Zavala Contreras	19 Alfredo Cruz Yauri	28 Maridza Morales Gonzales
10 Luis Paúl Vargas Palacios	19 José Paúl Díaz Ponce	28 Michael Andreu Bustamante Ballón
10 Bruce Anthony Gómez Ccopacondori	19 José Alfredo Quino Sumi	28 César Gustavo Rospigliosi Araoz
10 John Thomas Daniel Choque Huaina	19 Sandra Magdaly Zegarra Santos	29 Jorge Elard Miranda Benavente
10 Jaime Manuel Chire Aguirre	19 Magda Silvia Merma Choquehuanca	
10 Paola Mónica Gómez Castillo	19 Julia Luz Mestas Colca	
10 Juan Flavio Gómez Cárdenas	19 Leonor Leduvina Silvestre Cahuana	
10 Carlos Alberto Urquiza Abril	19 Fredy Augusto Velázquez Arana	
10 Guillermo José Delgado Manrique	20 Veronikha Graciela Esquiagola	
10 Robert Juvel Choco Paz	Córdova	

¡Feliz Cumpleaños!

*En el mes de MARZO 2009 deseamos a todos y cada uno de nuestros
colegas nuestra más sincera felicitación*

Día	Día	Día
01 Janeth Herbas Sonco	12 Pedro Alvaro Apaza Vargas	21 Gloria Ynes Martínez Salinas
01 Emilio Alejandro Fernández Villa	12 Rosalicia Nuñez Jaen	21 Larry Eliseo Conde Espinoza
01 Yenny Rosario Aco Coaguila	12 Victor Eduardo Navio Rossi	21 Walter Gustavo Delgado Amat y León
01 Marina Vera Merma	13 Serafin Victor Cruz Cam	22 Katty Larissa Aliaga Mendoza
01 Lidia Valeria Valdivia López	13 Ali Arturo Arenas Millones	22 Maximo Gamero Rivera
02 Sonia Aróstegui Gálvez	13 Freddy Rolando Rodríguez Bejar	22 Néstor Modesto Villavicencio Rivera
02 Elia Mary Tovar Florez del Prado	13 Juan Salomón Laza Manrique	22 Anibal Octavio Andrade Villafuerte
02 Rosendo Carrasco Huarcaya	13 Leonardo Salomón Meza Meza	22 Jesús Santos Medina Jiménez
02 Mario Albert Zeballos Salas	13 Ricardo Yanque Surco	22 Luis Octavio Flores Melgar
02 César Hugo Velarde Velarde	13 Juan Carlos Guerra Cáceres	23 Rocío Onelia Rosado Ugarte
02 Lucio Muriel Monroy	14 Ginamaria Carpio Lozada	23 Margot Judy Ochoa Luna
02 María Isabel Quispe Cutipe	14 Leonardo Patricio Calderón Peralta	23 Frida Inés Quispe Gutiérrez
02 Roger Guy Díaz Bernal	14 Joseph Israel Martínez Macedo	23 Juan Orlando Málaga Alarcón
02 Rubén Celestino Fernández	14 Leonardo Rodrigo Velázquez Farfán	23 César Alejandro Herrera Tejada
02 Miguel Ángel Abarca Málaga	14 Aldo Enriquez Gutiérrez	23 Luis Fernando Castro Sucapuca
03 Sonia Maruja Mollo Mamani	14 Leonardo Martín Velázquez Gonzales	23 Pedro Victoriano Chacón Quiroz
03 Oswaldo Vega Valdivia	14 Manuel Florentino Tairo Sarmiento	23 Victor Félix Zegarra Palma
03 Celestino Eliseo Arenas Huayna	15 Patricia Cecilia Rojas Salas	24 Mirian Pacheco Saldivar
03 Juan Carlos Vargas Hito	15 Victor Joe Cáceres Arana	24 Ana Lucy Salas Prado
04 Casimira Bautista Apaza	15 Juana María Condori Ccolla	24 Marcosa Segundo Torres
04 Gladys Mamani Molleapaza	15 Raúl Raymundo Romero Romero	24 Ramiro Alonso Mansilla Calderón
04 Jorge Luis López Escobedo	15 Ivan Jorge Rodríguez Ramírez	24 Eulogio Roberto Chambi Medina
04 Máximo Simón Lozada Linares	16 Pedro Alfonso Valdivia Aparicio	24 Christian Sardón Cotrina
04 Violeta Arias Quispe	16 Jorge Ismael Vicente Pastor Pastor	24 Sonia Emperatriz Núñez Osorio
04 Jorge Luis Begazo Chávez	16 Cesar Paúl Morales Valdivia	24 Teresa Gabriela Tejeda Tellez
04 Luis Mariano Galarreta Alpaca	16 Juan José Tuero Maquera	24 Verónica Trinidad Huamán Flores
05 Sara Ruth Herrera Hidalgo	16 Josefina Elsa Condori Argandoña	25 Norma Marleni Torreblanca Loayza
05 Susy Juana Anahua Iquiapaza	16 Olivia del Carmen Alvarez Paredes	25 Juana Paola Torres Torres
05 Juana Berzabeth Huamani Chirinos	16 Julissa Mirelly Arenas Castillo	25 María Eugenia Ampuero Moscoso
05 Gabriela Matilde Mantilla Sánchez-Navarrete	16 Fernando Mauricio Calienes Siles	25 Marcia Susana Delgado de la Fuente
05 Walter Valdivia Díaz	17 José Patricio Ibañez Nieto	25 Jeaneth Beatriz Beltrán Huamán
05 Moisés Cuno Chire	17 Arturo Delgado Durand	25 Faustino Dimas Olin Zegarra
05 Israel Enso Fernández Choque	17 Alejandro Anibal López Gonzales	25 Freddy Alejandro Torres Rodríguez
05 Roberto Carlos Gómez Salas	17 Percy Alfredo Villegas Delgado	25 Dimas José Valdivia Sánchez
06 Jacqueline Paola Gonzales Bernal	17 Dionicio Canahua Huamán	25 Walter Dimas Manchego Cárdenas
06 Victoria Felicita Huamani Lacacta	17 Darwin Rigavi Rivera Chávez	26 Norma Marilú Yanarico Huanca
07 Raquel Nilda Rivera Arcana	17 Edgar Fredy Benites Zapana	26 Braulio Montalvo Quispe
07 Juan Carlos Rodríguez Arispe	17 Joselito Patricio Monzón Villavicencio	26 Arnaldo Braulio Pinto García
07 Cesar Alberto Coaquira Fernández	17 Patricia Ruby Huayna Moran	26 Fernando Juan Gallegos Melo
08 Juan de Dios Arnaldo Chalco Canales	17 Berly José Gonzales Arias	26 Werner Cruz Rosales
08 Jorge Enrique Rodríguez Chávez	18 Elis Nora Solis Carhuajulca	26 Rafael Armando Guerra Calderón
08 Juan Santiago Zamata Machaca	18 Lidubina Graos Polanco	26 José Luis Urcapaza Marín
08 Gladys Rita Paredes Chayacani	18 Hugo Lizardo Paredes Valencia	26 Jaime Mauricio Cornejo Zea
08 Juan Adilson Postigo Peralta	18 Alejandro Eduardo Mejia Ortiz	27 Octavio Espirilla Vargas
08 Juan Carlos Herrera Delgado	19 Hilda Josefina Villavicencio Dueñas	27 Renzo Víctor Hugo Manrique Paredes
09 Francisco Alfredo García Lozada	19 Janeth Elvia Yucra Llanque	27 Reina Luz Vargas Reyes
09 Edgar Edilberto Valverde Gordillo	19 Erlinda Jessica Chambi Mamani	27 Teodora Huayhua Sarcco
09 Glenda Liz Arenas Jiménez	19 José Humberto Zuzunaga Cuadros	28 Jessica Lizeth del Carpio Lazo
09 Víctor Raúl Velázquez Velázquez	19 Joel Nakia Funes Llaza	28 Sixto Campana Llaza
09 Javier Enrique Núñez Guzmán	19 José Arnoldo Ardiles Cornejo	28 Percy Miguel Torres de la Cuba
10 María Teresa Cahuana Vizcarra	19 Moisés Enrique Gonzalez Choque	28 Juan José Enríquez Guerra
10 Nohemi Candelaria Yañez Manchego	19 Dayssie Hilda Bustamante Callo	28 Elmer Hernán Terrones Salinas
10 Gleisby Helen Gamarra Fernández	19 Josefina Katherine Macedo Ilasaca	29 Silvana Carol Vicente Milla
10 Victor Meliton Miranda Condori	19 Elena Victoria Aparicio Sánchez	29 Ernesto Ramiro Rivera Podestá
10 Eberth Azurin Ipenza	19 Josefina Aliaga Rosas	30 María Elvira Pezo Díaz
10 Violeta Bernardina Oporto Salas	19 Freddy José Flores Cuba	30 Oscar Luis Rodríguez Apaza
10 Lorena Arce Ponce	19 José John Medina Rodríguez	30 Jesús Pastor Jove Velázquez
10 Salvador Jesús Salazar Zegarra	20 Miguel Angel Gallegos Cuadros	31 Katiuska Yolanda Concha Bedoya
10 Aldo Rene Cruces Mendoza	20 Gaby Marcela Ramos Montoya	31 Benjamín Castillo de la Flor
11 Rosario Evelyn García Apaza	20 Yuliana Aponte Pinto	31 Noé Benjamín Rojas Pinto
11 Carlos Alberto Herrera Portugal	20 Jorge Antonio Rodríguez Manrique	31 Gonzalo Yrving Navarro Riveros
11 Oscar Eulogio Charca Sahua	20 Humberto Altuna Sotomayor	31 Mabel Beatriz Gonzales Revilla
11 Lourdes Naldy Tejada Cornejo	20 César Augusto Catacora Pantigozo	31 Benjamín Obando Gómez
11 Alain Espinoza Ali	21 Benita Noemi Ballón Salas	31 Benjamín Vilca Cornejo
12 José Gregorio Díaz Coaquira	21 Victoria María Zúñiga Vásquez	31 Julio Ernesto Barreda Ramos
12 Helard Bernardo Gallegos del Carpio	21 María Virginia Rodríguez Arispe	
12 John Joseph Alpaca Centes	21 Benito Edmundo Pacheco Chávez	
	21 Gerardo Hugo Flores Mestas	
	21 Christian Edwin Flores Molina	
	21 Carmen Duklida Gallegos Aragón	

