

Contabilidad Financiera

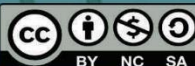
Fundamentos, Práctica
y Gestión Estratégica

LIDIA YSABEL PAREJA

ISBN: 978-9942-673-37-4



9 789942 673374



Contabilidad Financiera

**Fundamentos, Práctica
y Gestión Estratégica**



Contabilidad Financiera

**Fundamentos, Práctica
y Gestión Estratégica**

LIDIA YSABEL PAREJA

Contabilidad Financiera

Fundamentos, Práctica
y Gestión Estratégica

ISBN: 978-9942-673-37-4



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Ver: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Cámara Ecuatoriana del Libro: Buscar ISBN

ISBN: 978-9942-673-37-4 (Electrónico)

Volumen 1 / Nro. 1. Primera Edición

Guayaquil, República del Ecuador; 2025



ACVENISPROH®

www.acvec.net

Coordinación Técnica editorial: Celia Cruz Betancourt Fajardo

Corrección de estilo: Ana Riera

Impresión digital y puesta en línea: Samuel Zambrano

Comité de Arbitraje Externo



Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador

Registro SENESCYT Nro. REG-RED-22-0167

https://www.admin.redgia.org/grupos_de_investigacion

Coordinación Técnica editorial: Celia Cruz Betancourt Fajardo

Corrección de estilo: Ana Riera

Impresión digital y puesta en línea: Iván Jesús Ordaz Martínez

El texto original de los reportes consignados para su aparición en esta publicación fue sometido a un proceso de revisión por pares y de acuerdo con la normativa que rige el proceso de evaluación para producción de literatura científica en REDIIGEC, con circunscripción en la República del Ecuador.

Esta es una publicación de acceso abierto, según criterios UNESCO, de acuerdo con lo expresado por Swan* (2013) "Que la literatura revisada por pares sea accesible sin suscripción o barreras de precios" (p.36). Todas las opiniones y/o reflexiones contenidas en este libro son de responsabilidad absoluta de los autores y no representan necesariamente el criterio editorial. Documento para consideración de la comunidad científica, abierto a revisiones posteriores a su publicación; argumentadas desde el discurso científico. E-mail: acvenisproh@gmail.com

*Swan, A. (2013) Directrices para políticas de desarrollo y promoción del acceso abierto. [Documento en línea] Serie UNESCO de Directrices Abiertas. UNESCO. p.36. Disponible: http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/publications/policy_guidelines_oa_sp_reduced.pdf

Queda prohibida su reproducción total o parcial para fines comerciales. Distribución gratuita. Fines educativos y culturales. Publicación ON LINE de acceso abierto y gratuito

ÍNDICE GENERAL

| | |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| UNIDAD I..... | 4 |
| MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIC..... | 4 |
| 2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO..... | 5 |
| 2.1. Origen y desarrollo de las NIC | 5 |
| 2.2. Objetivo de la información financiera | 6 |
| 2.3. Características cualitativas de la información financiera | 6 |
| 2.4. Elementos de los estados financieros | 7 |
| 3. NIC 1: PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS | 7 |
| 3.1. Objetivo y alcance | 7 |
| 3.2. Componentes de un juego completo de estados financieros..... | 8 |
| 3.3. Requerimientos generales de presentación..... | 8 |
| 3.4. Información comparativa | 9 |
| 3.5. Ejemplo práctico de estructura | 9 |
| 3.6. Relevancia práctica en la formación contable..... | 10 |
| 4. TRATAMIENTO TRIBUTARIO: ADICIONES Y DEDUCCIONES..... | 11 |
| 4.1. Relación entre información financiera y tributaria | 11 |
| 4.2. Adiciones tributarias..... | 11 |
| 4.3. Deducciones tributarias..... | 12 |
| 4.4. Conciliación tributaria | 13 |
| 4.5. Importancia en la formación contable | 14 |
| UNIDAD II..... | 15 |
| PLAN CONTABLE | 15 |
| GENERAL EMPRESARIAL (PCGE) | 15 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 16 |
| 2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO..... | 16 |
| 1. Activo | 17 |
| 2. Pasivo..... | 17 |
| 3. Patrimonio | 17 |
| 4. Ingresos..... | 17 |
| 5. Gastos por naturaleza..... | 18 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| 6. Costos de ventas..... | 18 |
| 7. Gastos por función..... | 18 |
| 8. Saldos intermedios de gestión | 18 |
| 9. Cuentas de orden | 19 |
| 3. ESTRUCTURA DEL PCGE | 20 |
| 4. DINÁMICA DE LAS CUENTAS..... | 21 |
| 5. REGISTRO DE TRANSACCIONES Y AJUSTES..... | 23 |
| 6. ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS | 25 |
| 7. EJEMPLOS DE APLICACIÓN DEL PCGE..... | 26 |
| 7.1. Ciclo de ventas..... | 26 |
| 7.2. Ciclo de compras..... | 27 |
| 7.3. Ciclo de planillas | 28 |
| 7.4. Ajustes contables..... | 29 |
| 7.5. Cierre contable | 30 |
| UNIDAD III..... | 32 |
| CICLO DE VENTAS Y COBRANZAS..... | 32 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 33 |
| 2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO..... | 34 |
| 2.1. Marco normativo aplicable | 34 |
| 3. REGISTRO CONTABLE DE OPERACIONES FRECUENTES | 35 |
| 3.1. Venta al contado..... | 35 |
| 3.2. Venta al crédito | 36 |
| 3.3. Anticipo de clientes | 37 |
| 3.4. Devolución sobre ventas | 38 |
| 3.5. Descuento por pronto pago | 39 |
| 4. GESTIÓN DE EFECTIVO Y CONCILIACIÓN BANCARIA | 40 |
| 5. EVALUACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR: PROVISIÓN, CASTIGO Y RECUPERO . | 42 |
| 5.1. Provisión para cuentas de cobranza dudosa..... | 42 |
| 5.2. Castigo de cuentas incobrables | 42 |
| 5.3. Recupero de cuentas castigadas | 43 |
| UNIDAD IV..... | 46 |
| CICLO DE PLANILLAS Y PERSONAL | 46 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 47 |
| 2. MARCO NORMATIVO DEL CICLO DE PLANILLAS Y PERSONAL..... | 48 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3. CLASIFICACIÓN DE INGRESOS DEL TRABAJADOR | 48 |
| 3.1. Ingresos ordinarios | 48 |
| 3.2. Ingresos extraordinarios | 50 |
| 4. CLASIFICACIÓN DE DESCUENTOS AL TRABAJADOR | 51 |
| 4.1. Descuentos legales | 51 |
| 4.2. Descuentos contractuales | 52 |
| 5. APORTES DEL EMPLEADOR | 54 |
| 6. CÁLCULO DE LA RETENCIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA DE QUINTA CATEGORÍA | 55 |
| 1. REGISTRO CONTABLE INTEGRAL DE PLANILLAS | 56 |
| UNIDAD V | 60 |
| CICLO DE ADQUISICIONES Y PAGOS | 60 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 61 |
| 2. MARCO NORMATIVO | 62 |
| 3. CLASIFICACIÓN DE COMPRAS EN EL CICLO DE ADQUISICIONES Y PAGOS | 63 |
| 3.1. Compras de inventarios | 64 |
| 3.2. Compras de activos fijos | 65 |
| 3.3. Compras de servicios | 67 |
| 4. DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS EN COMPRAS | 69 |
| 4.1. Devoluciones sobre compras | 69 |
| 4.2. Descuento por pronto pago obtenido | 70 |
| 5. MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS | 72 |
| 6. AJUSTES POSTERIORES AL RECONOCIMIENTO INICIAL | 72 |
| 7. ACTIVOS FIJOS: DEPRECIACIÓN, MEJORAS, MANTENIMIENTO Y BAJA | 72 |
| 7.1. Depreciación | 72 |
| 7.2. Mejoras, mantenimiento y reparaciones | 73 |
| 7.3. Baja de activos fijos | 74 |
| UNIDAD VI | 78 |
| ESTADOS FINANCIEROS | 78 |
| REQUERIDOS POR LA SMV | 78 |
| UNIDAD VII | 102 |
| ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN | 102 |
| DE ESTADOS FINANCIEROS | 102 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 103 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------|-----|
| 2. ANÁLISIS VERTICAL | 105 |
| 2.1. Concepto y finalidad | 105 |
| 2.2. Fórmulas generales | 105 |
| 2.3. Ejemplo aplicado al ESF | 106 |
| 2.4. Ejemplo aplicado al ERI..... | 106 |
| 2.5. Interpretación y utilidad | 107 |
| 3: ANÁLISIS HORIZONTAL | 108 |
| 3.1. Concepto y finalidad | 108 |
| 3.2. Fórmulas generales | 108 |
| 3.3. Ejemplo aplicado al Estado de Resultados Integrales (ERI)..... | 109 |
| 3.4. Ejemplo aplicado al Estado de Situación Financiera (ESF) | 109 |
| 3.5. Interpretación y utilidad | 110 |
| 4: ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS | 111 |
| 4.1. Concepto y finalidad | 111 |
| 4.2. Indicadores de liquidez..... | 111 |
| 4.3. Indicadores de solvencia | 113 |
| 4.4. Indicadores de rentabilidad..... | 114 |
| 4.5. Indicadores de gestión o rotación | 116 |
| 4.6. Ejemplo aplicado | 118 |
| 5: LIMITACIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO | 119 |
| 5.1. Influencia de factores externos | 119 |
| 5.2. Diferencias en políticas contables | 120 |
| 5.3. Carácter histórico de la información | 120 |
| 5.4. Exclusión de factores cualitativos..... | 120 |
| 5.5. Riesgo de interpretación aislada | 121 |
| UNIDAD VIII..... | 123 |
| PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO | 123 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 124 |
| 2: FUNDAMENTOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA..... | 125 |
| 2.1. Concepto..... | 125 |
| 2.2. Principios básicos..... | 125 |
| 2.3. Objetivos de la planeación financiera | 126 |
| 2.4. Beneficios | 126 |
| 2.5. Ejemplo aplicado | 126 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3: HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE PLANEACIÓN | 127 |
| 3.1. Presupuestos | 127 |
| 3.2. Proyecciones financieras | 128 |
| 3.3. Modelos de flujo de caja | 129 |
| 3.4. Herramientas tecnológicas | 130 |
| 4: CONCEPTO Y PROCESOS DEL CONTROL FINANCIERO | 131 |
| 4.1. Concepto..... | 131 |
| 4.2. Objetivos del control financiero | 131 |
| 4.3. Tipos de control financiero | 131 |
| 4.4. Proceso del control financiero | 132 |
| 4.5. Ejemplo aplicado | 132 |
| 5: INTEGRACIÓN DE LA PLANEACIÓN Y EL CONTROL COMO SISTEMA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA | 134 |
| 5.1. Concepto de integración | 134 |
| 5.2. Elementos clave para la integración..... | 134 |
| 5.3. Modelo de ciclo planeación–control | 134 |
| 5.4. Beneficios de la integración..... | 135 |
| 5.5. Ejemplo aplicado | 135 |
| UNIDAD IX..... | 137 |
| ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL | 137 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 138 |
| 2: FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO | 139 |
| 2.1. Concepto general..... | 139 |
| 2.2. Fuentes de financiamiento interno | 139 |
| 2.3. Fuentes de financiamiento externo | 140 |
| 2.4. Criterios para seleccionar la fuente..... | 141 |
| 3. EVALUACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL Y COSTO DE LA DEUDA | 142 |
| 3.1. Concepto general..... | 142 |
| 3.2. Costo de la deuda (K_d)..... | 142 |
| 2.3. Costo del capital propio (K_e) | 143 |
| 3.4. Costo promedio ponderado de capital (WACC) | 144 |
| 4: VENTAJAS Y RIESGOS DE LA FINANCIACIÓN MEDIANTE DEUDA Y CAPITAL PROPIO 147 | |
| 4.1. Financiación mediante deuda | 147 |
| 4.2. Financiación mediante capital propio | 147 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 5: CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA ESTRATEGIA MÁS ADECUADA SEGÚN EL CICLO DE VIDA EMPRESARIAL | 150 |
| 5.1. Relación entre el ciclo de vida y el financiamiento | 150 |
| 5.2. Etapas del ciclo y sus estrategias recomendadas..... | 150 |
| 5.3. Criterios generales para la selección | 152 |
| UNIDAD X..... | 155 |
| CONSIDERACIONES FINALES..... | 155 |
| 1. CONCLUSIONES GENERALES..... | 156 |
| 2. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS..... | 157 |
| REFERENCIAS | 159 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 1. Flujo de registro contable: De libro diario a libro mayor..... | 24 |
| Figura 2. Flujo de proceso de elaboración de estados financieros..... | 26 |
| Figura 3. El ciclo de adquisiciones y pagos como cinta transportadora..... | 68 |
| Figura 4. El ciclo de adquisiciones y pagos como un engranaje..... | 76 |
| Figura 5. El ERI como “embudo contable” | 85 |
| Figura 6. El ERI como radiografía de la gestión..... | 89 |
| Figura 7. El ECPN como un “mapa de movimientos” | 92 |
| Figura 8. El ESF como fotografía financiera. | 95 |
| Figura 9. El análisis vertical como “radiografía de proporciones” | 107 |
| Figura 10. El análisis horizontal como “línea de tiempo financiera” | 110 |
| Figura 11. Las razones financieras como “panel de control” | 119 |
| Figura 12. Las limitaciones como “filtros de realidad” | 121 |
| Figura 13. La planeación financiera como “mapa de ruta” | 127 |
| Figura 14. Herramientas de planeación como “caja de herramientas” | 130 |
| Figura 15. El control financiero como “sistema de retroalimentación” | 133 |
| Figura 16. Planeación y control como “circuito cerrado” | 135 |
| Figura 17. Fuentes de financiamiento como “dos manantiales” | 141 |
| Figura 18. El costo de capital como “precio del dinero” | 146 |
| Figura 19. Deuda y capital como “dos palancas” | 149 |
| Figura 20. Estrategia de financiamiento como “traje a medida” | 152 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 20X2 (en miles de unidades monetarias) .. | 9 |
| Tabla 2. Ejemplo resumido de conciliación | 13 |
| Tabla 3. Resumen | 19 |
| Tabla 4. Ejemplos de Cuentas del PCGE | 23 |
| Tabla 5. Ejemplo: Venta de mercaderías al contado por S/ 5.000 más IGV (18%)..... | 23 |
| Tabla 6. Asiento contable..... | 27 |
| Tabla 7. Ejemplo 2. Asiento contable..... | 27 |
| Tabla 8. Asiento contable: Ciclo de planillas | 28 |
| Tabla 9. Asiento contable: Ajustes contables..... | 29 |
| Tabla 10. Asiento contable: Cierre contable | 30 |
| Tabla 11. Ejemplo de Venta al contado | 36 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 12. Ejemplo de venta de crédito..... | 37 |
| Tabla 13. Ejemplo anticipo de clientes..... | 38 |
| Tabla 14. Ejemplo devoluciones sobre ventas | 39 |
| Tabla 15. Ejemplo descuento por pronto pago..... | 40 |
| Tabla 16. Ejemplo de conciliación bancaria | 41 |
| Tabla 17. Ejemplo de provisión para cuentas de cobranza dudosa | 42 |
| Tabla 18. Ejemplo de castigo de cuentas incobrables..... | 43 |
| Tabla 19. Ejemplo de recupero de cuentas castigadas | 43 |
| Tabla 20. Ejemplo contable: Registro de pago de sueldos brutos por S/ 20.000..... | 49 |
| Tabla 21. Ejemplo contable: Pago de gratificación por Fiestas Patrias de S/ 5.000 más bonificación extraordinaria de S/ 500..... | 50 |
| Tabla 22. Ejemplo contable: Retención de AFP (10%) sobre un sueldo de S/ 5.000..... | 52 |
| Tabla 23. Ejemplo contable: Descuento de S/ 200 por préstamo personal al trabajador. | 53 |
| Tabla 24. Ejemplo contable: Registro del aporte a EsSalud de S/ 1.800 correspondiente a la planilla de un mes. | 54 |
| Tabla 25. a) Registro de las remuneraciones brutas y retenciones: | 57 |
| Tabla 26. b) Registro del aporte patronal a EsSalud: | 57 |
| Tabla 27. Ejemplo 1. Compra al contado de mercaderías por S/ 12.000 más IG. (18%)..... | 64 |
| Tabla 28. Ejemplo 2: Compra a crédito de inventarios por S/ 20.000 más IG. | 65 |
| Tabla 29. Ejemplo 3: Compra de maquinaria al contado por S/ 50.000 más IG. | 66 |
| Tabla 30. Ejemplo 4: Contratación de servicio de transporte por S/ 3.000 más IG, pagado a crédito. | 67 |
| Tabla 31. Ejemplo 5: Devolución a proveedor de mercaderías por S/ 2.000 más IG, previamente adquiridas al crédito..... | 70 |
| Tabla 32. Ejemplo 6: Descuento del 5% sobre compra de S/ 10.000 más IG, pagada al contado. | 71 |
| Tabla 33. Ejemplo 8: Maquinaria valorada en S/ 50.000 con vida útil de 10 años → Depreciación anual lineal = S/ 5.000. | 73 |
| Tabla 34. Ejemplo 9: Mantenimiento correctivo de maquinaria por S/ 1.200 más IG. | 74 |
| Tabla 35. Ejemplo 10: Baja de maquinaria con costo de S/ 50.000 y depreciación acumulada de S/ 45.000..... | 75 |
| Tabla 36. Ejemplo de registro: Venta de mercaderías al contado por S/ 12.000 más IG. | 82 |
| Tabla 37. Ejemplo de registro: Pago de sueldos por S/ 8.000..... | 83 |
| Tabla 38. Ejemplo de registro: Revaluación de un terreno que aumenta su valor en S/ 15.000. | 84 |
| Tabla 39. Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles)..... | 88 |
| Tabla 40. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles) | 91 |
| Tabla 41. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles) | 94 |
| Tabla 42. Estado de Flujo de Efectivo (Método Indirecto) Al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles).. | 97 |
| Tabla 43. Estado de Flujo de Efectivo (Método Directo) Al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles) | 98 |
| Tabla 44. Estado de Situación Financiera (resumido) al 31/12/2024 (Cifras en miles de soles)..... | 106 |
| Tabla 45. Estado de Resultados Integrales (resumido) 2024 (Cifras en miles de soles) | 106 |
| Tabla 46. Empresa XYZ S.A. Comparación de 2024 y 2023(Cifras en miles de soles) | 109 |
| Tabla 47. Empresa XYZ S.A. Comparación de 2024 y 2023 (Cifras en miles de soles)..... | 109 |
| Tabla 48. Empresa XYZ S.A. (2024)..... | 118 |
| Tabla 49. Ejemplo – Flujo de caja mensual proyectado (miles de S/) | 129 |
| Tabla 50. Comparativa general | 148 |



