



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

TESIS

**LA INCIDENCIA DE LIQUIDEZ EN LAS OBLIGACIONES A PAGAR EN
CORTO PLAZO EN LA EMPRESA M&E S.A.C. EN EL DISTRITO
DE CERCAO DE LIMA, AÑO 2013**

PRESENTADO POR

**AGÜERO TORRES, MILUSKA ELIZABETH
NAVARRO HERRERA, ERIKA GIOVANNA
ROJAS SILVA, GINA PAOLA**

ASESOR

CHÁVEZ SÁNCHEZ, VICTOR FERNANDO

Los Olivos, 2017



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**LA INCIDENCIA DE LIQUIDEZ EN LAS
OBLIGACIONES A PAGAR EN CORTO PLAZO EN
LA EMPRESA M&E S.A.C. EN EL DISTRITO DE
CERCADO DE LIMA, AÑO 2013**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADA POR:

AGÜERO TORRES, MILUSKA ELIZABETH
NAVARRO HERRERA, ERIKA GIOVANNA
ROJAS SILVA, GINA PAOLA

ASESOR:

C.P.C. VÍCTOR FERNANDO CHÁVEZ SÁNCHEZ

LIMA – PERÚ

2017

SUSTENTADA ANTE LOS SIGUIENTES JURADOS:

.....

CPC José Antonio REYES UGAZ

Presidente

.....

CPC Julio Cesar VILLALOBOS CHUMPITAZ

Secretario

.....

LIC. Jorge Iván COLLAZOS BELTRAN

Vocal

.....

CPC Víctor Fernando CHAVEZ SANCHEZ

Asesor

DEDICATORIA

Esta investigación está dedicada a nuestros familiares y a todos aquellos profesores que, gracias a su apoyo incondicional y sin interés alguno, brindaron sus conocimientos, para motivarnos y brindarnos la mano para cumplir una de nuestras metas.

RESUMEN

La presente investigación tiene por objeto analizar la liquidez y su incidencia en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E S.A.C. realizado en el distrito de Cercado de Lima, teniendo por objetivo determinar las causas de los problemas financieros para buscar mecanismos que ayuden a cubrir a la empresa sus obligaciones a corto plazo y minimizar el riesgo de una futura quiebra ya que lo que se requiere es que a futuro la empresa pueda cubrir sus obligaciones a largo plazo.

Además, el estudio de investigación nos da a conocer que no todas las empresas tienen liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo; así mismo, presenta diversos planeamientos que nos permita mostrar la incidencia en la obtención de liquidez en la empresa M&E S.A.C.

Asimismo, el presente estudio contiene un caso práctico en donde los Estados Financieros presentes nos muestren la realidad de la empresa y en el futuro nos señale cómo debería encontrarse. También contamos con los indicadores financieros (ratios) que nos van ayudar a detallar el incremento de la liquidez en la empresa.

Palabras clave: Liquidez, Indicadores financieros.

ABSTRACT

This research aims to analyze the impact on liquidity and payment obligations in the short term the company "M & E" SAC; conducted in the district of Cercado de Lima, having designed to determine the causes of the financial problems that way seek ways to help the company meet its short-term and minimize the risk of future failure because what is required It is that in the future the company can meet its long-term obligations.

Besides the research study reveals that not all companies have enough to meet its short and long-term liquidity; it also presents various planning's that allows us to show the impact on liquidity in the company "M & E" S.A.C.

A case where through the financial statements at the present time to show us the reality of the company and future way show us how the company should be shown to complete this study. We also have the financial indicators (ratios) that will help us to detail the increase in liquidity in the company.

Keywords: Liquidity, financial indicators.

CONTENIDO

DEDICATORIA	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	12
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA.....	14
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL	15
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	15
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
1.3.1 OBJETIVO PRINCIPAL.....	16
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	16
1.4.1 JUSTIFICACIÓN	16
1.4.2 IMPORTANCIA.....	17
1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES.....	17
1.5.1 ALCANCES.....	17
1.5.2 LIMITACIONES	17
CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS	18
2.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN.....	18
2.1.1 A NIVEL NACIONAL.....	18
2.1.2 A NIVEL INTERNACIONAL.....	20
2.2. BASES TEÓRICAS.....	21
2.2.1 LA LIQUIDEZ.....	21
2.2.1.1 EL EFECTIVO.....	21
2.2.1.2 LIQUIDEZ	24
2.2.1.3 INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	27
2.2.1.4 LA SOLVENCIA.....	32
2.2.1.5 EL RIESGO	36
2.2.1.6 FLUJO DE CAJA.....	39
2.2.1.7 EL REFINANCIAMIENTO	42

2.2.1.8	PLANEAMIENTO FINANCIERO.....	45
2.2.1.9	APALANCAMIENTO FINANCIERO	49
2.2.2	PROVEEDORES.....	52
2.2.2.1.	DESCUENTO A PRONTO PAGO	52
2.2.2.2.	INTERESES.....	55
2.2.2.3.	LEASING	58
2.2.2.4.	FACTORING	62
2.2.2.5.	ALIANZAS ESTRATÉGICAS.....	67
2.2.2.6.	CAPITALIZACIÓN DE LA DEUDA	70
2.2.3	PLANILLA.....	74
2.2.3.1	SUELDOS.....	74
2.2.3.2	BENEFICIOS SOCIALES.....	77
2.2.3.3	COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS	81
2.2.3.4	LIQUIDACIONES	83
2.2.3.5	SUBCONTRATACIÓN.....	87
2.2.3.6	PLANEAMIENTO LABORAL.....	91
2.2.4	TRIBUTOS	94
2.2.4.1	FRACCIONAMIENTO Y/O APLAZAMIENTO.....	94
2.2.4.2	SANCIONES TRIBUTARIAS.....	98
2.2.4.3	LA COBRANZA COACTIVA	102
2.2.4.4	DELITO TRIBUTARIO.....	106
2.2.4.5	TASA DE INTERÉS MORATORIA.....	109
2.2.4.6	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO	112
2.2.4.7	IMPUESTO A LA RENTA.....	114
2.3	DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	121
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA.....		124
3.1	DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO	124
3.1.1	HISTORIA DE M&E S.A.C.....	124
3.1.1.1.	VISIÓN.....	125
3.1.1.2.	MISIÓN.....	125
3.1.1.3.	ALTOS ESTÁNDARES	125
3.1.1.4.	NUESTROS VALORES.....	126
3.1.1.5.	PRINCIPIOS DE CALIDAD EN M&E S.A.C.....	127
3.1.1.6.	OBJETIVOS	127

3.1.1.7.	ORGANIGRAMA	129
3.1.1.8.	QUÉ OFRECE M&E S.A.C.....	130
3.1.1.9.	INFRAESTRUCTURA DEL LOCAL	131
3.1.1.10.	EMPRESAS DE LA COMPETENCIA.....	134
3.1.2	CASUÍSTICA.....	135
CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN		149
4.1	DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	149
4.2	CONCLUSIONES	150
4.3	RECOMENDACIONES	151
REFERENCIAS		152
ANEXOS.....		157

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Infraestructura de M&E S.A.C.....	133
Figura 2: Visual (Gigantografía)	134
Figura 3: Offset (Imprenta).....	135
Figura 4: Colaboradores de M&E S.A.C.	136

INTRODUCCIÓN

La liquidez siempre ha sido un factor muy importante en las empresas debido a que les permite cumplir con sus obligaciones, tanto a corto, mediano y largo plazo.

Existen problemas de liquidez en la empresa M&E S.A.C. respecto a los proveedores que es de suma importancia para la empresa, especialmente, para el área de producción ya que, sin insumos, materia prima, materiales, etc. la producción se paraliza.

Si no cumplimos con el pago oportunamente en las fechas pactadas del crédito a nuestros proveedores estos ya no nos otorgan; por ende, deciden ya no trabajar con nosotros dejando de esta manera un problema al momento de producir y también involucrándonos en créditos financieros que no es lo recomendable para el beneficio propio de nuestra empresa.

También podemos ver que uno de los aspectos más importantes es el pago mensual a los trabajadores, porque ellos son el potencial humano que mueven la producción, así mismo, si no se encuentran satisfechos, o hay retrasos al momento de percibir su sueldo, estos terminan renunciando y, por ende, la empresa pierde personal calificado, generando así problemas para cubrir puestos, en muchos de los casos también problemas con el Ministerio de Trabajo.

Por otra parte, un aspecto fundamental es el pago de impuestos, ya que si no estamos al día en liquidarlos y pagarlos en las fechas indicadas tenemos serios problemas con Sunat, entramos en cobranza coactiva, fraccionamientos, aplazamientos, embargamiento de cuentas, los clientes le pagan directamente a Sunat. O también por cubrir este aspecto tomamos dinero destinado para cubrir otras responsabilidades como las mencionadas anteriormente.

Por el cual desarrollaremos en el capítulo I la problemática en la incidencia de la Liquidez de la empresa M&E S.A.C. en las obligaciones a pagar a corto plazo, ya que en todas las empresas cada mes se suscitan responsabilidades por pagar y muchas de ellas no tienen la liquidez oportuna para poder cubrir las satisfactoriamente, para esto se plantea unos objetivos de solución para la investigación.

En el capítulo II desarrollaremos las bases teóricas en donde fundamentamos las definiciones de los términos más utilizados que nos servirán de aclaración para la comprensión de nuestro trabajo.

En el capítulo III presentaremos el desarrollo del caso práctico de nuestro problema de investigación que representa la problemática en la incidencia de la liquidez en la empresa, para eso presentamos la elaboración de un flujo de caja.

En el capítulo IV se desarrollará el informe de investigación donde detallan el resultado que hemos obtenido, lo que hemos empleado para poder desarrollar nuestro trabajo de investigación, la discusión del caso práctico, a qué conclusión hemos podido llegar y qué recomendaciones daríamos según la investigación realizada.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 DETERMINACIÓN DEL PROBLEMA

En los últimos años, nuestra economía ha ido mejorando, muchas empresas se han desarrollado exitosamente en nuestro país. Grandes empresas buscan el apoyo del rubro industrial y/o servicios (para lograr maximizar sus entradas de dinero y poder cubrir sus responsabilidades). Es por ello que requieren formas publicitarias, volantes, catálogos, etc. para lograr sus metas establecidas.

Diversas empresas a nivel nacional sobresalen en este rubro: Samsung, Belcorp, Metro, Telefónica y Saga Falabella que obtienen por diversas campañas publicitarias fuertes entradas de dinero y gracias a este aporte logran consolidarse económicamente con éxito en nuestro país.

Sin embargo, según un estudio económico, muchas de estas empresas logran un buen apogeo, pero debido a un mal manejo de sus ingresos quiebran y se convierten en empresas de no tan buena visibilidad y ejemplo para nuestra economía.

Es por eso que basándonos en este último análisis tomamos esta experiencia para poder contribuir y reducir las deficiencias económicas del rubro industrial y de servicios para que así otras empresas que atraviesen por la misma dificultad puedan sobreponerse y terminen siendo un buen ejemplo a seguir en nuestro país.

En los últimos años, se han presentado diversas variaciones a nivel macroeconómico como el tipo de cambio, varios tratados de fomento a la competitividad, tasas financieras, préstamos, sobrecostos financieros, diferencias en márgenes de tasas comparadas con otros países,

surgimiento de diversas políticas que han repercutido claramente en la liquidez de las empresas a nivel nacional.

Empresas en donde la ausencia o la demora de llegada de efectivo ocasiona graves repercusiones como: dilaciones para pagar a nuestros proveedores, trabajadores y, claro está, los impuestos, generando problemas por no cumplir con sus obligaciones oportunamente.

Es por eso que buscamos darle un adecuado funcionamiento a nuestra área financiera para que pueda ser nuestro respaldo oportuno a corto y largo plazo; de esa manera evitarse problemas con entidades que regulan el correcto funcionamiento de las finanzas en nuestro territorio.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA PRINCIPAL

¿Cuál es la incidencia de la liquidez en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E S.A.C. en el distrito de Cercado de Lima, año 2013?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿Cómo la liquidez repercute en el pago a los proveedores de la empresa M&E S.A.C. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?

¿De qué manera influye la liquidez en el pago de remuneraciones a trabajadores de la Empresa M&E S.A.C. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?

¿Cómo la incidencia de la liquidez afecta en el pago de tributos de la Empresa M&E S.A.C. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO PRINCIPAL

Determinar de qué manera la incidencia de la liquidez repercute en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E en el distrito de Cercado de Lima, año 2013

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar cómo la liquidez repercute en el pago a proveedores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013

Analizar de qué manera la liquidez influye en el pago de remuneraciones de los trabajadores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013

Evaluar como la incidencia de la liquidez afecta en el pago de tributos de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación está justificada porque ayuda a comprender el papel fundamental que significa el de contar con liquidez para poder cumplir con los pagos oportunamente; de esa manera, este trabajo apunta objetivamente a contribuir con el cuidado del control y planificación que requiere la liquidez para poder siempre tener una caja manejable con la cual pueda hacer frente a nuestras obligaciones a corto plazo, como es el caso de proveedores, trabajadores e impuestos.

La presenta investigación será de gran aporte para nuestro país y para las empresas, puesto que se recalca las repercusiones que generan el no poder cumplir con las obligaciones estipuladas por las entidades supervisoras que regulan la correcta administración del país.

1.4.2 IMPORTANCIA

La presente investigación toma su gran protagonismo ya que en la actualidad nos enfrentamos a diversas responsabilidades y en mucho de los casos no se cuenta con la liquidez oportuna, siendo esta muy importante ya que juega un papel solucionador de la economía de la empresa.

Es por eso que la presente investigación está abocada a temas de mucha importancia porque la liquidez se ve directamente con la parte de proveedores, trabajadores y cumplimiento de impuestos; además, las obligaciones que se tienen con las empresas y que en muchos de los casos no siempre se cumplen con ellas plenamente.

1.5 ALCANCES Y LIMITACIONES

1.5.1 ALCANCES

La investigación está basada en la liquidez de la empresa frente al pago de sus obligaciones a corto plazo, teniendo como base dos tesis nacionales, una tesis internacional, revistas contables, libros contables también datos actualizados de la SUNAT, Ministerio de Trabajo y Ministerio de Economía para poder contribuir a ayudar a solucionar los problemas financieros.

1.5.2 LIMITACIONES

El presente trabajo de investigación presenta una serie de limitaciones como ausencia de asesores por parte de la universidad y la poca información que existe en temas laborales. Por lo tanto, en las investigaciones realizadas nos hemos basado en tesis relacionadas con la incidencia de la liquidez en diferentes empresas.

CAPÍTULO II: ASPECTOS TEÓRICOS

2.1. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se tomó como fuentes de estudio determinadas tesis que han sido desarrolladas en diferentes centros superiores a lo largo del tiempo, las cuales han servido como guía para ampliar el tema central a investigar.

2.1.1 A NIVEL NACIONAL

Chávez en su tesis para obtener el grado de Ingeniero Industrial en el Perú de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas en el año 2011: **“Propuesta de mejora del proceso de pago a proveedores de inmobiliaria vinculadas para reducir los costos por ineficiencia y garantizar el pago puntual a los proveedores”**, deducimos que:

El problema es la centralización en una sola área de todas las inmobiliarias y el Área de Tesorería no se abastece con tantas facturaciones y limitaciones, solo ven el día a día del pago a proveedores; no sabiendo a cuál dar prioridad, porque muchas de sus funciones son manuales y no tienen un sistema eficiente para la información.

El investigador indica que se tiene que hacer una inversión para que la empresa tenga una mayor eficiencia tanto para el clima laboral como para mejorar sus procesos de pago a proveedores; tienen que implementar políticas y procedimientos de trabajo. Para poder reducir costos inadecuados en el pago de proveedores y tener fidelización con sus proveedores y clientes. Nos indica que con este estudio se hará inversión menor al costo que nos genera la ineficiencia del proceso de pago a proveedores.

Asimismo, indica que dependerá mucho de los altos directivos que tengan la confianza y apoyen la implementación del proyecto; de tener colaboradores capacitados y que cumplan los requisitos necesarios para el buen cumplimiento del proyecto.

Vargas en su tesis para obtener el grado de Magíster en Economía en el Perú de la Universidad Católica del Perú en el año 2013: “Factores macroeconómicos y de mercado de la iliquidez en el mercado bursátil peruano”, entendemos que:

La presente investigación está basada en las causas macroeconómicas de las variaciones de la iliquidez (componente según su criterio).

A través de los años, en el Perú, surgieron unas variaciones fundamentales para su desarrollo como por ejemplo en el mercado de acciones; inflación lo hicieron incrementaron la economía de diversas empresas como: Banco Wiese, Cemento Lima, Ferreyros S.A., Telefónica del Perú. Indica también que el mercado bursátil continuó experimentando cambios para buscar una explicación a ello.

El investigador logro analizar la relación dinámica entre variables macroeconómicas y la evolución del grado de liquidez agregado del mercado peruano; para ello hace pasos iniciales de las profundizaciones del análisis para la liquidez.

También recoge la aplicación de las bolsas de Chile – Colombia y Perú para ver sus efectos de liquidez para mejorar la oferta para inversionistas.

2.1.2 A NIVEL INTERNACIONAL

Castillo en su tesis para obtener el grado de Magíster en Administración Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad San Carlos de Guatemala, “Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo”, comprendemos que:

En esta tesis se plantea el problema de una mala administración de la liquidez. El mal uso del dinero en efectivo, de caja por ende trae como consecuencia la deficiencia en la administración de Recursos. Para ello la investigadora evaluó distintos estados financieros, hizo comparaciones en los gastos en años anteriores, también fue importante la realización de un trabajo de campo el que les dio un aporte a la presente investigación y así pudieron contribuir un estudio de mercado en empresas del mismo rubro que en algunos de los casos estaban funcionando correctamente como otras que no.

La tesis concluyó como resultado la importancia que es llevar un buen control del efectivo y aportaron mucho a su país porque en Guatemala la mayoría de empresas se dedican a la comercialización de Medicamentos y ocurría que muchas de estas incurrían en una mala administración por ende les traía baja rentabilidad.

El investigador indica que se estableció durante el ciclo de conversión de efectivo que permita a las empresas del sector que distribuyan y obtengan de manera adecuada sus productos farmacéuticos. Concluyeron con el estudio de mercado en las compañías que ninguna tiene conocimiento suficiente de efectivo e inversiones. Entonces planteo que en los próximos años se tendrá un mejor control de inventarios y de las cuentas por cobrar; así mismo comprendió que la Administración de Liquidez es una planificación estratégica de cada compañía, que con el conocimiento pertinente y la concientización adecuada se puede obtener un eficiente resultado.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1 LA LIQUIDEZ

2.2.1.1 EL EFECTIVO

Meza (2013, p. 16) escribió:

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercaderías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido (...). La administración del efectivo es una de las áreas más importantes de la administración del capital del trabajo. Ya que son los activos más líquidos de la empresa, pueden constituir a la larga la capacidad de pagar las cuentas en el momento de su vencimiento. En forma colateral, estos activos líquidos pueden funcionar también como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados, reduciendo así el riesgo de una “crisis de solvencia”. Dado que los otros activos corrientes (cuentas por cobrar e inventarios) se convertirán finalmente en efectivo mediante la cobranza y las ventas, el dinero efectivo es el común denominador al que puedan reducirse todos los activos líquidos.

Como indica el autor Meza: “El dinero viene a hacer el activo corriente más importante dado que es el único que puede servirnos para cancelar deudas inmediatamente ya que los otros activos se convierten todavía después de un proceso de liquidez”.

Por otro lado, Díaz (2009, p. 63) nos hace mención que: “El efectivo es un elemento de balance y forma parte del activo circulante. Es el elemento

más líquido que posee la empresa, es decir, es el dinero. La empresa utiliza este efectivo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas”.

Asimismo, Giraldo (2010, p. 34) nos hace mención que:

El efectivo se considera como un activo circulante, el de mayor liquidez con el que cuenta una organización para cubrir sus inmediatas obligaciones. No se considera efectivo aquellas partidas del activo que, a pesar de estar conformadas por dinero de curso legal, no sean de inmediata disponibilidad, tales como: depósitos dados en garantía, coberturas de reserva de capital y/o fondos de reserva legal, prestaciones sociales, depósitos bancarios congelados por intervención de la institución financiera u otros motivos, depósitos a plazo fijo, cheques devueltos por falta de fondos, estampillas postales o fiscales, adelantos para viáticos u otros gastos, vales en caja o cheques con fecha adelantadas.

También Calleja (2014, p. 78) afirma:

El efectivo constituye el principio y el fin del ciclo de operaciones en una empresa, asimismo representa la disponibilidad inmediata del poder de compra. Aunque el efectivo normalmente representa una pequeña porción del activo total, ninguna empresa puede operar de forma óptima sin tener efectivo debido a que este es imprescindible para la realización de las operaciones normales de la misma, básico para su crecimiento.

En concordancia, Puente (2009, p. 42) nos hace mención que:

Es un activo circulante, el de mayor liquidez con el que cuenta una Organización para cubrir sus inmediatas obligaciones”.

Se considera como efectivo las partidas del activo circulante que se mencionan a continuación:

Dinero de curso legal, propiedad de la Empresa, es decir, dinero de obligatoria aceptación en el país, con las limitaciones que la Ley impone, de acuerdo a lo especificado en la Ley del Banco Central y la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras. Depósitos realizados en Bancos, en las Cuentas Corrientes y de Ahorros, a favor de la Empresa. Instrumentos de crédito de cobranza inmediata: cheques ordinarios, cheques de gerencia, cheques de viajeros, giros postales, telegráficos y otros instrumentos de crédito de cobro inmediato, aceptados por los bancos, que legalmente posea la Empresa. Divisas o monedas extranjeras de libre cotización en la Banca Nacional.

En conclusión, el dinero es considerado el elemento más líquido que posee una empresa ya que es el único medio en el que podemos contar para hacer frente a responsabilidades emergentes.

Por otro lado, podemos indicar que no son considerados activos circulantes aquellos que a pesar de estar conformados por dinero de curso legal (depósitos, cheques, otros gastos) no sean de inmediata disponibilidad para cubrir necesidades inmediatas.

Medio de cambio (pago) de aceptación generalizada, vale decir, aceptada por todas las personas en pago de bienes y servicios, teniendo como las funciones más importantes las de medio de cambio, depósito de Valor y unidad de cuenta.

El dinero es escaso y llevar un adecuado control de nuestros recursos es indispensable para la vida útil de la empresa.

2.2.1.2 LIQUIDEZ

García (2011, p. 13) afirmó:

En términos económicos, la liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor. Por definición, el dinero es el activo con mayor liquidez, al igual que los depósitos de bancos. También se emplea con frecuencia el término “activos líquidos” para referirse al dinero y a los activos que pasan a dinero en efectivo rápidamente. Pero para otros elementos que no son dinero, la liquidez presenta dos dimensiones, la primera se remite al tiempo necesario para convertir el activo en dinero y la segunda es el grado de seguridad relacionado con el precio o la razón de conversión.

Según García: “La liquidez es un atributo de los activos para ser convertidos en dinero en efectivo y la liquidez viene hacer el tiempo de conversión de un activo corriente en dinero y también el grado de seguridad relacionado con el precio de conversión”.

Por otro lado, Berglas y Hoare (2008, p. 46) nos hacen mención que:

La liquidez de la empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y

fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión de liquidez. Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido).

Asimismo, Belaúnde (2012, p. 79) nos hace mención que:

Una primera definición corta sería la capacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir, que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos. Lo que sucede es que la empresa en un momento dado “está ilíquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. Por ello se oye muchas veces decir: “es un problema de liquidez temporal, la empresa está sólida”. El problema es que, si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia.

Muchas veces, a esta definición se le añade la idea de costo adicional y de pérdidas. No necesariamente la empresa se

encontrará en situación de no disponer de los fondos necesarios, pero los tendrá por ejemplo pagando tasas de interés mucho más elevadas, o teniendo que vender activos a precios inferiores a su costo, es decir que tendrá sobrecostos o pérdidas por ello. Tenemos entonces que el riesgo de liquidez, no necesariamente significa quedarse sin fondos, sino perder dinero para evitar encontrarse en esa situación.

También menciona Horngren (2008, p. 61):

La liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convierten en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general. Las cuentas por cobrar son los montos aun no cobrados a los clientes por los bienes o servicios que se les vendieron (después de un ajuste debido a las cuentas potencialmente incobrables). El inventario se compone de las materias primas que se usarán en la producción, el trabajo en proceso y los artículos terminados. Los activos fijos son el tipo de activos menos líquido. Los activos fijos tangibles incluyen bienes inmuebles, planta y equipo. Estos activos no se convierten en efectivo como resultado de las actividades normales de la empresa y, por general, no se usan para pagar gastos tales como la nómina.

En concordancia, Beltrán (2009, p. 80) nos hace mención que:

En la economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuando más fácil es convertir un activo en dinero más líquido se dice que es. A título de ejemplo un activo muy

líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a su entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario, un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se decide venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En resumen, la liquidez es la capacidad de una empresa para cumplir con sus responsabilidades a corto plazo. Es la facilidad de cumplir oportunamente con las obligaciones y de esa manera prevenir o incurrir en infracciones, multas, sanciones, intereses, que solo genera la disminución de nuestra liquidez disponible.