¡Feliz Cumpleaños!

PRESUPUESTO ANUAL 2009

COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS DE AREQUIPA

PRESUPUESTO ANUAL 2009

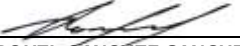
(Expresado en Nuevos Soles)

Rubro	Presupuesto 2009	Ejecutado 2008	Ejecutado 2007
INGRESOS OPERATIVOS			
Ingresos Ordinarios			
Cuotas Miembros de la Orden	403,058	456,845	382,984
Cuotas Sociedades Auditoría	3,780	3,870	1,665
Derechos de Colegiatura	168,750	157,075	163,771
Constancias de Habilitación	1,320	1,990	4,578
Seminarios y Cursos	80,080	50,592	35,621
Cursos de Especialización	223,500	110,194	124,380
Alquileres	23,150	22,490	19,978
Material Bibliográfico y Otros	11,160	10,079	5,082
Actividades Deportivas	10,000	10,370	9,661
Certificación Profesional	20,500	117,550	-
Cuota Club Social del Contador	40,306	38,556	-
Otros Ingresos	4,200	4,779	13,286
Total Ingresos Ordinarios	989,804	984,390	761,005
Ingresos Extraordinarios			
Ingreso Neto de Rifas	15,000	17,189	8,802
Ingresos Ejercicios Anteriores	1,500	45	23,777
Otros Ingresos	11,400	11,047	12,427
Total Ingresos Extraordinarios	27,900	28,282	45,006
Total Ingresos Operativos	1,017,704	1,012,671	806,011
GASTOS OPERATIVOS			
Gastos de Personal			
Gastos de Personal	127,661	118,795	27,595
Gratificaciones	23,211	20,208	5,096
Vacaciones	11,606	10,400	2,517
Contribuciones Sociales	14,623	12,942	3,261
CTS	13,540	11,836	2,997
Personal Eventual	7,800	13,150	102,809
Otras Cargas de Personal	5,800	3,822	2,919
Total Gastos Personal	204,240	191,152	147,194
Servicios Prestados por Terceros			
Movilidad	13,416	14,426	14,214
Servicio de Mensajería	3,860	3,172	4,946
Teléfonos	14,400	12,359	15,111
Otras Comunicaciones	5,825	4,706	2,435
Gastos Notariales y Registro	4,000	2,199	2,299
Honorarios Asesoría Legal y Auditoría	7,500	5,542	8,493
Comisiones de Cobranza	53,050	36,470	42,169
Mantenimiento Inmuebles	20,250	36,110	22,713
Mantenimiento Equipos Oficina	2,400	2,432	1,449
Energía Eléctrica	12,360	8,432	9,747
Agua	5,400	5,243	4,116
Convocatorias y Avisos en Diarios	8,200	5,459	1,826
Gastos de Revista Institucional y Courier	55,982	44,767	28,713
Gastos de Colegiatura	19,440	17,725	14,856
Gastos de Representación	4,020	2,850	2,938
Servicio de Vigilancia	2,160	2,002	1,233
Días: Madre-Padre-Contador y Otros	12,900	8,955	10,253
Navidad Hijos del Contador	4,000	3,001	-
Servicios Asfaltado Calle Cusco	10,000	-	-
Otros Servicios	9,840	10,463	15,499
Total Servicios Prestados por Terceros	269,003	226,313	203,011
Tributos			
Impuesto General a las Ventas	10,800	8,790	9,418
Limpieza Pública Parques y Jardines	1,200	791	1,106
Impuesto Predial	4,500	2,943	2,577
Otros Tributos	2,000	-	52
Total Tributos	18,500	12,525	13,153

Continuación...