Lic. LIDIA YSABEL PAREJA PERA, PhD.

**Afiliación: Universidad Femenina del Sagrado Corazón
Lima, República del Perú.**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3003-145X>

Distinguida Profesional de la República del Perú, cuya formación profesional incluye el PhD en Leadership and management por la Atlantic International University, Doctorado en Contabilidad por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Maestría en Administración por la Universidad Federico Villarreal.

Títulos de Contadora Pública Colegiada por la Universidad San Martín de Porres y Abogada por la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Además, es Conciliador Extrajudicial

registrado en el Ministerio de Justicia, Auditor Independiente, entre otros méritos académicos.

Se encuentra actualizada en tecnologías de información, educación universitaria a distancia, contabilidad y derecho; con 27 años de experiencia como docente universitaria y, con 33 años de servicio al Estado como profesional del Congreso de la República del Perú donde desempeñó diversos cargos como jefa de Control Patrimonial y jefa de Planeamiento. Actualmente, es especialista parlamentario.

En el ámbito de la investigación científica, está calificada como Investigador CONCYTEC con Código de Registro P0064251, en mérito a su producción académica.

INTRODUCCIÓN

La contabilidad financiera constituye una disciplina esencial para el funcionamiento de las organizaciones, al proveer un sistema estructurado para registrar, clasificar, resumir e interpretar los hechos económicos que afectan a una entidad. Su objetivo principal es generar información útil, confiable y oportuna que sirva de base para la toma de decisiones empresariales, la evaluación del desempeño y el cumplimiento de obligaciones legales y tributarias. En este sentido, se erige como una herramienta estratégica que conecta la realidad económica con la gestión empresarial, enmarcada en un cuerpo normativo y técnico de alcance internacional.

La presente publicación, introduce al lector en el uso riguroso del Plan Contable General Empresarial (PCGE), así como en la correcta elaboración e interpretación de los cuatro estados financieros básicos: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integrales, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y Estado de Flujos de Efectivo. Su desarrollo está alineado con los lineamientos de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y con las directrices de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), establecidas por el International Accounting Standards Board (IASB), con un enfoque que combina fundamentos teóricos y aplicación práctica.

Más allá de su dimensión normativa, la contabilidad debe entenderse como una ciencia social que, según Torres Bardales y Lam Wong (2009), se sustenta en fundamentos epistemológicos vinculados a principios, leyes, métodos e hipótesis; elementos que conforman la estructura de su objeto de estudio y sistematizan su teoría.

Esta perspectiva, reconoce que la contabilidad no se limita a la mecánica registral, sino que implica una comprensión crítica de los fenómenos económicos y financieros, así como de su impacto en la sociedad y en la empresa. La epistemología, en este

contexto, constituye el medio para otorgar precisión científica a la contabilidad y evitar una visión reducida y meramente operativa del quehacer contable.

En la práctica profesional, la información contable sirve como brújula para la dirección empresarial. Los estados financieros elaborados conforme a las normas internacionales permiten evaluar la posición y el rendimiento de una organización, facilitando decisiones sobre inversión, financiamiento, distribución de utilidades y estrategias de crecimiento. No obstante, como advierte Pareja Pera (2024), la utilidad de la información depende en gran medida de la correcta aplicación de los marcos conceptuales, del juicio profesional del contador y de su capacidad para integrar criterios técnicos, éticos y estratégicos en el proceso de preparación y presentación de la información financiera.

Con base a estas premisas, esta iniciativa se estructura en seis unidades temáticas que abordan los principales ciclos contables: marco conceptual de las NIC, uso del PCGE, ciclo de ventas y cobranzas, ciclo de planillas y personal, ciclo de adquisiciones y pagos, y elaboración de los estados financieros requeridos por la SMV. Cada unidad combina fundamentos normativos, ejemplos prácticos y casos de aplicación, con el objetivo de desarrollar competencias que permitan al lector registrar, interpretar y analizar transacciones económicas en contextos reales.

Por ello, uno de los propósitos centrales de esta obra es contribuir a que el estudiante o profesional adquiera una visión panorámica de la contabilidad, evitando la “visión tubular” que, según Torres Bardales y Lam Wong (2009), limita la formación a la simple aplicación de normas. La contabilidad, como ciencia social, requiere que sus profesionales comprendan el entorno económico, político, jurídico y social de la empresa, integrando conocimientos de tributación, auditoría, finanzas y gestión para interpretar adecuadamente los hechos contables y proyectar escenarios futuros.

La epistemología contable, también, orienta la formación hacia la investigación y la innovación, fomentando el cuestionamiento crítico y la generación de nuevos conocimientos aplicables a la resolución de problemas empresariales. Esto implica que el contador no sólo “contabilice” operaciones, sino que explique y justifique los métodos, principios y criterios aplicados, comprendiendo su impacto en los resultados y en la posición financiera de la entidad (Vergara Arrieta, Puerta Guardo & Huertas Cardozo, 2023).

Asimismo, la obra reconoce la relevancia de la formación ética y profesional en el ejercicio contable. La exactitud y transparencia en la información no son únicamente requisitos técnicos, sino también compromisos éticos hacia los usuarios de la información financiera: inversionistas, acreedores, autoridades regulatorias y la sociedad en general. En este sentido, la aplicación correcta de las NIC y NIIF, junto con un manejo adecuado del PCGE, se convierte en un factor decisivo para garantizar la confiabilidad y comparabilidad de la información financiera (Pico-Lescano, Guerrero-Núñez, Criollo-Sailema, Chasillacta-Amores & Sánchez-Caguana, 2024).

Por tanto, con esta publicación, se pretende presentar a consideración del lector una guía integral que combina teoría, normativa y práctica, con un enfoque que fomenta el pensamiento crítico, aplicación técnica y compromiso ético. A través de sus capítulos, poder comprender los fundamentos de la contabilidad, aplicar correctamente las normas vigentes, interpretar estados financieros y analizar información para la toma de decisiones estratégicas, contribuyendo así al desarrollo empresarial y al fortalecimiento de la profesión contable.

La autora

UNIDAD I

MARCO CONCEPTUAL DE LAS NIC



1. INTRODUCCIÓN

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) constituyen el marco normativo de referencia para la elaboración de los estados financieros en gran parte del mundo. Su objetivo es establecer principios que aseguren que la información financiera sea relevante, fiable, comparable y comprensible para los usuarios, contribuyendo así a la transparencia y a la confianza en los mercados.

El marco conceptual de las NIC proporciona la base teórica para la preparación y presentación de la información financiera, definiendo los conceptos fundamentales que orientan la aplicación de las normas específicas. Este marco describe la finalidad de los estados financieros, los objetivos de la información contable, las características cualitativas que debe cumplir y los elementos que los componen. En palabras de Torres Bardales y Lam Wong (2009), la comprensión de estos fundamentos es esencial para dotar de “precisión científica” al ejercicio contable, evitando reducirlo a un conjunto de procedimientos mecánicos

En el contexto latinoamericano, la adopción de las NIC y NIIF ha representado un proceso de convergencia hacia estándares internacionales, en el que organismos como la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) han establecido la obligatoriedad de su aplicación para determinadas entidades. Esto ha supuesto una actualización constante de los marcos normativos y un fortalecimiento de las competencias profesionales requeridas para su adecuada implementación (Vergara Arrieta, Puerta Guardo & Huertas Cardozo, 2023).

2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO

2.1. Origen y desarrollo de las NIC

Las NIC fueron emitidas inicialmente por el International Accounting Standards Committee (IASC) a partir de 1973, con el propósito de armonizar las prácticas

contables entre los distintos países. A partir de 2001, el International Accounting Standards Board (IASB) asumió la función de emitir las NIIF, sustituyendo progresivamente las NIC, aunque muchas de ellas permanecen vigentes.

El marco conceptual vigente fue emitido por el IASB en 2018, reemplazando la versión de 2010, con ajustes relevantes en la definición de activos, pasivos y capital, así como en el tratamiento de los conceptos de medición y presentación. Este documento no es una norma en sí misma, pero sirve como referencia para interpretar y aplicar las normas cuando no exista un pronunciamiento específico.

2.2. Objetivo de la información financiera

El objetivo fundamental de los estados financieros, según el marco conceptual del IASB, es proporcionar información financiera útil a inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para que tomen decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esta información también es relevante para otros usuarios interesados, como empleados, organismos reguladores y el público en general (IASB, 2018).

Este enfoque refuerza la idea de que la contabilidad, más allá de un ejercicio de registro, es una herramienta de comunicación que conecta la realidad económica de la entidad con sus grupos de interés, cumpliendo así una función social y estratégica (Pareja Pera, 2024).

2.3. Características cualitativas de la información financiera

El marco conceptual identifica características cualitativas fundamentales:

- **Relevancia:** La información debe influir en las decisiones económicas de los usuarios, ayudándoles a evaluar el pasado, presente o futuro de la entidad.
- **Representación fiel:** La información debe reflejar de manera completa, neutral y libre de error la realidad económica.

Además, señala características de mejora como la comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad, que fortalecen la utilidad de la información.

2.4. Elementos de los estados financieros

El marco conceptual define los elementos básicos:

- **Activos:** Recursos controlados por la entidad, de los que se espera obtener beneficios económicos futuros.
- **Pasivos:** Obligaciones presentes de la entidad, surgidas de eventos pasados, cuya liquidación se espera que implique una salida de recursos.
- **Patrimonio:** Interés residual en los activos de la entidad después de deducir todos sus pasivos.
- **Ingresos y gastos:** Incrementos o disminuciones en el patrimonio neto que no provienen de aportes o distribuciones a los propietarios.

3. NIC 1: PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

3.1. Objetivo y alcance

La NIC 1 tiene como propósito establecer las bases para la presentación de los estados financieros con el fin de garantizar que éstos sean comparables tanto con los de la misma entidad en periodos anteriores como con los de otras entidades. Según el IASB (2018), la norma se aplica a todos los estados financieros de propósito general preparados y presentados conforme a las NIIF, excepto cuando una norma específica requiera o permita un tratamiento diferente.