Podemos decir también que la liquidez representa el beneficio en el cual los activos se convierten en efectivo disponible, dando lugar a que las cuentas por cobrar y la mercadería después de un proceso se convierten en disponible. Ley que fomenta la liquidez e integración del mercado de Valores: Ley N 30341

2.2.1.3 INDICADORES DE LIQUIDEZ

Bustamante (2011, p. 6) escribió:

Son razones que miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo; es decir, evalúan la habilidad de esta para hacer frente a sus pasivos corrientes.

Entre los más conocidos tenemos:

Capital de trabajo (CT): Denominado también “Fondo de Maniobra” es un indicador que calcula el efectivo del que dispone la empresa, en el corto plazo, luego de sustraer el pago de deuda.

Se obtiene restando al monto de activos, el importe de los pasivos, ambos en términos corrientes, como se ilustra en la siguiente ecuación:

Donde:

$$CT = AC - PC$$

AC: Activos Corrientes

PC: Pasivos Corrientes

Un resultado positivo significa que la organización cuenta con liquidez para afrontar sus responsabilidades con terceros; en caso contrario el efectivo que dispone no sería suficiente para cubrirlos.

Razón corriente o de liquidez (RC): Al igual que la proporción anterior, revela la capacidad de pago de la firma, para el mismo periodo de tiempo, pero se determina dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

$$RC = \frac{AC}{PC}$$

En general, si el resultado es mayor a 1 la compañía posee la capacidad de cancelar sus deudas de corto plazo. Por el contrario, si es menor a la unidad, los acreedores observaran que esta no dispone de activos suficientes para cubrir sus compromisos.

Prueba Acida (PA): También llamada “Razón Rápida”, es un indicador que mide la proporción entre los activos de mayor liquidez, aquellos que efectivamente puedan ser convertidos en dinero, en un periodo bastante restringido de tiempo, frente a las responsabilidades, cuyo vencimiento sea menor a un año. Para hallarla se divide la diferencia de los activos corrientes, menos las existencias, entre el total de los pasivos corrientes, como sigue:

$$PA(1) = \frac{AC - X}{PC}$$

Dónde: X: Inventarios o existencias.

Un coeficiente mayor indica que la firma cuenta con los recursos para cubrir sus adeudos de corto plazo, en caso contrario, posee insuficientes activos líquidos para cubrirlos.

Ratio Efectivo a Activo Corriente (EAC): Esta relación mide la porción que representa el efectivo, y sus equivalentes, respecto al total de los activos circulantes de la firma. Se calcula de la siguiente manera:

$$EAC = \frac{E}{AC}$$

Mientras mayores sean los valores de esta fracción, será indicio claro de que el efectivo que la empresa posee, es mayor respecto al resto de las partidas que conforman su activo corriente, pudiendo así, realizar los pagos correspondientes a sus acreedores.

Como manifiesta Bustamante, las razones financieras son la forma de descifrar la capacidad que tenemos financieramente para poder hacer frente a nuestras obligaciones en un corto plazo.

Por otro lado, Jaffe (2012, p. 32) nos manifiesta que:

Para evitar problemas que plantea la comparación de compañías de diferentes tamaños se tiene que calcular y comparar las razones financieras. Tales razones son formas de comparar e investigar las relaciones que existen entre distintos elementos de la información financiera.

A continuación, se explican alguna de las razones financieras más comunes (hay muchas otras que no se examinarán aquí).

Un problema con las razones financieras que diferentes personas y fuentes a menudo no las calculan exactamente de la misma manera, lo que genera mucha confusión. Las definiciones específicas que se usan aquí pueden o no ser las mismas que usted ha visto o vera en alguna otra parte. Si utiliza razones financieras como herramientas para su análisis, debe tener cuidado

de documentar la manera en que se calculó cada una de ellas; por otra parte, si desea comparar sus cifras con las de otra fuente, asegúrese de conocer la manera en que ésta calculó las suyas.

Aquí una de las razones financieras: Razones de Solvencia a corto plazo, o razones de liquidez.

Asimismo, Córdoba (2012, p. 100) nos manifiesta que:

Las razones de la liquidez evalúan la capacidad de la empresa de satisfacer sus obligaciones a corto plazo y la habilidad para convertir activos en efectivos. Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme vencen. Entre las razones de liquidez tienen:

Capital de trabajo, se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace a sus activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por pagar). Se calcula así:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{activo circulante} - \text{pasivo circulante}$$

Razón que el circulante, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Prueba ácida, es la razón circulante. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación a las obligaciones circulantes. Por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

También, Ochoa (2012, p. 275) nos menciona que la liquidez general es:

La disponibilidad de medios suficientes para satisfacer las obligaciones financieras de una entidad a su vencimiento. Sirve al

usuario para medir la adecuación de los bienes a la entidad para retribuir sus compromisos de efectivo en el corto plazo.

Razón circulante: Esta razón mide la liquidez de una empresa y muestra las veces que el activo circulante podría proteger al pasivo circulante.

Consideraciones para el análisis de la razón circulante:

Activo Circulante = razón Circulante / pasivo circulante

En concordancia, Ortiz (2011, p. 166) nos manifiesta que las siguientes son algunas de las razones de liquidez:

"Razón Corriente Indicadores
de liquidez { Prueba ácida
Capital neto de trabajo"

En consecuencia, para poder evaluar de manera más exacta la capacidad que tiene una empresa para poder satisfacer sus compromisos a corto plazo de evaluar a través de las razones financieras que son las formas de comparar, descifrar, analizar de forma detallada, es por ello que entre las más resaltantes para medir la liquidez tenemos:

Capital de trabajo: Consideramos capital de trabajo a aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar sus actividades. Es lo que comúnmente conocemos como activo corriente (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

Prueba ácida: Es uno de los indicadores financieros utilizados para poder medir la liquidez de una empresa y su capacidad de pago, sin contar con la venta de sus existencias, es decir básicamente con los saldos de efectivo, sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación sin tocar los inventarios

Ratio Efectivo: Es el ratio líquido que representa al efectivo y sus equivalentes en base a sus activos circulantes, esto quiere decir que a mayor efectivo la empresa posee más activos circulantes, pudiendo pagar así a sus proveedores y otros.

Esta cualidad y beneficio que contiene la liquidez de que los activos puedan ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor hace de tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.

2.2.1.4 LA SOLVENCIA

Mora (2009, p. 209) escribió:

Solvencia financiera es la capacidad de una empresa para cumplir todas sus obligaciones sin importar su plazo. En ocasiones es referida como liquidez, pero esta es solo uno de los grados de solvencia. Se dice que una empresa cuenta con solvencia cuando está capacitada para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro.

Además, es la capacidad para hacer frente a todos los compromisos financieros en el largo plazo. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo). La solvencia es posiblemente el área de evaluación de mayor raigambre en el análisis.

De acuerdo a Mora: “La solvencia viene a ser la capacidad de cumplir con sus obligaciones de manera regular”.

Por otro lado, Apaza (2010, p. 449) nos menciona que la solvencia:

Viene dada por la capacidad que tiene una empresa de hacer frente a sus deudas con sus recursos en el largo plazo”.

Existen varios índices para mostrar este fenómeno, entre los que se encuentran:

Ratio de solvencia de largo plazo: Este índice muestra la cobertura de los Recursos Permanentes sobre el Activo Fijo Neto o Inmovilizado. Los Recursos Permanentes están formados por el Capital o Patrimonio más los pasivos a largo plazo.

El valor de este índice debe ser mayor que 1, cuanto mayor sea su valor más solvente será la empresa y la misma mostrará un Balance Equilibrado. Si su resultado es 1 los Recursos Permanentes solo cubren el Activo Fijo y por lo tanto el Capital de Trabajo es financiado por el pasivo Circulante. Si su valor fuese inferior a 1 el Capital de Trabajo sería negativo y por lo tanto la empresa mostraría un Balance Desequilibrado.

Ratio de Solvencia Total: Este índice mide la relación que existe entre el total de los Activos Reales, es decir: el Total de los Activos Fijos y Circulantes deduciéndole los gastos de depreciación, amortización y aquellas partidas compensatorias de elementos del Activo, con relación a las deudas totales, es decir los Recursos Ajenos o Total del Pasivo.

Este índice constituye la garantía frente a terceros formada por todos los bienes reales de la empresa.

Asimismo, Rubio (2007, p. 71) se refiere a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como:

La capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. Se denomina solvencia final, porque se sitúa en una perspectiva que podemos considerar 'última': la posible liquidación de una empresa”.

Con esta solvencia final medimos si el valor de los bienes de activo respalda la totalidad de las deudas contraídas por la empresa. Recordemos que esta medida es la que suele figurar en las notas o resúmenes sobre suspensiones de pagos. En la práctica corriente suele utilizarse más el concepto de solvencia corriente, término equiparable al de liquidez a corto plazo.

De igual forma, debemos hablar de la existencia de diferentes niveles de liquidez. Una falta de liquidez puede significar que la empresa sea incapaz de aprovechar unos descuentos favorables u otras oportunidades rentables. También puede suponer un freno notable a la capacidad de expansión. Es decir, la falta de liquidez a este nivel implica una menor libertad de elección y, por tanto, un freno a la capacidad de maniobra.

Una falta de liquidez más grave significa que la empresa es incapaz de hacer frente a sus compromisos de pago actuales. Esto puede conducir a una disminución de nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activo o, en último término, a la suspensión de pagos o a la quiebra.

También Orrin (2003, p. 107) nos menciona que:

Una ratio financiera es un índice que nos indica las ventajas y desventajas de un rasgo específico dentro de unos parámetros de medida.

La ratio de solvencia mide la capacidad de una empresa de hacer frente al pago de sus deudas. Es decir, si una empresa tuviese que pagar todas sus deudas en un momento dado, determina si tendría activos para hacer frente a esos pagos.

De esta forma, utilizando los recursos corrientes, se consideran solamente los recursos actuales que posee la empresa.

En concordancia, Rojas (2009, p. 187) nos hace mención que:

La solvencia es el grado de autonomía financiera de la empresa respecto a sus obligaciones totales, o bien el respaldo patrimonial que posee una entidad a una fecha determinada, frente a sus obligaciones a corto plazo y a largo plazo, que le posibilita la captación de nuevos recursos financieros.

La solvencia tiene gran importancia en el proceso de análisis financiero, porque permite diagnosticar situaciones relacionadas con las fuentes de financiamiento y sus repercusiones en la rentabilidad, estabilidad financiera y operativa de la empresa.

En consecuencia, entendemos por solvencia a la capacidad financiera de poder responder a compromisos futuros.

Podemos indicar que la solvencia es la manera de afrontar responsabilidades sin un plazo establecido pudiendo ser ahora, mañana o en un tiempo inesperado ya que viene hacer el patrimonio con el cual respondemos a nuestro pasivo.

Se dice que una empresa cuenta con solvencia cuando está capacitada para liquidar los pasivos contraídos al vencimiento de los mismos y demuestra que podrá conservar dicha situación en el futuro. En el análisis de la solvencia deben incluirse todos los compromisos (a corto y a largo plazo) y todos los recursos (a corto y a largo plazo).

2.2.1.5 EL RIESGO

Venegas (2010, p. 134) escribió:

La palabra riesgo lleva en general la idea de posibilidad de pérdida. Se puede hablar de posibilidades de pérdida y de ganancia. La palabra riesgo utilizada en su sentido correcto significa posibilidad de sufrir pérdida. La naturaleza de la pérdida física o monetaria es indiferente; pero tiene que darse su posibilidad sin ninguna seguridad de que va a producirse, puesto que allí donde la pérdida es segura no hay riesgo de pérdida, sino certeza.

Existen riesgos de distinto tipo y que surgen en diferentes ámbitos:

- El riesgo laboral, por ejemplo, permite hacer referencia a la falta de estabilidad o seguridad en un trabajo.
- El riesgo biológico, por otra parte, hace mención a la posibilidad de contagio en medio de una epidemia o por el contacto con materiales biológicos que son potencialmente peligrosos.
- El riesgo financiero, por último, está relacionado a la solvencia monetaria de una persona, una empresa o un país. Esta noción se refiere a la capacidad de pago de una deuda contraída.

En síntesis, el riesgo es el nivel de incertidumbre por una acción a realizarse que va causar un impacto favorable o desfavorable.

Por otro lado, Andrade (2010, p. 200) nos hace mención que, en el ámbito del análisis financiero, existe un principio que rige las decisiones: “A mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa”, lo cual muestra la relación directa que existe entre el riesgo y la rentabilidad.

La definición más amplia del nivel de riesgo está asociada con la posibilidad de que una inversión pueda generar pérdidas y ganancias más allá de lo esperado. Por ello, se habla de riesgo como la volatilidad que presenta la rentabilidad esperada de un

activo financiero (por ejemplo, una acción o un bono), es decir, cuando la rentabilidad de un activo A tiene la posibilidad de variar mucho más que la rentabilidad de un activo B, entonces se puede afirmar que el activo A tiene una rentabilidad más volátil y por ende el activo A como posibilidad de inversión, es más riesgoso que el activo B.

Asimismo, De Lara (2009, p. 13) nos menciona que:

La palabra riesgo proviene del latín *Risicare* que significa atreverse o transitar por un sendero peligroso. En realidad, tiene un significado negativo relacionado con peligro, daño, siniestro o pérdida. Sin embargo, el riesgo es parte inevitable de los procesos de toma de decisiones en general y de los procesos de inversión en particular. El beneficio que se pueda obtener por cualquier decisión o acción que se adopte debe asociarse necesariamente con el riesgo inherente a dicha decisión o acción. En finanzas, el concepto de riesgo se relaciona con las pérdidas potenciales que se pueden sufrir en un portafolio de inversión.

La medición efectiva y cuantitativa del riesgo se asocia con la probabilidad de una pérdida en el futuro. Los seres humanos deben conocer y responder de manera intuitiva o cuantitativa a las probabilidades que confrontan en cada decisión. La esencia de la administración de riesgos consiste en medir esas probabilidades en contextos de incertidumbre.

También se menciona en la revista *Actualidad Empresarial* (2013, p. I-1):

El concepto riesgo proviene del término inglés *Risk Management*, que al ser traducido al español sería gestión de riesgo o también administración del riesgo. Su finalidad es poder identificar las amenazas futuras que representan los riesgos que se pueden presentar en todo tipo de actividad,

con la finalidad de poder evitar que estos impidan el desarrollo de la misma.

Al existir estos riesgos que califican como peligros para el desarrollo de las actividades, la organización debe identificarlos, para poder así neutralizarlos, no solo en el contexto actual sino evitar que en el futuro generen algún problema o dificultad.

El Risk Management o gestión de riesgo califica como un tipo de disciplina que prioriza el análisis para evitar la incertidumbre en el futuro bajo la figura de amenazas. Precisamente, el descubrimiento de estas y la forma como enfrentarlas es parte del trabajo que se desarrolla en gestión de riesgo.

En concordancia, Flores (2012, p. 203) nos hace mención que el riesgo es: “El grado de incertidumbre de no tener los recursos financieros suficientes para poder cumplir con las deudas, gastos operativos o financieros de una empresa”.

O también la inversión a futuro en activos financieros que con el tiempo podrían generar pérdidas para la empresa. Los elementos que forman parte del riesgo son:

1. El grado de incertidumbre de perder.
2. La incertidumbre de que el rendimiento esperado por una inversión difiera de lo planificado.

El riesgo se puede clasificar en:

- a. Riesgo comercial. Es aquel riesgo que asocia con el entorno comercial y económico en el cual realiza sus actividades operacionales una empresa.

- b. Riesgo Financiero. Es aquel riesgo que se genera de no poder cumplir con el pago de intereses y amortización de los préstamos obtenidos como medio de financiamiento.
- c. Riesgo Cambiario. Es aquel riesgo que se asocia con la diferencia por tipo de cambio, de nuestra moneda frente a otra moneda extranjera.

En conclusión, el término inglés Risk (riesgo) es el nivel de incertidumbre que siempre se encuentra presente al realizarse una acción el cual lo podemos prevenir, reducir, pero nunca eliminar.

De lo que se trata es de buscar la manera de minimizar los riesgos para evitar irreparables pérdidas que solo harían reducir la liquidez financiera de la institución la cual es la que no se desea porque en muchos de los casos se tienen ciertas repercusiones y nunca se llega a solucionar.

El riesgo es la amenaza concreta de daño que yace sobre nosotros en cada momento y segundos de nuestras vidas, pero que puede materializarse en algún momento o no.

2.2.1.6 FLUJO DE CAJA

Moreno (2010, p. 45) escribió:

El Flujo de caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como

saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos. El flujo de caja, reflejado de una manera sencilla en la planilla de la imagen, es el tema que abordamos hoy en nuestros Conceptos de Economía.

Tal como menciona Moreno, el flujo de caja es un informe que va mostrar los movimientos de ingresos y egresos de la empresa.

Por otro lado, Flores Soria (2012, p. 150) nos menciona que:

El flujo de caja es importante porque permite a la Gerencia Financiera proveer las necesidades de efectivo que necesita la empresa a corto plazo.

Uno de los instrumentos principales que utiliza el gerente financiero para controlar los gastos de la empresa es el presupuesto de efectivo.

Se trata de un programa que relaciona las entradas de efectivo y los gastos también de efectivo en los que la empresa incurría durante el periodo presupuestario. Funciona en forma parecida al talonario de cheques personal, en el cual se anotan los depósitos y pagos que se efectúan a medida que ocurren. El presupuesto de efectivo es esencialmente un plan de entradas y salidas de dinero y, como tal, difiere en un aspecto muy importante de los otros presupuestos que se estudian. Mientras que el presupuesto de efectivo se refiere exclusivamente al dinero real, los otros se refieren a conceptos devengados. Así, el presupuesto de ventas representa aquellos cuyos pagos no se recibieran tal vez antes de que transcurran varios meses en el curso normal de las operaciones.

La empresa establece sus cuentas por cobrar anticipándose al pago que recibirá en una fecha futura. Las cuentas por cobrar y otras cuentas que se pagarían o se cobrarán en el futuro constituyen conceptos devengados. En el presupuesto de efectivo no se encontrará ningún concepto devengado, por el contrario, se considera lo que se va a percibir o realizar.

Asimismo, Gonzalo & Pedro (2010, p. 84) nos hacen mención que:

El estado flujo efectivo o flujo de caja es el estado financiero que muestra el neto del efectivo al final de un periodo mediante la disminución del efectivo equivalente de efectivo recibido generado o pagado utilizando dentro de una administración financiera y operativa en las actividades específicas de operación, inversión y financiamiento.

Un estado de flujo de efectivo es de tipo contable financiero y muestra entradas salidas y cambio bruto o neto en algunas circunstancias, en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un periodo contable, es una forma que concilie los saldos efectivo inicial y final, es decir muestra el impacto de las operaciones en el efectivo, mediante la muestra de los flujos generados y el destino de los flujos aplicados.

También, Andrade (2009, p. 60) nos hace mención que:

Un flujo de caja es la diferencia entre ingresos y egresos de efectivo en distintos periodos de tiempo. Es además un dato relevante en la evaluación de un proyecto de inversión, pues al descontar el flujo de caja a una tasa adecuada se obtendrá el valor del proyecto al día, con lo cual se podrá tomar la decisión de ejecutar o no el proyecto.

En concordancia, Ortiz (2013, p. 148) nos hace mención que:

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo. Es un estado financiero dinámico y acumulativo.

En consecuencia, el flujo de caja nos sirve para proveer los gastos, las necesidades de efectivo, este presupuesto nos permite planificarnos, controlar los gastos de la empresa.

Cabe resaltar que el flujo de caja es una herramienta financiera de suma importancia para la empresa dado que esta nos va ayudar a proveer las necesidades de efectivo necesario que necesita la empresa a corto plazo, respectivamente. Esta herramienta es importante para que observes el comportamiento diario del movimiento de caja, tanto de entradas como de salidas en un lapso de tiempo determinado de esta manera te va permitir tener una visión global de dónde se genera tu dinero y a qué lo destinás.

2.2.1.7 EL REFINANCIAMIENTO

En términos generales, el refinanciamiento se refiere a aquella revisión que se hace del acuerdo de un préstamo a fin de conseguir tasas de interés más bajas y cuotas mensuales menores por un tiempo de pago más prolongado, con el propósito de adecuar las cuotas o pagos a los

ingresos reales de quien ha solicitado el préstamo (Farrington, 2012, p. 203).

De acuerdo a Farrington: “Aplicamos el refinanciamiento en toda deuda que tiene la necesidad de financiar cierto monto que ya fue financiado”.

Por otro lado, Herrera (2009, p. 124) considera como operación refinanciada:

Al crédito respecto del cual se producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor. En estas operaciones se genera un nuevo crédito, el cual puede tener diferente tasa y/o plazo que el anterior e incluso una mejora en las garantías. El Monto a financiar del nuevo crédito es el saldo capital del crédito a refinanciar más los intereses y las moras generadas a la fecha de la operación.

Asimismo, Fuente (2009, p. 94) nos hace mención que:

La condonación total o parcial de los intereses, así como la disminución en la tasa de interés se realiza con el conocimiento y autorización de las gerencias correspondientes. Toda operación refinanciada deberá ser sustentada en un reporte de crédito, debidamente documentado, y analizada individualmente teniendo en cuenta esencialmente la capacidad de pago del deudor, estableciéndose que el nuevo crédito que se otorgue será recuperado en las condiciones de interés y plazo pactados.

También Haime (2009, p. 107) afirma en términos generales que:

El refinanciamiento se refiere a aquella revisión que se hace del acuerdo de un préstamo a fin de conseguir tasas de

interés más bajas y cuotas mensuales menores por un tiempo de pago más prolongado, con el propósito de adecuar las cuotas o pagos a los ingresos reales de quien ha solicitado el préstamo.

Usualmente, el refinanciamiento se utiliza en el ámbito de los préstamos hipotecarios. De este modo, se puede solicitar el refinanciamiento a fin de poder obtener este préstamo con tasas de interés menores y así poder reducir los gastos. Otra posibilidad puede estar relacionada con la necesidad de financiar cierto monto para así poder realizar arreglos y mejoras a la vivienda, o bien para utilizar dicho dinero en otro tipo de necesidades urgentes. A lo anterior se le denomina “cash-out refinance”, que en español sería traducido como “refinanciamiento con un exceso de préstamo en efectivo”.

En concordancia, Parada (2008, p. 84) nos hace mención que:

El refinanciamiento netamente consiste en volver a financiar”. La noción suele utilizarse específicamente cuando se introducen cambios en las condiciones de un financiamiento ya otorgado. Lo habitual es que el refinanciamiento consista en una reducción de la cuota que se paga y en un recorte de la tasa de interés, permitiendo que el deudor pague el préstamo en un plazo más extenso. El objetivo es adaptar la devolución del crédito a los ingresos reales de quien debe saldar la deuda para que ésta no resulte impagable.

El deudor, por lo tanto, solicita un refinanciamiento cuando necesita pagar menos en cada cuota o cuando desea recortar el interés que pagará al finalizar el crédito. Para el acreedor, aceptar el refinanciamiento es una forma de facilitar el pago del préstamo al deudor, reduciendo el riesgo de impago. En otras palabras, el acreedor acepta recibir menos dinero del acordado en el

financiamiento original ya que prefiere asegurarse ese ingreso y no que el deudor deje de pagar.

En conclusión, como menciona Farrington, el refinanciamiento hace alusión a aquel préstamo que requiere de nuevos plazos, nuevas tasas de interés, en donde el deudor tiene que evaluar la capacidad de pago para poder acogerse al mismo, ya que el incumplimiento generaría altas tasas de interés, o en el peor de los casos las pérdidas de refinanciamiento que traería como consecuencia en la mayoría de los casos el pago al contado de la deuda más los intereses.

Refinanciamiento es un término que no está incluido en el diccionario de la Real Academia Española (RAE). El concepto deriva de financiamiento, que es la acción y el resultado de financiar (solventar un gasto, conceder el capital que se necesita para algo).

Conociendo el significado de financiamiento y financiar, y a partir de la inclusión del prefijo re-, podemos afirmar que el refinanciamiento consiste en volver a financiar. La noción suele utilizarse específicamente cuando se introducen cambios en las condiciones de un financiamiento ya otorgado.

2.2.1.8 PLANEAMIENTO FINANCIERO

Court (2009, p. 67) escribió:

La planificación financiera es el proceso de cumplir con sus metas de vida a través del manejo adecuado de sus finanzas. Objetivos de vida pueden incluir la compra de una casa, ahorrar para la educación de sus hijos o la planificación para la jubilación. Se trata de un proceso que consta de pasos específicos que te ayudarán a tener una mirada de gran

imagen en su situación financiera. Usando estos pasos usted puede calcular dónde se encuentra ahora, lo que puede necesitar en el futuro y lo que debe hacer para alcanzar sus metas.

La planificación financiera es un enfoque sistemático mediante el cual el planificador financiero (GS Financiera YGroup) ayuda al cliente a maximizar sus recursos financieros existentes mediante la utilización de instrumentos financieros para alcanzar sus metas financieras. Cuando se desea maximizar sus recursos financieros existentes mediante el uso de diversos instrumentos financieros para alcanzar sus metas financieras, que es la planificación financiera.

Como indica Court, la planificación financiera es considerada como el proceso para cumplir las metas, objetivos establecidos por la empresa.

Por otro lado, Francés (2010, p. 35) nos menciona que:

La planificación financiera es el proceso en el cual la gerencia de la empresa decide qué es lo que espera realizar durante un determinado periodo de tiempo y cómo conseguirá los recursos para cumplir tal objetivo.