Rubro	Presupuesto 2009	Ejecutado 2008	Ejecutado 2007
Cargas Diversas de Gestión			
Seguros	6,401	4,571	4,629
Suscripciones	4,162	4,618	2,027
Útiles de Oficina	10,000	9,003	8,671
Materiales de Limpieza	4,500	2,720	2,761
Fotocopias y Anillados	1,440	1,401	622
Impresos	14,200	10,986	13,293
Cuota Junta de Decanos	19,043	22,832	18,467
Gastos de Viaje	6,237	5,264	3,594
Otros Gastos	6,960	6,307	18,519
Total Cargas Diversas de Gestión	72,943	67,702	72,584
Eventos académicos			
Seminarios y Cursos	41,121	36,922	17,622
Cursos de Especialización	103,795	50,224	57,814
XXII Congreso Nacional	5,500	4,898	-
Total Eventos Académicos	150,416	92,045	75,435
Otros			
Comités Funcionales	2,400	514	1,893
Costo Actividades Deportivas	47,740	47,395	35,677
Gastos Aniversario Institucional	17,000	15,376	16,800
Gastos de Asambleas y Comité Electoral	4,050	1,821	3,966
Gastos de Transferencia de Cargo	12,000	-	10,853
Incentivos por Investigación	6,000	1,974	-
Gastos Certificación Profesional	4,000	14,814	-
Otros	3,000	2,113	12,563
Caso : Escuela de Finanzas y Auditoria	5,000	5,930	-
Total Otros	101,190	89,936	81,752
Egresos de Ejercicios Anteriores	-	5,611	-
Total Gastos operativos	816,291	685,283	593,129
SALDO OPERATIVO	201,412	327,388	212,881
PRESUPUESTO DE INVERSION			
Egresos de Inversión			
Centro Recreacional Sachaca	20,000	18,245	51,548
Implementación Biblioteca	2,000	-	15
Implementación Desarrollo Profesional	7,800	36,095	-
Inversión Local Institucional	184,339	417,697	23,183
Equipos de Oficina	500	5,757	635
Implementación Página Web - Software	3,000	789	-
Total Egresos de Inversión	217,639	478,583	75,381
Superavit - Déficit de Inversión	-217,639	-478,583	-75,381
PRESUPUESTO FINANCIERO			
Ingresos de Financiamiento			
Financiamiento Bancario	83,948	44,752	74,850
Total Ingresos Financieros	83,948	44,752	74,850
Egresos Financieros			
Financiamiento Scotiabank	-	15,000	-
Préstamo Bco. Continental	67,721	62,850	61,059
Total Egresos Financieros	67,721	77,850	61,059
Superavit - Déficit De Financiamiento	16,227	-33,098	13,791
SUPERAVIT - DEFICIT DEL PERIODO	0	-184,293	151,291


 CPCO LEONIDAS ZAVALA LAZO
 DIRECTOR DE FINANZAS


 CPCC ROHEL SANCHEZ SANCHEZ
 DECANO

DICTAMEN DE AUDITORÍA EXTERNA

DICTAMEN DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

A los Señores Miembros del Directorio y Miembros del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa.

Hemos examinado el Balance General del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa al 31 de Diciembre del 2008, así como los Estados de Ganancias y Perdidas, estado de Cambios en el Patrimonio Neto y de Flujos de Efectivo correspondientes al ejercicio terminado en esa fecha así como el resumen de las políticas contables significativas.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los Estados Financieros

La Gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de los Estados Financieros del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, correspondiente al diseñar, implementar y mantener el control interno en la preparación y presentación razonable de estados financieros que no contengan errores de importancia relativa, como resultado de fraude o dolo, solucionar y aplicar las políticas contables apropiadas; y realizar las estimaciones contables razonables de acuerdo con las circunstancias.

Responsabilidad del Auditor

Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados financieros basados en la auditoría que efectuamos, por lo tanto el examen fue realizado de acuerdo a normas de auditoría generalmente aceptadas en el Perú. Dichas normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos, planifiquemos y realicemos nuestra labor profesional con la finalidad de obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no presenten errores de importancia relativa.

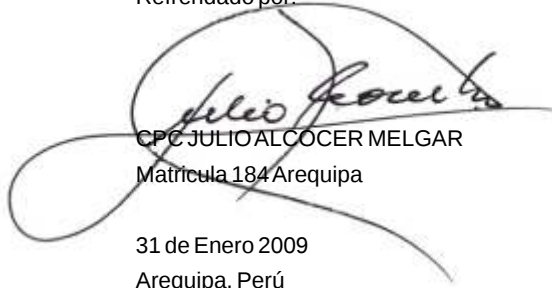
Una auditoría comprende la ejecución de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los saldos y las divulgaciones en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, que incluye la evaluación del riesgo de que los estados financieros contengan representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error. Al efectuar esta evaluación de riesgo, el auditor toma en consideración el control interno pertinente de la Compañía en la preparación y presentación razonable de los estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

Consideramos que la Auditoría que hemos practicado constituye una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros antes indicados, presentan razonablemente en todos sus aspectos importantes, la situación financiera del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa al 31 de Diciembre del 2008, así como los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú.