La comparabilidad es esencial para que los usuarios evalúen la posición y el rendimiento de una entidad, y para ello es necesario que la información esté estructurada de manera coherente y uniforme. Esta coherencia responde, como

señalan Torres Bardales y Lam Wong (2009), al principio epistemológico de sistematicidad en la ciencia contable, que busca que la información no solo sea correcta, sino también lógica y estructurada

3.2. Componentes de un juego completo de estados financieros

La NIC 1 (párr. 10) establece que un conjunto completo de estados financieros debe incluir:

- a. **Estado de situación financiera** al final del periodo.
- b. **Estado de resultados integrales** del periodo, que puede presentarse como:
 - Un solo estado que incluya todos los ingresos y gastos reconocidos, o
 - Dos estados: uno para el resultado del periodo y otro para el resultado integral.
- c. **Estado de cambios en el patrimonio neto** del periodo.
- d. **Estado de flujos de efectivo** del periodo (según NIC 7).
- e. **Notas**, que incluyen un resumen de políticas contables significativas y otra información explicativa.
- f. **Estado de situación financiera al inicio del periodo comparativo** cuando la entidad aplica un cambio contable de forma retroactiva o realiza una reexpresión retroactiva de partidas.

3.3. Requerimientos generales de presentación

La norma establece principios básicos que deben observarse en la presentación de los estados financieros:

- **Imagen fiel** (*fair presentation*) y cumplimiento de las NIIF: Los estados financieros deben reflejar la realidad económica de la entidad y cumplir con todos los requerimientos de las NIIF.

- **Hipótesis de negocio en marcha:** Se presume que la entidad continuará operando en el futuro previsible, a menos que se indique lo contrario.
- **Base contable de acumulación:** Excepto en el estado de flujos de efectivo, los estados financieros deben elaborarse sobre la base del devengo.
- **Consistencia en la presentación:** La clasificación y presentación de partidas debe mantenerse de un periodo a otro, salvo que exista una justificación válida para cambiarla.
- **Materialidad y agrupación:** Las partidas significativas deben presentarse por separado; las de menor importancia pueden agruparse.

3.4. Información comparativa

La NIC 1 requiere que se presenten cifras comparativas para todas las partidas de los estados financieros del periodo anterior, salvo que otra norma requiera o permita lo contrario. La presentación comparativa favorece el análisis de tendencias y la evaluación del desempeño en el tiempo (IASB, 2018).

3.5. Ejemplo práctico de estructura

A continuación, se muestra un ejemplo simplificado de la **estructura de un Estado de Situación Financiera** según NIC 1:

Entidad XYZ S.A.

Tabla 1. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 20X2 (en miles de unidades monetarias)

| Activo | 20X2 | 20X1 |
|--------------------------------|-------------|-------------|
| Activo corriente | | |
| Efectivo y equivalentes | 5.200 | 4.800 |
| Cuentas por cobrar comerciales | 3.400 | 3.100 |

| Activo | 20X2 | 20X1 |
|------------------------------|---------------|---------------|
| Inventarios | 2.600 | 2.450 |
| Total activo corriente | 11.200 | 10.350 |
| Activo no corriente | | |
| Propiedades, planta y equipo | 15.000 | 14.500 |
| Activos intangibles | 1.200 | 1.300 |
| Total activo no corriente | 16.200 | 15.800 |
| Total activo | 27.400 | 26.150 |

| Pasivo y patrimonio | | |

| Pasivo corriente | | |

| Cuentas por pagar comerciales | 4.100 | 3.900 |

| Préstamos a corto plazo | 2.000 | 1.800 |

| Total pasivo corriente | 6.100 | 5.700 |

| Pasivo no corriente | | |

| Préstamos a largo plazo | 7.000 | 7.200 |

| Total pasivo no corriente | 7.000 | 7.200 |

| **Total pasivo** | 13.100 | 12.900 |

| Patrimonio | | |

| Capital social | 8.000 | 8.000 |

| Reservas | 1.300 | 1.100 |

| Resultados acumulados | 5.000 | 4.150 |

| Total patrimonio | 14.300 | 13.250 |

| **Total pasivo y patrimonio** | 27.400 | 26.150 |

3.6. Relevancia práctica en la formación contable

Para un profesional en formación, la comprensión de la NIC 1 no solo implica conocer los requerimientos de presentación, sino también entender la lógica que sustenta el

orden y clasificación de la información. Según Pareja Pera (2024), esta comprensión permite elaborar estados financieros que no solo cumplen con la normativa, sino que también comunican de forma efectiva la situación y el rendimiento de la entidad a sus usuarios.

4. TRATAMIENTO TRIBUTARIO: ADICIONES Y DEDUCCIONES

4.1. Relación entre información financiera y tributaria

La contabilidad financiera, elaborada conforme a las NIC/NIIF y al PCGE, presenta resultados que, aunque útiles para fines gerenciales y para la presentación a terceros, no siempre coinciden con la base imponible utilizada para calcular el impuesto a la renta. Ello se debe a que la normativa tributaria establece criterios de reconocimiento y medición distintos de los contables, generando ajustes que se reflejan como adiciones o deducciones en la conciliación tributaria. En términos generales:

- a. Adiciones:** Incrementan la renta neta contable para determinar la renta imponible.
- b. Deducciones:** Disminuyen la renta neta contable para determinar la renta imponible.

Este proceso de conciliación asegura que el resultado contable se transforme en la base imponible conforme a las disposiciones de la Ley del Impuesto a la Renta y sus reglamentos.

4.2. Adiciones tributarias

Las adiciones corresponden a gastos o pérdidas reconocidas contablemente que no son deducibles para fines tributarios, ya sea de manera permanente o temporal. Entre las más comunes se encuentran:

- **Gastos no fehacientes:** Aquellos que carecen de sustento documental válido o comprobante de pago autorizado.
- **Gastos personales o no relacionados con la generación de renta:** Por ejemplo, desembolsos para fines particulares de los socios o directivos.
- **Multas y sanciones:** Penalidades impuestas por entidades regulatorias o administrativas.
- **Depreciaciones en exceso:** Cuando las tasas aplicadas superan las permitidas por la norma tributaria.
- **Provisiones no aceptadas:** Como provisiones genéricas sin respaldo normativo.

Ejemplo práctico:

La empresa Alfa S.A. presenta un gasto por multas de S/ 15.000 en sus estados financieros. Este gasto es deducible contablemente, pero no lo es tributariamente, por lo que se añade a la renta neta en la conciliación tributaria.

4.3. Deducciones tributarias

Las deducciones representan ingresos contabilizados que no están gravados con el impuesto a la renta, o gastos que la ley permite deducir adicionalmente. Entre las más frecuentes:

- **Ingresos inafectos:** Subsidios o donaciones recibidas que no constituyen renta gravada.
- **Exoneraciones específicas:** Beneficios tributarios establecidos para determinadas actividades o zonas geográficas.
- **Deducciones adicionales:** Por ejemplo, la deducción por reinversión en determinadas industrias, o beneficios por capacitación laboral.
- **Ajustes por depreciación acelerada:** Cuando la ley permite deducir una mayor depreciación que la registrada contablemente.

Ejemplo práctico:

La empresa Beta S.A. recibe un subsidio del Estado por S/ 20.000 para fines de innovación tecnológica. Este monto se registra como ingreso en contabilidad, pero la norma tributaria lo considera inafecto, por lo que se resta en la conciliación tributaria.

4.4. Conciliación tributaria

La conciliación tributaria es el proceso mediante el cual se ajusta la utilidad contable para llegar a la renta imponible. Se presenta generalmente como parte de la declaración jurada anual del impuesto a la renta e incluye:

- a. **Renta neta contable** (según estados financieros).
- b. **Más:** Adiciones tributarias.
- c. **Menos:** Deducciones tributarias.
- d. **Igual:** Renta neta imponible.
- e. Aplicación de la **tasa del impuesto** correspondiente.

Tabla 2. Ejemplo resumido de conciliación

| Concepto | Monto (S/) |
|-----------------------------|-------------------|
| Renta neta contable | 200.000 |
| (+) Adiciones tributarias | 30.000 |
| (-) Deducciones tributarias | 10.000 |
| Renta neta imponible | 220.000 |
| Impuesto a la renta (29,5%) | 64.900 |

4.5. Importancia en la formación contable

Como señala Pareja Pera (2023), comprender las diferencias entre la contabilidad financiera y la tributaria es fundamental para garantizar el cumplimiento normativo y optimizar la carga fiscal de las empresas. Este conocimiento permite al contador:

- Elaborar estados financieros que reflejen la realidad económica de la empresa.
- Cumplir con la normativa fiscal vigente.
- Asesorar estratégicamente en planificación tributaria.

Además, desde la perspectiva epistemológica, Torres Bardales y Lam Wong (2009) enfatizan que el profesional debe integrar la dimensión normativa con el análisis crítico, para evitar que el trabajo contable se limite a la mecánica registral y carezca de reflexión sobre su impacto empresarial

UNIDAD II

PLAN CONTABLE GENERAL EMPRESARIAL (PCGE)



1. INTRODUCCIÓN

El Plan Contable General Empresarial (PCGE) es una herramienta técnica de uso obligatorio en el Perú, cuyo propósito es uniformizar los registros contables, facilitar la preparación de estados financieros y asegurar que la información cumpla con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las disposiciones de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

Su importancia radica en que constituye la columna vertebral del sistema contable: define la estructura de cuentas, su codificación y la dinámica de cargos y abonos, garantizando que las operaciones se registren de forma ordenada, sistemática y comparable.

Como señalan Pico-Lescano, Guerrero-Núñez, Criollo-Sailema, Chasillacta-Amores y Sánchez-Caguana (2024), el PCGE “constituye una guía integral para el registro contable, orientada a lograr homogeneidad en la información financiera y facilitar el análisis empresarial”. En términos epistemológicos, Torres Bardales y Lam Wong (2009) destacan que contar con una estructura contable estandarizada permite sistematizar el conocimiento contable y evitar interpretaciones arbitrarias en la clasificación de operaciones.

Este capítulo desarrolla el concepto, la estructura y la dinámica del PCGE, así como su aplicación en el registro de transacciones y ajustes contables, finalizando con la elaboración de estados financieros básicos.

2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO

El PCGE vigente en el Perú fue aprobado mediante Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad (CNC) N.º 043-2010-EF/94 y está alineado con la estructura de presentación establecida por la NIC 1 y la NIIF para PYMES.

Este plan se compone de nueve clases de cuentas codificadas del 1 al 9, que agrupan las operaciones por naturaleza, desde los activos hasta las cuentas de orden:

1. Activo

- **Definición:** Bienes, derechos y otros recursos controlados por la entidad, como resultado de hechos pasados, de los cuales se espera obtener beneficios económicos futuros (IASB, *Marco Conceptual para la Información Financiera*, 2018).
- **Ejemplo:** Efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, propiedades, patentes.

2. Pasivo

- **Definición:** Obligaciones presentes de la entidad, surgidas de sucesos pasados, cuyo cumplimiento implicará la salida de recursos que incorporan beneficios económicos (IASB, *Marco Conceptual*, 2018).
- **Ejemplo:** Préstamos bancarios, cuentas por pagar, impuestos por pagar.

3. Patrimonio

- **Definición:** Valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos; representa la inversión de los propietarios más las utilidades retenidas (IASB, *Marco Conceptual*, 2018).
- **Ejemplo:** Capital social, reservas, resultados acumulados.

4. Ingresos

- **Definición:** Incrementos en los beneficios económicos durante el período contable, en forma de entradas o aumentos de activos, o disminuciones de pasivos, que generan aumentos en el patrimonio, excluyendo las aportaciones de los propietarios (IASB, NIC 18).

- **Ejemplo:** Ventas de mercancías, prestación de servicios, ingresos por arrendamientos.

5. Gastos por naturaleza

- **Definición:** Clasificación de los gastos según el tipo de recurso consumido o servicio recibido, independientemente de la función en la que se haya incurrido (IAS 1, Presentación de Estados Financieros).
- **Ejemplo:** Sueldos y salarios, consumo de materiales, depreciaciones, servicios contratados.

6. Costos de ventas

- **Definición:** Valor de los bienes o servicios vendidos durante un período, que corresponde a los costos en que incurrió la entidad para producirlos o adquirirlos (Horngren, C., Contabilidad Financiera, 2014).
- **Ejemplo:** Inventario inicial + compras netas – inventario final.

7. Gastos por función

- **Definición:** Clasificación de los gastos según el área o actividad en la que se originan, como administración, ventas o producción (IAS 1, Presentación de Estados Financieros).
- **Ejemplo:** Gastos de ventas (publicidad, comisiones), gastos de administración (sueldos administrativos).

8. Saldos intermedios de gestión

- **Definición:** Indicadores que muestran resultados parciales de la actividad económica antes de llegar al resultado neto, permitiendo analizar la rentabilidad en distintas etapas del ciclo de negocio (García, J., Contabilidad de Gestión, 2017).

- **Ejemplo:** Margen bruto, resultado de explotación, resultado antes de impuestos.

9. Cuentas de orden

- **Definición:** Registros contables que reflejan operaciones o hechos que no afectan directamente al activo, pasivo o patrimonio, pero que requieren control administrativo o informativo (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público – IPSASB, Manual de Contabilidad Gubernamental).
- **Ejemplo:** Bienes recibidos en consignación, garantías otorgadas, contratos firmados pendientes de ejecución.

Tabla 3. Resumen

| Concepto | Definición breve | Ejemplo práctico |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Activo | Recursos controlados que producirán beneficios futuros | Inventarios, efectivo, maquinaria |
| Pasivo | Obligaciones presentes cuyo cumplimiento implica salida de recursos | Préstamos, cuentas por pagar, impuestos |
| Patrimonio | Activos menos pasivos; representa recursos propios financiando la empresa | Capital social, utilidades retenidas |
| Ingresos | Aumentan activos o disminuyen pasivos, incrementando el patrimonio | Venta de productos o servicios |
| Gastos por naturaleza | Gastos según su tipo económico | Sueldos, suministros, tributos |
| Costos de ventas | Costos directos atribuibles a bienes vendidos | Materia prima, mano de obra, costos de fabricación |
| Gastos por función | Gastos según área o actividad económica | Gastos de ventas, administración, producción |
| Saldos intermedios de gestión | Indicadores intermedios (margen bruto, valor agregado...) | Margen comercial, resultado de explotación |
| Cuentas de orden | Registros informativos de hechos no patrimoniales directos | Mercancías en consignación, garantías |

La comprensión de estos conceptos constituye la base para la adecuada interpretación y elaboración de los estados financieros, ya que permiten identificar, clasificar y registrar de manera coherente las operaciones económicas de una entidad. La distinción entre activos, pasivos y patrimonio facilita el análisis de la situación financiera; mientras que la correcta clasificación de ingresos, costos y gastos ya sea por naturaleza o por función contribuye a una presentación más transparente y útil para la toma de decisiones. Asimismo, el conocimiento de los saldos intermedios de gestión y de las cuentas de orden enriquece el control y la evaluación de las actividades, proporcionando información complementaria esencial para la gestión contable y administrativa. Lo que quiere decir que, Cada clase de cuenta se divide en subclases, grupos, subgrupos y cuentas específicas, con una codificación que permite el registro detallado de las transacciones.