El planeamiento presupuestario tiene dimensiones a corto y a largo plazo. El plan a largo plazo resume la visión que se forja la gerencia del futuro de la empresa durante los tres a cinco años próximos, y a veces, durante un periodo incluso más prolongada. El planeamiento a corto plazo, o elaboración del presupuesto, en su forma típica, se refiere únicamente al año próximo; y el presupuesto anual es el segmento correspondiente al primer año del plan de largo alcance.

Ambos se originan en el mismo tipo de proceso y difieren sobre todo por el grado de detalle que aportan y por el nivel de compromiso que representan.

Asimismo, Rey (2012, p. 176) afirma que:

La elaboración de un buen plan de empresa debe tener en consideración básicamente cuatro factores: Marketing y ventas, Recursos Humanos, Operaciones y Finanzas. Todos ellos tienen igual valor e importancia.

A favor y en contra. Aquí es donde entra en juego el plan financiero, la última pieza de nuestro plan de empresa y que nos debe servir de contrapunto y de guía no ya para su lanzamiento sino para su continuidad con ciertas garantías. El plan financiero se alimenta de todas las variables que hemos ido definiendo en nuestras predicciones en las otras áreas de análisis. Por ejemplo, nuestra predicción de ventas, de personal, de costes de oficina, etc.

El plan financiero debe incluir como mínimo las inversiones iniciales necesarias, la cuenta de pérdidas y ganancias provisional, el balance de situación provisional y la previsión de tesorería. Es en este punto donde creemos que muchos emprendedores erran el tiro. Un buen emprendedor no tiene por qué ser un experto contable ni tiene por qué saber realizar un balance y una cuenta de resultados. Al fin y al cabo, es una herramienta que es el reflejo de sus ideas e hipótesis de negocio y que sí que tiene la obligación de saber interpretar para comprender el impacto de las mismas en las finanzas de la empresa.

También, Arteaga (2009, p. 236) nos hace mención que:

La planificación se da en toda organización y es posible entender las implicancias de esta. Se ubica, entonces, en la

parte inicial del proceso que según el mencionado autor se compone de planificación, organización, dirección, coordinación y control, cuyo fin elemental es el logro de los objetivos organizacionales.

Así, la planificación constituye la base que define los aspectos esenciales del funcionamiento de cada organización, al establecer los objetivos de ésta y la labor que deberán desarrollar cada una de sus partes integrantes para concretarlos.

En concordancia, Burbano (2009, p. 102) nos menciona que:

El planeamiento es utilizado en el lenguaje rutinario cuando alguien se quiere referir a la definición previa de las actividades a realizar para el logro de un objetivo, estableciendo plazos responsables para cada una de ellas. De esta manera, es posible definir los pasos para el desarrollo de las más diversas acciones, desde las más cotidianas hasta las más extraordinarias. Así, a partir de esta programación se definen opciones y se elige un curso determinado, entre las múltiples alternativas, para llegar al destino deseado.

En consecuencia, para poder asegurar la rentabilidad, el desarrollo sostenible, la vida de la empresa es importante elaborar un planeamiento financiero, el cual va a contribuir en el fiel cumplimiento de las metas que espera realizar en un determinado periodo de tiempo, asegurando también el futuro de la empresa, para ello el planeamiento financiero debe contener las inversiones iniciales necesarias, la cuenta de pérdidas y ganancias, la provisión de tesorería para que el resultado nos otorgue buenas estrategias de contingencia, nuevas fuentes de financiación para obtener un futuro emprendedor de mayor seguridad y solvencia.

Proporciona los planes para seguir las pautas, coordinación y control de las acciones de la empresa, a fin de lograr los objetivos.

Con miras a sus objetivos, las organizaciones y empresas trazan planes donde detallan las acciones requeridas para cumplir con sus metas. Este proceso de elaboración, puesta en marcha y seguimiento de los planes se conoce como planeación o planificación.

2.2.1.9 APALANCAMIENTO FINANCIERO

Lawrence (2009, p. 110) escribió:

El apalancamiento financiero da como resultado la presencia de costos financieros fijos en la corriente de utilidades de la empresa. Podemos definir el apalancamiento financiero como el uso potencial de costos financieros fijos para magnificar los efectos de cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades por acción de la empresa. Como indica Lawrence, es el uso de un crédito para un plan de inversión el cual nos ayude a incrementar nuestras ganancias.

Por otro lado, Tomayo (2013, p. 91) nos menciona que:

El apalancamiento financiero o efecto leverage, analiza la utilización de la deuda para incrementar la rentabilidad de los capitales propios. Es decir, mide la relación entre la deuda y rentabilidad.

- **Apalancamiento financiero positivo.** Cuando la obtención de fondos proveniente de préstamos aumenta la rentabilidad, es decir cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa es mayor que el costo financiero de los fondos obtenidos en los préstamos.

- **Apalancamiento financiero negativo.** Cuando la obtención de fondos provenientes de préstamos no aumenta la rentabilidad, es decir cuando la tasa de rendimiento que se alcanza sobre los activos de la empresa es menor que el costo financiero que se paga por los fondos obtenidos en los préstamos.

- **Apalancamiento financiero neutro.** Cuando el efecto de la deuda no altera la rentabilidad.

Asimismo, Dumrauf (2010, p. 158) afirma:

El apalancamiento financiero hace referencia a la utilización de recursos ajenos en la financiación de una empresa.

El apalancamiento puede ser:

Positivo: si la rentabilidad de los activos en los que la empresa invierte los fondos obtenidos es superior al coste de dichos fondos.

Negativo: si la rentabilidad de los activos en los que la empresa invierte los fondos es inferior al coste de dichos fondos.

Desde un punto de vista empresarial solo tiene sentido el apalancamiento positivo, ya que el negativo disminuye el beneficio de la empresa. El apalancamiento positivo contribuye a incrementar la rentabilidad de los fondos propios.

También, Salazar (2008, p. 254) hace mención:

El apalancamiento financiero, como se denomina en finanzas, es el grado en que una empresa depende de su deuda, es decir, cuánto llega a recurrir una empresa durante su tiempo de vida a los préstamos, ya sean a personas externas o terceros externos, como a personal interno de la empresa.

El propósito puede ser reestructurar su capital, ampliar una línea de producción, o simplemente financiar alguna actividad relacionada de forma directa con el giro de la empresa. El financiamiento se utiliza principalmente para reestructurar el capital de la empresa y, ante esto, debe tenerse en cuenta que cuanto más financiamiento de la deuda utiliza una empresa en la estructura de capital, mayor es el uso del apalancamiento financiero.

En concordancia, Farfán (2008, p. 48) hace mención:

El apalancamiento financiero es el resultado de la existencia de gastos financieros fijos en el flujo de ingresos de una compañía. Estos cargos fijos por su parte no son afectados por las utilidades antes de intereses e impuestos de las empresas. Estos cargos deben de ser pagados independientemente de la cantidad de utilidades antes de intereses e impuestos disponibles para su pago. Los dos gastos financieros que normalmente se pueden encontrar en un estado de resultados de una empresa son los intereses sobre la deuda de préstamos y los dividendos sobre las acciones preferentes. El apalancamiento financiero trata acerca de los efectos que ejercen los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades disponibles para los accionistas comunes.

En resumen, el término “apalancamiento” viene de apalancar. Una definición rigurosa de apalancar según la RAE es: “levantar, mover algo con la ayuda de una palanca”. Concepto no está muy lejos de lo que significa el apalancamiento financiero, que utiliza la deuda a modo de palanca para aumentar las posibilidades de inversión.

El apalancamiento financiero consiste en utilizar deuda para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y crédito utilizado en una operación financiera.

El apalancamiento financiero es simplemente usar un endeudamiento para financiar una operación. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y que se termine siendo insolvente.

2.2.2 PROVEEDORES

2.2.2.1. DESCUENTO A PRONTO PAGO

Guajardo y Andrade (2013, p. 200) mencionaron:

Para alentar a los clientes a pagar sus deudas, a menudo se le hace un descuento por pronto pago, es decir, si este se efectúa dentro de un número determinado de días a partir de la fecha de la venta. La empresa que ofrece el descuento por pronto pago debe presentar las condiciones de pago de la factura (...). El descuento por pronto pago se registra en una cuenta llamada descuentos sobre compras.

Como menciona Guajardo, los descuentos por pronto pago, también conocidos como descuentos en efectivo, tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente.

Por otro lado, García (2012, p. V-I) sostiene:

Cuando se ofrece un descuento en efectivo por pronto pago, pero no se aprovecha, el descuento se convierte en costo de crédito comercial. Cuanto más extenso sea el periodo entre el final del periodo de pago pactado con los proveedores y el momento efectivo del pago de la deuda, menor será el costo de oportunidad porcentual anualizada que se deberá pagar.

Cabe mencionar que la demora en los pagos tiene como consecuencia la pérdida de crédito ante los proveedores.

Asimismo, López (2010, p. 45) hace mención:

En el comercio, para mejorar la liquidez de un negocio, se ofrecen descuentos por el pronto pago de las facturas de venta, incentivando así al comprador para que apresure el pago de ellas.

Descuento por pronto pago. La rebaja concebida como incentivo para el pago inmediato de una factura, o dentro de plazos estipulados, establece condiciones de tasa y de tiempo; para expresar la tasa y el tiempo se utiliza un símbolo similar a una fracción, como numerador se coloca la tasa de descuento y como denominador el lazo dentro del cual se debe producir el pago para obtener el beneficio del descuento indicado por la tasa: así, si una factura tiene indicado al pie de ella: 7/15, 4/30, 2/50, n/60, esto significa que si la factura se paga antes de los 15 días tiene un descuento del 7%, si se paga después de 15 días pero antes de 30 días tiene un descuento del 4%, después de 30 días pero antes de 50 días 2%, después de 50 días y con un plazo máximo de 60 días la factura debe cancelarse por su valor total.

También, Brealey (2011, p. 512) sostiene:

Los descuentos por pronto pago, también conocidos como descuentos en efectivo, tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente.

Si una factura se debe en 30 días, un vendedor puede ofrecer al comprador un descuento de un 2% si la factura se paga dentro de los primeros 10 días a su recepción.

Los descuentos en efectivo se ofrecen con el fin de persuadir a los clientes para pagar sus facturas más rápido - no se entiende como un incentivo para hacer la compra en primer lugar.

Beneficios de este tipo de descuento

Principalmente, estos descuentos tienen un beneficio para el vendedor, ya que aumentan la probabilidad de que un comprador pague rápidamente, proporcionando así al vendedor con dinero en efectivo más rápido.

Los descuentos en efectivo se ofrecen con el fin de persuadir a los clientes de crédito para pagar sus facturas más rápido. La estimación de las cuentas incobrables disminuiría, ya que, los clientes pagarían prontamente. Por el contrario, si el pago se demora, cuanto más tiempo pase, mayor será la posibilidad de que el cliente se declare insolvente.

El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago es una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor.

En concordancia, Amat (2009, p. 68) hace mención:

Los descuentos por pronto pago, también conocidos como descuentos en efectivo, tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente”.

El descuento por pronto pago es un descuento que nos aplica el proveedor cuando, como su propio nombre indica, efectuamos el pago del importe de la factura que se deriva de una compra en un corto periodo de tiempo.

El Descuento a Pronto Pago se encuentra regulado en el Artículo 5° de la Ley N° 27393 del código Tributario.

2.2.2.2. INTERESES

Anaya (2011, p. 318) escribió:

El concepto de interés se puede definir desde dos puntos de vista diferentes: Para el que presta su dinero, el interés es el rendimiento que recibe por facilitarlo para que lo use otra persona o entidad. Quien utiliza un bien que pertenece a otra persona o entidad debe pagar por ello. Cuando se habita una casa ajena se paga un arrendamiento y cuando se alquila un auto se paga por su uso. De la misma manera, quien utiliza el dinero prestado debe pagar un costo que se expresa en intereses (...). Se denomina interés simple a aquel en el cual los intereses devengados en un periodo no ganan intereses en los siguientes periodos. Esto sucede porque el dinero de los intereses se liquida y se retira de la operación en cada uno de los periodos y no se reinvierte.

Como el autor Anaya menciona es el rendimiento que se obtiene ante la realización de un préstamo.

También, Ruiz (2013, p. 190) hace mención:

Una empresa puede tomar dinero prestado de un banco, mediante la emisión o firma de un pagaré, prometiendo pagar el principal más una cantidad específica de intereses en una fecha determinada. Al conceder el préstamo, el banco puede optar por dos métodos para cargar los intereses:

a) El interés puede pagar al vencimiento de pagaré. El prestatario recibe el valor nominal del documento, para

utilizarlo durante el periodo del préstamo, lo cual se conoce como documento con interés.

b) El interés puede descontarse del valor nominal del préstamo cuando este se concede y el prestatario recibe el importe neto o la diferencia entre el valor nominal y los intereses. El prestatario recibe una cantidad menor del valor nominal para utilizarla durante la duración del préstamo, lo cual se conoce como documento con interés descontado.

Por otro lado, Cantalapiedra (2008, p. 13) afirma:

Según los resultados del Quinto Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España solo el 13 por ciento de las empresas llegan a aplicar siempre los intereses de demora que les reconoce la legislación vigente ante la morosidad de sus clientes. El 43 por ciento de las empresas reconocen que los aplican a veces, siendo muy alta la cifra de empresas que manifiestan no aplicarlos nunca, en concreto el 44 por ciento del total.

La vigente Ley 3/2004 contra la morosidad en su artículo 5 contempla el derecho a reclamar intereses de demora del siguiente modo: El obligado al pago de la deuda dineraria surgida como contraprestación en operaciones comerciales incurrirá en mora y deberá pagar el interés pactado en el contrato o el fijado por esta Ley automáticamente por el mero incumplimiento del pago en el plazo pactado o legalmente establecido, sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimación alguna por parte del acreedor.

Actualmente, y salvo que en el contrato se pacte otro distinto, el tipo legal de interés de demora a aplicar es nada menos que del 8,75 por ciento. No obstante, muchas empresas tienen miedo a reclamar estos intereses a un cliente moroso. Aunque tengan derecho a ellos,

piensan que reclamarlos puede suponer perder al cliente, el cual puede llegar a sentirse 'molesto' con la petición.

Asimismo, Montoya (2012, p. 40) menciona:

La tasa de interés nos debe importar en dos situaciones, si vamos a depositar dinero o si necesitamos dinero. Si ahorramos y vamos a ingresar nuestro dinero en una cuenta bancaria, la tasa de interés es un indicador de la compensación, rentabilidad, beneficio o provecho que vamos a obtener por depositar nuestro dinero allí; es como si le prestáramos dinero al banco.

Si necesitamos dinero, la tasa de interés nos dirá cuanta compensación o provecho espera la persona o entidad financiera por habernos prestado el dinero.

Esta tasa de interés, seas el prestamista o el prestatario, tiene unos límites establecidos y regulados, y quienes la superen están incurriendo en la ilegalidad. Este límite se conoce como tasa de usura, cobrar más allá de esta tasa es robo.

En concordancia, Sánchez (2015, p. 21) afirma:

En términos económicos se denomina interés al precio o remuneración que una persona ha de pagar por la utilización o disfrute de bienes de capital de pertenencia ajena. Respecto de esta definición debemos precisar que el interés no solo corresponde en el caso de crédito de dinero, lo que debe ser materia de estudio por parte de los diferentes autores, y en todo caso existe abundante jurisprudencia peruana, incluso de la corte suprema que confunde el indicado con el mutuo, es decir, que confunden el crédito con el mutuo, lo que debe

ser materia de estudio no sólo en sede académica, sino también por parte de los operadores jurídicos.

También precisa que son las: "Cantidades de dinero que deben ser pagadas por la utilización y el disfrute de un capital consistente también en dinero". Respecto de esta última definición, repetimos lo dicho anteriormente, lo que debe ser materia de estudio en una sede más amplia.

En conclusión, la noción de interés es utilizada en la economía y las finanzas para mencionar la ganancia, el beneficio, el valor, la utilidad o el lucro de algo.

El interés, por otra parte, es el índice que se emplea para indicar la rentabilidad de un ahorro o inversión, o el costo de un crédito: Esta noción de interés indica qué cantidad de dinero se obtiene (o hay que pagar) en un cierto periodo temporal. Por ejemplo: "El último plazo fijo me otorgó un interés del 10,1% anual", "El crédito se otorga a sola firma con un interés del 25% y cuotas fijas", "Este mes me acreditaron veinte pesos por los intereses".

El uso de dinero no es gratuito, como tampoco lo es el alquiler de otro activo (una casa, un auto) por lo tanto; el usuario dinero activo o servicios deben satisfacer los deseos de utilidad de quien se las proporciona. En el paso del dinero se mide con unidades monetarias, la cual unida al capital hace que el dinero cambie en el tiempo. Por eso hemos escuchado la famosa frase: Dinero crea Dinero.

2.2.2.3. LEASING

Court (2009, p. 45) escribió:

Es un contrato de arrendamiento con opción de compra. Esta opción de compra al final del contrato es lo que diferencia al

leasing de un contrato de arrendamiento puro y le otorga el carácter de fuente de financiación de bienes y equipo. Las operaciones de leasing pueden clasificarse:

Leasing operativo: el arrendador, que suele ser el fabricante, cede al arrendatario e uso de un determinado bien contra el pago de unas cuotas que incluyen tanto la financiación como el mantenimiento y la reparación. El periodo puede ser corto (tres años) y también revocable por el arrendatario previo aviso al arrendador. Puede existir opción de compra, aunque no siempre.

Leasing Financiero: Se diferencia del anterior en que los gastos de mantenimiento y reparación son por cuenta del arrendatario. Además, el contrato es irrevocable durante la vida del leasing. La duración suele comprender gran parte de la vida económica del bien y ser superior a la del leasing operativo.

Por otro lado, Mason (2010, p. 590) afirma.

Un Contrato de Arrendamiento Financiero es un “Contrato de Financiación de compra en locación”, mediante el cual una empresa, denominada “Arrendataria” disfruta el uso de un bien de capital, adquirido previamente por una empresa de Leasing (Arrendadora) a un tercero (proveedor). A cambio de esta cesión, el Arrendatario debe pagar cuotas periódicas al Arrendador, con la opción que, al finalizar el contrato, el primero adquiera la propiedad del bien al segundo, a cambio de un valor residual.

En este contrato participan tres (3) sujetos, independientes entre sí. Estos son:

El Arrendador (o locatario), es la persona jurídica autorizada por las leyes a efectuar operaciones de arrendamiento financiero. En nuestro país, el artículo 2º del Decreto Legislativo N° 299 (29.07.1984) señala que el Arrendador tiene que ser autorizado previamente por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). El Arrendatario es la persona que suscribe un Contrato de Arrendamiento Financiero con la finalidad de gozar del uso del bien objeto del contrato. Puede ser cualquier persona, natural o jurídica.

El Proveedor es la persona que provee o que construye el bien que necesita el Arrendatario. Es importante señalar que las características del bien son señaladas por el arrendatario y no por el arrendador.

Asimismo, Martínez y De Marchena (2009, p. 67) mencionan:

El leasing es un contrato de arrendamiento financiero que incluye una opción de compra para el arrendatario sobre el bien recibido en leasing, que podrá ejercitar al final del contrato por un precio que se denomina valor residual y que, obligatoriamente, debe figurar en el contrato de arrendamiento financiero.

¿Por qué es una forma de financiación a largo plazo? La respuesta es que permite la utilización de bienes (normalmente inmovilizado) sin realizar una alta inversión y, por consiguiente, procura al arrendatario una agilización de su tesorería.

La duración mínima del contrato de leasing es de dos años si el bien objeto del contrato es un bien mueble (maquinaria, mobiliario, ordenadores). Cuando el objeto del contrato sea un bien de tipo inmobiliario (terrenos, construcciones) la duración mínima, según la regulación legal, es de 10 años.

Por el contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario se obliga a pagar unas cuotas al arrendador, que están destinadas a: Pagar el precio del bien objeto del contrato, pagar los gastos financieros de la operación y pagar el IVA.

También, Correa (2010, p. 10) menciona:

Una alternativa de financiamiento de bienes del activo fijo es la operación de Arrendamiento Financiero (leasing); de ella se presentan diversos requerimientos del orden contable y sus implicancias tributarias, del cual en esta oportunidad, les hago alcance de cuál sería el tratamiento contable en aplicación de las cuentas del nuevo Plan Contable General para Empresas –PCGE-, el mismo que para su aplicación vamos a considerar los siguientes datos a contabilizar:

Capital.....	S/. 143,748
Intereses.....	S/. 39,252
IGV.....	S/. 34,770

Total.....	S/. 217,770

En concordancia, Apaza (2010, p. 449) menciona:

El leasing es un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra obligatoria a ejercitar a decisión del arrendatario que se utiliza para la puesta a disposición de inmovilizado dentro de empresas y particulares. Este tipo de contrato se caracteriza por la obligatoriedad de dicha opción sobre el bien puesto a disposición.

El leasing permite la utilización de activos productivos, sin necesidad de adquirirlos o ser propietario. Esto conlleva la posibilidad de evitar el pago de sumas fuertes de inversión en

compra de bienes; sustituyéndolas por cuotas mensuales que se pagan en el tiempo, así como mantener libres otras líneas de crédito y controlar la obsolescencia de los activos.

En resumen, cuando necesitamos adquirir un bien y no contamos con el dinero suficiente para adquirirlo podemos tomar la opción de acogernos un leasing que viene a ser el contrato de arrendamiento financiero que indica que se puede adquirir el bien para producir y al final del contrato teniendo también la opción de compra. Acogiéndose a esta modalidad, la parte arrendataria disfruta el uso del bien y cubre los costos de mantenimiento y reparación en la modalidad de Leasing Financiero cuyo contrato es irrevocable.

El leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en los últimos años, en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que, con cierta frecuencia, se le presente, ante y sobre todo, con una técnica o modalidad financiera nueva.

El Leasing se encuentra regulado mediante Ley N° 23850.

2.2.2.4. FACTORING

Salmon (2011, p. 345) escribió:

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero. El factoring

como tal presenta una serie de servicios, que pueden ser los siguientes:

- ✓ Asumir el riesgo crediticio, que se denomina factoring sin recurso. En este caso, si el cedido (empresa que tiene que pagar al cedente) incurre en impago, el riesgo de la operación lo asume la entidad financiera.
- ✓ Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera. Realizar la gestión de cobro y no hacerse cargo del riesgo de impago; que se conoce como factoring con recurso. En este caso, si el cedente impago la operación, el cedente es quien corre con el agujero patrimonial.
- ✓ Realizar el cobro efectivo del crédito
- ✓ Asesoramiento financiero y comercial de los deudores.

La operación usual de factoring contempla el anticipo parcial o total del crédito cedido a la entidad financiera y salvo deudores de primera calidad y con muy buena calificación crediticia, las entidades financieras realizan factoring con recurso, factoring que no recoge el riesgo de impago en la entidad financiera.

Según Salmon, el factoring es:

Un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero.

El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

Por otro lado, Olivera (2010, p. 11) hace mención que:

El Factoring es la operación mediante la cual una empresa del sistema financiero denominada Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, llamada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales, cuando el factor se compromete a ello, a cambio de una retribución. El factor asume el riesgo crediticio (riesgo de no pago) de las empresas deudoras, denominadas Deudores, que mantienen cuentas por pagar con el cliente. Estas operaciones se pueden realizar tanto en moneda nacional como en moneda extranjera y las comisiones las estipula el factor.

De acuerdo al reglamento de Factoring, los instrumentos con contenido crediticio, a los que se refieren las operaciones de Factoring, deben ser de libre disposición entre el Cliente y pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda. Dichos instrumentos pueden ser transferidos mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al Factor, de acuerdo a ley. Asimismo, la transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario entre las partes.

Es importante precisar que el contrato de factoring no podrá realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero y los Deudores deben tener conocimiento de la operación de factoring, a menos que por la naturaleza de los instrumentos adquiridos, dicho discernimiento no sea necesario.

Igualmente se presumirá que los Deudores conocen del factoring cuando se tenga certeza de la recepción de la notificación correspondiente en sus domicilios legales o en aquellos señalados

en los instrumentos o cuando mediante cualquier otra forma se evidencie obviamente que el deudor conoce el factoring.

Asimismo, Tarrillo (2010, p. 31) hace mención que:

La importancia del Factoring se da con la operación mediante la cual el factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume por el riesgo crediticio de deudores de los instrumentos adquiridos. De esta manera, el Factoring funciona como mecanismo de financiamiento para la empresa, permitiéndole vender a sus clientes al crédito y cobrar al contado gracias al pago efectuado por el factor.

También, Castillo (2013, p. 19) menciona:

El artículo 1 del Reglamento del factoring aprobado por la Resolución de la SBS N° 1021-98, señala que el factoring en la operación mediante la cual el factor adquiere a título oneroso de una persona natural o jurídica, denominada cliente instrumentos de contenido crediticio. En todos los casos el factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos.

En concordancia, Berglás y Hoare (2008, p. 149) afirman:

Es un producto financiero con el que su empresa puede obtener financiación inmediata de sus ventas a crédito comercial a otras empresas y obtener, si lo desea, la garantía de insolvencia de sus compradores”.

Según el Superintendente de Banca y Seguros(SBS), el factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores.

El factoring de exportación es la cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.