Refrendado por:



CPC JULIO ALCOCER MELGAR
Matrícula 184 Arequipa

31 de Enero 2009
Arequipa, Perú

ESTADOS FINANCIEROS

COLEGIO DE CONTADORES
PÚBLICOS DE AREQUIPA

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 y 2007

(Expresado en Nuevos Soles)

(Notas 1 - 2 - 3 - 4)

ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
	2008	2007		2008	2007
CORRIENTE			CORRIENTE		
CAJA Y BANCOS (Nota 5)	452,747	398,960	CUENTAS POR PAGAR (Nota 12)	79,835	28,922
CUENTAS POR COBRAR (Nota 6)	9,089	22,828	OTRAS CUENTAS POR PAGAR (Nota 13)	22,071	9,006
OTRAS CTAS. POR COBRAR (Nota 7)	7,692	15,014	PARTE CTE. DEUDA LARGO PLAZO (Nota 14)	67,539	64,422
EXISTENCIAS (Nota 8)	4,978	3,359	JUNTA DE DECANOS DE CCPP (Nota 15)	118,376	38,088
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (Nota 9)	11,552	1,630			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	486,059	441,791	TOTAL PASIVO CORRIENTE	287,821	140,438
NO CORRIENTE			NO CORRIENTE		
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO NETO (Nota 10)	2,233,207	1,838,935	DEUDA A LARGO PLAZO (Nota 14)	168,852	197,262
INTANGIBLES (Nota 11)	2,601	2,180	FONDO MUTUAL DEL CONTADOR (Nota 16)	425,626	350,264
BIBLIOTECA	34,700	34,637			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,270,509	1,875,752	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	594,478	547,526
			TOTAL PASIVO	882,300	687,964
TOTAL ACTIVO	2,756,567	2,317,543	PATRIMONIO NETO		
			PATRIMONIO INSTITUCIONAL	1,629,580	782,122
			PATRIMONIO ADICIONAL (Nota 17)	29,773	154,116
			RESULTADOS ACUMULADOS	-	541,069
			RESULTADO DEL EJERCICIO	214,916	152,272
			TOTAL PATRIMONIO	1,874,268	1,629,579
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,756,567	2,317,543
CUENTAS DE ORDEN ACTIVAS	1,677,544	1,358,816	CUENTAS DE ORDEN PASIVAS	1,677,544	1,358,816

Las notas que se acompañan forma parte de los Estados Financieros

CPCC ROHEL SÁNCHEZ SÁNCHEZ
DECANO

CPCC ALBERTO GALLEGOS AVIEGA
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y
DESARROLLO ESTRATÉGICO

COLEGIO DE CONTADORES
PÚBLICOS DE AREQUIPA

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Por el año terminado al 31 de Diciembre de 2008 y 2007

(Expresado en Nuevos Soles)

(Notas 1 - 2 - 3)

	2008	2007
INGRESOS POR:		
CUOTAS ORDINARIAS MIEMBROS DE LA ORDEN	495,401	382,984
INSCRIPCIÓN NUEVOS MIEMBROS DE LA ORDEN	157,075	163,571
SEMINARIOS Y CURSOS (Nota 19)	160,786	160,484
OTROS INGRESOS	138,268	28,011
	951,530	735,050
COSTOS POR:		
SEMINARIOS Y CURSOS (Nota 19)	(92,045)	(75,435)
OTROS COSTOS (Nota 20)	(19,407)	(20,424)
RESULTADO BRUTO	840,078	639,190
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN (Nota 21)	(650,402)	(535,396)
RESULTADO DE OPERACION	189,676	103,794
OTROS INGRESOS (GASTOS)		
INGRESOS FINANCIEROS	1,310	686
INGRESOS FINANCIEROS - DIFERENC. CAMBIO	35,458	15,409
INGRESOS EXCEPCIONALES	263	24,180
OTROS INGRESOS DIVERSOS	79,099	50,673
INTERESES PRESTAMO HIPOTECARIO	(28,038)	(23,056)
GASTOS FINANCIEROS	(6,767)	(7,494)
GASTOS FINANCIEROS - DIFERENC. CAMBIO	(48,632)	(3,290)
OTROS GASTOS	(7,454)	(6,630)
SUPERAVIT DEL PERIODO	214,916	152,272

Las notas que se acompañan forma parte de los Estados Financieros

CPCC ROHEL SÁNCHEZ SÁNCHEZ
DECANO

CPCC ALBERTO GALLEGOS AVIEGA
DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y
DESARROLLO ESTRATÉGICO

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2008 Y AÑO 2007

(Expresado en Nuevos Soles)

	PATRIMONIO INSTITUCIONAL	PATRIMONIO ADICIONAL	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL PATRIMONIO NETO
SALDOS AL 1° DE ENERO DE 2007	782,122	126,451	541,069	1,449,642
Donaciones	-	27,665	-	27,665
Resultados del Ejercicio			152,272	152,272
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007	782,122	154,116	693,341	1,629,579
Capitalización Patrimonio Adicional / Resultados	154,116	(154,116)	(693,341)	(693,341)
Capitalización Resultados Acumulados al 31-12-2007	693,341	-	-	693,341
Donaciones	-	29,773	-	29,773
Resultado del Ejercicio	-	-	214,916	214,916
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008	1,629,580	29,773	214,916	1,874,268

* Las notas que se acompañan forma parte de los Estados Financieros


 CPCC ROHEL SÁNCHEZ SÁNCHEZ
 DECANO


 CPCC ALBERTO GALLEGOS AVIEGA
 DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y DESARROLLO
 ESTRATÉGICO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 Y DEL 2007

(Expresado en Nuevos Soles)

(Nota 2)

	2008	2007
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
COBRANZA CUOTAS ORDINARIAS	584,502	380,010
COBRANZA INSCRIPCIÓN NUEVOS MIEMBROS	157,075	131,548
COBRANZA POR SEMINARIOS Y CURSOS	150,786	150,464
OTROS INGRESOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD	252,441	3,624
PAGO A PROVEEDORES	(364,085)	(300,531)
PAGO POR SEMINARIOS Y CURSOS	(92,045)	(112,599)
PAGOS A PERSONAL	(170,681)	(82,844)
OTROS PAGOS RELATIVOS A LA ACTIVIDAD	(34,523)	(9,031)
A: EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN.	493,471	170,871
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
PAGOS POR COMPRA DE INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	(444,163)	(36,179)
B: EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN.	(444,163)	(36,179)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO.		
PRESTAMOS BANCARIOS RECIBIDOS	-	74,850
AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS RECIBIDOS	(25,293)	(45,459)
DONACIONES	29,773	27,665
C: EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO.	4,480	57,056
AUMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE	53,787	191,748
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL INICIO DEL EJERCICIO	398,960	207,212
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL FINALIZAR EL EJERCICIO.	452,747	398,960
	2008	2007
CONCILIACIÓN DEL RESULTADO NETO CON EL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO PROVENIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
UTILIDAD NETA	214,916	152,272
MAS:		
DEPRECIACIÓN.	49,039	40,103
AMORTIZACIÓN.	368	1,136
PROVISIÓN COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS.	11,845	4,091
CARGOS Y ABONOS POR CAMBIOS NETOS EN EL ACTIVO Y PASIVO		
DISMINUCIÓN (AUMENTO) DE ACTIVOS OPERATIVOS.		
CUENTAS POR COBRAR	13,739	2,974
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	(1,957)	(734)
EXISTENCIAS	(1,619)	(3,043)
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO	(11,016)	401
DISMINUCIÓN (AUMENTO) DE PASIVOS OPERATIVOS.		
CUENTAS POR PAGAR	60,191	(34,373)
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,191	(64,566)
FONDO MUTUAL DEL CONTADOR	75,363	60,742
JUNTA DE DECANOS DEL PERU	80,289	11,868
COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS	(10,567)	-
REMUNERACIONES POR PAGAR	6,043	-
TRIBUTOS POR PAGAR	5,647	-
EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	493,471	170,871