3. ESTRUCTURA DEL PCGE

La codificación del PCGE sigue una jerarquía lógica:

- **Clase (1 dígito):** Categoría principal (Activo, Pasivo, etc.).
- **Grupo (2 dígitos):** Subdivisión de la clase.
- **Subgrupo (3 dígitos):** Segmento más específico del grupo.
- **Cuenta (4 dígitos o más):** Registro de una partida contable específica.

La estructura del Plan Contable General Empresarial (PCGE) se organiza bajo una codificación jerárquica que facilita la identificación, registro y control de las operaciones contables. En el nivel más general se encuentra la clase, representada por un solo dígito, que agrupa las categorías principales como activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos.

Cada clase se subdivide en grupos, identificados con dos dígitos, que permiten una clasificación más detallada de las cuentas según su naturaleza o función. A su vez, los

grupos se desagregan en subgrupos, codificados con tres dígitos, que precisan aún más la clasificación de las operaciones.

Finalmente, se encuentran las cuentas, con cuatro o más dígitos, que constituyen el registro específico de cada partida contable, permitiendo el seguimiento individualizado de las transacciones y garantizando una adecuada presentación de la información financiera.

Ejemplo:

Cuentas por cobrar comerciales – terceros

- **Clase:** 1 (Activo)
- **Grupo:** 12 (Cuentas por cobrar comerciales)
- **Subgrupo:** 121 (Facturas por cobrar)
- **Cuenta:** 1212 (Clientes del exterior)

4. DINÁMICA DE LAS CUENTAS

Cada cuenta del PCGE incluye:

- **Descripción:** Explica su naturaleza y propósito.
- **Cargos:** Movimientos que incrementan el saldo (normalmente al debe en cuentas de activo, al haber en cuentas de pasivo e ingreso).
- **Abonos:** Movimientos que disminuyen el saldo (inverso al caso anterior).
- **Saldo normal:** Indica si la cuenta, por naturaleza, presenta saldo deudor o acreedor.

Cada cuenta del Plan Contable General Empresarial (PCGE) está acompañada de información que define su uso y facilita su correcta aplicación en el registro de las operaciones. En primer lugar, se incluye una descripción, que detalla la naturaleza de

la cuenta y su finalidad dentro de la estructura contable. Posteriormente, se especifican los cargos, es decir, los movimientos que incrementan su saldo; en las cuentas de activo, esto ocurre al registrarse en el debe, mientras que en las de pasivo e ingreso se da al registrarse en el haber. De manera complementaria, se indican los abonos, que representan las disminuciones de saldo y operan en sentido inverso al de los cargos. Finalmente, se establece el saldo normal de la cuenta, el cual determina si, por su naturaleza, tiende a presentar un saldo deudor o acreedor, lo que orienta su interpretación y control en los estados financieros.

Ejemplo práctico:

Cuenta 1212 – Clientes del exterior

- **Se carga:** Por ventas al crédito a clientes extranjeros.
- **Se abona:** Por cobros recibidos o por devoluciones y descuentos.
- **Saldo normal:** Deudor.

Cada cuenta del Plan Contable General Empresarial (PCGE) está acompañada de información que define su uso y facilita su correcta aplicación en el registro de las operaciones. En primer lugar, se incluye una descripción, que detalla la naturaleza de la cuenta y su finalidad dentro de la estructura contable. Posteriormente, se especifican los cargos, es decir, los movimientos que incrementan su saldo; en las cuentas de activo, esto ocurre al registrarse en él debe, mientras que en las de pasivo e ingreso se da al registrarse en el haber. De manera complementaria, se indican los abonos, que representan las disminuciones de saldo y operan en sentido inverso al de los cargos. Finalmente, se establece el saldo normal de la cuenta, el cual determina si, por su naturaleza, tiende a presentar un saldo deudor o acreedor, lo que orienta su interpretación y control en los estados financieros.

Por ejemplo, la cuenta 10 – Efectivo y equivalentes de efectivo pertenece a la clase 1 (Activo) y agrupa el dinero disponible en caja y bancos. Su descripción señala que registra el efectivo de libre disposición de la empresa; sus cargos aumentan el saldo cuando se recibe dinero en efectivo o depósitos bancarios, mientras que sus abonos lo disminuyen cuando se realizan pagos o retiros. El saldo normal de esta cuenta es deudor, dado que forma parte del activo.

Tabla 4. Ejemplos de Cuentas del PCGE

| Código | Nombre de la cuenta | Clase | Grupo/Subgrupo | Descripción | Cargos | Abonos | Saldo normal |
|--------|-------------------------------------------|----------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------|
| 10 | Efectivo y equivalentes de efectivo | 1-Activo | 10 - Efectivo y equivalentes de efectivo | Registra el dinero en efectivo y depósitos de libre disposición. | Ingresos de efectivo o depósitos bancarios. | Pagos en efectivo o retiros bancarios. | Deudor |
| 12 | Cuentas por cobrar comerciales - terceros | 1-Activo | 12 - Cuentas por cobrar comerciales | Registra los derechos de cobro provenientes de ventas de bienes o servicios a crédito. | Ventas a crédito o reconocimiento de cuentas por cobrar. | Cobro de las cuentas por cobrar. | Deudor |
| 42 | Cuentas por pagar comerciales - terceros | 4-Pasivo | 42 - Cuentas por pagar comerciales | Registra las obligaciones con proveedores por compras de bienes o servicios a crédito. | Cancelación o disminución de deudas con proveedores. | Reconocimiento de nuevas obligaciones con proveedores. | Acreedor |

5. REGISTRO DE TRANSACCIONES Y AJUSTES

El uso del PCGE se materializa en el libro diario, donde se registran cronológicamente las transacciones. Posteriormente, estos registros se trasladan al libro mayor para determinar saldos por cuenta y, finalmente, a los estados financieros.

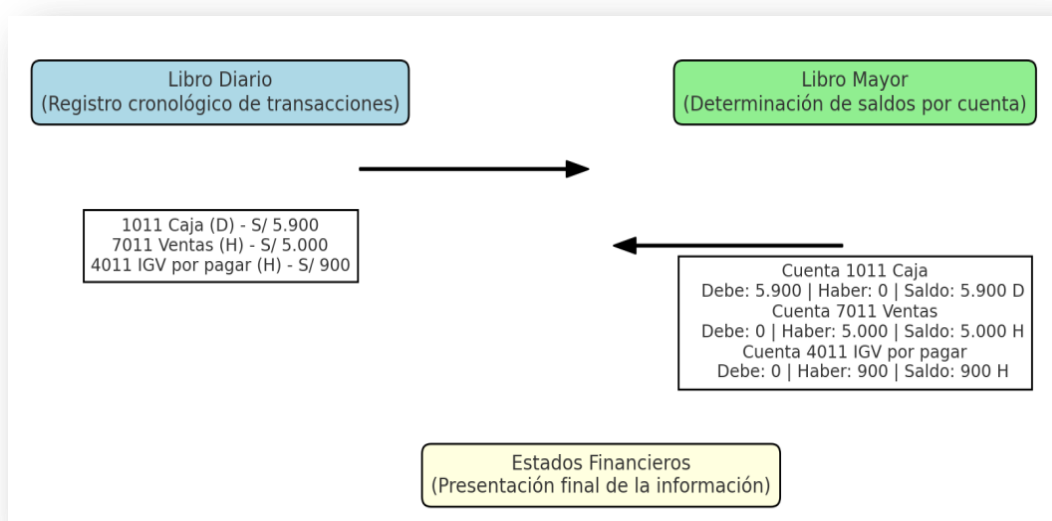
Tabla 5. Ejemplo: Venta de mercaderías al contado por S/ 5.000 más IGV (18%)

| Cuenta | Debe | Haber |
|-----------|-------|-------|
| 1011 Caja | 5.900 | |

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|------|-------|
| 7011 Ventas | | 5.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 900 |

- **1011 Caja – Debe: S/ 5.900:** Este registro refleja el ingreso de efectivo a la empresa producto de la venta al contado. La cuenta 1011 pertenece a la clase 1 (Activo) y aumenta con los cargos, por lo que el monto total recibido —que incluye el valor de venta más el IGV— se registra en el debe.
- **7011 Ventas – Haber: S/ 5.000:** Aquí se reconoce el ingreso generado por la operación de venta de mercaderías. La cuenta 7011 pertenece a la clase 7 (Ingresos) y, de acuerdo con el PCGE, los ingresos se incrementan mediante abonos, razón por la cual se registra en el haber por el valor neto de la venta, sin incluir el impuesto.
- **4011 IGV por pagar – Haber: S/ 900:** Esta cuenta refleja la obligación tributaria generada por la venta, correspondiente al Impuesto General a las Ventas (IGV) del 18%. Al ser una cuenta de pasivo, su saldo aumenta con los abonos, por lo que se registra en el haber. El monto se calcula como el 18% del valor de venta: $S/ 5.000 \times 0,18 = S/ 900$.

Figura 1. Flujo de registro contable: De libro diario a libro mayor.



En otras palabras, el registro de transacciones y ajustes mediante el Plan Contable General Empresarial (PCGE) garantiza la trazabilidad y consistencia de la información financiera, ya que cada operación se documenta siguiendo un orden cronológico en el libro diario y se consolida posteriormente en el libro mayor para determinar los saldos de cada cuenta. Este proceso permite que las cifras presentadas en los estados financieros sean el resultado de un flujo sistemático de registros, desde el momento en que ocurre la transacción hasta su exposición final. El ejemplo mostrado evidencia cómo una venta de mercaderías, junto con su correspondiente impuesto, se refleja en las cuentas específicas de efectivo, ingresos por ventas e impuesto general a las ventas por pagar, asegurando una representación fiel y transparente de la realidad económica de la entidad.

6. ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

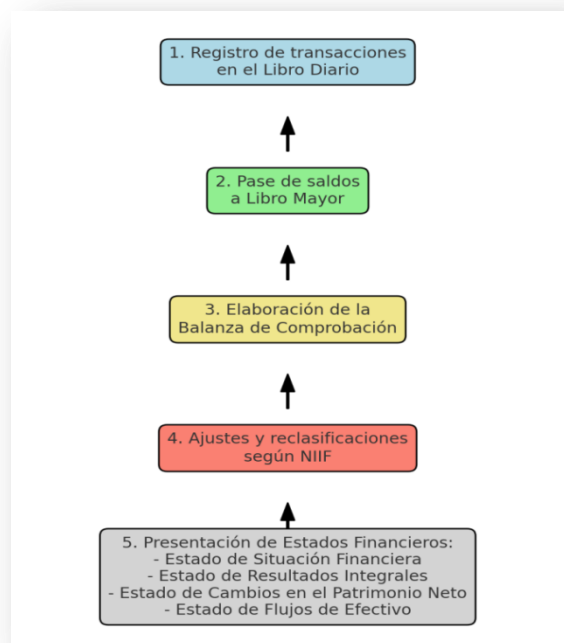
El Plan Contable General Empresarial (PCGE) constituye la base para que, al cierre del período contable, las cuentas se organicen y consoliden en la preparación de los estados financieros, de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). El proceso sigue una secuencia lógica que garantiza la integridad y confiabilidad de la información:

- a. **Registro de transacciones diarias en el libro diario**, siguiendo el orden cronológico de los hechos económicos.
- b. **Traslado de saldos al libro mayor**, donde se acumulan los movimientos de cada cuenta y se determinan sus saldos finales.
- c. **Elaboración de la balanza de comprobación**, que permite verificar la igualdad entre el total de débitos y créditos, así como detectar posibles errores de registro.
- d. **Aplicación de ajustes y reclasificaciones** conforme a las NIIF, con el fin de reflejar fielmente la situación financiera y el desempeño de la entidad.
- e. **Presentación de los estados financieros básicos**, que incluyen:
 - *Estado de situación financiera* (Balance general).

- *Estado de resultados integrales.*
- *Estado de cambios en el patrimonio neto.*
- *Estado de flujos de efectivo.*

Esta configuración, asegura que la información presentada a los usuarios internos y externos sea coherente, comparable y útil para la toma de decisiones económicas.

Figura 2. Flujo de proceso de elaboración de estados financieros



7. EJEMPLOS DE APLICACIÓN DEL PCGE

Para comprender la utilidad práctica del Plan Contable General Empresarial (PCGE), se presentan a continuación ejemplos de operaciones registradas con su respectiva codificación, siguiendo la estructura de clase, grupo, subgrupo y cuenta.

7.1. Ciclo de ventas

Ejemplo 1: Venta al contado de mercaderías por S/ 8.000 más IGV (18%).

Tabla 6. Asiento contable

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|-------------|--------------|
| 1011 Caja | 9.440 | |
| 7011 Ventas | | 8.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 1.440 |

Explicación:

- **1011 Caja** (Clase 1 – Activo): Se incrementa por el ingreso del efectivo.
- **7011 Ventas** (Clase 7 – Ingresos por función): Reconoce la venta realizada.
- **4011 IGV por pagar** (Clase 4 – Pasivo): Registra la obligación tributaria por el IGV.

Este asiento contable refleja de manera integral el efecto de la transacción sobre la estructura financiera de la entidad, evidenciando cómo el ingreso de efectivo incrementa el activo disponible, el reconocimiento de la venta aumenta los ingresos y, de forma simultánea, se registra la obligación tributaria correspondiente al impuesto generado. De esta forma, el registro no solo cumple con la aplicación del Plan Contable General Empresarial, sino que también garantiza la correcta representación de la realidad económica y fiscal de la operación, fortaleciendo la transparencia y fiabilidad de la información financiera.