En conclusión, el factoring es un vehículo de financiación en las empresas que no está excesivamente explotado por la pyme pero sí por las grandes empresas. En las empresas, el control del circulante, la tesorería y las cuentas a pagar y cobrar son uno de los núcleos de cualquier actividad.

Dentro de las herramientas del control de cuentas a cobrar, el factoring es una de las vías para adelantar el mecanismo de cobro en la empresa sin tener que optar por fórmulas como el descuento comercial. El factoring como tal es un servicio financiero que tiene varias particularidades importantes; tanto en el mecanismo de anticipo de crédito como en las hipotéticas consecuencias de impago que se pueden generar en este producto.

Ley N° 30308 – Ley que modifica diversas normas para promover el financiamiento a través del factoring y el descuento.

2.2.2.5. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Krell (2011, p. 345) escribió:

Es la asociación de dos o más personas físicas o jurídicas con el objeto de generar con los aportes de cada una de ellas proyectos de distinto tipo. Con recursos escasos y empleo en extinción no se puede crecer en soledad.

La asociación permite crear cadenas de valor combinando recursos. Hasta el cerebro marca los límites del individualismo. Los seres humanos tienen áreas de alto rendimiento y otras de rendimiento medio.

Esto responde a la pregunta qué es una alianza estratégica desde otro enfoque, el de la complementariedad con otros hombres que poseen destrezas distintas que se reúnen mediante el trabajo en equipo lo que permite aumentar la producción y el valor. En este caso se distingue el conocimiento del especialista de sus destrezas cerebrales entre las cuales distinguimos las capacidades creativas, analíticas, ejecutivas, y sociales (Krell, 2011, p. 101).

Según Krell, las alianzas estratégicas son uniones formales entre dos o más empresas que tienen como fin unir sus fuerzas para lograr un objetivo común del que ambas se benefician.

Por otro lado, Mason (2010, p. 395)

Hace mención que una alianza estratégica con proveedores y clientes debe reunir las siguientes características: acuerdo a largo y corto plazo; actitud proactiva de ambas partes; los dos socios aportan procesos y actividades claves; existen un compromiso de desarrollar y mantener una relación de cooperación; opera a la filosofía de (ganar – ganar) con la que ambas partes sacan

provecho de la relación; existen un procedimiento claramente estructurado para determinar los costes, precios y beneficios; ambos socios se comprometen a mejorar continuamente todas las esferas de sus actividades.

Las relaciones de cooperación que mantiene el proveedor con sus clientes, calidad del producto, buenos servicios, la capacidad de las empresas con sus clientes, tener proveedor tecnológico avanzado que pueden ayudar a los clientes.

Relaciones de mercadeo a largo plazo; en las relaciones a largo plazo los proveedores pueden vender o en otras empresas clientes, lo que les permite conseguir economías de escala así como las oportunidades de aprender de múltiples socios y por tanto mejorar sus capacidades tecnológicas.

Asimismo, Berglás y Hoare (2008, p. 508) afirman:

Una alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas que se unen para alcanzar ventajas competitivas que no alcanzarían por si mismas a corto plazo sin gran esfuerzo.

Estas ventajas son: producto, precio, calidad, servicio, crédito a clientes, diseño, imagen, información, estrategia competitiva (que tiene tres estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque).

Una alianza se compone mejor por su propósito que por sus componentes o estructura. En todas las alianzas existen tres patrones básicos, relacionados con mercados, productos y tecnología.

Existen diferentes tipos de alianzas, las cuales se basan en diferentes aspectos, pero que tienen el mismo objetivo: fortalecer empresas y crear nuevas oportunidades de negocio.

También, Westerfield y Jaffe (2008, p. 236) mencionan: “Una de las responsabilidades más importantes de la gestión logística en una empresa es la de desarrollar una adecuada relación con sus proveedores”.

Es así como en los últimos años muchas empresas ven a sus proveedores como aliados estratégicos para el desarrollo de sus negocios; lo cual implica establecer unas relaciones basadas en la confianza y el largo plazo, de tal forma que ambas partes se conviertan en socios de las ganancias.

En concordancia, Brealey (2011, p. 295) hace mención:

Una alianza se basa en sumar fuerzas, la fuerza de cada compañía para lograr mayor visibilidad frente a clientes potenciales con el aval del aliado, lo que de por sí genera mucha más confianza que si lo conociera solo por la publicidad.

La forma de llevar a la práctica potenciales alianzas es empezar con algo, no importa que sea pequeño, lo importante es identificar oportunidades para generar notoriedad y, por ende, clientes.

En resumen, hoy en día, la competencia y la entrada de nuevos competidores al mercado hace que las empresas estén constantemente buscando nuevas oportunidades que les permitan no sólo mantenerse dentro del mercado, sino, competir altamente con sus productos o servicios: el crecimiento, la diversificación, la integración, la renovación y las ventajas competitivas son algunas de estas prácticas.

Es la asociación de dos o más personas físicas o jurídicas con el objeto de generar -con los aportes de cada una de ellas- proyectos de distinto tipo. Con recursos escasos y empleo en extinción no se puede crecer en soledad; permitiendo crear cadenas de valor combinando recursos.

2.2.2.6. CAPITALIZACIÓN DE LA DEUDA

Alaya (2009, p. 45) escribió:

En ocasiones, ya sea por causa de morosidad, restricción del crédito o ambas cosas, las empresas ven reducidos notablemente sus ingresos corrientes debiendo adoptar medidas para paliar esa dinámica negativa. Una de esas operaciones es la llamada capitalización de deuda. Consiste en transformar la deuda de una compañía en capital social, de tal forma que los créditos del acreedor se cancelan y, en contraprestación, los accionistas de la deudora dan entrada al mismo en el capital social de su compañía.

Sin embargo, el hecho más relevante recae sin duda alguna en la valoración de la deuda. Requiere valorar los créditos que en su día fueron cedidos conforme a su situación actual; es decir, aplicando un descuento por el riesgo de impago. Una vez valorada la deuda, debe negociarse el canje de deuda por capital de forma que implique una mejora substancial para ambas partes.

Sea cual sea la finalización de tales negociaciones, no cabe duda acerca de la efectividad y buen llevar de estas operaciones, las cuales suelen ser recomendadas por los especialistas en situaciones de incumplimiento en el pago de sus compromisos pasivos.

Conforme indica Alaya: “La capitalización de deuda es un proceso de financiación que consiste en convertir las deudas con terceros o los

mismos accionistas con la finalidad de dotar a la empresa de una mejor posición financiera ante terceros”.

Por otro lado, Blank (2011, p. 135) hace mención:

La capitalización de deuda es la transformación de la deuda de una compañía en capital social, de tal manera que los derechos de crédito del acreedor se cancelan y, en contraprestación, los accionistas de la deudora dan entrada al acreedor en el capital de una empresa. Esta operación puede ser muy positiva para empresas que se hallan en situación de desequilibrio patrimonial o de incumplimiento de compromisos de pago de la deuda financiera.

Estas operaciones se han negociado en el marco de refinanciamientos destinadas a evitar la quiebra de compañías con dificultades financieras.

Asimismo, Gómez (2011, p. 19) hace mención:

Con la autorización de un acreedor, quien es el que dice que la deuda se puede convertir en capital social, la sociedad puede convertir una deuda en capital social.

Veamos el siguiente caso. Una empresa conformada por dos socios tiene una deuda adquirida con la esposa y el suegro de uno de los socios. Para el cierre del año 2013 desean capitalizar esa deuda, pero sin que entren como socios. ¿Esto se puede hacer? ¿Cuáles son los trámites legales para hacerlo y cómo se contabiliza?

En este caso hay que ponerse de acuerdo con el titular del pasivo. Y aquí es uno de los socios.

Si quieren convertir esto en capital social, pero ellos todavía no quieren ser socios, lo que deben hacer es ceder las nuevas acciones que ellos iban a tener cuando se capitalice el pasivo. Que ellos se la cedan a otro familiar, y que sea este otro familiar el que termine quedando como socio.

En cuanto a la contabilidad, perfectamente bajan de pasivo a capital social, y colocan el tercero que hayan querido escoger. Con la autorización de este tercero, acreedor, quien es el que dice que la deuda se puede convertir en capital social, la sociedad lo puede hacer si el acreedor lo autoriza.

También, Del Río (2009, p. 109) hace mención:

La capitalización de deuda consiste en la transformación de la deuda de una empresa en capital social, de manera que el pasivo de una empresa se transforma en patrimonio de esta. En otras palabras, los acreedores financieros de las empresas se convierten en socios de la compañía cambio de la cancelación de sus créditos, es decir, pasan de ser parte del problema para ser parte de la solución.

En efecto, aunque este tipo de operaciones no supone la entrada de fresh money en la compañía, la capitalización de deuda o bail in implica el reequilibrio de las cuentas de unas empresas al eliminar el pasivo a corto plazo de una empresa, que es el presupuesto objetivo de la Ley Concursal para determinar la situación de insolvencia de una compañía.

Como hemos anunciado al principio, esta posibilidad es idónea para aquellas empresas solventes pero que pasan por dificultades financieras o situaciones de iliquidez transitoria, esto es, para empresas con un alto ratio de endeudamiento pero que pueden desarrollar con éxito su actividad económica y comercial y ser rentable a sus socios en el medio plazo.

En concordancia, Ivretagoyena (2010, p. 50) menciona:

La capitalización de créditos se encuentra regulada en la Ley General de Sociedades (LGS) como una de las modalidades de aumento de capital, según se señala en sus artículos 202 y 214. El artículo 202 de la LGS dispone que el aumento de capital puede originarse, entre otros, por la capitalización de créditos contra la sociedad, incluyendo la conversión de obligaciones en acciones. Así las cosas, desde el punto de vista societario, la capitalización de un crédito es la recepción de un aporte a cambio de nuevas acciones de la sociedad o del aumento del valor nominal de las existentes, si los aportantes fuesen los propios accionistas.

Por su parte, civilmente, la capitalización de créditos constituye una novación objetiva, entendida ésta como la sustitución de una obligación por otra con diferente prestación.

De acuerdo con el artículo 1278 del Código Civil, la novación objetiva se produce “cuando el acreedor y el deudor sustituyen la obligación primitiva por otra, con prestación distinta o a título diferente”.

En consecuencia, la capitalización de deuda se realiza siempre que la banca acreedora o proveedora crea en la viabilidad económica y financiera de la empresa tras la operación de capitalización de deuda: el valor de las acciones debe ser superior al valor de la deuda con riesgo de impago. Este tipo de operaciones requiere dos valoraciones.

En primer lugar, se debe conocer el valor de la deuda financiera, a la que se suele aplicar un descuento por el riesgo de impago.

En segundo lugar, debe realizarse una valoración de la compañía para llegar a una ecuación de canje de deuda por capital que sea aceptable tanto para su accionista como para la banca.

Es evidente que este tipo de operaciones es una buena solución para todos ante un riesgo de insolvencia: accionistas, acreedores, directivos y trabajadores deben ser conscientes de que un acuerdo de esta naturaleza, aunque en principio pueda parecer una "derrota", puede ser el camino para la victoria final.

2.2.3 PLANILLA

2.2.3.1 SUELDOS

Lawrence (2009, p. 68) escribió:

Sueldo es la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional. La palabra tiene su origen en el término latino que era el nombre de una antigua moneda romana.

La contraprestación que implica el sueldo se abona principalmente en dinero, aunque un porcentaje puede liquidarse en alguna especie evaluable en términos monetarios.

Es importante tener en cuenta que, más allá de la responsabilidad social, los sueldos representan una cuestión muy diferente para los empleadores y los trabajadores. Para los primeros, los sueldos forman parte de los costos de la empresa, aunque también constituyen un medio para motivar a los trabajadores y, así, mejorar su productividad. Para el empleado, en cambio, el sueldo supone el medio para satisfacer sus necesidades materiales y alcanzar un cierto nivel de vida.

Por tanto, el sueldo constituye el centro de las relaciones de intercambio entre las personas y las organizaciones.

Como indica el autor Lawrence el sueldo es la retribución que se le otorga a un trabajador por un servicio realizado.

Por otro lado, Díaz (2001, p. 15) menciona:

La remuneración es el íntegro de lo que el trabajador recibe por sus servicios, en dinero o en especie, cualquiera sea la forma o denominación que tenga, siempre que sea de su libre disposición. Se hace referencia así a aquellos conceptos que el trabajador percibe por sus servicios, lo cual contiene la definición más directa de los contraprestativo, concepción que se puede ampliar, aunque excedería lo señalado por nuestras normas, a lo recibido por el trabajador con ocasión del trabajo.

Los conceptos pagados con este último sentido, que pueden ser otorgados por la imposición de las normas vigentes o por decisión de las partes del contrato de trabajo, están fundamentados usualmente, aunque no siempre en motivos que coinciden en su posición de ser social.

Asimismo, Infantes (2012, p. 44) menciona:

La remuneración son las retribuciones que reciben los que realizan algún trabajo permanente y que se estipulan por un período determinado, semanas, quincenas, meses o años. Se entiende que el que recibe sueldo es "empleado", en tanto que el que recibe salario es "obrero".

En los casos de despido, llevan ventaja los que perciben sueldo, pues reciben el pago de dos meses por despido, mientras que los que trabajan a salario reciben el

correspondiente a dos semanas y a veces a dos días, si el contrato es por días.

El sueldo es a trabajadores intelectuales, administrativos, de supervisión o de oficina.

También, Martínez (2005, p. 47) afirma:

El sueldo es un método que se utiliza para remunerar o compensar a los empleados, pero en este caso se trata de una remuneración fija; que se recibe siempre igual en el tiempo acordado.

El empleador ofrece una cantidad de dinero fija, a cambio de que el obrero realice determinado trabajo. Asimismo, el espacio de tiempo que el empleado permanece dentro del marco del trabajo; es igualmente fijo. Por ejemplo, si te contratan en una empresa en la que te ofrecen 10,000 soles mensuales para que realices tal trabajo en determinado espacio de tiempo y cada mes te pagan lo acordado; entonces estás cobrando un sueldo.

En tal caso, se trata de un sueldo, porque no te descuentan por los días festivos que pueda haber en cada mes y demás factores.

En concordancia, Villasmil (2006, p. 267) menciona:

Los sueldos son los pagos hechos a un empleado por sus servicios personales de trabajo prestados, estos incluyen comisiones, bonos y el valor razonable monetario de todo pago hecho a un empleado por cualquier tipo de medio que no sea en efectivo (por ejemplo, alojamiento y alimentos).

En conclusión, se entiende por sueldo a la suma de dinero que recibe de forma periódica un trabajador de su empleador por un tiempo de trabajo determinado o por la realización de una tarea específica o fabricación de un producto determinado.

El pago puede ser mensual, semanal o diario, y en este último caso recibe el nombre de jornal, del término jornada. Es toda retribución que percibe el hombre a cambio de un servicio que ha prestado con su trabajo, según el Código Laboral – Artículo 227º

Cabe resaltar a diferencia que existe entre salario y sueldo; dado que el SALARIO se paga por hora o por día, aunque se liquide semanalmente, se aplica más bien a trabajos manuales o de taller. En cambio, el sueldo se paga por mes o por quincena, ya sea por trabajos intelectuales, administrativos, de supervisión o de oficina.

2.2.3.2 BENEFICIOS SOCIALES

Castillo y Belleza (2010, p. 68), escribieron:

Los beneficios sociales son una buena herramienta para la fidelidad de los empleados que se traduce en bonificaciones que no se realizan en metálico sino en beneficios para los trabajadores propios de la empresa.

Son prestaciones de la empresa de naturaleza jurídica que no ofrecen remuneración ni se pagan de manera material, ni de hecho pueden ser sustituidas por dinero ya que son sólo beneficios de interés para el trabajador, que ofrece la empresa a sus empleados con el objetivo de mejorar la calidad de vida mediante estos beneficios o mejorar la calidad de vida de los familiares que dependen de él.

Según Castillo, los beneficios sociales tienen el objetivo de proporcionar una mejor calidad de vida al trabajador.

Por otro lado, Jiménez (2007, p. 96) señala:

En el Perú, de todos los conceptos señalados, el único que realmente todavía puede estar manteniendo parte de su carácter de “beneficio social” sería el del Seguro Social de Salud o EsSalud. No importa si un trabajador gana un sueldo mínimo o si gana treinta veces dicho sueldo, si es casado o no, o si tiene uno, diez o ningún hijo menor de edad, en todos los casos el derecho de atención que obtiene será el mismo que para cada uno de los otros trabajadores y, de ser el caso, para cada uno de sus dependientes. Pero aún en el caso que el trabajador no aportara al seguro social de salud, él tiene derecho a ser atendido en los hospitales y postas médicas del sistema nacional de salud provisto por el Estado. En cambio, ninguno de los otros conceptos arriba señalados califica de “beneficio social”, no son subsidiarios ni redistributivos, ni son recibidos “gratuitamente”. Para cualquier estudiante listo de los primeros años de economía, esto resulta bastante evidente.

Asimismo, Díaz (2012, p. 15) menciona:

Los Beneficios Sociales son todos aquellos conceptos que perciben los trabajadores por o con ocasión de trabajo dependiente. No importa su origen (legal- heterónomo- o convencional – autónomo); el monto o la oportunidad de pago; la naturaleza remunerativa del beneficio; la relación de género- especie; la obligatoriedad o voluntariedad, etc. Lo relevante es que lo percibe el trabajador por su condición de tal. En otras palabras consideramos que los beneficios sociales se deben apreciar con independencia de la fuente u

origen, la cuantía, la duración, los trabajadores comprendidos, etc. Esta es, por las demás, la posición que se aprecia en los procesos laborales donde los jueces emplean una concepción amplia sobre el alcance del término beneficios sociales. Ciertamente, debe tener un contenido patrimonial claro, en dinero o en especie.

También, Kenty (2009, p. 64) afirma:

Son aquellas remuneraciones no dinerarias y no intercambiables por dinero que el empleador entrega a sus trabajadores de forma voluntaria, es decir, sin que exista una obligación legal, aunque en muchas ocasiones, estos beneficios están recogidos en los convenios de las empresas.

Su objetivo es cubrir algunas necesidades del trabajador para mejorar su calidad de vida y la de su familia. Además, la empresa se ve recompensada con una mayor motivación y compromiso del trabajador y, por lo tanto, un aumento de productividad y una disminución de la rotación de empleados, consiguiendo así una retención de los mejores talentos.

En concordancia, para Ventura (2010, p. 48):

Se denominan beneficios sociales a las prestaciones de naturaleza jurídica de seguridad social, no remunerativa, no dineraria, no acumulable ni sustituible en dinero, que brinda el empleador al trabajador por sí o por medio de tercero, que tiene como objeto mejorar la calidad de vida del dependiente o de su familia a cargo.

Tipos de Beneficios Sociales

Los planes de beneficios y servicios sociales están destinados a auxiliar al empleo en tres áreas de su vida:

- En el ejercicio del cargo: bonificaciones, seguro de vida, premios de producción, etc.
- Fuera del cargo, pero dentro de la empresa: descanso, restaurante, bar, transporte, etc.
- Fuera de la empresa, es decir en la comunidad: recreación, actividades comunitarias, etc.

En resumen, los beneficios sociales, son todas aquellas ventajas patrimoniales, adicionales a la remuneración básica recibida por el trabajador en su condición de tal. No importa su carácter remunerativo, el monto o periodicidad del pago, lo relevante es lo que percibe el trabajador por su condición y por mandato legal.

Los beneficios sociales son una buena herramienta para la fidelidad de los empleados que se traduce en bonificaciones que no se realizan en metálico sino en beneficios para los trabajadores de la empresa.

Tienen gran importancia para los trabajadores, más aún en un país como el nuestro, donde las remuneraciones, en muchos casos, no alcanzan para sustentar una vida digna.

Desde hace mucho tiempo, y sin éxito hasta ahora, se han venido discutiendo varios proyectos de ley que hablan de la conveniencia o no de que determinadas empresas no paguen “beneficios sociales” a sus trabajadores. Sin embargo, parece que todos dan por sentado que los llamados “beneficios sociales” sí existen y que además están conformados más o menos por los siguientes conceptos: las gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad, la compensación por tiempo de servicios o CTS, el pago durante las vacaciones, el pago por el sistema de pensiones y el pago por el seguro social de salud o EsSalud.

Los beneficios sociales están regulados en la ley N° 29549, Ley que modifica el Decreto Legislativo N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales.

2.2.3.3 COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS

Effio (2010, p. 89) escribió:

Es parte de la remuneración anual de los trabajadores, basado en que, con el correr de los años el trabajador sufre un desgaste en sus energías que, en realidad, no es remunerado por el empleador, desgaste que se traduce en la disminución de su capacidad para el trabajo, en función a su antigüedad en el servicio, esto es lo que va a dar lugar a la merecida Compensación por Tiempo de Servicios que por derecho le asiste al trabajador.

La Compensación por tiempo de servicios en la doctrina y en el derecho comparado recibe varias denominaciones, conocida en Italia como: “Indemnización de Antigüedad”; en Chile, el Código de trabajo de 1931, la llama “Indemnización por Tiempo o Año de Servicios” y aquí en el Perú como “Compensación por tiempo de servicios” o CTS.

Conforme a Effio, la CTS viene a ser la remuneración por el tiempo de servicios que ha realizado el trabajador, cuyo tiempo implica un desgaste jamás recuperado.

Por otro lado, Herrera (2012, p. 51) menciona:

La Compensación por Tiempo de Servicios – CTS, es el beneficio social que tiene por finalidad prever las contingencias o el riesgo que origina el cese laboral, tanto para el trabajador como para su familia.

El Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 650 – Ley de Compensación por Tiempo de Servicios, aprobado por Decreto Supremo N° 001-97-TR, es el que regula el otorgamiento de este beneficio para los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que laboran como mínimo 04 horas diarias.

En el caso de los trabajadores de la microempresa que tenga hasta 10 trabajadores, no les corresponde este beneficio, y en el caso de la pequeña empresa, sus trabajadores sí tienen derecho a la CTS, pero a razón de medio sueldo al año.

Asimismo, Galloso (2008, p. 70) menciona:

Es un beneficio social de previsión de las posibles contingencias que origine el cese en el trabajo y de promoción del trabajador y de su familia.

Se encuentran comprendidos dentro del beneficio de la CTS los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que cumplan, cuando menos en promedio, una jornada mínima de 4 horas diarias.

El derecho a la CTS nace desde que se alcanza el primer mes de iniciado el vínculo laboral, cumplido este requisito toda fracción laborada dentro del mes se computa por treintavos.

También, Garmendia (2009, p. 139) menciona:

La cuenta CTS es el depósito que por Ley le corresponde a todo trabajador como beneficio social por el tiempo de servicio brindado a una empresa. El depósito efectuado por la misma empresa sirve como fondo previsor en caso de cese. La CTS tiene como propósito fundamental prever el riesgo que origina el cese de una relación laboral y la consecuente pérdida de ingresos en la vida de una persona y su familia.

Un depósito CTS es un “ahorro forzoso” que les da la seguridad a todos los trabajadores privados para que tengan un sustento económico del cual podrán disponer cuando abandonen su trabajo. Así que la CTS está destinada a proteger al trabajador y su familia de los riesgos del cese.

En concordancia, para Maldonado (2012, p. 103):

La CTS o La Compensación por Tiempo de Servicio es un beneficio que por ley les pertenece a todos los trabajadores dependientes, mediante el cual el empleador efectúa depósitos a nombre del trabajador en la cuenta bancaria CTS. Se realizan depósitos cada semestre en mayo y noviembre.

En conclusión, la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) es un bono que la empresa brinda a sus empleados en función del tiempo que llevan trabajando para ella. El trabajador debe recibir una remuneración más 1/6 de las gratificaciones legales por año laborado.

Este beneficio se devenga desde el primer mes del comienzo de la relación laboral y se deposita semestralmente durante los primeros quince días en los meses de mayo y noviembre, en la empresa depositaria elegida por el trabajador que puede ser desde las entidades bancarias hasta las cajas rurales de ahorro y crédito y a elección del trabajador, el depósito se puede hacer en moneda nacional o extranjera.

2.2.3.4 LIQUIDACIONES

Toscani (2010, p. 48), escribió:

Cuando se habla de liquidación de haberes o de sueldos, por otra parte, se trata de cálculo de la remuneración correspondiente a un trabajador que mantiene una relación de dependencia con su empleador. Este cálculo se suele realizar

de manera mensual y contempla el salario mínimo junto a los montos que se adicionan por disposición legal u otro motivo. La liquidación también tiene en cuenta la asistencia, el tiempo trabajado, los eventuales premios y otros componentes.

La liquidación de una sociedad mercantil abarca aquellas operaciones que tienen lugar tras su disolución y que permiten pagar los pasivos, cobrar el crédito y completar los negocios que están pendientes. Existen organizaciones dedicadas a especular acerca de la potencial caída de las empresas, con el objetivo de adelantarse a la quiebra absoluta e intentar comprarlas. En general ofrecen importantes sumas de dinero a los dueños e intentan por todos los medios convencerlos de que su única salida es vender. Sobra decir que estas entidades ven un beneficio donde otros ven la ruina; en algunos casos su objetivo no es resurgir las compañías, sino aprovechar el espacio físico para la ampliación de alguna propiedad.

Por otro lado, Cobos (2009, p. 91) menciona:

“La liquidación laboral se puede referir ya sea a la liquidación del contrato de trabajo o a la liquidación de la nómina mensual o quincenal según se el periodo de pago pactado en el contrato de trabajo”.