Las notas que se acompañan forma parte de los Estados Financieros


 CPCC ROHEL SÁNCHEZ SÁNCHEZ
 DECANO


 CPCC ALBERTO GALLEGOS AVIEGA
 DIRECTOR DE ADMINISTRACIÓN Y
 DESARROLLO ESTRATÉGICO

DIRECCIÓN DE ACTIVIDADES DEPORTIVAS Y CULTURALES

Colegio de Contadores Sub-Campeón en Juegos Conrede 2008

Los Juegos Deportivos CONREDE 2008 se llevó a cabo del 27 de setiembre al 6 de diciembre del 2008, con la participación de 19 Colegios Profesionales de Arequipa y se desarrollaron en diferentes escenarios deportivos, con inusitado interés y éxito. La inauguración y clausura se llevó a cabo en el Club del Abogado.

Nuestro querido Colegio de Contadores Públicos de Arequipa tuvo una destacada participación, obteniendo un honroso pero no merecido segundo lugar. En la clasificación general logró ocho campeonatos en diferentes disciplinas, superando a los demás colegios participantes. El Colegio de Abogados obtuvo el campeonato a nivel general, contando con cuatro campeonatos en las diferentes disciplinas y el Colegio de Ingenieros, que obtuvo el tercer lugar, logró campeón en seis disciplinas. Sin embargo las bases del campeonato señalan que obtiene el primer lugar el equipo que acumule mayor puntaje en las disciplinas deportivas, en ese sentido creemos que ese segundo lugar, realmente no ha sido merecido.

Confiamos que estas bases sean revisadas y se corrijan para los futuros Juegos Deportivos CONREDE y realmente se premie al mejor.

El Consejo Directivo del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, hace llegar su más sincera felicitación a todos los deportistas que integraron la selección del Colegio de Contadores, en sus diferentes disciplinas deportivas. Todos los fines de semana entre los meses de setiembre y diciembre del 2008, nuestros colegas deportistas hicieron gala de pundonor y calidad humana, derrochando garra y coraje, en defensa de los colores de nuestro querido Colegio, demostrando su gran espíritu deportivo y de confraternidad, en un marco de sana competencia, estrechando lazos de amistad entre todos los profesionales deportistas de nuestra Ciudad.

Las disciplinas en los nuestros colegas lograron campeón son:

- FRONTÓN DAMAS
- FRONTÓN LIBRE VARONES
- FULBITO MASTER VARONES
- FULBITO SENIOR VARONES
- FÚTBOL LIBRE VARONES
- FÚTBOL MAYORES VARONES
- FÚTBOL SENIOR VARONES
- VOLEIBOL VARONES

Que estos primeros puestos, sean un aliciente para todos nuestros colegas deportistas y desde ya se alisten a defender nuestros colores en los juegos CONREDE 2009 y logremos las mejores ubicaciones en todas las disciplinas deportivas.

Como anécdota les contamos que, en atletismo varones logramos la tercera ubicación, a pesar de que algunos colegas atletas lamentablemente estuvieron lesionados.

En esta disciplina, tuvieron destacada participación, los siguientes colegas:

- CPC Rony Salinas, PRIMER LUGAR en la prueba de 100 mts., varones categoría menores.
- CPC Rony Salinas, PRIMER LUGAR en la prueba de 400 mts., varones categoría menores.
- CPC Juan Mario Perez L., PRIMER LUGAR en la prueba 100 mts., varones categoría senior.
- CPC Luis Luna, PRIMER LUGAR en lanzamiento de bala, varones categoría menores.
- CPC Yolanda Bustamante, PRIMER LUGAR en salto largo, damas categoría menores.
- Varones SEGUNDO LUGAR en posta de 4 x 100 mts., categoría menores, mayores y senior.
- Varones, SEGUNDO LUGAR en posta de 4 x 400 mts., categoría mayores.





Entrega del trofeo de Sub Campeón en la clasificación general de los Juegos Deportivos CONREDE 2008 al Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, de manos de nuestro decano Dr. CPCC Rohel Sánchez Sánchez y Presidente del CONREDE.



En la presente vista observamos a los integrantes del equipo de Fútbol Senior que se clasificaron como campeones en los Juegos Deportivos CONREDE 2008, acompañados de nuestro Decano, a quienes expresamos nuestras felicitaciones.

Vaya nuestra más sincera felicitación a los colegas que desempeñaron el cargo de delegados, siendo su apoyo sumamente valioso para lograr el Sub-campeonato en los Juegos Deportivos CONREDE 2008, un merecido reconocimiento a nuestros delegados:

- | | |
|--|---|
| - Delegados general y subdelegado en CONREDE | : CPC Walther Cuadros R. y CPC Jefferson Gonzales G . |
| - Delegado disciplina de ajedrez | : CPC Luis Gonzalo Nieto |
| - Delegado de atletismo damas y varones | : CPC Rony Salinas A. y CPC Marleny Huamani |
| - Delegado disciplina de basket damas | : CPC Narda Arcos Naquira |
| - Delegado disciplina basket varones | : CPC Walther Cuadros Ramirez |
| - Delegado disciplina frontón | : CPC Claudia Tejada Cárcamo. |
| - Delegado disciplina Fútbol damas | : CPC Marleny Huamani |
| - Delegado Fútbol y Fútbol Libre | : CPC Mauro Alarcón A. y CPC Sergio Luna M. |
| - Delegado Fútbol y Fútbol Mayores | : CPC Marco Manrique |
| - Delegado Fútbol y Fútbol Senior | : CPC Luis Gutiérrez Pinto |
| - Delegado Fútbol 8 y Fútbol Master | : CPC Luis Gutiérrez Pinto |
| - Delegado natación damas y varones | : CPC Gaby Ramos Montoya |
| - Delegado tenis de campo | : CPC Carlos Cuadros Z. |
| - Delegado tenis de mesa damas y varones | : CPC Luis Gonzalo Nieto C. |
| - Delegado voleibol damas y varones | : CPC Maria Saldivar L. y CPC Víctor Hugo Quispe |

Debemos señalar que el Consejo Directivo en sesión, acordó ratificar para el presente año, el ingreso gratuito a seminarios con menos de 30 horas a los colegas deportistas destacados, es decir, los deportistas que han sido campeones en una o más disciplinas en los Juegos CONREDE 2008; adicionalmente para este año 2009, los mismos colegas deportistas destacados tendrán derecho a un descuento especial del 30 % al valor total de los Cursos de Especialización que se dictarán durante el presente año.