7.2. Ciclo de compras

Ejemplo 2: Compra de mercaderías al crédito por S/ 5.000 más IGV (18%).

Tabla 7. Ejemplo 2. Asiento contable

| Cuenta | Debe | Haber |
|-------------------------------|-------------|--------------|
| 6011 Mercaderías | 5.000 | |
| 4011 IGV por pagar | 900 | |
| 4212 Proveedores – nacionales | | 5.900 |

Explicación:

- **6011 Mercaderías (Clase 6 – Costo de ventas):** Reconoce el inventario adquirido.
- **4011 IGV por pagar:** Registra el crédito fiscal que se compensará en la declaración mensual.
- **4212 Proveedores nacionales:** Reconoce la obligación de pago.

Este asiento contable refleja la adquisición de mercaderías a crédito, registrando en la cuenta 6011 – Mercaderías el valor del inventario incorporado al activo de la empresa, el cual posteriormente se destinará a la venta y formará parte del costo de ventas. Simultáneamente, en la cuenta 4011 – IGV por pagar se reconoce el crédito fiscal generado por la operación, que podrá ser utilizado para compensar el impuesto a pagar en la declaración mensual. Finalmente, la cuenta 4212 – Proveedores nacionales registra la obligación contraída con el proveedor por el monto total de la transacción, consolidando así el pasivo asociado a la compra. Este registro garantiza que la operación quede documentada de manera íntegra, cumpliendo con el Plan Contable General Empresarial y con las disposiciones tributarias vigentes.

7.3. Ciclo de planillas

Ejemplo 3: Pago de sueldos brutos por S/ 12.000, con retención de AFP por S/ 1.200 e impuesto a la renta de quinta categoría por S/ 800.

Tabla 8. Asiento contable: Ciclo de planillas

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------------------------|-------------|--------------|
| 6211 Remuneraciones | 12.000 | |
| 4111 AFP por pagar | | 1.200 |
| 4112 Retenciones de quinta categoría | | 800 |
| 1011 Caja | | 10.000 |

Explicación:

- **6211 Remuneraciones:** Reconoce el gasto total en sueldos.
- **4111 AFP por pagar y 4112 Retenciones de quinta categoría:** Registran las obligaciones retenidas.
- **1011 Caja: Registra el desembolso neto al trabajador.**

Este asiento contable refleja de manera integral el ciclo de planillas, reconociendo en la cuenta 6211 – Remuneraciones el gasto total correspondiente a los sueldos brutos devengados en el período. De forma simultánea, las cuentas 4111 – AFP por pagar y 4112 – Retenciones de quinta categoría registran las obligaciones retenidas al trabajador que la empresa deberá declarar y pagar a las entidades correspondientes, representando pasivos de carácter temporal.

Finalmente, la cuenta 1011 – Caja evidencia el desembolso neto realizado a favor del trabajador, equivalente al sueldo después de las deducciones legales. Este registro garantiza la correcta aplicación del Plan Contable General Empresarial y el cumplimiento de las disposiciones laborales y tributarias vigentes, asegurando la transparencia en la gestión de las remuneraciones.

7.4. Ajustes contables

Ejemplo 4: Registro de la depreciación del mobiliario por S/ 2.500.

Tabla 9. Asiento contable: Ajustes contables

| Cuenta | Debe | Haber |
|-------------------------------------------|-------------|--------------|
| 6811 Depreciación de mobiliario | 2.500 | |
| 3911 Depreciación acumulada de mobiliario | | 2.500 |

Explicación:

- **6811 Depreciación de mobiliario (Clase 6 – Gasto por naturaleza):** Reconoce el gasto del periodo.
- **3911 Depreciación acumulada:** Registra la disminución del valor contable del activo.

Este asiento contable representa un ajuste de fin de período destinado a reconocer el desgaste y pérdida de valor del mobiliario como consecuencia de su uso y del transcurso del tiempo. La cuenta 6811 – Depreciación de mobiliario registra el gasto correspondiente al ejercicio, afectando directamente los resultados del período. Paralelamente, la cuenta 3911 – Depreciación acumulada de mobiliario refleja, en el haber, la acumulación de dicho deterioro en el tiempo, disminuyendo el valor neto contable del activo sin afectar su costo histórico. Este procedimiento, en concordancia con las Normas Internacionales de Información Financiera, asegura que los estados financieros presenten una imagen fiel de la situación patrimonial y del resultado económico del ejercicio.

7.5. Cierre contable

Ejemplo 5: Cierre de ingresos y gastos para determinar el resultado del ejercicio.

Tabla 10. Asiento contable: Cierre contable

| Cuenta | Debe | Haber |
|-----------------------------|-------------|--------------|
| 7011 Ventas | 500.000 | |
| 6011 Costo de ventas | | 320.000 |
| 6211 Gastos administrativos | | 100.000 |
| 6311 Gastos de ventas | | 50.000 |
| 7511 Utilidad del ejercicio | | 30.000 |

Explicación:

Se trasladan las cuentas de ingresos y gastos a la cuenta de resultados (**7511 Utilidad del ejercicio**), que luego se presentará en el estado de resultados integrales.

Este asiento contable de cierre tiene como finalidad transferir los saldos de las cuentas de ingresos y gastos a la cuenta 7511 – Utilidad del ejercicio, permitiendo determinar el resultado neto del período. En él debe registrarse el saldo de la cuenta 7011 – Ventas, eliminando el ingreso acumulado, mientras que en el haber se trasladan los saldos de las cuentas de gastos (6011 – Costo de ventas, 6211 – Gastos administrativos y 6311 – Gastos de ventas), neutralizando sus efectos en el libro mayor. La diferencia entre ingresos y gastos determina la utilidad obtenida, que se presenta en la cuenta de resultados antes de su traspaso al patrimonio. Este procedimiento, aplicado al final del ejercicio contable, asegura que los estados financieros reflejen de forma precisa el desempeño económico de la entidad durante el período evaluado.

De esta manera, se infiere que el Plan Contable General Empresarial (PCGE) constituye una herramienta esencial para garantizar la uniformidad, claridad y consistencia en el registro de las operaciones contables, facilitando así la elaboración de estados financieros confiables. Su estructura jerárquica permite clasificar e identificar cada transacción de manera ordenada, lo que contribuye a un control interno más eficiente y a una presentación estandarizada de la información.

No obstante, su correcta aplicación exige no solo el dominio de la codificación de cuentas, sino también una comprensión profunda de la naturaleza económica de las operaciones registradas. Una codificación precisa y coherente asegura que la información contable sea comparable, verificable y útil para la toma de decisiones, en concordancia con los principios de relevancia y representación fiel establecidos en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

UNIDAD III

CICLO DE VENTAS Y COBRANZAS



1. INTRODUCCIÓN

El ciclo de ventas y cobranzas comprende el conjunto de operaciones y procedimientos que permiten a la empresa generar ingresos a través de la venta de bienes o prestación de servicios, y recuperar los importes correspondientes mediante cobros en efectivo, transferencias u otros medios de pago.

Desde la perspectiva contable, este ciclo no solo implica el reconocimiento de ingresos, sino también el registro de cuentas por cobrar, provisiones por incobrabilidad, operaciones con letras de cambio, gestión de efectivo y conciliación bancaria.

La correcta administración de este ciclo es fundamental para garantizar la liquidez, minimizar el riesgo crediticio y asegurar la rentabilidad operativa.

Como señalan Morales-Antamba, Sánchez-Cando, Viscaíno-de la Cruz y Avellán-Herrera (2019), el proceso contable de ventas y cobranzas debe sustentarse en registros precisos y oportunos, alineados con el Plan Contable General Empresarial (PCGE) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), particularmente la NIIF 15 – Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes.

Esta norma establece los criterios para reconocer los ingresos en el momento en que la entidad transfiere el control de los bienes o servicios al cliente, en un importe que refleje la contraprestación que espera recibir.

En términos de control interno, este ciclo requiere políticas claras sobre condiciones de crédito, descuentos, devoluciones y provisiones, así como procedimientos de conciliación bancaria para verificar que los registros contables coincidan con los saldos reales de las cuentas bancarias.

2. FUNDAMENTO TEÓRICO Y NORMATIVO

2.1. Marco normativo aplicable

La elaboración y presentación de la información financiera vinculada a las operaciones de ventas se sustenta en un marco normativo que integra normas internacionales de información financiera y disposiciones nacionales, lo que garantiza uniformidad, comparabilidad y transparencia. En este contexto:

- **NIIF 15 – Ingresos procedentes de contratos con clientes:** Establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación y revelación de los ingresos, asegurando que se representen fielmente las transacciones y que el reconocimiento se produzca cuando la transferencia de bienes o servicios al cliente esté efectivamente cumplida (IASB, 2014).
- **NIC 1 – Presentación de estados financieros:** Regula la estructura y los requisitos mínimos para la presentación de los estados financieros, fomentando la consistencia y comparabilidad de la información entre diferentes períodos y entidades (IASB, 2007).
- **NIC 7 – Estado de flujos de efectivo:** Define la clasificación y presentación de los flujos de efectivo, incluyendo los cobros procedentes de clientes y otras entradas vinculadas a las actividades operativas (IASB, 1992).
- **Plan Contable General Empresarial (PCGE):** Proporciona la codificación y descripción de las cuentas necesarias para el registro de operaciones de ventas, descuentos, devoluciones, cuentas por cobrar y provisiones, asegurando un tratamiento uniforme y alineado con las Normas Internacionales de Información Financiera (Consejo Normativo de Contabilidad, 2019).

2.2. Principales operaciones en el ciclo de ventas

El ciclo de ventas abarca un conjunto de operaciones que permiten registrar, controlar y analizar las transacciones comerciales desde el momento de la negociación hasta la

cobranza final, considerando tanto aspectos contables como tributarios. Entre las principales operaciones se encuentran:

- a. **Ventas al contado:** Implican el reconocimiento inmediato del ingreso y el registro simultáneo del cobro, generalmente en efectivo o a través de medios electrónicos.
- b. **Ventas al crédito:** Suponen el reconocimiento del ingreso junto con el registro de cuentas por cobrar, generando derechos de cobro a futuro.
- c. **Anticipos de clientes:** Comprenden los montos recibidos con anterioridad a la entrega de bienes o prestación de servicios, que constituyen pasivos hasta la concreción de la operación.
- d. **Exportaciones:** Involucran el registro de ventas internacionales, atendiendo a las disposiciones aduaneras, tributarias y cambiarias vigentes.
- e. **Devoluciones y descuentos:** Representan ajustes que disminuyen los ingresos previamente reconocidos, ya sea por devolución física de mercancías o por aplicación de rebajas comerciales.
- f. **Operaciones con letras de cambio:** Incluyen el canje, descuento o gestión de cobranza de facturas a través de instrumentos cambiarios, impactando en la liquidez y en la gestión de cartera.
- g. **Gestión de efectivo y conciliación bancaria:** Comprende la administración de los fondos provenientes de las ventas y la verificación periódica de los saldos entre registros contables y extractos bancarios.
- h. **Valuación de cuentas por cobrar:** Involucra la estimación de provisiones para cuentas incobrables, el castigo de saldos incobrados y, en su caso, el registro de recuperaciones posteriores.

3. REGISTRO CONTABLE DE OPERACIONES FRECUENTES

3.1. Venta al contado

La empresa Alfa S.A. vende mercaderías por S/ 10.000 más IGV (18%), cobrado en efectivo.

Tabla 11. Ejemplo de Venta al contado

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|-------------|--------------|
| 1011 Caja | 11.800 | |
| 7011 Ventas | | 10.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 1.800 |

Explicación:

- **1011 Caja:** Aumenta porque la empresa recibe efectivo en el momento de la venta.
- **7011 Ventas:** Reconoce el ingreso por la venta de mercaderías.
- **4011 IGV por pagar:** Registra la obligación tributaria generada por la operación.

Este registro contable refleja el reconocimiento simultáneo del ingreso y del cobro derivado de una venta al contado, cumpliendo con los criterios de las Normas Internacionales de Información Financiera. La cuenta 1011 – Caja evidencia el incremento inmediato del activo disponible, mientras que la cuenta 7011 – Ventas registra el ingreso bruto generado por la transacción. De forma complementaria, la cuenta 4011 – IGV por pagar reconoce la obligación tributaria correspondiente al impuesto aplicado, que deberá ser declarado y cancelado en el período fiscal correspondiente.

Este procedimiento garantiza una representación fiel de la operación, permitiendo que los estados financieros muestren con claridad tanto el rendimiento económico como el compromiso fiscal derivado de la venta.

3.2. Venta al crédito

La empresa Beta S.A. vende mercaderías por S/ 15.000 más IGV (18%), con plazo de 30 días.

Tabla 12. Ejemplo de venta de crédito

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------------------|-------------|--------------|
| 1211 Facturas por cobrar – nacionales | 17.700 | |
| 7011 Ventas | | 15.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 2.700 |

Explicación:

- **1211 Facturas por cobrar – nacionales:** Registra la cuenta por cobrar al cliente, ya que el pago no es inmediato.
- **7011 Ventas:** Reconoce el ingreso de la operación.
- **4011 IGV por pagar:** Registra el impuesto correspondiente.

Este asiento contable refleja una operación de venta cuyo cobro se realizará en un período posterior, lo que implica un aumento de los activos por cuentas por cobrar y el reconocimiento simultáneo del ingreso y del impuesto correspondiente.

La aplicación correcta del Plan Contable General Empresarial en este tipo de transacciones asegura que los estados financieros muestren con precisión tanto el rendimiento económico como la posición financiera, permitiendo evaluar la liquidez futura derivada de las ventas a crédito y su impacto en la gestión de cartera.

3.3. Anticipo de clientes

La empresa recibe un anticipo de S/ 5.000 de un cliente como pago parcial o total por una venta que se concretará en el futuro.

Tabla 13. Ejemplo anticipo de clientes

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------|-------------|--------------|
| 1011 Caja | 5.000 | |
| 4211 Anticipo de clientes | | 5.000 |

Explicación:

- **1011 Caja:** Registra el ingreso de efectivo en la empresa, incrementando el activo disponible.
- **4211 Anticipo de clientes:** Reconoce la obligación contraída de entregar bienes o prestar servicios posteriormente, tratándose de un pasivo y no de un ingreso, dado que la operación principal aún no se ha realizado.

Este asiento contable evidencia que, aunque la empresa ha recibido fondos de un cliente, estos no constituyen un ingreso reconocido hasta que se cumpla con la entrega del bien o la prestación del servicio comprometido.