La liquidación del contrato de trabajo se realiza cuando el trabajador se desvincula definitivamente de la empresa, y en se liquidan todos los conceptos que el empleador le sale a deber al trabajador al momento de su retiro definitivo.

En la liquidación del contrato de trabajo se liquida también la respectiva indemnización por despido cuando la terminación del contrato haya sido por una causa que la ley, el contrato de trabajo o el reglamento interno no consideran justa para el despido.

Asimismo, Montaña (2012, p. 96) menciona:

La liquidación tiene su origen en el despido con responsabilidad patronal, es decir, cuando el empleador o patrón decide prescindir injustificadamente de los servicios del empleado, entonces tiene que "indemnizarlo" ya que le está privando de su fuente de empleo (y del modo de ganarse la vida).

La liquidación consiste en tres meses de salario diario integrado, y de la prima de antigüedad, y en caso de que el trabajador demande y gane ante la Junta de Conciliación y Arbitraje la reinstalación en su trabajo y el patrón se niegue a reinstalarlo, deberá además cubrir el pago de 20 días de salario por cada año de servicios.

También, Maldonado (2012, p. 112) menciona.

La liquidación laboral se puede referir ya sea a la liquidación del contrato de trabajo o a la liquidación de la nómina mensual o quincenal según se el periodo de pago pactado en el contrato de trabajo.

La liquidación del contrato de trabajo se realiza cuando el trabajador se desvincula definitivamente de la empresa, y en se liquidan todos los conceptos que el empleador le sale a deber al trabajador al momento de su retiro definitivo.

En la liquidación del contrato de trabajo se liquida también la respectiva indemnización por despido cuando la terminación del contrato haya sido por una causa que la ley, el contrato de trabajo o el reglamento interno no consideran justa para el despido.

En concordancia, para Estrada (2010, p. 53):

Una liquidación laboral consiste en la remuneración correspondiente a un trabajador que mantiene una relación de trabajo con su empleador (patrón) y esta se ha disuelto, se da cuando un trabajador es despedido injustificadamente. No en todas las circunstancias de despido aplica la liquidación, esta debe aplicarse solo, cuando la rescisión de la relación laboral es imputable al empleador.

Para realizar el cálculo de la liquidación que le corresponde al trabajador se incluyen los siguientes elementos:

- Tiempo laborado
- Días laborados
- Sueldo Mensual
- Vacaciones (proporcionales o aquellas que no se hayan disfrutado)
- Prima Vacacional (Nº de días que le corresponden por el tiempo laborado)
- Indemnización (3 meses de salario)
- Prima de antigüedad (12 días por año laborado)
- Aguinaldo (15 días de salario)
- Alguna otra prestación extralegal

Sin embargo, la consideración de los elementos anteriores, y en sí misma la liquidación en su totalidad depende de fundamentos legales; por lo que buscar asesoría legal es la mejor opción cuando nos encontramos en estas circunstancias, esto con el fin de recibir una orientación e incluso pueda darnos un cálculo exacto de lo que por ley nos corresponde al momento de efectuarse la liquidación.

En consecuencia, liquidar un sueldo significa determinar cuánto dinero en el bolsillo se debe llevar una persona, en compensación por su trabajo, en un tiempo determinado.

Todo trabajador goza del derecho de percibir una remuneración como consecuencia del contrato de trabajo. Dicha remuneración se denomina sueldo. Cuando la remuneración se paga en relación con el mes de trabajo, independientemente de la duración del mes o de la cantidad de días laborales que tenga, esta suma puede ser fija o variable, dependiendo del tipo de contrato de trabajo que se convenga, aunque normalmente se traza un sueldo fijo, que no puede ser inferior al mínimo establecido por ley.

Como detalle y respaldo de lo anterior y lo que finalmente se le pagara como sueldo liquidado al trabajador, se refleja en un documento, al cual lo llamamos “Liquidación de Sueldo”. Liquidación de sueldos se encuentra regulada mediante Ley N° 20744 – Ley General del trabajo.

2.2.3.5 SUBCONTRATACIÓN

Pérez (2010, p. 56) escribió:

El trabajo en régimen de subcontratación es aquel realizado en virtud de un contrato de trabajo por un trabajador para un empleador denominado contratista o subcontratista, quien en razón de un acuerdo contractual ejecuta obras o servicios por cuenta y riesgo propio y con trabajadores bajo su dependencia para una tercera persona natural o jurídica dueña de la obra, empresa o faena denominada la empresa principal, en la que se desarrollan los servicios o ejecutan contratadas.

De acuerdo a Pérez, la subcontratación viene a ser un servicio con sus propios recursos para el beneficio de otra empresa.

Por otro lado, Beneyto (2007, p. 134) menciona:

Una subcontratación es la contratación que una empresa hace de otra empresa, para que esta última realice parte de los servicios por los que la primera ha sido contratada directamente. Esta modalidad de la subcontratación se da generalmente en el caso que es necesario recurrir a manos especializadas en algún tema, entonces lo más usual es que se contrate solamente al personal, en cuyo caso, los recursos (instalaciones, hardware, software), serán aportados por el cliente, o en su defecto, además de contratar al personal se contratan también los recursos.

De alguna manera la subcontratación supone el mejoramiento de un servicio para que el mismo en un nivel internacional o interno, pueda resultar ampliamente competitivo.

Asimismo, en la obra “Régimen Laboral” (2014, p. 89) se plantea:

De acuerdo al requerimiento de personal y el tipo de labor que realizarán se determinará las modalidades de contratación correspondientes.

Como regla general, la contratación debe ser a plazo indeterminado, pero la realidad es que las empresas necesitan poder cambiar al personal cuando resulta necesario, así como poder asignarlos a diferentes labores ágilmente y reducir los costos asociados a las relaciones laborales.

La norma laboral permite la contratación sujeta a modalidad o a plazo fijo siempre que exista una causa objetiva debidamente sustentada lo cual exige un soporte documental suficiente, de igual forma debemos poder tener en cuenta en qué casos podemos usar la locación de servicios, la intermediación y la tercerización, todos

estos elementos deben ser parte de nuestro plan de contrataciones, para invertir en el personal de forma eficiente.

En un segundo lugar, es importante la implementación de una estructura remunerativa acorde a la dimensión de la empresa. Para tal efecto, deberán tomarse en consideración las obligaciones legales como remuneración básica, asignación familiar, gratificaciones, vacaciones, CTS, reparto de utilidades, obligaciones de seguridad social, salud ocupacional, etc. Esto es indispensable para construir un presupuesto correcto, saber cuánto gastamos en cada área y estrato de la empresa, y sobre todo crea una línea de carrera dentro de la empresa y se obtiene lo mejor de cada colaborador.

Tercero, la empresa debe cumplir sus obligaciones formales. Deben actualizarse los registros electrónicos donde constan los datos de los trabajadores y los pagos realizados a su favor; si bien hasta el momento se ha venido utilizando la planilla electrónica (PDT 601), en unos meses se utilizará de manera integral los formatos denominados T-Registro y Plame. Asimismo, debe implementarse un registro de control de asistencia para sus trabajadores y para aquellos beneficiarios de modalidades formativas. Cabe indicar que están excluidos de dicho registro el personal de dirección, los trabajadores no sujetos a fiscalización inmediata y los prestan servicios intermitentes durante el día. Y por supuesto cada trabajador y sobre todo el administrador debe saber que trato dar a cada colaborador de acuerdo a su tipo de contrato ya que tratar a un locador como trabajador es crear una potencial contingencia que puede hacer desaparecer la rentabilidad de la empresa muy rápidamente.

Por último, no hay que olvidar la capacitación permanente del personal y de establecer canales de comunicación con los trabajadores; de modo tal que ellos puedan participar y aportar al desarrollo de la empresa.

Asimismo, Castillo (2010, p. 109) menciona:

La subcontratación a la que también se denomina externalización, tercerización u outsourcing, es el proceso por el cual una empresa mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas hacia una empresa externa contratada al efecto. Es decir, existe un contrato de prestación de servicios mediante el cual la empresa subcontratante transfiere parte de las labores administrativas y operacionales a la empresa subcontratada, para que esta última realice el trabajo encomendado.

También, Torrijos (2005, p. 90) menciona:

La subcontratación es el proceso económico en el cual una empresa determinada mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas, a una empresa externa, por medio de un contrato. Esto se da especialmente en el caso de la subcontratación de empresas especializadas. Para ello, pueden contratar sólo al personal, en cuyo caso los recursos los aportará el cliente (instalaciones, hardware y software), o contratar tanto el personal como los recursos. Por ejemplo, una compañía dedicada a las demoliciones puede subcontratar a una empresa dedicada a la evacuación de residuos para la tarea de deshacerse de los escombros de las unidades demolidas, o una empresa de transporte de bienes puede subcontratar a una empresa especializada en la identificación o empaquetación. El término outsourcing traduce un mejoramiento en los servicios dentro de una economía en busca de progreso dentro de la apertura económica tratando de ser competentes en el comercio internacional. El término asociado offshore outsourcing implica la transferencia de empleos a otro país, si es que se

subcontrata empresas extranjeras o bien estableciendo una base en sitios fuera del país.

En conclusión, la subcontratación es un proceso el cual consiste en movilizar recursos hacia una empresa externa a través de un contrato; es decir la empresa realiza a otra para que esta lleve determinadas tareas que originalmente estaban a manos de la primera. De esta forma, la compañía subcontratada desarrolla actividades en nombre de la primera.

Cabe señalar que para el cliente final no existe diferencia alguna entre la empresa contratante y la subcontratada.

2.2.3.6 PLANEAMIENTO LABORAL

Toyama (2011, p. 34) escribió:

Actualmente, es más complicado que las empresas intenten eludir sus obligaciones o recurrir a la informalidad para abaratar sus costos laborales. Ello se debe a que el contexto legal ha cambiado radicalmente, pues mientras en los años noventa existía un marco de flexibilidad y precarización del empleo, a partir de la década pasada la tendencia ha variado a una mayor regulación y control.

Este contexto ha ocasionado que las empresas tomen conciencia que resulta necesario el diseño de una estructura laboral que se adecue a sus dimensiones y necesidades. Es así como surge la idea del planeamiento laboral, entendido como una herramienta que permite establecer las líneas directrices de la organización del trabajo en las empresas. Ello involucra implementar políticas para la contratación de personal, diseñar estructuras remunerativas, cumplir con las obligaciones formales, evaluar el desempeño de los trabajadores y disponer medidas de reconocimiento, capacitar

permanentemente al personal y establecer medidas para enfrentar la desvinculación del personal.

Finalmente, Tomaya menciona que el planeamiento laboral es una herramienta que permite establecer parámetros para un buen funcionamiento en el área laboral de la empresa.

Por otro lado, Castillo (2010, p. 118) menciona:

La planificación financiera ayuda a una organización a trazar un rumbo para el logro de sus objetivos, dado que mediante la planificación se logra anticipar los resultados que la organización desea alcanzar y determinar las medidas necesarias para llegar al destino y meta deseada: el éxito, que se puede medir ya sea en términos financieros o en relación a metas que incluyen, respectivamente.

También, Alache (2009, p. 59) menciona que el planeamiento laboral se compone de diversos factores:

Primero, respecto de la contratación de personal, las empresas deben evaluar cuáles son sus requerimientos de personal y determinar el tipo de contratación que van a emplear. Como regla general, la contratación debe ser a plazo indeterminado, pero la norma laboral permite la contratación sujeta a modalidad o a plazo fijo siempre que exista una causa objetiva debidamente sustentada (aquellos motivos que justifican la contratación y que se encuentran delimitados por la Ley) lo cual exige un soporte documental suficiente (por ejemplo, mediante informes técnicos, documentos de gestión o desarrollo de proyectos).

Dependiendo del tiempo de trabajo y siempre que el trabajador labore diariamente un período menor a cuatro horas diarias o en

promedio semanal, la empresa podría utilizar el contrato a tiempo parcial.

Ahora bien, la empresa también deberá evaluar, si solo desea contar con personal permanente o si desea contratar con terceros (subcontratación). Las modalidades más utilizadas son: la intermediación laboral y la tercerización de servicios.

Asimismo, Fournier (2007, p. 37) menciona:

El planeamiento laboral es como una herramienta que permite establecer las líneas directrices de la organización del trabajo en las empresas. Ello involucra implementar políticas para la contratación de personal, diseñar estructuras remunerativas, cumplir con las obligaciones formales, evaluar el desempeño de los trabajadores y disponer medidas de reconocimiento, capacitar permanentemente al personal y establecer medidas para enfrentar la desvinculación del personal.

En concordancia, Mujica (2007, p. 27) señala:

La planificación laboral se basa en las acciones que se realizan en cada uno de los proyectos. En un primer momento se elabora un plan para posteriormente llevarlo a término. Los gerentes llevan a cabo dos tipos de planificación: Estratégica y Operativa. La primera tiene como misión plantear las metas generales de una organización y la segunda define paso a paso cómo se debe llevar a cabo el proyecto para lograr las metas que han sido decididas en la planificación estratégica.

2.2.4 TRIBUTOS

2.2.4.1 FRACCIONAMIENTO Y/O APLAZAMIENTO

Tejada (2009, p. 176) escribió:

Se puede conceder fraccionamiento y/o aplazamiento para el pago de la deuda tributaria con carácter general, excepto en los casos de tributos retenidos o percibidos, de la manera que establezca el Poder Ejecutivo.

En casos particulares, la Administración Tributaria está facultada a conceder aplazamiento y/o fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria al deudor tributario que lo solicite, con excepción de tributos retenidos o percibidos, siempre que dicho deudor cumpla con los requerimientos o garantías que aquella establezca mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar y con los siguientes requisitos:

- a) Que las deudas tributarias estén suficientemente garantizadas por carta fianza bancaria, hipoteca u otra garantía a juicio de la Administración Tributaria. De ser el caso la Administración podrá conceder aplazamiento y/o fraccionamiento sin exigir garantías; y
- b) Que las deudas tributarias no hayan sido materia de aplazamiento y/o fraccionamiento.

De acuerdo a Tejada, el fraccionamiento o aplazamiento es una facilidad a la cual tienen derecho los contribuyentes ante una inadecuada situación de liquidez.

Por otro lado, García (2012, p. VII) menciona:

El pago en partes de manera fraccionada representa en muchos casos una alternativa para el cumplimiento de las obligaciones en general, constituyendo un mecanismo que permite honrar deudas y no perder la condición de sujeto de Crédito en materia comercial. En materia tributaria el fraccionamiento cumple un rol parecido, toda vez que el deudor tributario al acceder a este tipo de pagos en partes cumple con el desembolso de dinero que no puede ser cancelado en un solo momento, teniendo la posibilidad de evitar alguna medida cautelar, siempre que la deuda no se encuentre coactiva. Además de continuar con el pago de sus demás obligaciones tributarias.

El texto del artículo 36 del Código Tributario precisa que se puede conceder aplazamiento y/o fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria con carácter general, excepto en los casos de tributos percibidos de la manera que establezca el Poder Ejecutivo.

Asimismo, Pastor (2010, p. 138) menciona:

Este instrumento regulado por el Reglamento de Fraccionamiento y/o Aplazamiento, Resolución de Superintendencia Nro. 199-2004/SUNAT permite a la empresa retrasar y fraccionar el pago de un impuesto en un momento en que no dispone de liquidez para atender el pago, por lo que no debe percibirse como un obstáculo al control de la evasión y caída en el nivel de ingresos tributarios porque no implica condonaciones de impuestos, multas o intereses.

El aplazamiento es siempre una opción mejor, con un interés del 80% de la tasa de interés moratoria (80% TIM) que ser omiso al pago de tributos, quienes están sujetos a un interés moratorio para deudas tributarias en moneda nacional: 1.2% mensual o 0.04%

diario, y para deudas tributarias en moneda extranjera: 0.60% mensual o 0.02% diarios; y a las acciones de cobranza coactiva.

También, Coefio (2010, p. 69) menciona:

El aplazamiento o fraccionamiento de la deuda tributaria viene regulado en el art.82.2b de la Ley General Tributaria 58/2003 como una opción a la cual pueden acogerse los obligados tributarios para el pago de la deuda.

No obstante, uno de los aspectos conflictivos a plantear en dicha fase, hace referencia a si procede o no el recargo de apremio cuando la solicitud de aplazamiento se presenta una vez superado el periodo voluntario de pago.

Según la doctrina mayoritaria, no es aceptable sostener que el recargo de apremio actúe como un automatismo, y ello se desprende asimismo de la reforma introducida por la Ley 25/1995. A pesar de todo, es frecuente en la práctica que, aun transcurrido el plazo de ingreso en periodo voluntario, se pueda presentar sin requerimiento previo de la Administración, una declaración-liquidación del Impuesto de que se trate, junto con la solicitud de aplazamiento del pago de la deuda, y que, una vez obtenido tal aplazamiento, se reciba una providencia de apremio por el importe de la deuda ya aplazada, más el 20% en concepto de recargo de apremio.

En concordancia, Delgado (2009, p. 11) menciona:

Este instrumento regulado por el Reglamento de Fraccionamiento y/o Aplazamiento, Resolución de Superintendencia Nro. 199-2004/SUNAT permite a la empresa retrasar y fraccionar el pago de un impuesto en un momento en que no dispone de liquidez para atender el pago,

por lo que no debe percibirse como un obstáculo al control de la evasión y caída en el nivel de ingresos tributarios porque no implica condonaciones de impuestos, multas o intereses.

En conclusión, en el artículo 36 del Código Tributario Peruano nos relata el aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias: Se puede conceder aplazamiento y/o fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria con carácter general de la manera que establezca el Poder Ejecutivo; y el poder ejecutivo vale la redundancia es una de las facultades y funciones primordiales del Estado consiste en dictar y hacer cumplir las leyes que suele aprobar el gobierno o el propio jefe del Estado.

El fraccionamiento y/o aplazamiento de la deuda tributaria es un beneficio otorgado al deudor tributario la posibilidad de pagar en forma fraccionada y/o aplazada sus obligaciones tributarias.

A lo que se refiere tipos de fraccionamiento que pueden ser de carácter: General: ejemplo SEAP, Particular: Artículo 36° del código tributario; ámbito de aplicación; que deudas son comprendidas para obtener este beneficio; plazos establecidos; el procedimiento para iniciar la solicitud de aplazamiento/o fraccionamiento de la deuda tributaria; requisitos para el otorgamiento del aplazamiento y/o fraccionamiento; obligaciones del deudor tributario; pérdida del aplazamiento y/o fraccionamiento.

El texto único ordenado del código tributario decreto supremo No 135-99-EF (Publicado el 19 de agosto de 1999), desarrolla ampliamente el tema a tratar, en la cual podremos tener amplio conocimiento y en la cual fue de ayuda para realizar dicho trabajo.

2.2.4.2 SANCIONES TRIBUTARIAS

Meza (2010, pp. 58-59) escribió:

La Administración Tributaria tiene la facultad discrecional de determinar y sancionar administrativamente la acción u omisión de los deudores tributarios o terceros que violen las normas tributarias. En virtud de la citada facultad discrecional, la Administración Tributaria también puede aplicar gradualmente las sanciones, en la forma y condiciones que ella establezca, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar.

Para efecto de graduar las sanciones, la Administración Tributaria se encuentra facultada para fijar, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar, los parámetros o criterios que correspondan, así como para determinar tramos menores al monto de la sanción establecida en las normas respectivas.

La Administración Tributaria, mediante Resolución de Superintendencia o norma de rango similar, deberá establecer los casos en que se aplicará la sanción de internamiento temporal de vehículo o la sanción de multa, la sanción de cierre o la sanción de multa, así como los casos en que se aplicará la sanción de comiso o la sanción de multa.

Como indica Meza, las sanciones Tributarias son todas aquellas medidas que emplea la autoridad competente regularizar alguna infracción.

Por otro lado, Sánchez (2011, p. 90)

Hace mención que es una pena administrativa que se impone a quien comete una infracción relacionada con obligaciones formales o sustanciales de naturaleza tributaria.

Puede ser de carácter patrimonial o limitativo de derechos.

1. Multa
2. Cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes
3. Comiso de bienes
4. Internamiento temporal de vehículos
5. Suspensión de licencias, permisos, concesiones o autorizaciones
6. Colocación de carteles
7. Otras que determine la ley

Base legal: Artículo 165° del Código Tributario

Es la tasa que retribuye, compensa o remunera el uso del capital ajeno; se aplica para calcular interés compensatorio, a partir del día siguiente de la fecha que se recibe el préstamo.

También llamada tasa de interés indemnizatoria o punitiva, es la tasa que indemniza el perjuicio causado por mora en el pago; se aplica para calcular interés moratorio de obligaciones vencidas, a partir del día siguiente en que el deudor incurre en mora, siempre que se hubiera pactado en el contrato el pago de interés moratorio en forma paralela al interés compensatorio.

Asimismo, Rodríguez (2014, p. 61) menciona que de acuerdo al artículo 115° del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por el Decreto Supremo N° 135-99-EF (19.08.99), se considera deuda exigible a la siguiente:

a) La establecida mediante Resolución de determinación o de multa o la contenida en la Resolución de pérdida del fraccionamiento notificadas por la administración y no reclamadas en el plazo de ley. En el supuesto de la Resolución de pérdida de fraccionamiento se mantendrá la condición de deuda exigible si efectuándose la reclamación dentro del plazo, no se continúa con el pago de las cuotas de fraccionamiento.

b) La establecida mediante Resolución de Determinación o de Multa Reclamada fuera del plazo establecido para la interposición del recurso, siempre que no se cumpla con presentar la Carta Fianza respectiva.

c) La establecida por Resolución no apelada en el plazo de ley, o apelada fuera del plazo legal, siempre que no cumpla con presentar la Carta Fianza respectiva o la establecida por Resolución del Tribunal Fiscal.

d) La que conste en Orden de Pago notificada conforme a ley.

También, Morales (2012, p. 23) señala:

En el artículo 180 del Código Tributario establece los tipos de sanciones del modo siguiente: La Administración Tributaria aplicará por la comisión de infracciones, las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión temporal de licencias, permisos, concesiones, o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos de acuerdo a las tablas que, como anexo, forman parte del presente código.

Las multas se podrán determinar en función:

UIT: La Unidad Impositiva Tributaria vigente a la fecha en que se cometió la infracción y cuando no sea posible establecerla, la que se encontrara vigente a la fecha en que la Administración detectó la infracción.

IN: Total de Ventas Netas y /o ingresos por servicios y otros ingresos gravables y no gravables netos o rentas comprendidos en un ejercicio gravable.

En concordancia, para Valverde (2011, p. 99) se entiende como sanciones aquellas acciones voluntarias e intencionadas que estén tipificadas y sancionadas en las leyes. Para que la conducta de un contribuyente se pueda calificar de infracción y ser sancionada debe cumplir lo siguiente: Que haya una norma que tipifique y describa esa conducta como sancionable. Que esté prevista la sanción a aplicar cuando se produzcan los hechos que determinen esa infracción, y por último que exista culpabilidad manifiesta por parte del infractor, esa culpabilidad puede venir determinada por la intencionalidad o la negligencia en el acto.

Las sanciones tributarias pueden clasificarse como leves, graves o muy graves. La norma que describe la infracción también debe clasificarla en el grupo correspondiente. Los criterios que se utilizan para ello son la existencia de ocultación o la existencia de medios fraudulentos.

En conclusión, entendemos que, con el fin de combatir el ilícito tributario, y como misión contribuir “a modernizar la administración tributaria, ampliando las facultades de regulación, control y penalización del fraude fiscal nace lo que puede evidenciarse que la normativización del Derecho Penal Tributario en nuestro país.

Son esos límites en un sistema tributario tienen por objeto regular el ejercicio de la potestad tributaria del Estado, a través de la determinación de los derechos y garantías, acciones, instituciones administrativas y jurisdiccionales en función de los fines del Estado y del propio sistema tributario, cuya actuación armónica y sincronizada infunde mayor estabilidad, fijeza y plasma positivamente un ideal de justicia que se ajusta a los requerimientos de la sociedad y al momento histórico que se vive.

Todo sistema tributario consagrado en una ley fundamental debe estar orientado por principios constitucionales cuyo propósito es asegurar su vigencia y evitar reformas motivadas en intereses puramente fiscales.

Las penas serán aplicadas por la administración tributaria (sanciones pecuniarias), a salvo de las penas de cárcel (penas restrictivas de libertad) que serán impuestos por el tribunal. Las multas no se pagan con cárcel y las sanciones pecuniarias si no se pagan en efectivo, se pagan con cárcel. Los órganos judiciales tendrán la posibilidad de suspender la pena restrictiva de libertad si el contribuyente no es reincidente, es decir, si no ha sido condenado por un hecho ilícito anteriormente, y si ha pagado las cantidades adeudadas al fisco.

Las Sanciones Tributarias se encuentran reguladas mediante ley N° 27335 del código tributario.

2.2.4.3 LA COBRANZA COACTIVA

Castro (2010, p. 76) escribió:

La cobranza coactiva de las deudas tributarias es facultad de la Administración Tributaria, se ejerce a través del Ejecutor Coactivo y se regirá por las normas contenidas en el presente Título.

La SUNAT, y la Superintendencia Nacional de Aduanas aprobarán sus respectivos reglamentos mediante Resolución de Superintendencia respecto de los tributos que administra o recauda.