Les comunicamos a nuestros colegas deportistas que, en la segunda quincena de abril del 2009, se llevará a cabo el agasajo y premiación a todos los deportistas que participaron en los Juegos Deportivos CONREDE 2008 y que gracias a su esfuerzo el colegio consiguió por primera vez el Subcampeonato en la Clasificación General del mencionado torneo.



CPCC Juan Barrantes Jaen
Director Actividades Deportivas y Culturales

Integrantes del equipo de Natación Varones del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, que tuvieron destaca participación en los Juegos Deportivos CONREDE 2008.

RELACIÓN DE NUEVOS MIEMBROS DE LA ORDEN

Colegiatura del 18 de diciembre del 2008

Nº	Mat.	Nombres	Apellidos	Nº	Mat.	Nombres	Apellidos
1	3981	Melchora	Baltazara Larota Puma	27	4007	Erick	Marroquin Romero
2	3982	Jorge	Miramira Quispe	28	4008	Edith María	Ccama Mamani
3	3983	Deinys	Rosas Ninacondor	29	4009	Carlos Francisco	Linares Sánchez
4	3984	Óscar	Eulogio Charca Sahua	30	4010	Hector Jaime	Chilque Avendaño
5	3985	Juan Carlos	Iruri Calla	31	4011	Luz Marina	Alcahuaman Gutierrez
6	3986	Linsday	Melissa Bautista Paredes	32	4012	Irene Bertha	Luna Mirano
7	3987	José Moisés	Vargas Paco	33	4013	Rosario Sofia	Gonzales Gabriel
8	3988	Kelly Julissa	Manchego Zuel	34	4014	Zaida Adelaida	Minauro Mamani
9	3989	Valerio Leoncio	López Villanueva	35	4015	Julio Rafael	Jove Peralta
10	3990	Rosa Yuli	Vilcaconde Coaguila	36	4016	Mauricio Renato	Allasi Biamont
11	3991	Hilda Martha	Valencia Santillana	37	4017	Karen	Gallegos Soto
12	3992	Sandra	Valdivia Carpio	38	4018	Miriam Ruth	Vásquez Barriaes
13	3993	Freddy Rolando	Rodriguez Bejar	39	4019	Alberto Fortunato	Garate Rosas
14	3994	Julio Alfredo	Capacoila Valencia	40	4020	Gilda Shirley	Aguilar Llosa
15	3995	Felipe Baldomero	Coronel Mendoza	41	4021	Delia Edith	Velásquez Contreras
16	3996	Sandro Fausto	Coaquira Vargas	42	4022	Jose Luis	Gallegos Ramos
17	3997	Bereniz Cleofe	Condori Luna	43	4023	Frida Ines	Quispe Gutiérrez
18	3998	Lizbeth	Saldivar Herrera	44	4024	Elva Ylucion	Fernandez Gonzales
19	3999	Joselito Patricio	Monzon Villavicencio	45	4025	Lissie	Gallegos Mendoza
20	4000	Esteban Roberto	Meneses Quispe	46	4026	César Augusto	Vega Andia
21	4001	Raquel Zenobia	Huaccharaqui Guerra	47	4027	Pedro Alvaro	Apaza Vargas
22	4002	Lupe Basilia	Sapacayo Garcia	48	4028	Sandra Lidomely	Diaz Chavez
23	4003	Edgar Said	Coronado Murillo	49	4029	Norma Marilú	Yanarico Huanca
24	4004	Edwin Maximo	Coaguila Valdivia	50	4030	Gladys Elmora	Hernani Y Villena
25	4005	Yenina Arenas	Oviedo	51	4031	Edilberto Toribio	Cuadros Marmanillo
26	4006	Máximo Pinto	Otazu	52	4032	Jorge Luis Cuno	Huaraya

Nuestras Condolencias



Expresamos nuestras más sentidas condolencias a los familiares de los colegas:

CPC Jaime Torres Ortega, por el sensible fallecimiento de su señora madre Sra. FELIPA ORTEGA VDA. DE TORRES, acaecida el 12 de enero del 2009.

CPC Gerónimo Ayquipa Alarcón, por el sensible fallecimiento de su señora madre Sra. GRIMANESA ALARCÓN DE AYQUIPA, acaecida en nuestra ciudad el 27 de enero del 2009.

Arequipa, febrero del 2009.

CONSEJO DIRECTIVO

PARTICIPACIÓN



El Consejo Directivo, Miembros de la Orden y Personal Administrativo del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, cumplen con el penoso deber de participar el sensible fallecimiento de quien en vida fue:

Sr. CPC Alfonso Borja Valdivia
(Q.E.P.D.)

Miembro del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, acaecido en nuestra ciudad el día 28 de enero del 2009.

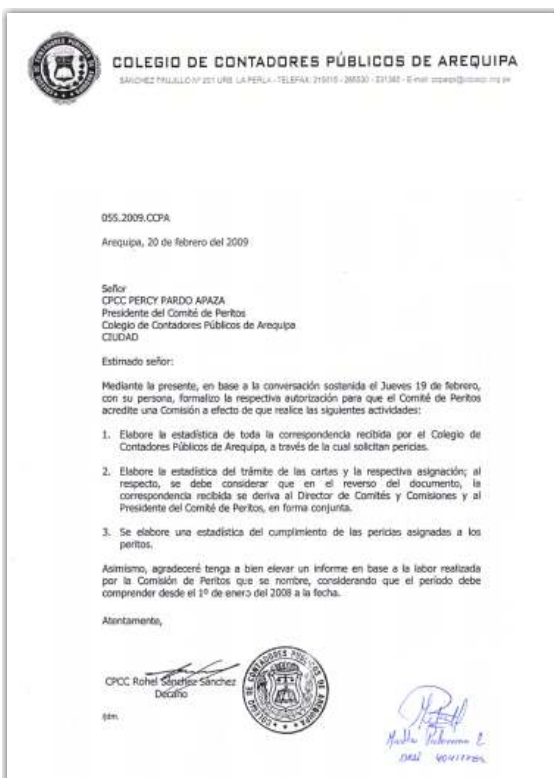
Hacemos llegar nuestras más sentidas condolencias a sus familiares.