El registro en la cuenta de pasivo garantiza que los estados financieros reflejen con exactitud la obligación pendiente, en concordancia con el principio de devengo y con las Normas Internacionales de Información Financiera, asegurando así la transparencia y la correcta interpretación de la situación económica de la entidad.

3.4. Devolución sobre ventas

Un cliente devuelve mercaderías por un valor de S/ 2.000 más IGV (18%), generando el siguiente registro contable:

Tabla 14. Ejemplo devoluciones sobre ventas

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------------------|-------------|--------------|
| 7021 Devoluciones sobre ventas | 2.000 | |
| 4011 IGV por pagar | 360 | |
| 1211 Facturas por cobrar – nacionales | | 2.360 |

Explicación:

- **7021 – Devoluciones sobre ventas:** Registra la reducción del ingreso originalmente reconocido, ajustando las ventas netas del período.
- **4011 – IGV por pagar:** Disminuye la obligación tributaria en proporción al valor de la devolución.
- **1211 – Facturas por cobrar – nacionales:** Reduce el saldo pendiente de cobro, reflejando que el cliente ya no adeuda el importe correspondiente a la mercancía devuelta.

Este asiento contable refleja la reversión parcial de una operación de venta, afectando tanto los ingresos como el impuesto a pagar y las cuentas por cobrar.

Su correcta contabilización garantiza que los estados financieros muestren cifras ajustadas a la realidad económica, preservando la integridad de la información y cumpliendo con el principio de representación fiel establecido en las Normas Internacionales de Información Financiera.

3.5. Descuento por pronto pago

La empresa concede un descuento del 5% sobre una venta de S/ 10.000 más IGV, como incentivo por el pago anticipado del cliente.

Tabla 15. Ejemplo descuento por pronto pago

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------------------|-------------|--------------|
| 7031 Descuentos concedidos | 500 | |
| 4011 IGV por pagar | 90 | |
| 1211 Facturas por cobrar – nacionales | | 590 |

Explicación:

- **7031 – Descuentos concedidos:** Registra la rebaja en el precio de venta como un gasto que disminuye el ingreso bruto, impactando en las ventas netas del período.
- **4011 – IGV por pagar:** Ajusta a la baja el impuesto general a las ventas, de manera proporcional al descuento otorgado.
- **1211 – Facturas por cobrar – nacionales:** Reduce el saldo pendiente de cobro, reflejando el menor importe que el cliente debe pagar después del descuento.

Este asiento contable evidencia el tratamiento de los descuentos por pronto pago como ajustes que afectan tanto el resultado económico como las obligaciones tributarias y las cuentas por cobrar. Su correcta contabilización conforme al Plan Contable General Empresarial asegura que los estados financieros presenten cifras precisas y alineadas con la realidad económica de la transacción, fortaleciendo la transparencia y la utilidad de la información para la toma de decisiones.

4. GESTIÓN DE EFECTIVO Y CONCILIACIÓN BANCARIA

La conciliación bancaria consiste en comparar el saldo contable de la cuenta Bancos con el saldo que figura en el estado de cuenta emitido por la entidad financiera, con el fin de identificar diferencias y realizar los ajustes necesarios.

Tabla 16. Ejemplo de conciliación bancaria

| Concepto | Monto (S/.) |
|-------------------------------------|--------------------|
| Saldo según libros (contable) | 50.000 |
| (+) Depósitos en tránsito | 2.000 |
| (-) Cheques pendientes de cobro | (1.000) |
| (-) Cargos bancarios no registrados | (200) |
| Saldo según extracto bancario | 50.800 |

Explicación:

- **Depósitos en tránsito:** Son montos depositados por la empresa que aún no aparecen en el estado de cuenta bancario.
- **Cheques pendientes de cobro:** Cheques emitidos por la empresa que todavía no han sido presentados al banco para su cobro.
- **Cargos bancarios no registrados:** Gastos que aparecen en el estado de cuenta, pero aún no han sido registrados en la contabilidad.

Este procedimiento asegura que los registros contables coincidan con la realidad financiera y evita errores en la presentación de estados financieros.

La gestión de efectivo y la conciliación bancaria constituyen procedimientos esenciales para garantizar la exactitud y confiabilidad de la información financiera. Al comparar sistemáticamente el saldo contable con el saldo reflejado en el extracto bancario, se identifican y corrigen discrepancias derivadas de operaciones en tránsito, registros pendientes o cargos no contabilizados. Este proceso no solo asegura que los saldos presentados en los estados financieros representen fielmente la posición de liquidez de la empresa, sino que también fortalece el control interno, previniendo errores y detectando posibles irregularidades en la administración de los fondos.

5. EVALUACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR: PROVISIÓN, CASTIGO Y RECUPERO

5.1. Provisión para cuentas de cobranza dudosa

La empresa estima que S/ 3.000 de sus cuentas por cobrar podrían no recuperarse.

Tabla 17. Ejemplo de provisión para cuentas de cobranza dudosa

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------------------------------|-------|-------|
| 6812 Provisión para cuentas incobrables | 3.000 | |
| 1291 Provisión acumulada para cuentas incobrables | | 3.000 |

Explicación:

- **6812 – Provisión para cuentas incobrables:** Registra el gasto derivado de la estimación de pérdidas crediticias esperadas, afectando el resultado del período.
- **1291 – Provisión acumulada para cuentas incobrables:** Funciona como una cuenta correctora del activo, disminuyendo el saldo neto de las cuentas por cobrar en el balance general.

Este asiento contable refleja la aplicación del principio de prudencia y el cumplimiento de las Normas Internacionales de Información Financiera, al reconocer las pérdidas esperadas antes de que se materialicen. La provisión permite presentar en los estados financieros un valor más realista y recuperable de las cuentas por cobrar, asegurando que los usuarios de la información dispongan de datos confiables para evaluar la liquidez y el riesgo crediticio de la empresa.

5.2. Castigo de cuentas incobrables

Se determina incobrable una cuenta por cobrar de S/ 1.500 que ya había sido provisionada en períodos anteriores.

Tabla 18. Ejemplo de castigo de cuentas incobrables

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------------------------------------|-------|-------|
| 1291 Provisión acumulada para cuentas incobrables | 1.500 | |
| 1211 Facturas por cobrar – nacionales | | 1.500 |

Explicación:

- **1291 – Provisión acumulada para cuentas incobrables:** Se disminuye el saldo de la provisión previamente constituida, reconociendo que el importe ahora se elimina definitivamente de los activos.
- **1211 – Facturas por cobrar – nacionales:** Se da de baja el saldo correspondiente al cliente incobrable, retirándolo del balance general.

Este asiento contable materializa la baja definitiva de un crédito previamente identificado como de difícil recuperación y provisionado, evitando la sobrevaloración del activo en los estados financieros. Al utilizar la provisión acumulada, no se genera un gasto adicional en el período del castigo, cumpliendo así con el principio de correlación de ingresos y gastos y con las disposiciones de las Normas Internacionales de Información Financiera sobre medición y deterioro de activos financieros.

5.3. Recupero de cuentas castigadas

La empresa cobra S/ 500 de una cuenta que había sido castigada.

Tabla 19. Ejemplo de recupero de cuentas castigadas

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------------------------|------|-------|
| 1011 Caja | 500 | |
| 7711 Recupero de cuentas incobrables | | 500 |

Explicación:

- **1011 Caja:** Aumenta por el ingreso del cobro.
- **7711 Recuperos de cuentas incobrables:** Reconoce el ingreso extraordinario, ya que el monto había sido dado por perdido.

El ciclo de ventas y cobranzas constituye uno de los procesos más relevantes dentro de la gestión contable, ya que conecta directamente la actividad comercial de la empresa con la entrada de recursos financieros. En este capítulo se abordaron tanto los aspectos normativos como los procedimentales que sustentan el reconocimiento, registro y control de las operaciones de ventas y de recuperación de créditos otorgados a clientes.

Desde el punto de vista normativo, se hizo énfasis en:

- La NIIF 15, que regula el reconocimiento de ingresos según la transferencia del control de bienes o servicios al cliente.
- La NIC 1, que exige la presentación clara y consistente de la información contable.
- El PCGE, que establece las cuentas y codificación necesarias para un registro ordenado y estandarizado.

En cuanto a los procedimientos contables, se presentaron casos prácticos sobre:

- Ventas al contado y al crédito, con el reconocimiento de ingresos y el tratamiento del IGV.
- Registro de anticipos de clientes, devoluciones y descuentos, que afectan directamente el importe neto de ventas.
- Operaciones con cuentas por cobrar, incluyendo provisiones, castigos y recuperos.
- Gestión de efectivo mediante conciliación bancaria, herramienta fundamental para verificar la correspondencia entre registros contables y extractos bancarios.

Las explicaciones incluidas bajo cada tabla permitieron comprender el impacto económico y financiero de cada transacción, así como el efecto en los estados financieros. Este enfoque busca que el estudiante no solo memorice cuentas y códigos, sino que razone la lógica de cada asiento, entienda la naturaleza de las operaciones y visualice su repercusión en la liquidez y solvencia de la empresa.

Finalmente, se destacó que la correcta administración del ciclo de ventas y cobranzas es clave para:

- Garantizar la rentabilidad y liquidez empresarial.
- Reducir riesgos asociados a la morosidad e incobrabilidad.
- Cumplir con la normativa tributaria y financiera vigente.

UNIDAD IV

CICLO DE PLANILLAS Y PERSONAL



1. INTRODUCCIÓN

El ciclo de planillas y personal comprende el registro, control y liquidación de las obligaciones derivadas de la relación laboral entre la empresa y sus trabajadores. Este proceso no solo involucra el cálculo de ingresos y descuentos para determinar la remuneración neta de cada empleado, sino también el reconocimiento de aportes patronales y obligaciones tributarias relacionadas.

Su correcta gestión es fundamental, ya que incide directamente en:

- La **motivación y satisfacción del personal**.
- El **cumplimiento de las leyes laborales y tributarias**.
- La **transparencia de la información financiera** que se presenta en los estados financieros.

Como señala Pareja Pera (2023), el área de planillas constituye un puente entre la gestión de talento humano y el control contable, ya que de su exactitud depende no solo la conformidad de los trabajadores, sino también el cumplimiento de las obligaciones con organismos como la **ONP/AFP**, **SUNAT** y entidades de seguridad social.

En este capítulo se abordarán:

- a. La estructura del ciclo de planillas, diferenciando ingresos ordinarios y extraordinarios.
- b. Los descuentos legales y contractuales aplicables.
- c. Los aportes obligatorios del empleador.
- d. El cálculo de la retención de impuesto a la renta de quinta categoría.
- e. El registro contable y su efecto en los estados financieros.

2. MARCO NORMATIVO DEL CICLO DE PLANILLAS Y PERSONAL

El registro y control de planillas se rige por un conjunto de normas laborales, tributarias y de seguridad social que varían según el país. Para el caso peruano, entre las principales disposiciones aplicables se encuentran:

- a. Ley de Productividad y Competitividad Laboral (D.S. N.º 003-97-TR): Regula el contrato de trabajo, beneficios laborales y causas de cese.
- b. Ley de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) – D.S. N.º 001-97-TR: Establece la obligación del empleador de realizar depósitos semestrales como fondo de contingencia para el trabajador.
- c. Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo (Ley N.º 29783): Garantiza condiciones laborales seguras y saludables.
- d. Normativa previsional:
 - Sistema Nacional de Pensiones (ONP).
 - Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- e. Normativa tributaria:
 - Retención de Impuesto a la Renta de quinta categoría (trabajadores dependientes).
 - Aportes patronales obligatorios como EsSalud, SENATI, SENCICO, entre otros.

En el ámbito contable, el PCGE contempla cuentas específicas para el registro de remuneraciones, aportes y descuentos, permitiendo identificar de forma ordenada las obligaciones y gastos derivados del vínculo laboral.

3. CLASIFICACIÓN DE INGRESOS DEL TRABAJADOR

Los ingresos laborales se dividen en ordinarios y extraordinarios, según su frecuencia y naturaleza.

3.1. Ingresos ordinarios

Son aquellos que el trabajador percibe de manera regular como contraprestación por sus servicios, e incluyen:

- Sueldo básico: Monto fijo acordado en el contrato.
- Asignaciones fijas: Bonificaciones regulares (por ejemplo, asignación familiar).
- Comisiones: Remuneración variable por cumplimiento de objetivos o ventas.

Tabla 20. Ejemplo contable: Registro de pago de sueldos brutos por S/ 20.000.

| Cuenta | Debe | Haber |
|------------------------------------|-------------|--------------|
| 6211 Remuneraciones | 20.000 | |
| 4111 AFP por pagar | | 2.000 |
| 4112 Renta 5ta categoría por pagar | | 1.000 |
| 1011 Caja | | 17.000 |

Explicación:

- **6211 Remuneraciones:** Registra el gasto total por sueldos.
- **4111 AFP por pagar:** Retención destinada al sistema previsional.
- **4112 Renta 5ta categoría por pagar:** Retención tributaria.
- **1011 Caja:** Pago neto al trabajador.

Este asiento contable refleja el reconocimiento integral de los ingresos ordinarios devengados por los trabajadores, incorporando tanto el gasto total en remuneraciones como las retenciones obligatorias de carácter previsional y tributario. De esta manera, la cuenta 6211 – Remuneraciones evidencia el costo laboral asumido por la empresa, mientras que las cuentas 4111 – AFP por pagar y 4112 – Renta de quinta categoría por pagar registran las obligaciones que serán transferidas a las entidades correspondientes. Finalmente, la cuenta 1011 – Caja representa el desembolso neto efectivamente percibido por el trabajador. Este tratamiento contable, alineado con el Plan Contable General Empresarial y con las disposiciones laborales y fiscales vigentes, garantiza que los estados financieros presenten una imagen fiel de la gestión de nómina y de su impacto en los resultados del período.

3.2. Ingresos extraordinarios

Son beneficios no recurrentes que el trabajador recibe en determinadas fechas o circunstancias:

- Gratificaciones (julio y diciembre).
- Bonificaciones extraordinarias (por resultados, productividad, etc.).
- Vacaciones (remuneración por descanso físico).
- Indemnizaciones (por despido arbitrario o cese).