El Ejecutor Coactivo actuará en el procedimiento de cobranza coactiva con la colaboración de Auxiliares Coactivos. Para acceder al cargo de Ejecutor Coactivo, se deberán reunir los siguientes requisitos:

- a) Ser ciudadano en ejercicio y estar en pleno goce de sus derechos civiles;
- b) Tener título de abogado expedido o revalidado conforme a ley;
- c) No haber sido condenado ni hallarse procesado por delito doloso;
- d) No haber sido destituido de la carrera judicial o del Ministerio Público o de la Administración Pública o de empresas estatales por medidas disciplinarias, ni de la actividad privada por causa o falta grave laboral;
- e) Tener conocimiento y experiencia en derecho administrativo y/o tributario; y,
- f) No tener ninguna otra incompatibilidad señalada por ley.

De acuerdo a Effio, la cobranza coactiva es una facultad de la administración tributaria para poder obtener una recaudación.

Por otro lado, para Ortega (2011, p. 106):

La deuda exigible coactivamente a que se refiere el artículo 115 del código Tributario, es aquella respecto de la cual el Ejecutor Coactivo debe iniciar los actos de ejecución coactiva, resulta de suma importancia que se verifique la existencia de las condiciones necesarias que requiere el marco legal vigente, para que tales manifestaciones del Principio de Auto

tutela no impliquen una violación de los derechos e intereses de los administrados.

Para ello, consideramos que el cumplimiento de tales condiciones constituye una parte importante del debido procedimiento administrativo. Así, el artículo IV numeral 1.2 del Título Preliminar de la ley N- 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, prescribe que los administrados gozan de todos los derechos y garantías inherentes al debido procedimiento administrativo, que comprende el derecho a exponer sus argumentos, a ofrecer y producir pruebas y a obtener una decisión motivada y fundada en derecho, rigiéndose del debido procedimiento administrativo por los principios del Derecho Administrativo.

Asimismo, Chambergo (2009, p. 81) menciona:

La cobranza coactiva es el procedimiento que utiliza el SUNAT para reclamar al contribuyente el cumplimiento de sus deudas tributarias que aún no ha podido pagar. Dicho procedimiento empezará con la notificación de lo que se denomina REC o Resolución de Ejecución Coactiva.

Se inicia cuando la obligación queda en mora y el deudor no paga lo adeudado pese a haberse realizado la notificación de requerimientos de pago, así la entidad toma la decisión de iniciar el proceso buscando garantizar el pago de los valores adeudados, a través de embargos. Dicho procedimiento es iniciado por el Ejecutor Coactivo mediante la notificación al Deudor de la Resolución de Ejecución Coactiva, la que contiene un mandato de cancelación de las Resoluciones Sub Directorales; Autos Sub Directorales; las Resoluciones Directorales y/o Autos Directorales.

También, para Hidalgo (2012, p. 15):

Es la facultad que tiene la Administración Tributaria para efectuar la cobranza de las obligaciones tributarias utilizando los mecanismos coercitivos legales, como con los embargos sobre cualquiera de los bienes muebles o inmuebles de propiedad de los contribuyentes morosos, con la finalidad de obtener la recuperación total de sus obligaciones impagas.

En concordancia, Nava (2005, p. 27) menciona:

El procedimiento de Cobranza Coactiva se inicia con la notificación de la Resolución de Ejecución Coactiva (REC), es decir, cuando la multa de tránsito ha quedado firme:

No pago ni reclamo dentro del plazo legal.

Agotó la vía administrativa (con el recurso de apelación).

El inicio de la cobranza incluye asumir el monto por concepto de gastos y costas.

En caso de no cumplir con el pago dentro de los 7 días hábiles contados a partir del día siguiente de la notificación de la REC, se dictarán las medidas cautelares que se estimen convenientes (captura del vehículo, retención bancaria, inscripción, etc.), hasta la cancelación de la deuda.

En conclusión, de acuerdo al artículo 114° del Código Tributario, la cobranza coactiva de las deudas tributarias es facultad de la Administración Tributaria, la misma que se ejerce a través del Ejecutor Coactivo, quien actuará en el procedimiento de cobranza coactiva con la colaboración de los Auxiliares Coactivos. De ello queda claro que el procedimiento de cobranza coactiva de la SUNAT se regirá por las normas contenidas en el Código Tributario.

2.2.4.4 DELITO TRIBUTARIO

Rodríguez (2011, p. 453) escribió:

Cualquier persona puede denunciar ante la Administración Tributaria la existencia de actos que presumiblemente constituyan delitos tributarios.

Los funcionarios de la Administración Pública que en el ejercicio de sus funciones conozcan de hechos que presumiblemente constituyan delito tributario, están obligados a informar de su existencia a su superior jerárquico por escrito, bajo responsabilidad.

La Administración Tributaria, de constatar hechos que presumiblemente constituyan delito tributario o estén encaminados a este propósito, tiene la facultad discrecional de formular denuncia penal ante el Ministerio Público, sin que sea requisito previo la culminación de la fiscalización o verificación, tramitándose en forma paralela los procedimientos penal y administrativo, y a constituirse en parte civil en el proceso respectivo. En tal supuesto, de ser el caso, emitirá las Resoluciones de Determinación, Resoluciones de Multa u Órdenes de Pago que correspondan, como consecuencia de la verificación o fiscalización, en un plazo que no exceda de 30 (treinta) días de la fecha de notificación del Auto de Apertura de Instrucción a la Administración Tributaria.

Según Rodríguez, el delito tributario son actos que van contra la normatividad.

Por otro lado, para Montenegro (2009, p. 41):

Es aquella acción o actuar para eludir el cumplimiento de una obligación tributaria castigada por la ley con pena corporal”.

Para los delitos tributarios la ley establece penalidades especiales según el delito y que puede ser castigada con penas corporales privativas o restrictivas de libertad. También se entiende que son fraudes que crea y elabora el contribuyente para disminuir la cantidad de dinero por el pago de impuestos.

Acción u omisión típica. Quiere decir que debe existir una acción por parte del contribuyente para realizar algún fraude y, por ende, conocimiento del ilícito.

Conducta antijurídica. Esta está totalmente relacionado con el ordenamiento jurídico, este ente jurídico debe cumplir con las obligaciones, deberes y sanciones correspondiente a las causas que originaron la conducta de fraude y por lo cual se debe solicitar un certificado que dicte las causales de justificación del delito (Las causales de justificación generales esta establecidas en el art 10 del código penal).

Conducta típica y antijurídica sea además culpable. Para que un delito se configure un delito tributario, el delincuente debe haber cometido conductas típicas y antijurídicas, es decir será totalmente culpable aquel contribuyente que haya cometido la acción de delito y a su vez que no informe los antijudíos penales ofrecidas.

Asimismo, García menciona:

Acción dolosa o maliciosa, prevista en el Código Tributario, es aquella que se puede manifestar como defraudación fiscal, contrabando, elaboración y comercio clandestino de productos gravados y la fabricación o falsificación de timbre, cuños, contraseña, sellos o documentos en general, que recaen sobre las obligaciones tributarias. Estos delitos están sancionados con pena corporal y se encuentran señalados en el Art. 97, especialmente en los N° 4, 5, 8, 9, 14 y 23 del Código Tributario.

Para Sosa (2010, p. 79):

Son aquellos que fundamentalmente lesionan derechos individuales y sociales de los ciudadanos. Así por ejemplo, el no pago de los tributos por doble facturación afecta el derecho individual de cada contribuyente, pues debe soportar junto al resto de contribuyentes la carga tributaria generada por los ingresos evadidos; además se origina una competencia desleal ya que los productos y/o servicios del evasor obtienen una clara ventaja indebida. También afecta los derechos sociales de todos los ciudadanos, pues el evasor se apropia de los ingresos que el Estado requiere para cumplir sus funciones en beneficio de la sociedad en su conjunto y como consecuencia, recibirán un servicio público precario.

En concordancia, para Bravo (2011, p. 13):

Es el grado de gravedad o peligro del acto cometido, es decir que el delito tributario nace cuando el acto cometido ya no puede ser tipificado como una simple infracción tributaria y su magnitud lo categoriza como delito.

En conclusión, cuando mencionamos el término “Delito Tributario” no encontramos dentro del campo de lo que se denomina ilícito tributario. Para poder realizar una distinción entre lo que se entiende por infracción y lo que es delito tributario, tomaremos en cuenta los siguientes componentes: (i) gravedad del hecho ilícito; (ii) culpabilidad; (iii) interés protegido; (iv) naturaleza de la sanción; (v) entidad que sanciona y (vi) base legal que lo sustenta.

El tema de la culpabilidad tiene relación con la situación en la cual se encuentra una persona, sobre todo para ver si se le puede calificar como imputable y responsable por los hechos que haya realizado.

Se entiende por delito tributario, a toda acción u omisión en virtud de la cual se viola premeditadamente una norma tributaria, es decir, se actúa con dolo valiéndose de artificios, engaños, ardid u otras formas fraudulentas para obtener un beneficio personal o para terceros.

BASE LEGAL

Mediante Decreto Legislativo N° 813, vigente a partir del 21 de abril de 1996 se deroga los artículos 268° y 269° de la Ley Penal, aprobado por el Decreto Legislativo N° 635, referidos al delito de defraudación tributaria, con la finalidad de que una Ley Especial sobre Delito Tributario en su modalidad de Defraudación Tributaria, se contemplan atenuantes no considerados anteriormente.

2.2.4.5 TASA DE INTERÉS MORATORIA

Alpaca (2010, p. 365) escribió:

El monto del tributo no pagado dentro de los plazos indicados en el artículo 29° devengará un interés equivalente a la Tasa de Interés Moratorio (TIM), la cual no podrá exceder del 10% (diez por ciento) por encima de la tasa activa del mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

Tratándose de deudas en moneda extranjera, la TIM no podrá exceder a un dozavo del 10% (diez por ciento) por encima de la tasa activa anual para las operaciones en moneda extranjera (TAMEX) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

El monto del tributo no pagado dentro de los plazos indicados en el Artículo 29° devengará un interés equivalente a la Tasa de Interés

Moratorio (TIM), la cual no podrá exceder del veinte por ciento (20%) por encima de la tasa activa del mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

Tratándose de deudas en moneda extranjera, la TIM no podrá exceder a un dozavo del veinte por ciento (20%) por encima de la tasa activa anual para las operaciones en moneda extranjera (TAMEX) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

Según Alpaca, es aquel interés sancionatorio que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre.

Por otro lado, para Rey (2010, p. 69) el interés moratorio es aquel interés sancionatorio, que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre el capital cedido o entregado en calidad de préstamo y no se haga el reintegro o el pago.

El interés moratorio solo opera una vez vencidos los plazos pactados. Mientras el plazo no haya vencido, opera únicamente el interés remuneratorio.

Asimismo, para Gómez (2008, p. 97):

El interés moratorio se da cuando existe una obligación de pago entre dos partes o más en donde se establecen desde un principio intereses (en la mayoría de casos) pero existe mora en pago por parte del deudor. El interés moratorio es el que tiene que pagar el deudor al acreedor por retraso de pago y es aparte del interés que tiene obligación de pagar. Esto quiere decir que el deudor paga el interés establecido desde el principio más una sanción por el retraso que sería el moratorio.

Como también el mismo artículo 1242 del Código Civil prescribe que el interés moratorio tiene por finalidad indemnizar la mora en el pago, sancionándose de esta manera el retraso, ya será doloso o culposo, en el cumplimiento de la obligación que corresponde al deudor. El interés moratorio es independiente del compensatorio.

En efecto el interés moratorio tiene por finalidad indemnizar la mora en el pago, reparando con ello los daños y perjuicios que el retraso haya ocasionado al acreedor, sea éste de origen culpable o doloso, en el cumplimiento de la obligación que le corresponda ejecutar al deudor.

En concordancia, según Roca Florencia, los pagos de los intereses moratorios constituyen la manera de indemnizar supletoriamente al acreedor por el cumplimiento tardío de la obligación pecuniaria por parte del deudor, cubriéndose de esta manera los daños y perjuicios ocasionados precisamente por efectos de la mora en el pago, esta última institución la abordaremos en forma independiente.

En conclusión, el interés moratorio es aquel interés sancionatorio, que se aplica una vez se haya vencido el plazo para que se reintegre el capital cedido o entregado en calidad de préstamo y no se haga el reintegro o el pago.

El monto del tributo no pagado dentro de los plazos indicados en el artículo 29° devengará un interés equivalente a la Tasa de Interés Moratorio (TIM), la cual no podrá exceder del 10% (diez por ciento) por encima de la tasa activa del mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN) que publique la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior. Tratándose de deudas en moneda extranjera, la TIM no podrá exceder a un dozavo del 10% (diez por ciento) por encima de la tasa activa anual para las operaciones en moneda extranjera (TAMEX) que publique

la Superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

La Tasa de Interés Moratoria se encuentra establecida en el artículo 4° de la Ley N° 27394 del Código Tributario.

2.2.4.6 PLANEAMIENTO TRIBUTARIO

Apaza (2008, p. 629) escribió:

Planeación consiste en la identificación de la estructura de precios más adecuada para cada tipo de empresa. El planeamiento tributario tiene como objetivo, precisamente, planificar la carga tributaria de forma tal que su impacto sea el menor posible, siempre dentro del marco legal, es decir cumplimiento adecuadamente de las leyes.

Los impuestos son un costo y como tal debe ser optimizado. Ello implica bajar tanto como resulte posible el monto y aprovechar al máximo los plazos de pago, con el consiguiente ahorro financiero adicional.

Esto puede lograrse por distintos medios, pero el primero de todos es el aprovechamiento al máximo de los eventuales subsidios, desgravaciones y deducciones que marcan las leyes.

Según Apaza, se tiene que planificar la carga tributaria para no caer en infracciones tributarias.

Por otro lado, Rodríguez menciona:

Los costos tributarios de toda empresa, sumados a las constantes modificaciones de las normas tributarias y a los criterios de la Administración Tributaria y Tribunal Fiscal,

obligan a los profesionales vinculados a la gestión y asesoría empresarial a mantener actualizados sus conocimientos, de modo tal que les permitan tomar decisiones eficientes a nivel económico y tributario.

Por ese motivo, el contenido del presente curso ofrecido por la Universidad de Lima está destinado a ampliar y profundizar los conocimientos de los participantes sobre la toma de decisiones de planeamiento tributario, buscando oportunidades que reduzcan el impacto fiscal dentro del marco aceptado por la ley, así como reduciendo o evitando contingencias detectables por la Administración Tributaria.

Asimismo, Quispe (2013, p. 80) sostiene:

El planeamiento tributario es aquella herramienta gerencial utilizada por profesionales ligados a la tributación, cuyo objetivo primordial es estudiar las vías pertinentes para el ahorro en el pago de impuestos. Se le conoce también con el término tax planer. De todas las definiciones presentadas anteriormente, observamos que el factor común en ellas es el ahorro fiscal por parte del contribuyente, el cual determina o bien una menor carga impositiva o la eliminación total de la misma, aunque esta última se presenta en menor medida.

También, para Zavala Ortiz (2010): “El Planeamiento Tributario (PT) es un conjunto coordinado de comportamientos orientados a optimizar la carga fiscal, ya sea para reducirla o para eliminarla, eliminarla, o para gozar de algún beneficio tributario. Asimismo, supone no haber realizado el hecho a planear”.

En concordancia, Parra (2012, p. 41) menciona:

El planeamiento tributario consiste en la optimización del tributo a corto, mediano y largo plazo utilizando las normas jurídicas, sin incurrir en prácticas evasivas, fraude a la ley, ni simulación. La elusión para algunos es una forma de evasión; para otros es planeación tributaria. La optimización del tributo tiene límites: el deber de contribuir y la Equidad.

En conclusión, el planeamiento tributario consiste en el conjunto de alternativas legales a las que puede recurrir un contribuyente o responsable durante uno o varios periodos tributarios con la finalidad de calcular y pagar el impuesto que estrictamente debe pagarse a favor del Estado, considerando la correcta aplicación de las normas vigentes.

Un proceso constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico, en virtud del cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiera.

2.2.4.7 IMPUESTO A LA RENTA

Chu (2012, p. 418) escribió:

Ámbito de la aplicación: El impuesto a la renta en el Perú grava las utilidades obtenidas por la empresa durante el ejercicio gravable (1 de enero al 31 de diciembre), ubicado dentro de la tercera categoría.

El impuesto se determina al final del ejercicio. Sin embargo, la ley establece la obligación de efectuar anticipos del impuesto, llamados pagos a cuenta, por lo que debe realizar

el pago de regularización dentro de los tres meses siguientes de concluido el ejercicio gravable.

Pagos a cuenta: Son pagos adelantados a cuenta del impuesto que en definitiva les corresponda por el ejercicio gravable. Existen dos sistemas para la aplicación de los pagos a cuenta:

- a. Fijando la cuota sobre la base de aplicar a los ingresos netos del mes el coeficiente resultante de dividir el monto del impuesto calculado correspondiente al ejercicio gravable anterior entre el total de ingresos netos del mismo ejercicio.
- b. Fijando la cuota entre la base de los ingresos netos obtenidos en el mismo mes.

Según Chu Rubio, el impuesto a la renta graba las utilidades comprendidas en un ejercicio contable.

Por otro lado, Montoya (2012, p. 93) comenta:

Los pagos de Impuesto a la Renta de empresas cayeron 13,3% en noviembre. El total de los ingresos tributarios se incrementó en 7,6% en noviembre, su segunda mejor tasa del año, según la Sunat. Los ingresos tributarios del gobierno central ascendieron a S/.7.664 millones en noviembre de este año, incrementándose en S/.749 millones respecto del mismo mes del 2012 y logrando un crecimiento interanual de 7,6% en término reales, informó hoy la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat).

Este resultado representa la segunda mayor tasa de incremento en lo que va del año, después de setiembre, que registró un aumento de 9,3%. Sin embargo, los pagos a cuenta mensuales del Impuesto a la Renta de la Tercera Categoría, que corresponde a todas las

actividades empresariales de personas naturales y jurídicas se contrajeron un 13,3%.

El aumento registrado en noviembre obedece, principalmente, a la mayor recaudación generada de los sectores no primarios ante el dinamismo del Producto Bruto Interno (PBI) y la demanda interna, así como a la gestión directa del ente recaudador.

Este incremento sirvió para compensar la menor recaudación proveniente de los sectores primarios, especialmente del sector minero en un contexto de exportaciones mineras afectadas por la menor cotización internacional de los metales.

En relación a sus componentes, la recaudación por Tributos Internos, sin considerar contribuciones sociales, ascendió a S/.6.366 millones, con un crecimiento real de 1,3%, generado principalmente por los resultados positivos obtenidos en el Impuesto General a las Ventas (IGV) Interno, que creció 1,5%.

El resultado también fue impulsado por los resultados de la mayoría de las categorías del Impuesto a la Renta tales como Primera (que creció 21,2%), Segunda (14,3%), Cuarta (15,4%), Quinta (11,2%), Regularización (25%) y el Régimen Especial de Renta (8,1%).

Todos estos compensaron la contracción experimentada en los pagos a cuenta mensuales del Impuesto a la Renta de la Tercera Categoría y Otras Rentas, que cayó 38,3%. Si se excluye al sector minero, el crecimiento de los Tributos Internos alcanza el 5,6%.

Pagos aduaneros

Asimismo, los tributos aduaneros sumaron s/. 2.091 millones, registrando un incremento real de 5,2% respecto del mismo mes del año anterior.

El resultado obtenido está influenciado principalmente por los mayores pagos de los Derechos Arancelarios (3,6%), del IGV Importaciones (2,4%), y del Impuesto Selectivo al Consumo, especialmente el generado por combustibles (65,1%).

Por sectores

En términos sectoriales, se mantiene la tendencia negativa a nivel de la recaudación de Tributos Internos vinculados a sectores orientados al mercado externo. Así, entre enero y noviembre la recaudación proveniente del sector minero ha caído en 35,1%, en términos reales, en comparación con el mismo período del 2012. Con ello, la participación del subsector minería metálica dentro del total de Tributos Internos se sitúa en 9,4%.

Además, se han presentado contracciones en la recaudación derivada de la actividad pesquera (que bajó 24,2%) y la producción de hidrocarburos (que se redujo en 5,5%)

Asimismo, Noriega (2012, p. 29) señala: “El impuesto a la renta es aquel que grava las ganancias o ingresos tanto de personas naturales como jurídicas. Además, existen cinco categorías, cuya categoría está en función de la naturaleza o la procedencia de las rentas”.

Renta de Primera Categoría

Renta Bruta para su determinación se requiere:

Renta Ficta que es el 6% del autoevalúo.

Renta Real que comprende los ingresos por:

- La merced conductiva, es decir el pago pactado por el alquiler.
- Alquiler de accesorios (muebles, otros).
- Tributos pagados por el usuario del bien, y que corresponden al arrendador.
- Otros servicios suministrados por el arrendador.

- Mejoras hechas por el arrendatario y que no han sido reembolsados por el arrendador.

La renta bruta anual será la mayor entre la renta ficta y renta real.

Renta Neta. Se determina deduciendo de la renta bruta el 20%.

Impuesto a pagar. Se calcula sobre la renta neta, aplicándole el 6.25%, o en todo caso el 5% sobre la renta bruta mensual.

Pagos a Cuenta. Se realizará el pago mensual del 6.25% de la renta neta, o el 5% de la renta mensual.

En caso de cesión gratuita de bienes, se ha de efectuar el pago por impuesto a la renta de primera categoría sobre la renta ficta, dado que no hay renta real

También, Mendoza (2009, p. 80) hace mención que el Impuesto a la Renta lo pagan empresas, trabajadores en planilla e independientes y arrendatarios de departamentos que obtengan o perciban ingresos que tengan frecuencia y un periodo determinado durante el año. En el transcurso del año se deben efectuar pagos y/o retenciones mensuales del impuesto, según el tipo de renta que tengamos.

En concordancia, Garay (2016, p. 47) menciona: “En el Perú existen cinco categorías de renta. Cada una tiene distintas facilidades para el pago de impuestos. Las más conocidas son la 4ta y la 5ta”. PQS te presenta en qué consiste cada una de estas categorías y qué implican.

- ✓ Primera categoría: la renta se genera mes a mes y el impuesto se paga aunque la renta no haya sido paga. Se produce por el alquiler y/o cesión de bienes muebles o inmuebles. Ej. Alquiler de maquinarias, autos, camiones, casa, departamentos, etc.
- ✓ Segunda categoría: existe obligación de pagar el impuesto cuando se cobra la renta. Son las que provienen de ganancias de valores

mobiliarios, inversiones de un derecho o capital invertido o ganancias en la transferencia de inmuebles. Ej. Acciones, bonos, participaciones de fondos mutuos, regalías, intereses, etc.

- ✓ Tercera categoría: es para empresas y negocios. El Impuesto a la Renta impone todos los ingresos que obtienen las personas y empresas que desarrollan actividades empresariales. Durante el año se realizan 12 pagos a cuenta mensuales, donde el pago no puede ser menor al 1.5% de los ingresos netos.
- ✓ Cuarta categoría: existe la obligación de pagar el impuesto cuando el honorario se cobra. Se producen por los ingresos que perciben las personas por su trabajo independiente, las dietas de directores de empresas, regidores municipales, consejeros regionales y las retribuciones de los trabajadores del estado.
- ✓ Quinta categoría: el empleador a través de una planilla efectúa al trabajador dependiente, de una entidad o empresa, una retención mensual del impuesto a la renta equivalente a un dozavo del impuesto.

En conclusión, el Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales a aquéllas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

Cabe indicar que para entender qué es el pago del IR hay que tener en cuenta los grupos tributarios involucrados: negocios, trabajadores independientes y otros ingresos de personas naturales. Las Empresas de todos los tamaños, trabajadores en planilla e independientes (recibo por honorario) y arrendatarios de departamentos.

En el caso de las empresas, pueden acogerse a tres regímenes: Régimen General, Régimen Especial, Nuevo RUS (la diferencia está en los niveles de ingresos y tamaño de la actividad).

Cada una tiene distintas facilidades para el pago de impuestos. Sin embargo, la declaración del impuesto a la renta de Tercera categoría se determina al finalizar el año y el pago se efectúa dentro de los tres primeros meses del año siguiente, de acuerdo con el Cronograma de Vencimientos que aprueba la SUNAT para cada ejercicio.

- ✓ **R. General.** Todos los meses, desde su fecha de inicio de actividades, usted debe hacer pagos a cuenta. Existen dos sistemas para calcular sus pagos a cuenta de todo el año. Usted deberá utilizar el que le corresponda de acuerdo con lo siguiente: Si tuvo impuesto calculado en el ejercicio anterior (coeficiente) o si inicia actividades en el año (porcentaje).

- ✓ **R. Especial.** Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas: Impuesto a la Renta Tercera Categoría (régimen especial) 1.5% del ingreso neto mensual y 18% por Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal.

A partir de junio del 2009, se ha implementado la opción Declaración y Pago IGV – Renta simplificada mensual (ideal para MYPE), la cancelación se realiza mediante cargo a cuenta bancaria o pago mediante tarjeta de crédito o débito. En ambos casos se requiere afiliación al pago de tributos por Internet.

- ✓ **Nuevo RUS.** El pago es mensual y se realiza sin formularios en las agencias de los bancos autorizados (Banco de la Nación, Interbank, Banco de Crédito, Continental y Scotiabank), a través del Sistema PAGO FÁCIL. El contribuyente, debe indicar al personal de las entidades bancarias, en forma verbal o mediante la ayuda de un formato denominado GUÍA PAGO FÁCIL DEL NUEVO RUS.