Arequipa, febrero del 2009.

COMITÉ DE PERITOS CONTABLES JUDICIALES

El Consejo Directivo del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, hace de conocimiento a los colegas que nuestra institución, no ha acreditado a ningún Perito Contable al Club Internacional de Arequipa.

Se adjunta comunicación emitida al Club Internacional de Arequipa, por parte del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa y comunicación recibida del Club Internacional de Arequipa.



Se adjunta carta remitida al Presidente del Comité de Peritos para la elaboración de estadísticas de las pericias solicitadas al colegio y asignadas a los peritos.

DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER

El Consejo Directivo del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, brinda un cordial y merecido homenaje a la Mujer con motivo de celebrarse el 8 de marzo, "Día Internacional de la Mujer". Fecha propicia para reconocer en forma especial el rol de la contadora en su hogar, centro laboral y en la sociedad.



Arequipa, febrero del 2009.

Consejo Directivo.



Colegio de Contadores Públicos de Arequipa

INVITACIÓN

Se invita a los colegas a inscribirse en secretaría del Colegio, a los diferentes comités funcionales, como son:

- Normas Legales y Tributarias.
- Peritos Contable Judiciales.
- Comité de las Micro y Pequeñas Empresas - Mypes.
- Auditoria.
- Contabilidad Gubernamental.
- Finanzas.
- Responsabilidad Social.

Arequipa, febrero del 2009.

CPCC Carlos Burgos Vargas
Director de Comités y Comisiones

ACTIVIDADES DICIEMBRE 2008 - FEBRERO 2009

Actividades Académicas



En nuestras instalaciones, el 11 de diciembre se realizó la ceremonia de clausura de los Programas de Especialización Profesional, con la presencia del Consejo Directivo y participantes; que concluyeron con éxito los diferentes Programas de Especialización Profesional. Posa para las cámaras el grupo de "Especialistas en Gestión Tributaria".



Conferencia "Balanced Scorecard" dictada por nuestro colega MBA Alexander V. Valverde Begazo, dentro del marco del ciclo de Conferencias "Contabilidad y Desarrollo", llevadas a cabo los miércoles en nuestro auditorio "CPC Guillermo Espinoza Bedoya", ingreso gratuito.



Selecto grupo de expositores, panelistas y moderadores del I Simposium Contable Descentralizado del Sector Minero Energético "Normas Internacionales de Información Financiera y su Aplicación en la Actividad Minero Energética, realizado el 12 y 13 de diciembre de 2008 en nuestro local institucional.



En el segundo día de este importante certamen académico, nuestro colega Leonidas Zavala Lazo, expone ante los participantes el tema "Instrumentos Financieros Derivados".



Despidiéndose durante el refrigerio, nuestro Decano Rohel Sánchez Sánchez, Primer Vice Decano Eusebio Arapa Mendoza, los colegas César Linares y José Sastre.



Conferencia "Comiso de Bienes", desarrollada el 7 de enero a cargo de nuestro colega Luis Castro Sucapuca, dentro del Ciclo de Conferencias "Contabilidad y Desarrollo" llevadas a cabo todos los miércoles, en el auditorio "CPC Guillermo Espinoza Bedoya" y con ingreso gratuito.



Curso "Programa de Declaración Telemática" a cargo de colega Mauro Alarcón Apaza, llevado a cabo en el Centro de Informática Contable "CPC José Rodríguez Salas" implementado con equipos de última generación para el servicio de nuestros asociados.



Participantes del Seminario "Cierre Contable - Tributario 2008 y Últimas Modificaciones Tributarias 2009" que estuvo a cargo del reconocido expositor Dr. Daniel Arana Yancés (Lima), realizado el 23 y 24 de enero del 2009



Conferencia "Libros Contables" a cargo de nuestra colega Irayda Toro Flores, llevado a cabo el 28 de enero, dentro del Ciclo de Conferencias "Contabilidad y Desarrollo" dictadas por connotados profesionales todos los miércoles en el auditorio "CPC Guillermo Espinoza Bedoya".



Curso "Planes de Negocios para Mypes" efectuado del 29 de diciembre al 14 de enero del 2009, a cargo del Econ. Willy Portilla Valdivia, organizado por el Comité de las Micro y Pequeñas Empresas - MYPES.



Curso "Sistema Integrado de Administración Financiera - 100% Práctico" a cargo de la colega Soraya Lourdes Juárez Ramírez, especialista en SIAF, del 15 al 18 de enero del 2009, en el Centro de Informática Contable "CPC José Rodríguez Salas" que tuvo una nutrida asistencia.



Cursos de Computación para Niños, para niños de 7 a 10 años de edad, a partir del 12 de enero al 13 de febrero en el Centro de Informática Contable, a cargo de docentes con amplia experiencia en informática y enseñanza a niños.



Nuestro colega CPCC Oswaldo Barrera Benavides a cargo del concurrido Seminario "Cierre Tributario Adiciones y Deducciones del Impuesto a la Renta del 2008", realizado el 23 y 25 de febrero del 2009, en nuestro local institucional.



Jornadas de Actualización Tributaria 2009 que se inició el 11 de febrero, a cargo del CPCC Pedro Choque Ticona, evento donde se trató los temas: Impuesto General a las Ventas, Normas del Código Tributario y Aspectos Tributarios y Laborales para Empresarios.



Atentos participantes del tema "Código Tributario" en las Jornadas de Actualización Tributaria 2009, llevado a cabo en las aulas académicas de la institución.

Navidad Contable



Los niños de la familia contable, disfrutaron de una divertida Fiesta Navideña el domingo 14 de diciembre, fue una linda mañana de teatro, baile, regalos y atención; preparada con mucho cariño por el Consejo Directivo.

Almuerzo Personal Administrativo



Agasajo al personal administrativo, momento oportuno para demostrar nuestro agradecimiento y cariño a nuestro colaboradores; en almuerzo y entrega de presentes llevado a cabo el 20 de diciembre.

Juegos Deportivos Conrede 2008



Integrantes del equipo de Fútbol Libre, campeones en los Juegos Deportivos Conrede 2008, esperamos sea el inicio de muchos triunfos futuros como el del año 2008.



Fulbito categoría Master (mayores de 55 años de edad), Bicampeones en los Juegos Deportivos Conrede 2008, donde demostraron calidad y experiencia, así como en la disciplina Fútbol8, en la que lograron el sub-campeonato.