Tabla 21. Ejemplo contable: Pago de gratificación por Fiestas Patrias de S/ 5.000 más bonificación extraordinaria de S/ 500.

| Cuenta | Debe | Haber |
|----------------------|-------|-------|
| 6221 Gratificaciones | 5.000 | |
| 6222 Bonificaciones | 500 | |
| 1011 Caja | | 5.500 |

Explicación:

- **6221 Gratificaciones:** Gasto correspondiente a beneficios legales por festividades.
- **6222 Bonificaciones:** Gasto por beneficios no obligatorios concedidos por la empresa.
- **1011 Caja:** Pago en efectivo.

Este asiento contable registra la entrega de beneficios extraordinarios otorgados a los trabajadores, distinguiendo entre los de carácter legal, como la gratificación por Fiestas Patrias, y los voluntarios, como la bonificación extraordinaria por desempeño u otras causas. La cuenta 6221 – Gratificaciones refleja el gasto asociado a beneficios establecidos por ley, mientras que la cuenta 6222 – Bonificaciones incorpora aquellos

pagos discrecionales que la empresa decide conceder. Finalmente, la cuenta 1011 – Caja representa la salida de efectivo correspondiente al pago total efectuado.

Este tratamiento contable, en concordancia con el Plan Contable General Empresarial y las disposiciones laborales vigentes, asegura que los estados financieros muestren con precisión el impacto de estos beneficios en los resultados del período y en la gestión de recursos humanos.

4. CLASIFICACIÓN DE DESCUENTOS AL TRABAJADOR

Los descuentos constituyen deducciones aplicadas sobre la remuneración bruta del trabajador, cuyo efecto es reducir el monto neto a percibir.

Pueden tener carácter legal, cuando están establecidos por normativas laborales, previsionales o tributarias como las aportaciones obligatorias a los sistemas de pensiones, las contribuciones a la seguridad social o las retenciones por impuesto a la renta, o bien ser contractuales, cuando derivan de acuerdos voluntarios entre el trabajador y el empleador, tales como préstamos otorgados por la empresa, aportes a fondos mutuales o cuotas sindicales.

La adecuada clasificación y registro de estos descuentos garantiza el cumplimiento de las disposiciones legales y de las cláusulas contractuales, asegurando que el cálculo de la nómina sea transparente, verificable y conforme a la normativa vigente.

4.1. Descuentos legales

Obligatorios por disposición de ley:

- Sistema previsional (ONP/AFP).
- Impuesto a la renta de quinta categoría.

- Embargos judiciales (cuando corresponda).

Tabla 22. Ejemplo contable: Retención de AFP (10%) sobre un sueldo de S/ 5.000.

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------|-------------|--------------|
| 6211 Remuneraciones | 5.000 | |
| 4111 AFP por pagar | | 500 |
| 1011 Caja | | 4.500 |

Explicación:

- **4111 AFP por pagar:** Reconoce la obligación de transferir los fondos al sistema previsional.
- **1011 Caja:** Pago neto al trabajador.

Este registro contable evidencia la aplicación de un descuento legal obligatorio, en este caso, la retención para el sistema previsional privado (AFP), calculada como un porcentaje sobre la remuneración bruta del trabajador. La cuenta 4111 – AFP por pagar refleja la obligación de la empresa de transferir los fondos retenidos a la entidad administradora, mientras que la cuenta 1011 – Caja muestra el importe neto efectivamente entregado al trabajador.

Este tratamiento contable, en cumplimiento con la normativa laboral y previsional vigente, garantiza que los estados financieros presenten con precisión las obligaciones derivadas de la gestión de nómina, asegurando transparencia en el manejo de los recursos y cumplimiento de las obligaciones legales.

4.2. Descuentos contractuales

Acordados entre el empleador y el trabajador:

- Préstamos otorgados por la empresa.
- Cuotas sindicales.
- Descuentos por servicios internos (ej. alimentación, transporte).

Tabla 23. Ejemplo contable: Descuento de S/ 200 por préstamo personal al trabajador.

| Cuenta | Debe | Haber |
|-------------------------------|-------------|--------------|
| 6211 Remuneraciones | 3.000 | |
| 1212 Préstamos a trabajadores | | 200 |
| 1011 Caja | | 2.800 |

Explicación:

- **1212 Préstamos a trabajadores:** Disminuye el saldo de la deuda del trabajador con la empresa.
- **1011 Caja:** Pago neto de la planilla después de descuentos.

Este registro contable evidencia la aplicación de un descuento legal obligatorio, en este caso, la retención para el sistema previsional privado (AFP), calculada como un porcentaje sobre la remuneración bruta del trabajador.

La cuenta 4111 – AFP por pagar refleja la obligación de la empresa de transferir los fondos retenidos a la entidad administradora, mientras que la cuenta 1011 – Caja muestra el importe neto efectivamente entregado al trabajador.

Este tratamiento contable, en cumplimiento con la normativa laboral y previsional vigente, garantiza que los estados financieros presenten con precisión las obligaciones derivadas de la gestión de nómina, asegurando transparencia en el manejo de los recursos y cumplimiento de las obligaciones legales.

5. APORTES DEL EMPLEADOR

Son las obligaciones que la empresa asume a favor de sus trabajadores, sin que ello implique un descuento en su remuneración. Estos aportes, establecidos por ley, representan un costo adicional para el empleador y se registran como gasto.

Entre los más comunes en el contexto peruano están:

- **EsSalud:** Aporte del 9% sobre la remuneración asegurable para la cobertura de salud.
- **SENATI:** Aporte del 0,75% para empresas industriales.
- **SENCICO:** Aporte del 0,2% para empresas de construcción.
- **Seguro complementario de trabajo de riesgo (SCTR):** Obligatorio para actividades de alto riesgo.

Tabla 24. Ejemplo contable: Registro del aporte a EsSalud de S/ 1.800 correspondiente a la planilla de un mes.

| Cuenta | Debe | Haber |
|------------------------|-------|-------|
| 6311 Aporte EsSalud | 1.800 | |
| 4213 EsSalud por pagar | | 1.800 |

Explicación:

- **6311 Aporte EsSalud:** Reconoce el gasto por el aporte patronal.
- **4213 EsSalud por pagar:** Registra la obligación de transferir el monto a la entidad de salud.

Este asiento contable refleja el reconocimiento de un aporte patronal obligatorio, en este caso correspondiente a EsSalud, calculado sobre la remuneración asegurable de los trabajadores. La cuenta 6311 – Aporte EsSalud registra el gasto que asume el

empleador como parte de sus obligaciones legales, mientras que la cuenta 4213 – EsSalud por pagar evidencia el pasivo generado hasta su cancelación ante la entidad prestadora de salud.

Este tratamiento contable, alineado con el Plan Contable General Empresarial y la normativa laboral peruana, permite que los estados financieros presenten de manera fiel el costo total de la planilla, incluyendo no solo las remuneraciones directas, sino también las contribuciones patronales que forman parte de la protección social de los trabajadores.

6. CÁLCULO DE LA RETENCIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA DE QUINTA CATEGORÍA

El impuesto a la renta de quinta categoría grava los ingresos obtenidos por el trabajador en relación de dependencia. Se calcula de manera progresiva acumulando los ingresos del año y aplicando la escala de tasas establecida por la SUNAT.

Pasos para el cálculo:

- a. Determinar la remuneración anual proyectada (incluye gratificaciones y otros ingresos).
- b. Restar las 7 UIT correspondientes a la deducción legal.
- c. Aplicar la escala progresiva acumulativa:
 - 8% hasta 5 UIT excedentes.
 - 14% de 5 UIT hasta 20 UIT.
 - 17% de 20 UIT hasta 35 UIT.
 - 20% de 35 UIT hasta 45 UIT.
 - 30% sobre el exceso de 45 UIT.
- d. Dividir el impuesto anual proyectado entre los meses restantes del año para determinar la retención mensual.

Ejemplo simplificado:

- **Sueldo mensual:** S/ 5.000 → Remuneración anual: S/ 60.000.
- **Deducción:** 7 UIT (S/ 36.050 en 2024) → Renta neta: S/ 23.950.
- **Impuesto anual:** 8% de S/ 23.950 = S/ 1.916.
- **Retención mensual:** S/ 1.916 / 12 ≈ S/ 159,67.

El cálculo de la retención del impuesto a la renta de quinta categoría garantiza que el tributo se recaude de manera proporcional a lo largo del ejercicio fiscal, evitando cargas excesivas en un solo período y asegurando el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias.

Este procedimiento, basado en la proyección anual de ingresos y en la aplicación de la escala progresiva acumulativa establecida por la SUNAT, permite determinar de forma precisa el monto a retener mensualmente.

La metodología no solo asegura equidad en la tributación según la capacidad contributiva del trabajador, sino que también facilita la correcta contabilización de las retenciones en la nómina, contribuyendo a que los estados financieros reflejen con exactitud los pasivos tributarios generados por las remuneraciones.

1. REGISTRO CONTABLE INTEGRAL DE PLANILLAS

Supongamos que la empresa tiene una planilla mensual con los siguientes datos:

- **Remuneraciones brutas:** S/ 25.000.
- **Retenciones AFP:** S/ 2.500.
- **Retenciones IR 5ta categoría:** S/ 300.
- **Aporte EsSalud:** S/ 2.250.

Asientos contables:

Tabla 25. a) Registro de las remuneraciones brutas y retenciones:

| Cuenta | Debe | Haber |
|------------------------------------|-------------|--------------|
| 6211 Remuneraciones | 25.000 | |
| 4111 AFP por pagar | | 2.500 |
| 4112 Renta 5ta categoría por pagar | | 300 |
| 1011 Caja | | 22.200 |

Explicación:

- **6211 Remuneraciones:** Registra el gasto total de la planilla.
- **4111 AFP por pagar:** Retención para el sistema previsional.
- **4112 Renta 5ta categoría por pagar:** Retención tributaria.
- **1011 Caja:** Pago neto a trabajadores.

Tabla 26. b) Registro del aporte patronal a EsSalud:

| Cuenta | Debe | Haber |
|------------------------|-------------|--------------|
| 6311 Aporte EsSalud | 2.250 | |
| 4213 EsSalud por pagar | | 2.250 |

Explicación:

- **6311 Aporte EsSalud:** Gasto adicional asumido por el empleador.
- **4213 EsSalud por pagar:** Obligación de pago a la entidad de salud.

El ciclo de planillas y personal constituye un componente esencial de la contabilidad empresarial, ya que vincula directamente la gestión del capital humano con la información financiera de la organización.

Ahora bien, a manera de repaso, en este capítulo, se analizaron los fundamentos normativos, la clasificación de ingresos y descuentos, los aportes patronales, el cálculo de la retención del impuesto a la renta de quinta categoría y los registros contables correspondientes.

Desde el punto de vista normativo, se estableció que la correcta administración de planillas garantiza el cumplimiento de las obligaciones laborales, tributarias y previsionales, evitando contingencias legales y fortaleciendo la relación de confianza con los trabajadores. En este sentido, se revisaron las principales leyes laborales, el rol de los sistemas previsionales (ONP/AFP) y los aportes a la seguridad social (EsSalud, SENATI, SENCICO), integrando estos elementos en el registro contable según el Plan Contable General Empresarial (PCGE).

En la parte práctica, se presentaron ejemplos de:

- Registro de ingresos ordinarios y extraordinarios del trabajador.
- Aplicación de descuentos legales y contractuales.
- Reconocimiento de aportes del empleador.
- Determinación y registro de la retención del impuesto a la renta de quinta categoría.
- Elaboración de asientos integrales que reflejan todo el proceso de liquidación y pago de planillas.

Las explicaciones añadidas a cada ejemplo permitieron entender la naturaleza económica de las operaciones y su impacto tanto en el flujo de efectivo como en la presentación de los estados financieros. De este modo, se refuerza la idea de que el

área de planillas no es únicamente un proceso administrativo, sino un subsistema contable crítico que conecta la gestión de recursos humanos con la estrategia financiera de la empresa.

En síntesis, la correcta gestión del ciclo de planillas y personal:

- Garantiza el pago justo y oportuno a los trabajadores.
- Cumple con la normativa laboral y tributaria vigente.
- Proporciona información confiable para la toma de decisiones.
- Contribuye al clima laboral y a la reputación corporativa.

Este capítulo deja al lector preparado para abordar el Capítulo 5: *Ciclo de adquisiciones y pagos*, donde se profundizará en la gestión contable de las compras de bienes y servicios, la valoración de inventarios, la depreciación de activos fijos y el control de las obligaciones con proveedores.

UNIDAD V

CICLO DE ADQUISICIONES Y PAGOS



1. INTRODUCCIÓN

El ciclo de adquisiciones y pagos comprende el conjunto de actividades y registros contables relacionados con la compra de bienes, insumos, activos fijos y servicios que la empresa requiere para su operación, así como el cumplimiento de las obligaciones financieras derivadas de dichas adquisiciones.

Desde una perspectiva contable, este ciclo abarca:

- El registro inicial de las compras, ya sea al contado o al crédito.
- La gestión de inventarios y activos fijos.
- La aplicación de métodos de valuación y medición.
- El reconocimiento de descuentos, devoluciones y ajustes posteriores.
- El pago oportuno a proveedores, incluyendo importaciones y obligaciones tributarias asociadas.

La eficiencia en este ciclo impacta directamente en la rentabilidad, flujo de efectivo y solvencia de la empresa, pues un manejo inadecuado puede generar sobre costos, desabastecimiento o pérdida de oportunidades comerciales.

Además, la correcta aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y del Plan Contable General Empresarial (PCGE) asegura la presentación transparente y comparable de la información en los estados financieros.

Tal como señala Vergara Arrieta, Puerta Guardo y Huertas Cardozo (2023), el proceso de adquisiciones no es solo una función operativa, sino un proceso estratégico que debe alinearse con la planificación financiera, el control de costos y la gestión de riesgos de la organización.