El impuesto a la Renta se encuentra regulado como disposición final en D.L 949 que se expedirá el nuevo Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

2.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Liquidez: Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Activo: Es un bien que la empresa posee durante su actividad, que pueden convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes.

Pasivo: Es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo.

Capital: Uno de los factores de la producción y está presentado por "el conjunto de bienes" necesarios para producir riqueza.

Activo Corriente: También denominado activo circulante, es aquel activo líquido a la fecha de cierre del ejercicio, o convertible en dinero dentro de los doce meses.

Pasivo Corriente: Hacen referencia a los pasivos que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año.

Incidencia: Lo que sucede en el curso de un asunto o negocio y tiene relación con ello.

Protesto: Es un acto notarial que sirve para acreditar que se ha producido la falta de pago de la letra de cambio.

Proveedor: Es aquella persona que abastece a una empresa de material necesario (existencias) para que desarrolle su actividad principal.

Endeudamiento: Cuando utilizamos crédito, las cantidades de dinero que pedimos prestado.

Impuestos: Es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por derecho público.

Eficiencia: habilidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado.

Flujo de Caja: Es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Cobranza Coactiva: Es facultad de la Administración Tributaria, se ejerce a través del Ejecutor Coactivo y se regirá por las normas.

Ratios: También llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables.

Solvencia: La capacidad de una entidad de generar fondos para atender responsabilidades o eventos a largo plazo.

Corto plazo: Contablemente en el periodo de un año.

Prueba acida: Es uno de los indicadores de liquidez frecuentemente usados como indicador de la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo.

Descuento: El descuento es una reducción o disminución en el precio de un objeto o de un servicio.

Interés: Es el monto de dinero ganado en una inversión o el dinero que se debe en un préstamo.

Rentabilidad: Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Leasing: Es una palabra en idioma inglés que significa "arriendo" y sirve para denominar a una operación de financiamiento de máquinas, viviendas u otros.

Maslow: La pirámide es de jerarquía de las necesidades humanas.

Locke: La teoría de John Locke el entusiasmo humano.

Herzberg: La teoría de los factores propone una teoría de la motivación en el trabajo.

Costo de Oportunidad: El costo de oportunidad es un concepto fundamental en la economía. El costo de oportunidad de una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no realizada.

Productividad: Es la relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.

Remuneración imputable: Se entiende por remuneración computable la remuneración básica y todas las cantidades que regularmente perciba el trabajador, en dinero o en especie como contraprestación de su labor, cualquiera que sea la denominación que se les dé, siempre que sean de su libre disposición.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA – CASUÍSTICA

3.1 DESARROLLO INTEGRAL DE UN CASO PRÁCTICO

Mediante el desarrollo integral de un caso práctico, se explica de manera clara y didáctica, cual es LA INCIDENCIA DE LIQUIDEZ de la empresa, en el año 2013, para lo cual se detalla los problemas que tiene la empresa M&E S.A.C., en el distrito de CERCADO DE LIMA, en lo que se refiere a los diversos problemas financieros que tiene dicha empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

También se puede observar que la empresa en mención no está llevando un adecuado registro de ingresos y egresos, no teniendo así una buena estructura para poder afrontar las próximas obligaciones a corto plazo.

Se dará a conocer cuáles son las alternativas de solución en caso se haya cometido errores; para una mejor comprensión del tema a continuación se menciona una breve reseña histórica de la empresa sujeto de investigación.

3.1.1 HISTORIA DE M&E S.A.C.

La empresa M&E S.A.C. más conocida en el mundo publicitario como CROMAGRAF es fundada el 06 de febrero de 2002 con número de RUC 20472809109, actualmente, cuenta con 58 colaboradores y su capital 100% peruano. Está dedicada al sector de servicios relacionados con impresión, siendo una de las primeras empresas dedicadas al diseño, fabricación e instalación de elementos para la identificación de locales comerciales.

Contando para ellos con un equipo humano altamente calificado y permanentemente actualizado que trabaja brindando una asesoría adecuada a nuestros clientes en busca de una mejor opción para la satisfacción de sus necesidades.

Actualmente, esta empresa es una Sociedad Anónima Cerrada y tiene como situación Activo ubicada en calle: Luis Carranza 2280 - Cercado de Lima.

3.1.1.1. VISION

Ser una empresa líder a nivel nacional en la fabricación e innovación de piezas publicitarias para la acumulación visual y promocional de nuestros clientes.

Para ello nos apoyamos en la eficiencia operativa de un equipo humano calificado y en la planificación estratégica de nuevos productos con nuestros clientes, basados en nuestra gestión de calidad, basados en nuestra gestión natural y en armonía con el ambiente.

3.1.1.2. MISIÓN

Fabricar piezas publicitarias diferenciándonos de la competencia a través de la innovación de nuestros productos, entregas oportunas de los pedidos y la implementación de una política de calidad acorde con las buenas prácticas de manufactura, logrando la satisfacción total del cliente y promoviendo el desarrollo personal y profesional de nuestro equipo humano. De esta manera vamos logrando el crecimiento de la organización de la mano con los valores humanos y responsabilidad social.

3.1.1.3. ALTOS ESTÁNDARES

M&E S.A.C. no es ajena al rol que le toca asumir dentro de la sociedad, es por ello que viene tomando algunas iniciativas al interior de la empresa para crear los mecanismos que la hagan una empresa responsable con el medio ambiente.

En esa misma línea, poseemos dos importantes certificaciones, el FSC™ (Forest Stewardship Council) y el PEFC (Programme for the Endorsement of Forest Certification), ambas certificaciones acreditan la utilización de

papel que provienen de bosques supervisados y manejados de manera sustentable. De esta manera, M&E busca alinear sus actividades en pro de una cultura empresarial consiente con el medio ambiente.

Esta es una convicción que M&E posee, por ello, todos nuestros esfuerzos están orientados a brindarle el mejor de los servicios.

Certificación ISO 9001, la misma que asegura la calidad en todos nuestros niveles de procesos.

Hemos instalado nuestro servicio de Post-Venta que está orientado a medir su satisfacción con cada trabajo que le ofrecemos a fin de desarrollar nuevas y mejores maneras de atenderlo satisfactoriamente.

La tecnología que posee M&E a nivel de maquinarias y equipos aunado a un sistema integrado de software, nos permiten saber en tiempo real lo que nuestra planta viene procesando, esto se traduce en mejores y mayores beneficios para nuestros clientes, dándole la seguridad y garantía de contar con una empresa seria y responsable.

3.1.1.4. NUESTROS VALORES

Compromiso

Estamos involucrados con los objetivos de la organización, generando un lazo afectivo con la empresa.

Honradez e integridad

Actuamos con transparencia, transmitiendo confianza en nuestras acciones.

Trabajo en equipo

Unidos alcanzamos nuestros objetivos, potenciando las iniciativas, los conocimientos y recursos individuales.

Respeto y puntualidad

Cumplimos nuestros compromisos, respetamos los derechos, las creencias y el tiempo de nuestros colaboradores, clientes y proveedores.

Pro-actividad y Perseverancia

Tomamos la iniciativa y asumimos el reto, siendo constantes hasta lograr nuestros objetivos.

3.1.1.5. PRINCIPIOS DE CALIDAD EN M&E S.A.C.

1. El cliente es nuestra razón de ser.
2. Los colaboradores somos el capital más importante en nuestra organización.
3. Nuestros proveedores son nuestros socios estratégicos.
4. Todo puede y debe ser mejorado continuamente.
5. Nuestras decisiones deben ser tomadas en base al análisis de la información confiable y oportuna.
6. Solucionamos nuestros problemas analizando las causas en su raíz.
7. Nuestro trabajo debe enfocarse en facilitar el proceso siguiente para la satisfacción de nuestros clientes internos y externos.
8. El líder en nuestra organización debe ser ejemplo y guía para sus equipos.

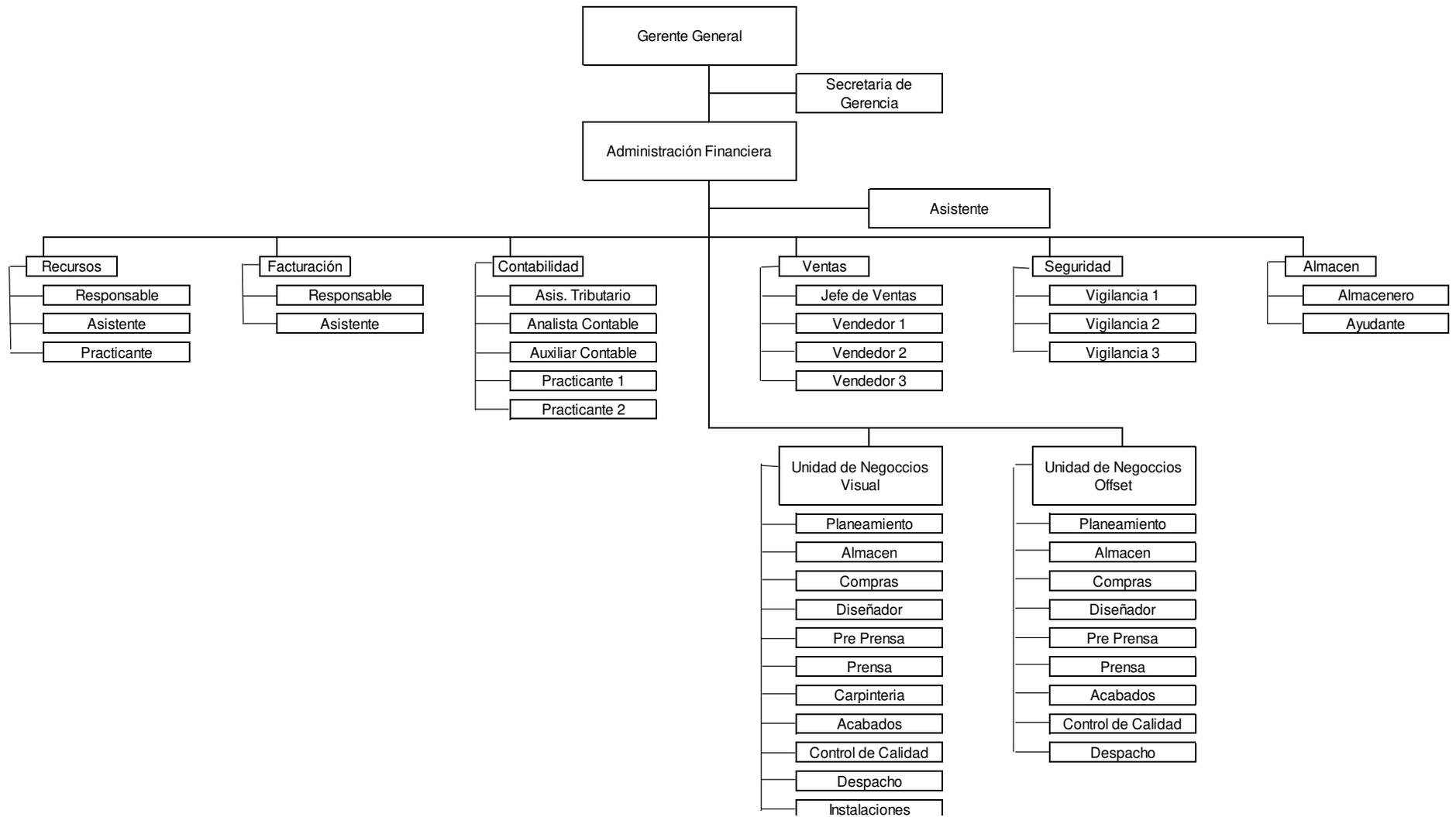
3.1.1.6. OBJETIVOS

Determinar de qué manera la incidencia de la liquidez repercute en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E en el distrito de Cercado de Lima, año 2013 analizando su flujo de Caja. Identificar cómo la liquidez repercute en el pago a proveedores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013, para poder realizar los pagos del mismo en orden de antigüedad.

Analizar de qué manera la liquidez en el pago de remuneraciones de los trabajadores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013, para asumir la responsabilidad de pago de haberes a nuestros trabajadores.

Evaluar la incidencia de la liquidez afecta en el pago de tributos de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013, y no estar incumpliendo nuestras obligaciones tributarias en la empresa.

3.1.1.7. ORGANIGRAMA



- **Pre prensa**
Es la edición de archivos en computadoras.
- **Prensa**
Es la impresión en sí de las máquinas que están en planta.
- **Diseño**
Cuando el cliente no tiene la idea de que hay que hacer.
- **Acabados**
Se encarga de trabajos manuales que es pegado de cajas compaginados embolsados, etc.
- **Control de calidad**
Se encarga de revisar el terminado del producto y de supervisar maquina ver las impresiones del producto que sale de máquina.
- **Carpintería**
Se encarga de hacer módulos

3.1.1.8. QUÉ OFRECE M&E S.A.C.

A lo largo del tiempo, M&E S.A.C ha sabido identificar las necesidades del mercado, es por ello que su aporte a la industria peruana ha sido importante y dinámica, contribuyendo a que las empresas lleguen a sus mercados a través de un servicio gráfico de calidad.

Hoy, el mercado exige cada vez más y M&E S.A.C lo entiende perfectamente, es por ello que lanza al mercado un concepto de Servicio Gráfico Integral, que lleva más allá la simple acción de “imprimir en papel”, transformándola en un concepto innovador.

Fabricar piezas publicitarias diferenciándose de la competencia a través de la innovación de nuevos productos, entregas oportunas en los pedidos y la implementación de una política de calidad acorde con las buenas Prácticas de Manufactura, logrando la satisfacción total del cliente y promoviendo el desarrollo personal y profesional de su equipo humano.

De esa manera va logrando el crecimiento de la organización de la mano con los valores humanos y responsabilidad social.

3.1.1.9. INFRAESTRUCTURA DEL LOCAL



Figura 1. Infraestructura de M&E S.A.C

La empresa M&E S.A.C está conformada por las siguientes áreas: Gerencia General, Gerencia Financiera, Gerencia de Contabilidad, Ventas, Recepción, Producción Offset y Producción Visual.

Procesos y operaciones principales

En la empresa lo que más elaboran son dos procesos Visual (Gigantografía) y Offset (impresión).

Visual (Gigantografía)

Son imágenes impresas a gran tamaño. Entendemos por gran tamaño todas las medidas que sobrepasen los 100x70cm, que es el tamaño máximo que se ofrece en cartelera estándar.

Los materiales más utilizados para la impresión de Gigantografía son los vinilos y las lonas micro perforadas, impresos con tecnología digital que ofrecen una excelente calidad.

Se recomienda la utilización de gigantografías como elementos de promoción comercial para mostrar imágenes con las que deseen causar un gran impacto.

Los usos más habituales son:

- * Posicionamiento de una marca
- * Promoción de productos y servicios novedosos
- * Decoración gráfica de stands
- * Decoración de eventos



Figura 2. Visual (Gigantografía)

Imágenes elaboradas a gran tamaño e impresos con tecnología digital que ofrecen una excelente calidad.

La impresión offset

Es un método de reproducción de documentos e imágenes sobre papel, o materiales similares, que consiste en aplicar una tinta, generalmente oleosa, sobre una plancha metálica, compuesta de una aleación de aluminio. Se basa en el principio de que el agua y el aceite no se pueden mezclar. La plancha se impregna de la tinta en las zonas donde hay un compuesto hidrófobo (también conocido como oleó filo, que repele el agua), el resto de la plancha se moja con agua para que repela la tinta. La imagen o el texto se transfieren por presión a una mantilla de caucho, para pasarla, finalmente, al papel por presión.

Es precisamente esta característica la que confiere una calidad excepcional a este tipo de impresión, puesto que el recubrimiento de caucho del rodillo de impresión es capaz de impregnar, con la tinta que lleva adherida, superficies con rugosidades o texturas irregulares. Obviamente esto es debido a las propiedades elásticas del caucho que no presentan los rodillos metálicos.

La prensa se denomina offset (del inglés, indirecto) porque el diseño se transfiere de la plancha de impresión al rodillo de goma, antes de producir la impresión sobre el papel. Este término se generó por contraposición al sistema dominante anterior que fue la litografía, en el que la tinta pasaba directamente al papel.



Figura 3. Offset (impresión)

La imagen o el texto se transfieren por presión a una mantilla de caucho, para pasarla, finalmente, al papel por presión. Es precisamente esta característica la que confiere una calidad excepcional a este tipo de impresión.

Locales e instalaciones

Domicilio legal en Jr. Luis Carranza N° 2280 - Cercado de Lima.



Figura 4. Colaboradores de M&E S.A.C

Los colaboradores son parte imprescindible de toda organización, puesto que impulsa el desarrollo de la empresa.

3.1.1.10. EMPRESAS DE LA COMPETENCIA

SISSA

Calle Icaro 121, La Campiña - Chorrillos I

Tel: 251 - 0320 | Fax: 251 - 0320 |

Anexo: 234 ventas@sissa.com.pe

METACOLOR

Sede Lima:

Av. Garzón 866, Jesús María. Lima – Perú

Teléfono (01) 4239000

Sede Chiclayo:

Calle Tacna 128, Chiclayo – Perú

Teléfono (074) 226363

LETRECOP

UBICACIÓN:

Av. Benavides 1579

**Piso 10, Oficina 1001
Miraflores**

3.1.2 CASUÍSTICA

3.1.2.1 Enunciado

La Gerencia General de la empresa M&E S.A.C el 1er. día hábil del mes de enero de 2014 al término de sus operaciones correspondientes al ejercicio 2013, recibe al nuevo Gerente Financiero y a este se le encomienda la función principal de evaluar la empresa y que encuentre las causas del por qué la poca liquidez para poder afrontar sus obligaciones a corto plazo al cierre del ejercicio 2013.

Teniendo en cuenta que la Gerencia General solicita algún diagnóstico de la realidad de la empresa y recomendaciones para la inmediata toma de decisiones los primeros días de febrero.

El Gerente Financiero solicita a las diferentes áreas información de la Empresa, encontrando lo siguiente

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 1.- PROVEEDORES

Nos muestra que en nuestras CUENTAS POR PAGAR tenemos S/. 30,049,117 eso significa que actualmente según nuestros Estados Financieros al 2013 a comparación con el EFECTIVO Y EQUIV. DE EFECTIVO no contamos para pagar a nuestros proveedores. Según nuestros índices de liquidez nos muestra que no contamos con recursos para el pago a proveedores.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2013
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)**

ACTIVO

Activo Corriente

EFFECTIVO Y EQUI. EFFECTIVO	822
CTAS POR COBRAR COM-TERCEROS	2,040,276
SERV. Y OT CONTRA. POR ANTIC	18,578
MAT. AUX. SUMINIS. Y REPUESTOS	57,987
Total Activo Corriente	<u>2,117,663</u>

Activo No Corriente

INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	4,356,055
INTANGIBLES	2,500
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	50,463
Total Activo Corriente	<u>4,409,018</u>

Total Activo 6,526,681

PASIVO

Pasivo Corriente

CTAS P. PAGAR COMER-TERCEROS	3,049,117
TRIBUTOS POR PAGAR	40,734
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PA	123,030
CTAS P. PAGAR DIVER-TERCEROS	1,005,100
OBLIGACIONES FINANCIERAS	214,504
Total Pasivo Corriente	<u>4,432,485</u>

Pasivo No Corriente

OTROS PASIVOS FINANCIEROS	1,516,362
Total Pasivo No Corriente	<u>1,516,362</u>

Total Pasivo 5,948,847

Patrimonio

CAPITAL	180,000
RESERVAS	55,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	342,834
Total Patrimonio neto	<u>577,834</u>

Total Pasivo + P. neto 6,526,681

INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Se nota que se cuenta con poco en efectivo y equivalente de efectivo, probablemente esto se deba a que se han cancelado muchos pasivos financieros, así como también el pago como beneficio a los empleados e inversión en propiedades plantas y equipos.

2. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Se puede apreciar una buena cantidad en cuentas por pagar a comerciales, esto se debe posiblemente porque:

- ✓ Se ha comprado mercaderías al crédito, lo cual genera los pendientes de pago.

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 2.- REMUNERACIONES

Si analizamos como influye en los estados financieros al 2013 nuestra CUENTA REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR tenemos S/ 123,030 que no ha sido pagado a nuestros trabajadores por años consecutivos, este análisis se hace en base a lo mostrado en nuestro cuadro de programación de ingreso y salida de dinero.

3. REMUNERACIONES POR PAGAR:

Se puede apreciar un aumento de otras cuentas por pagar debido al retraso que se tuvo en el pago de:

- ✓ Compensación por tiempo de servicios de los trabajadores, pendientes de pago.
- ✓ Liquidaciones pendientes.

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3.- TRIBUTOS

En la evaluación que hacemos a nuestra cuenta TRIBUTOS POR PAGAR y a nuestro cuadro de programación de ingreso y salida de dinero. Nos muestra que siempre estamos endeudados en este pago esto nos genera interés el objetivo es evaluar como poder subsanar nuestras deudas de tributos e interés de estos son tributos pendientes de regularizar.

4. TRIBUTOS POR PAGAR:

Se puede apreciar una buena cantidad en cuentas por pagar de Tributos, esto se debe posiblemente porque:

- ✓ Se tienen impuestos pendientes por regularizar.

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

1. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL

Aquí muestra que nuestro ratio no llega a al valor de 1 y 2 para considerar que es aceptable, nos muestra un valor menor a 1 indica que la empresa no puede enfrentar sus deudas a corto plazo.

	2013	2013
ACTIVO CORRIENTE	5,948,847.41	
PAS. CORRIENTE	4,432,485.01	0.48

2. PRUEBA ÁCIDA

En este índice nos muestra de forma desfavorable que en el año 2013 la empresa conto con S/ 0.47 para cumplir sus obligaciones inmediata.

	2013	2013
ACT. CTE-EXIST-GAST CONT		
ANTICP	2,099,085.06	0.47
PAS. CORRIENTE	4,432,485.01	

3. LIQUIDEZ ABSOLUTA

Nos muestra que no contamos con el índice ideal que 0.5 esto hace que la empresa no cumpla con las obligaciones a corto plazo por el resultado que es menor de 0.5.

	2013	2013
ACT. EQ. DE EFECT. + INV,		
FINANC	821.69	0.00
PAS. CORRIENTE	4,432,485.01	

II) ÍNDICES DE SOLVENCIA

1. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL

Este índice nos muestra que tan mayor es el dinero de otras personas que se usa para generar algo de utilidad tenemos un 91% de endeudamiento.

	2013	2013
PASIVO TOTAL	5,948,847.41	91%
ACTIVO TOTAL	6,530,681.06	

INTERPRETACIÓN

Se hace una interpretación de los Ratios mostrados

LIQUIDEZ GENERAL: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 0.48 para cubrir el pasivo corriente.

PRUEBA ÁCIDA: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 0.47 para cubrir el pasivo corriente. Se deduce que es lo que tenemos en liquidez ya que refleja lo que contamos en nuestro activo corriente.

LIQUIDEZ ABSOLUTA: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 0 para cubrir el pasivo corriente. Se deduce al no contar con Inversiones Financieras que nos ayuden a contar con más liquidez.

ENDEUDAMIENTO TOTAL: Se tiene que para el año 2013 el pasivo representa un 91% se deduce que la situación financiera de la empresa es desfavorable.