Destacados deportistas en la categoría Fútbol Mayores, quienes obtuvieron el trofeo de campeones, gracias al empeño y entusiasmo puesto por sus integrantes.



integrantes del equipo de Frontón Varones recibiendo el trofeo de campeones en los Juegos CONREDE 2008, recibe el trofeo el CPC Julio Torres.



Equipo Voleibol en la categoría Varones, quienes obtuvieron el campeonato en su categoría.



Nuestras colegas Campeonas en Frontón Damas junto a uno de los equipos contrincantes, felicitaciones.



Integrantes del equipo de Fútbol y Fulbito categoría Senior que se coronaron campeones en ambas disciplinas siendo el equipo con más goles a favor y teniendo la valla menos batida y los más resaltante, campeonaron en forma invicta.



En la vista, podemos apreciar a integrantes de la selección del Colegio de Contadores en la disciplina del Atletismo que se desarrolló en el Estadio Melgar, felicitándolos también por haber obtenido el tercer puesto en la clasificación general.

Cena Hogar del Contador



El 19 de diciembre, las damas del Hogar del Contador organizaron la tradicional Cena de Navidad e intercambio de regalos. Fue amenizado por un alegre grupo musical y exposición artística.

Incorporación Nuevos Miembros



Se incorporaron 52 nuevos miembros a la orden, en la cuarta colegiatura del año 2008; llevada a cabo el 19 de diciembre, en ceremonia oficial, presidida por el Consejo Directivo y con la asistencia de familiares y amigos de nuestro flamantes colegas.

1ra. Asamblea General Ordinaria 2009



De acuerdo al Estatuto Institucional, el martes 27 de enero, se realizó la primera Asamblea General Ordinaria del 2009, en la que se trató la Aprobación del Presupuesto Anual para el ejercicio 2009 y el nombramiento de la Comisión Supervisora de Gestión período 2009.

Comisión Supervisora de Gestión 2009



Precisos instantes en que juramenta la "Comisión Supervisora de Gestión", nombrada para el período 2009, integrada por los colegas Humberto Ríos Larrea, Zoila Julia Elguera Polanco, Elvis Humberto Calle Checa, y como miembros suplentes: Yolanda Mamani Bautista y Johnny Arroyo Gonzales.

2da. Asamblea General Ordinaria 2009



2da. Asamblea General Ordinaria del 26 de febrero del 2009, se trató: la Aprobación de los Estados Financieros y Ejecución Presupuestal del Ejercicio 2008, presentación del Dictamen de Auditoría Externa, Informe de la Comisión Supervisora de Gestión 2008 y Memoria Anual del Consejo Directivo.

Servicios y Beneficios que presta el Colegio de Contadores Públicos de Arequipa a miembros de la Orden

SERVICIOS

- Acceso a la Biblioteca, la misma que cuenta con libros, tesis, normas legales, variados y actuales informativos contables, Diarios "El Peruano", "El Pueblo" y "Gestión".
- Web Site del Colegio de Contadores Públicos de Arequipa, con información actualizada sobre los diferentes eventos académicos, institucionales y sociales de la institución, así como relación de miembros de la orden hábiles y/o inhábiles, Sociedades de Auditoría, auditores independientes, comités funcionales, comisiones, Biblioteca Virtual, moderno sistema de Bolsa de Trabajo, acceso a datos personales y estado de cuenta exclusivo a miembros de la orden, información de transparencia administrativa, normas legales, indicadores, convenios, enlaces de interés, entre otros.
- Permanente comunicación sobre las actividades de la institución así como de eventos académicos vía correo electrónico.
- Sistema de Cobranza:
 - A domicilio por medio de cobradores.
 - Depósito en Banco Continental Cta. Cte. MN 0011-0220-01-00070967 (indicando su nombre en ventanilla)
 - En Tesorería de nuestra sede institucional. Se acepta: VISA, MASTERCARD, CMR, RIPLEY, MAESTRO, HOME CENTER, DINERS, METRO, NETPARD.
- Revista Institucional "Actualidad Contable", edición bimensual.
- Indicadores mensuales distribuidos por correo electrónico y físicamente.
- Boletín Virtual diario, con normas legales, noticias del día, datos de obligaciones tributarias, indicadores, eventos, actividades del colegio, oportunidades de trabajo, entre otros.

BENEFICIOS

- Capacitación permanente a través de seminarios, cursos, programas de especialización, simposium, teleconferencias, así como charlas y conferencias gratuitas en forma semanal.
- Beneficio del Fondo Mutual para deudos.
- Convenios suscritos con precios preferenciales, para el 2008, con el Centro Cultural Peruano Norteamericano, Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer - Filial Arequipa y Centro Médico "Divino Maestro".
- Acceso a la Bolsa de Trabajo Virtual del Colegio a través de nuestro web site.
- Participación libre en los diferentes Comités Funcionales del Colegio.
- Ambientes del colegio a disposición de los Comités Funcionales, para sus reuniones de capacitación.
- Participación de las Actividades Sociales y Deportivas programadas durante el año, como campeonato Interno y Juegos Deportivos CONREDE.
- Ingreso gratuito a los seminarios con menos de 30 horas, a los deportistas destacados en los "Juegos Deportivos CONREDE".
- Descuento especial del 30% al valor total de los cursos de especialización a los deportistas destacados de los Juegos Deportivos CONREDE 2008.
- Ingreso libre a todos los colegas vitalicios a los cursos y seminarios.

INSTALACIONES

- Local Institucional, moderno y céntrico, que cuenta con los siguientes ambientes:
 - Auditorio "CPC José Rodríguez Salas", ubicado en el 2do. piso, amplio, para eventos académicos y sociales, con sistema de ventilación, debidamente implementado con sistemas de audio y proyección multimedia.
 - Cafetería.
 - Biblioteca.
 - Nuevo Centro de Informática Contable "CPC José Rodríguez Salas", implementado con 21 computadoras de última generación y moderno mobiliario, con acceso a Internet.
 - Dos nuevas aulas académicas "CPC Jacobo Paz Gonzales" y "CPC Daniel Cáceres Macedo", ubicadas en el 1er. piso, implementadas con proyector multimedia, ecran, cómodo mobiliario y modernas computadoras con servicio de internet.
 - Nuevo auditorio "CPC Guillermo Espinoza Bedoya", amplio y moderno ambiente, alfombrado y equipado con butacas para 212 personas, cuenta con un sistema completo de proyección multimedia, sistema de ventilación y sala de control.
- Club Social del Contador Público "CPC Alejandro Tejada Rodríguez", local completamente cercado, con canchas de fútbol, fútbol, básquet, local social, juegos infantiles, Salón Social Infantil, parrilla, horno, amplio estacionamiento, servicios higiénicos, áreas verdes y vigilancia.