CUADRO DE PROGRAMACIÓN DE INGRESOS Y SALIDA DE DINERO

El Gerente Financiero de la empresa M&E solicita al área de tesorería un cuadro resumen histórico del ejercicio 2013, para lo cual recopilan la siguiente información:

INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Saldo Inicial	15,000.00											
Cobranzas de las ventas	132,747.12	130,829.37	134,790.48	133,198.95	125,195.96	139,717.64	183,835.08	130,269.79	118,742.91	141,733.67	154,012.86	184,685.80
Préstamos de Accionistas	-	8,500.00	-	11,000.00	-	3,500.00	-	-	30,000.00	-	1,600.00	-
Préstamo recibido Tercero	-	80,000.00	35,000.00	30,000.00	67,000.00	45,000.00	40,000.00	100,000.00	58,000.00	65,000.00	57,000.00	60,000.00
TOTAL INGRESOS	147,747.12	219,329.37	169,790.48	174,198.95	192,195.96	188,217.64	223,835.08	230,269.79	206,742.91	206,733.67	212,612.86	244,685.80
EGRESOS												
Pago a Proveedores	36,224.32	36,772.87	37,922.41	38,975.35	37,401.10	37,090.91	54,660.90	36,599.06	37,189.76	36,112.60	36,263.72	55,108.79
Pago de Planilla	30,911.37	19,422.74	19,909.12	19,408.97	19,132.17	21,906.58	23,787.80	20,943.55	18,396.56	18,216.84	18,172.31	23,131.26
Pago de Tributos		83,276.35	37,473.19	37,659.30	37,729.45	37,535.92	37,295.34	40,715.86	37,368.00	37,353.91	37,247.94	37,349.06
Pago de Servicios Públicos	7,320.90	7,199.40	7,013.97	7,076.23	7,224.86	7,273.32	8,528.34	7,338.05	7,208.45	7,025.66	7,325.84	8,583.65
Pago de Alquiler de local	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Pago de Otros	25,344.50	15,282.64	9,828.50	8,453.75	23,419.00	7,184.50	17,886.50	10,490.00	15,294.00	9,049.30	9,610.00	10,516.00
Pago a Accionista								3,000.00		2,000.00		
Pago de prestamos	4,500.00	14,500.00	14,500.00	19,750.00	24,250.00	34,300.00	38,800.00	68,300.00	48,300.00	54,100.00	60,600.00	66,300.00
Pago de leasing	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36
TOTAL EGRESOS	147,176.45	219,329.36	169,522.55	174,198.96	192,031.94	188,166.59	223,834.24	230,261.88	206,632.13	206,733.67	212,095.17	243,864.12
SALDO	570.68	-	267.93	-	164.03	51.05	0.85	7.91	110.18	-	517.69	821.69

ESTRATEGIAS DE UN ADECUADO MANEJO FINANCIERO

- ✓ Contar con el criterio adecuado para elaborar un adecuado manejo de las entradas y salidas de dinero de la empresa
- ✓ Implantar el riesgo en las Cobranzas de la Empresa
- ✓ Mejorar las Políticas de Cobranzas de la Empresa
- ✓ Proveer siempre un fondo de cobertura
- ✓ Mejorar las Políticas de Pagos de la Empresa
- ✓ Realizar un sinceramiento de las Cuentas
- ✓ Empezar hacer caja
- ✓ Refrescar el capital
- ✓ Dar orden de prioridad a los desembolsos de dinero
- ✓ Realizar una Planificación Financiera
- ✓ Realizar una Planificación Tributaria
- ✓ Realizar una Planificación Laboral
- ✓ Emplear un flujo de Caja
- ✓ Emplear herramientas financieras necesarias
- ✓ Realizar cruces de Información con diversas entidades

Aplicando las estrategias con un adecuado manejo financiero nuestro estado de situación financiera nos muestra la siguiente:

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 1.- PROVEEDORES

Aplicando las estrategias para un adecuado manejo financiero Nos muestra que en nuestras CUENTAS POR PAGAR tenemos S/. 576,386 eso significa que aplicando las estrategias el EFECTIVO Y EQUIV. DE EFECTIVO hace que tengamos una mejor cifra S/. 346,064. Según nuestros índices de liquidez nos muestra que contamos con recursos para el pago a proveedores.

M & E EIRL
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2013
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO

Activo Corriente

EFFECTIVO Y EQUI. EFFECTIVO	346,064
CTAS POR COBRAR COM-TERCEROS	1,312,513
SERV. Y OT CONTRA. POR ANTIC	85,657
MAT. AUX. SUMINIS. Y REPUESTOS	87,987
Total Activo Corriente	<u>1,832,221</u>

Activo No Corriente

INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	2,495,981
INTANGIBLES	4,500
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	80,463
Total Activo Corriente	<u>2,580,944</u>

Total Activo 4,413,165

PASIVO

Pasivo Corriente

CTAS P. PAGAR COMER-TERCEROS	576,386
TRIBUTOS POR PAGAR	25,734
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PA	73,131
CTAS P. PAGAR DIVER-TERCEROS	801,379
OBLIGACIONES FINANCIERAS	249,504
Total Pasivo Corriente	<u>1,726,135</u>

Pasivo No Corriente

OTROS PASIVOS FINANCIEROS	1,466,362
Total Pasivo No Corriente	<u>1,466,362</u>

Total Pasivo 3,192,497

Patrimonio

CAPITAL	460,000
RESERVAS	75,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	685,668
Total Patrimonio neto	<u>1,220,668</u>

Total Pasivo + P. neto 4,413,165

INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Se nota que se cuenta con un aumento en efectivo y equivalente de efectivo, probablemente esto se deba a que se empezó hacer caja, se cambiaron las nuevas políticas de cobranzas.

2. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Se puede apreciar que disminuyo la cantidad en cuentas por pagar a comerciales, esto se debe posiblemente porque:

- ✓ Se ha comprado mercaderías al contado, o se paga a tiempo a los proveedores.

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO Nº 2.- REMUNERACIONES

Si analizamos este nuevo estado financieros del 2013 nuestra CUENTA REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR tenemos S/ 73,131 que es mucho menor al mostrado anteriormente a nuestros trabajadores tendrían su sueldo oportunamente, este análisis se hace en base a lo mostrado en nuestro cuadro de programación de ingreso y salida de dinero.

3. REMUNERACIONES POR PAGAR

Se puede apreciar una disminución de remuneraciones por pagar debido al estar al día en el pago de:

- ✓ Compensación por tiempo de servicios de los trabajadores, pendientes de pago:
- ✓ Liquidaciones pendientes

DETERMINANDO EL OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3.- TRIBUTOS

En la evaluación que hacemos a nuestras cuentas TRIBUTOS POR PAGAR y a nuestro cuadro de programación de ingreso y salida de dinero. Nos muestra que siempre estamos pagando a tiempo los impuestos del mes con los intereses el objetivo es evaluar como poder subsanar nuestras deudas de tributos e interés de estos son tributos pendientes de regularizar.

4. TRIBUTOS POR PAGAR

Se puede apreciar una disminución en cuentas por pagar de Tributos, esto se debe posiblemente porque:

- ✓ Se tienen impuestos regularizados
- ✓

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

1. RAZON DE LIQUIDEZ GENERAL

Aquí muestra que nuestra ratio llega a un valor de 1 y 2 se considera que es aceptable, nos muestra un valor mayor 1.06 indica que la empresa es aceptable para enfrentar sus deudas a corto plazo.

	2013	INDICE
ACTIVO CORRIENTE	1,832,220.59	1.06
PAS. CORRIENTE	1,726,134.69	

2. PRUEBA ÁCIDA

En este índice nos muestra de forma favorable que en el año 2013 aplicando nuestras estrategias la empresa cuenta con S/ 1.01 para cumplir sus obligaciones inmediata.

	2013	INDICE
ACT. CTE-EXIST-GAST CONT ANTICP	1,746,563.59	1.01
PAS. CORRIENTE	1,726,134.69	

3. LIQUIDEZ ABSOLUTA

Nos muestra que de la misma manera no contamos con el índice ideal que 0.5 esto hace que la empresa no cumpla con las obligaciones a corto plazo por el resultado que es menor de 0.5.

	2013	INDICE
ACT. EQ. DE EFECT. + INV, FINANC	346,063.99	0.20
PAS. CORRIENTE	1,726,134.69	

I) INDICES DE SOLVENCIA

1. RAZON DE ENDEUDAMIENTO TOTAL

Este índice nos muestra que tan mayor es el dinero de otras personas que se usa para generar algo de utilidad tenemos un 72% de endeudamiento.

	2013	INDICE
PASIVO TOTAL	3,192,497.09	72%
ACTIVO TOTAL	4,413,164.59	

FLUJO DE CAJA

INGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Saldo del mes pasado	15,000.00	9,927.46	35,789.82	67,517.94	102,143.94	120,399.56	151,506.90	185,709.01	211,140.42	238,255.25	271,085.02	303,291.96
Cobranzas de las ventas	196,103.70	197,260.70	199,122.30	201,347.25	198,481.40	197,427.10	229,793.85	196,919.45	197,904.85	196,014.65	196,290.90	230,857.25
TOTAL INGRESOS	211,103.70	207,188.16	234,912.12	268,865.19	300,625.34	317,826.66	381,300.75	382,628.46	409,045.27	434,269.90	467,375.92	534,149.21
EGRESOS												
Pago a Proveedores	28,979.46	29,418.30	30,337.93	31,180.28	29,920.88	29,672.73	43,728.72	29,279.25	29,751.81	28,890.08	29,010.98	44,087.03
Pago de Planilla	30,911.37	19,422.74	19,909.12	19,408.97	19,132.17	21,906.58	23,787.80	20,943.55	18,396.56	18,216.84	18,172.31	23,131.26
Pago de Tributos	45,939.48	37,336.87	37,473.19	37,659.30	37,729.45	37,535.92	37,295.34	40,715.86	37,368.00	37,353.91	37,247.94	37,349.06
Pago de Servicios Públicos	7,320.90	7,199.40	7,013.97	7,076.23	7,224.86	7,273.32	8,528.34	7,338.05	7,208.45	7,025.66	7,325.84	8,583.65
Pago de Alquiler de local	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Pago de Otros	25,344.50	15,282.64	9,828.50	8,453.75	23,419.00	7,184.50	17,886.50	10,490.00	15,294.00	9,049.30	9,610.00	10,516.00
Pago de leasing	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36	17,875.36
TOTAL EGRESOS	181,371.07	151,535.31	147,438.07	146,653.89	160,301.72	146,448.41	174,102.06	151,642.07	150,894.18	143,411.15	144,242.43	166,542.36
RIESGO DE COBRANZA	9,805.19	9,863.04	9,956.12	10,067.36	9,924.07	9,871.36	11,489.69	9,845.97	9,895.24	9,800.73	9,814.55	11,542.86
FONDO DE COBERTURA	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
SALDO	9,927.46	35,789.82	67,517.94	102,143.94	120,399.56	151,506.90	185,709.01	211,140.42	238,255.25	271,058.02	303,291.96	346,063.99

INTERPRETACIÓN

LIQUIDEZ GENERAL: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 1.06 para cubrir el pasivo corriente.

PRUEBA ÁCIDA: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 1.01 para cubrir el pasivo corriente. Se deduce que es lo que tenemos en liquidez ya que refleja lo que contamos en nuestro activo corriente.

LIQUIDEZ ABSOLUTA: Se tiene que para el año 2013 por cada 1 sol de deuda hay 0.20 para cubrir el pasivo corriente. Se deduce al no contar con Inversiones Financieras que nos ayuden a contar con más liquidez.

ENDEUDAMIENTO TOTAL: Se tiene que para el año 2013 el pasivo representa un 72% se deduce que la situación financiera de la empresa es favorable.

CAPÍTULO IV: INFORME DE INVESTIGACIÓN

4.1 DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Durante la recopilación de los datos para el nuevo Gerente Financiero se dieron cuenta que no venían trabajando adecuadamente, su planeamiento financiero; por lo tanto, no había un saneamiento correcto de los Ingresos y egresos de la empresa, esto contribuía a que no tenga una buena liquidez, para esto es necesario seguir correctamente los procedimientos y estrategias planeadas con el fin de obtener liquidez para la empresa.

Los puntos más importantes para poder tener Liquidez es saber manejar las herramientas financieras que te va a llevar un buen orden y tener un buen concepto de lo que es planificación ya que este ayudará a cubrir con nuestras obligaciones a corto plazo.

Para el pago de proveedores se toma en cuenta las fechas de vencimiento de esta ayudaran que la liquidez que tengamos dentro de lo establecido se amplié de modo que tengamos más efectivo. Para el pago de remuneraciones se implementó estrategia de mano de obra para tener menos personal con mejores maquinarias. En los tributos nos regiremos a un fraccionamiento de deudas pendientes.

En la Empresa de Servicios M&E E.L.R.L. ubicada en el distrito Cercado de Lima, año 2013, el cual es objeto de nuestra investigación; se detectó un deficiente manejo en el área de Finanzas, la cual se vio reflejada en la falta de liquidez para poder cumplir con nuestras obligaciones a pagar a corto plazo; así también se observó que no se llevaba el registro adecuado de los ingresos y egresos; esto acredita que no tenga un una buena estructura para poder afrontar las próximas obligaciones a pagar acorto plazo. Debido a la mala gestión financiera en donde no daban énfasis a diversas áreas como los créditos y cobranzas se debe la disminución de

la liquidez la empresa, donde a través de las estrategias del mejoramiento y un buen planeamiento financiero, tributario y laboral se busca mejorar dicha rentabilidad para lo aplicaremos a un futuro para una mejora en nuestra situación económica y financiera de la empresa.

4.2 CONCLUSIONES

Como podemos observar hoy en día la pieza más importante en cualquier negocio es el dinero, ya que es el activo corriente más líquido con el que podemos hacer frente a nuestras obligaciones a corto plazo de manera inmediata, por eso es importante saber darle un uso eficiente a la liquidez de las empresas, realizando una buena gestión financiera. Sin importe mínimo de dinero, hoy en día las empresas no caminan y es bueno tener la solvencia necesaria para poder financiarnos y de esa manera no estar en rojo en las Entidades Financieras.

Es necesario que toda empresa tenga una excelente relación con los proveedores, ya que ellos son nuestros aliados estratégicos; cumpliendo con su pago oportuno en las fechas indicadas tenemos la producción asegurada y a su vez esta hace que tengamos buenos ingresos; y así conservar, aumentar nuestra liquidez. Es por eso que debemos de tener en claro que cumplir con los créditos otorgados en las fechas establecidas es de suma importancia para que el ciclo productivo pueda seguir sin parar y estos nos sigan abasteciendo de insumos, materia prima; ya que sin producción no hay ingresos.

Respecto al trabajador muchas veces siempre se sacrifica a éste cuando se trata de priorizar gastos, por eso incidimos que eso no puede ser posible ya que estos son el potencial humano que hacen que el negocio camine; son los que mueven la producción y deberíamos cambiar de mentalidad cuando se trata de su pago, ya que de no cumplir con el pago oportuno con todos sus beneficios sociales podemos ver que nos conlleva a tener serios problemas con el Ministerio de Trabajo como

fiscalizaciones, multas, sanciones; cosa que es desfavorable para la empresa porque incide en la disminución de su liquidez.

Tener el fiel cumplimiento de Supervisión y control; así como también cumplir con el pago de impuestos y no evadirlos es de vital importancia pues tenemos que tener presente que así como crecemos nosotros, también crece el país, por ello tenemos que empezar a tener una buena cultura tributaria que conlleva a pagar con tiempo oportuno nuestros impuestos, ya que como hemos podido observar en la presente investigación es negativo entrar en cobranzas coactivas, sanciones administrativas, multas o en el peor de los casos en el cierre temporal o total del negocio.

4.3 RECOMENDACIONES

Respecto a la liquidez se debe emplear un buen planeamiento financiero, flujo de caja, indicadores de medición que nos lleven a un adecuado y correcto control financiero de nuestra empresa.

Para los proveedores, se debe aplicar un adecuado control y/o cronograma de pagos, seguimiento de las cuentas por pagar, cruce de información, realizar alianzas estratégicas para poder tener una producción más segura.

Respecto a los trabajadores, se debe realizar un adecuado planeamiento laboral, evaluación de funciones, de puestos de trabajos, de salarios; para poder cumplir con su pago oportuno y sus respectivos beneficios de acuerdo a ley.

Se debe actualizar la deuda tributaria realizando cruce de información con Sunat. Elaborar, evaluar y controlar un planeamiento tributario efectivo para el funcionamiento adecuado de la empresa.

REFERENCIAS

- Apaza, M. (2010). Consultor Económico Financiero. 1ra. ed. Lima. Perú. Editorial: Pacífico.
- Belaúnde, G. (2012). Riesgos Financieros. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Emprestur.
- Beltrán, A. (2009). Estados de Flujo de Efectivo. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial Limusa.
- Beneyto, D. (2007). Soluciones Laborales. 1ra. ed. Madrid. España. Editorial: CISS.
- Bravo, J. (2011). Fundamentos de Derecho Tributario. 2da. ed. Lima Perú. Editorial: La Ley.
- Brealey, R. (2011). Fundamentos de Finanzas Corporativas. 5ta. ed. España. Editorial: London Amelia Nieva.
- Brighman, F. (2009). Administración Financiera. 14^a ed. México. Editorial: Bernaldes.
- Burbano, J. (2009). Enfoque de gestión, planificación y control de recursos. 3ra. Ed. Colombia. Editorial: Mc. Graw Hill.
- Castillo, P. (2013). Contadores & Empresas: Sistema Integral de Información para Contadores, Administradores y Gerentes. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial Pacífico Editores.
- Castillo, S. (2013). *“Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo”*. (Tesis para obtener el grado de Magister en Administración Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad San Carlos de Guatemala).
- Chambergo, G. (2009). Actualidad Empresarial. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Instituto Pacífico S.A.C.
- Chávez, F. (2011). *“Propuesta de mejora del proceso de pago a proveedores de inmobiliaria vinculadas para reducir los costos por ineficiencia y garantizar el pago puntual a los proveedores”*. (Tesis para obtener el grado de Ingeniero Industrial en el Perú de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas en el año 2011).

- Coefio, J. (2010). Derecho Tributario y Ético. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Heliasta.
- Correa, J. (2010). Desempeño financiero empresarial. 1ra. ed. Colombia. ECOE Ediciones.
- Court, M. (2009). Aplicaciones para finanzas empresariales. 1ra. ed. México. Pearson Educación. Recuperado de: <http://biblioteca.soymercadologo.com/wp-content/uploads/2016/08/Aplicaciones-para-finanzas-empresariales-1ed-Eduardo-Court.pdf>
- Delgado, O. (2009). Actividades de Derecho Financiero y Tributario. 1ra. ed. Barcelona España. Editorial: J.M Bosch.
- Díaz, L. (2009). Direcciones Financieras. 1ra. ed. Madrid España. Editorial: Times Prentice Hall.
- Díaz, R. (2001). Estructura de las Remuneraciones: Incidencia Laboral y Tributaria. Editorial. 1ra. ed. Lima Perú. La Gaceta Jurídica.
- Dumrauf, G. (2010). Finanzas Corporativas: Un enfoque latinoamericano. 3ra. Ed. México. Editorial Alfaomega.
- Ena, B. (2010). Formación y Orientación Laboral. 1ra. ed. Madrid España. Editorial: Nobel.
- Flores, J. (2012). Contabilidad General. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas.
- Farfán, J. (2008). La gestión financiera en las entidades. 2da. Ed. Sevilla España. Editorial Helberth.
- Flores, J. (2013). Análisis e interpretación de Análisis de Estados Financieros. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Pacífico.
- Fournier, A. (2007). Derecho Laboral I. San José Costa Rica. Editorial: EUNID.
- Francés, A. (2010). Estrategia y planes para la empresa. 1ra. ed. México. Editorial: Prentice Hall.
- Fuente, A. (2009). Finanzas Corporativas. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Pacífico.
- Giraldo, D. (2010). Contabilidad General Básica. 2da. Ed. Perú. Editorial: Lima Fecat.
- Garay, J. (2016). Ley de Impuesto sobre la Renta. 14ta. Ed. Caracas Venezuela. Editorial: Corporación A.G.R.

- García, J. (2012). Contadores y Empresas. Primera quincena de enero. P. V-I. Arequipa Perú. Arte y Color L.I.R.L.
- Gonzalo & Pedro (2010). Prevención de Flujo de Caja. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Los Ángeles.
- Herrera, C. (2009). Fuentes de Financiamiento. 1ra. ed. México. Editores: Gasca.
- Hidalgo, D. (2012). Actualidad Empresarial. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Instituto Pacífico.
- Infantes, G. (2012). Manual de Obligaciones del Empleador y Beneficios del Trabajador. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Instituto Pacífico.
- Ivretagoyena, S. (2010). Análisis de los Estados Financieros. 1ra. ed. Madrid España. Editorial Donostiarria.
- Jaffe, K. (2012). Finanzas Corporativas. 9na. Ed. México. Editorial: Harla.
- Calleja, F. (2014). Contabilidad Administrativa. 2da. Ed. México. Editorial: Pearson Educación.
- Lawrence, J. (2009). Apalancamiento Financiero: Principios de Administración Financiera. 11ra. Ed. México. Editorial Pearson Educación.
- Leland, B. (2011). Ingeniería Económica. 7ma. ed. España. Editorial: Mc. Graw Hill.
- Levy, L. (2009). Planeación Financiera. 1ra. Ed. México. Editorial Pymes.
- López, F. (2010). Finanzas Corporativas en la Práctica. 7ma. ed. Madrid España. Editorial: McGraw – Hill.
- Montoya, M. (2012). Corporación Universitaria Minutos de Dios. 2da. Ed. Perú. Editorial: San Jorge.
- Gómez, J. (2011). Fundamentos de Administración Financiera. 3ra. Ed. México D. F. Editorial: Interamericana de México.
- Montenegro, R. (2009). Infracciones y delitos tributarios. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Gaceta Jurídica.
- Morales, J. (2012). Infracciones tributarias más frecuentes. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Caballero Bustamante.
- Mujica, J. (2007). Introducción al Derecho Laboral. 2da. ed. Lima Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Noriega, H. (2012). Impuesto a la Renta. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial San Marcos.

- Ochoa, G. (2011). Administración Financiera. 5ta. Ed. México D. F. Editorial: Iberoamérica.
- Olivera, M. (2010). El Factoring medio de Financiamiento. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Caballero Bustamante.
- Oriol, A. (2009). Análisis Económico Financiero. 20ma. Ed. España. Editorial: CEAC.
- Orrin, C. (2003). Solvencia Financiera. 5ta. Ed. Michigan EE.UU. Editorial Las Vegas.
- Ortega, R. (2011). Riesgos Tributarios: Guía para afrontarlos. 1ra. ed. Lima Perú. Editorial: Caballero Bustamante.
- Ortiz, H. (2011). Finanzas Básicas para no Financieros. 2da. ed. México D. F. Cengage Learning Editores S. A.
- Ortiz, H. (2013). Flujo de Caja. 5ta. Ed. Bogotá Colombia. Editorial: Externado.
- Parra, A. (2012). Planeación Tributaria y Organización Empresarial. 6ta. Ed. Bogotá Colombia. Editorial: Legis.
- Rey, R. (2012). Análisis de riesgo y toma de decisiones. 2da. ed. México D. F. Editorial: Norma.
- Rojas, M. (2009). Análisis y evaluación financiera de la empresa. 1ra. Ed. Lima Perú. Editorial: Entrelíneas.
- Ruiz, R. (2013). Guía Básica de Valoración Financiera. 4ta. Ed. Madrid España. Editorial: Paraninfo
- Salazar, C. (2008). Contabilidad Financiera. 4ta. Ed. Bogotá Colombia. Editores Legis.
- Sánchez, E. (2015). Manual de Cálculo de Intereses. 5ta. Ed. Cusco Perú. Editorial: Centro de Investigación para el Desarrollo Empresarial e Institucional.
- Tarrillo, O. (2010). El Factoring. Perú. 1ra. ed. Lima Perú. Caballero Bustamante.
- Tonsom, H. (2008). Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial. 14ta. Ed. Madrid España. Editorial: Prentice – Hall.
- Vargas, R. (2013). *“Factores macroeconómicos y de mercado de la iliquidez en el mercado bursátil peruano”*. (Tesis para obtener al grado de Magíster en Economía en el Perú de la Pontificia Universidad Católica del Perú).
- Villasmil, H. (2006). Estudios de Derecho del Trabajo. 1ra. Ed. Caracas Venezuela. Editorial: Texto C.A.

Westerfield y Jaffe R. (2008). Finanzas Corporativas. 9na. Ed. España. Editorial:
Corporación Fínanse.

Zavala, J. (2010). Manual de Derecho Tributario. 2da. Ed. Santiago de Chile.
Editorial Jurídica Conosur Ltda.

ANEXOS

ANEXO A

Tabla: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	CONCLUSIÓN GENERAL	RECOMENDACIÓN GENERAL
¿Cuál es la incidencia de la liquidez en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E E.I.R.L. en el distrito de Cercado de Lima, año 2013?	Determinar de qué manera la incidencia de la liquidez repercute en las obligaciones a pagar a corto plazo en la empresa M&E en el distrito de Cercado de Lima, año 2013.	1. INCIDENCIA DE LA LIQUIDEZ	El dinero es el activo corriente más líquido para enfrentar a corto plazo nuestras obligaciones. La eficiencia en cuanto al uso es sustancial para la liquidez de la empresa y la buena gestión.	Un buen planeamiento financiero, flujo de caja e indicadores de medición incrementará la liquidez para cumplir con las obligaciones.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE DEPENDIENTE	CONCLUSIONES ESPECÍFICAS	RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS
a. ¿Cómo la liquidez repercute en el pago a los proveedores de la empresa M&E E.I.R.L. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?	a. Identificar cómo la liquidez repercute en el pago a proveedores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013.	2. OBLIGACIONES A PAGAR	CE1: Es necesario que la empresa tenga una excelente relación con los proveedores, ya que ellos son nuestros aliados estratégicos pues permitirán conservar e incrementar nuestra liquidez.	RE1: Aplicar un adecuado control, seguimiento de las cuentas por pagar, cruce de información con proveedores y realizar alianzas estratégicas.
b. ¿De qué manera influye la liquidez en el pago de remuneraciones a trabajadores de la Empresa M&E E.I.R.L. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?	b. Analizar de qué manera la liquidez afecta en el pago de remuneraciones de los trabajadores de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013.		CE2: Es fundamental contar con liquidez para cumplir con la mano de obra del trabajador, pues asegura la continuidad del servicio que brindamos.	RE2: Realizar un adecuado planeamiento laboral, evaluación de funciones, de puestos de trabajo y de salarios.
c. ¿Cómo la incidencia de la liquidez afecta en el pago de tributos de la Empresa M&E E.I.R.L. del distrito de Cercado de Lima, año 2013?	c. Evaluar la incidencia de la liquidez y su influencia en el pago de tributos de la Empresa M&E del distrito de Cercado de Lima, año 2013.		CE3: El incremento de liquidez coadyuvará en la supervisión y control para el pago puntual de los impuestos.	RE3: Actualizar la deuda tributaria, cruce de información con <u>Sunat</u> , realizar un planeamiento tributario, evaluar y controlar.

Tabla: Matriz de consistencia