2. MARCO NORMATIVO

El ciclo de adquisiciones y pagos se encuentra sujeto a un conjunto de disposiciones legales, tributarias y contables que regulan la forma en que deben registrarse, valorarse y presentarse las operaciones relacionadas, asegurando uniformidad, transparencia y cumplimiento normativo. Entre las principales referencias normativas destacan:

- **NIC 2 – Inventarios:** Define los criterios para el reconocimiento, medición y presentación de inventarios, incluyendo métodos de valuación como el costo promedio ponderado y el método de primeras entradas, primeras salidas (PEPS/FIFO).
- **NIC 16 – Propiedades, planta y equipo:** Establece los lineamientos para el reconocimiento y medición inicial de activos fijos, así como para su depreciación, revaluación y baja.
- **NIC 38 – Activos intangibles:** Regula el tratamiento contable de activos no monetarios sin sustancia física, como licencias, software y otros intangibles adquiridos.
- **NIC 23 – Costos por préstamos:** Determina las condiciones para capitalizar los intereses y costos financieros asociados a la adquisición, construcción o producción de activos calificables.
- **NIIF 16 – Arrendamientos:** Establece el tratamiento contable de los bienes adquiridos bajo contratos de arrendamiento financiero y operativo, reconociendo activos por derecho de uso y pasivos por arrendamiento.
- **Plan Contable General Empresarial (PCGE):** Define la codificación y descripción de las cuentas necesarias para el registro de compras, obligaciones con proveedores, ajustes y depreciaciones, asegurando la homogeneidad en la presentación de la información.
- **Legislación tributaria vigente:** En el caso peruano, incluye las normas relacionadas con el Impuesto General a las Ventas (IGV), las retenciones, las detracciones y las disposiciones aplicables a operaciones de importación.

En conjunto, este marco normativo asegura que las operaciones del ciclo de adquisiciones y pagos sean registradas y presentadas de manera coherente, verificable y alineada con estándares internacionales y disposiciones legales locales.

La correcta aplicación de estas normas no solo permite reflejar fielmente la situación financiera y patrimonial de la entidad, sino que también fortalece el control interno, facilita la comparabilidad de la información y garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias. De esta forma, la contabilidad se convierte en una herramienta estratégica para la gestión empresarial, aportando datos precisos y confiables para la toma de decisiones.

3. CLASIFICACIÓN DE COMPRAS EN EL CICLO DE ADQUISICIONES Y PAGOS

El ciclo de adquisiciones puede entenderse como una secuencia logística y financiera que se inicia con la identificación de una necesidad y culmina con la cancelación de la obligación al proveedor. Este proceso abarca desde la planificación y solicitud de requerimientos, pasando por la selección de proveedores, negociación de condiciones, recepción y verificación de bienes o servicios, hasta el registro contable y el pago final.

Una metáfora útil para entenderlo es la de "**la cinta transportadora**":

- En un extremo se colocan los requerimientos (materias primas, mercaderías, servicios o activos).
- En la sección intermedia se desarrollan las etapas de adquisición, registro contable y control de calidad y valor.
- En el otro extremo, los bienes o servicios ya están disponibles para la operación, y el proveedor recibe el pago pactado.

Si la cinta transportadora se detiene o se descoordina, todo el proceso productivo y financiero se ve afectado. Así como en una cinta transportadora, la continuidad y

coordinación del ciclo de adquisiciones es esencial para el funcionamiento eficiente de la empresa. Cualquier interrupción o desajuste en una de sus etapas puede generar retrasos en la producción, incumplimientos contractuales, problemas financieros o sobrecostos.

Por ello, una correcta clasificación y gestión de las compras no solo optimiza los recursos, sino que también garantiza la fluidez operativa y la solidez de las relaciones comerciales con los proveedores.

3.1. Compras de inventarios

Las compras de inventarios pueden ser al contado o al crédito, nacionales o importadas. El registro debe incluir el costo de adquisición más los gastos necesarios para poner el inventario en condiciones de venta o uso (transporte, seguros, derechos de aduana).

Tabla 27. Ejemplo 1. Compra al contado de mercaderías por S/ 12.000 más IG V (18%).

| Cuenta | Debe | Haber |
|---------------------|--------|--------|
| 2011 Mercaderías | 12.000 | |
| 4011 IG V por pagar | 2.160 | |
| 1011 Caja | | 14.160 |

Explicación:

- **2011 Mercaderías:** Incremento del inventario disponible.
- **4011 IG V por pagar:** Reconocimiento del impuesto como crédito fiscal.
- **1011 Caja:** Disminución por el pago inmediato.

Tabla 28. Ejemplo 2: Compra a crédito de inventarios por S/ 20.000 más IGV.

| Cuenta | Debe | Haber |
|-----------------------------|-------------|--------------|
| 2011 Mercaderías | 20.000 | |
| 4011 IGV por pagar | 3.600 | |
| 4211 Proveedores nacionales | | 23.600 |

Explicación:

- Se registra la obligación con el proveedor.
- El IGV se reconoce como crédito fiscal para su compensación futura.

Estos registros contables ilustran cómo las compras de inventarios, independientemente de que se realicen al contado o al crédito, deben reflejar no solo el valor de adquisición del bien, sino también el reconocimiento del crédito fiscal por el IGV y la forma en que se financia la transacción. En el caso de compras al contado, el pago inmediato reduce la disponibilidad de efectivo, mientras que en las operaciones a crédito se genera una obligación con el proveedor que será cancelada en el futuro.

Este tratamiento contable, alineado con la NIC 2 – Inventarios y el Plan Contable General Empresarial, garantiza que los estados financieros presenten un valor de inventario que incorpore todos los costos necesarios para su puesta en condiciones de venta o uso, contribuyendo así a una gestión eficiente de los recursos y a la representación fiel de la situación financiera de la empresa.

3.2. Compras de activos fijos

Los activos fijos, clasificados como propiedades, planta y equipo, requieren un tratamiento contable diferenciado, ya que su utilización genera beneficios económicos que se extienden a lo largo de varios períodos contables.

De acuerdo con la NIC 16 – Propiedades, planta y equipo, estos activos deben reconocerse inicialmente al costo de adquisición o construcción, el cual incluye todos los desembolsos necesarios para ponerlos en condiciones de funcionamiento. Posteriormente, se les aplica un proceso sistemático de depreciación que distribuye su costo depreciable a lo largo de su vida útil estimada, reflejando así el desgaste y la obsolescencia.

Este enfoque permite que los estados financieros presenten un valor contable que represente de forma más fiel la contribución real de estos activos al rendimiento de la empresa, evitando distorsiones en los resultados de un solo período y cumpliendo con el principio de correlación entre ingresos y gastos.

Tabla 29. Ejemplo 3: Compra de maquinaria al contado por S/ 50.000 más IGV.

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|-------------|--------------|
| 3331 Maquinaria | 50.000 | |
| 4011 IGV por pagar | 9.000 | |
| 1011 Caja | | 59.000 |

Explicación:

- **3331 Maquinaria:** Reconocimiento del activo fijo.
- **4011 IGV por pagar:** Crédito fiscal por la adquisición.
- **1011 Caja:** Pago total al proveedor.

Este asiento contable refleja la incorporación de un activo fijo a la estructura productiva de la empresa, en este caso maquinaria, cuyo uso generará beneficios económicos durante varios períodos. La cuenta 3331 – Maquinaria registra el valor de adquisición del bien, incrementando el activo no corriente, mientras que la cuenta

4011 – IGV por pagar reconoce el crédito fiscal que podrá aplicarse contra futuras obligaciones tributarias.

La salida registrada en 1011 – Caja evidencia el pago inmediato realizado al proveedor. Este tratamiento contable, alineado con lo establecido en la NIC 16 – Propiedades, planta y equipo y el Plan Contable General Empresarial, asegura que los estados financieros reflejen de manera fiel tanto la inversión realizada como sus efectos fiscales y financieros.

3.3. Compras de servicios

En el caso de servicios, la empresa reconoce el gasto en el período en que se recibe el servicio, independientemente de si el pago es al contado o a crédito.

Tabla 30. Ejemplo 4: Contratación de servicio de transporte por S/ 3.000 más IGV, pagado a crédito.

| Cuenta | Debe | Haber |
|------------------------------|-------|-------|
| 6312 Servicios de transporte | 3.000 | |
| 4011 IGV por pagar | 540 | |
| 4211 Proveedores nacionales | | 3.540 |

Explicación:

- **6312 Servicios de transporte:** Gasto por el servicio recibido.
- **4211 Proveedores nacionales:** Obligación pendiente de pago.

Figura 3. El ciclo de adquisiciones y pagos como cinta transportadora



Interpretación:

- La entrada de la cinta representa la planificación y solicitud de compras.
- El centro simboliza la gestión operativa y contable de la adquisición.
- La salida refleja la disponibilidad de los bienes/servicios y el cumplimiento de la orden

Este asiento contable evidencia el reconocimiento de un gasto por servicios en el período en que son recibidos, en este caso, transporte, independientemente de que su pago se realice posteriormente.

La cuenta 6312 – Servicios de transporte refleja el costo operativo incurrido, mientras que la cuenta 4011 – IGV por pagar registra el crédito fiscal correspondiente, y 4211 – Proveedores nacionales reconoce la obligación pendiente con el proveedor.

Este tratamiento, acorde con el principio de devengo y las disposiciones de las Normas Internacionales de Información Financiera, asegura que los estados financieros presenten de forma oportuna y precisa los costos de operación, permitiendo un control eficiente de las obligaciones y facilitando la toma de decisiones sobre la gestión de adquisiciones y pagos.

4. DEVOLUCIONES Y DESCUENTOS EN COMPRAS

Las devoluciones y descuentos constituyen ajustes que disminuyen el valor originalmente pactado en la adquisición de bienes o servicios, ya sea por la restitución física de la mercancía, por acuerdos comerciales posteriores o por incentivos concedidos por el proveedor.

Su registro contable debe realizarse de forma oportuna y precisa, de manera que el costo de adquisición refleje únicamente el valor efectivamente asumido por la empresa.

Este tratamiento, en concordancia con las Normas Internacionales de Información Financiera y el Plan Contable General Empresarial, garantiza que los estados financieros presenten un costo real y verificable, evitando sobrevaloraciones en los inventarios o en los gastos y facilitando una correcta evaluación de la rentabilidad y eficiencia de las operaciones.

4.1. Devoluciones sobre compras

Las devoluciones sobre compras representan operaciones en las que la empresa restituye a sus proveedores bienes previamente adquiridos, ya sea por defectos de calidad, incumplimiento de especificaciones o acuerdos comerciales.

Estas transacciones generan ajustes tanto en el registro de inventarios como en las obligaciones con los proveedores y en el tratamiento del crédito fiscal del IGV.

Su correcta contabilización es fundamental para que los estados financieros reflejen de manera fiel el valor real de los activos y pasivos vinculados al ciclo de adquisiciones.

Tabla 31. Ejemplo 5: Devolución a proveedor de mercaderías por S/ 2.000 más IGV, previamente adquiridas al crédito.

| Cuenta | Debe | Haber |
|-----------------------------|-------------|--------------|
| 4211 Proveedores nacionales | 2.360 | |
| 2011 Mercaderías | | 2.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 360 |

Explicación:

- Se disminuye la obligación con el proveedor.
- Se reduce el inventario y el IGV correspondiente.

El registro contable de esta operación muestra cómo la devolución de mercaderías reduce simultáneamente la obligación con el proveedor, el saldo de inventarios y el monto del crédito fiscal del IGV asociado a la compra original.

Este tratamiento, en línea con el Plan Contable General Empresarial y la normativa tributaria vigente, asegura la transparencia y exactitud en la presentación de la información financiera, evitando sobrevaloraciones en los activos y manteniendo un adecuado control de las obligaciones comerciales.

4.2. Descuento por pronto pago obtenido

Los descuentos por pronto pago obtenido constituyen incentivos financieros otorgados por el proveedor a cambio de cancelar una obligación antes de su fecha de vencimiento.

Estos descuentos representan un beneficio económico para la empresa, ya que reducen el costo de adquisición de bienes o servicios y mejoran la eficiencia en el uso de los recursos financieros.

Su adecuada contabilización es relevante para reflejar con precisión el valor real de las compras y el impacto positivo en los resultados del período.

Tabla 32. Ejemplo 6: Descuento del 5% sobre compra de S/ 10.000 más IGV, pagada al contado.

| Cuenta | Debe | Haber |
|-----------------------------|-------------|--------------|
| 4211 Proveedores nacionales | 11.800 | |
| 2011 Mercaderías | | 10.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 1.800 |
| 7591 Descuentos en compras | 500 | |
| 4011 IGV por pagar | 90 | |
| 1011 Caja | | 590 |

Explicación:

- **7591 Descuentos en compras:** Reconoce el beneficio económico por pagar antes del vencimiento.
- El IGV se ajusta proporcionalmente al descuento.

El asiento contable de esta operación evidencia cómo el pago anticipado al proveedor no solo liquida la obligación comercial, sino que también reduce proporcionalmente el costo del inventario y el IGV asociado, registrando el beneficio obtenido en la cuenta 7591 – Descuentos en compras.

Este tratamiento, coherente con el Plan Contable General Empresarial y la normativa tributaria, asegura que los estados financieros presenten cifras ajustadas a la realidad económica, fortaleciendo la transparencia y la exactitud en la medición de los costos y resultados de la empresa.

5. MÉTODOS DE VALUACIÓN DE INVENTARIOS

Según la **NIC 2**, los inventarios pueden valorarse aplicando métodos aceptados como:

- **Costo Promedio Ponderado:** Se calcula el costo promedio por unidad considerando todas las existencias.
- **PEPS (FIFO):** Los primeros bienes adquiridos son los primeros en venderse.
- **Identificación Específica:** Se asigna el costo individual a cada unidad.

Ejemplo 7 – Costo promedio ponderado:

- **Inventario inicial:** 100 unidades a S/ 50 = S/ 5.000
- **Compra:** 200 unidades a S/ 55 = S/ 11.000
- **Costo promedio** = $(5.000 + 11.000) \div 300 = S/ 53,33$ por unidad.

6. AJUSTES POSTERIORES AL RECONOCIMIENTO INICIAL

Incluyen variaciones en el valor de inventarios y activos fijos después de su adquisición.

- **Valor Neto Realizable (VNR):** Si el precio de mercado baja, se ajusta el valor del inventario.
- **Revaluaciones:** En activos fijos, pueden generar un excedente de revaluación registrado en el patrimonio.
- **Deterioro:** Si un activo pierde valor por obsolescencia o daño.

7. ACTIVOS FIJOS: DEPRECIACIÓN, MEJORAS, MANTENIMIENTO Y BAJA

7.1. Depreciación

La **NIC 16** establece que los activos deben depreciarse de forma sistemática a lo largo de su vida útil.

Tabla 33. Ejemplo 8: Maquinaria valorada en S/ 50.000 con vida útil de 10 años → Depreciación anual lineal = S/ 5.000.

| Cuenta | Debe | Haber |
|----------------------------------------|-------------|--------------|
| 6811 Depreciación de maquinaria | 5.000 | |
| 3911 Depreciación acumulada maquinaria | | 5.000 |

Explicación:

- El gasto por depreciación reduce el resultado del período.
- La cuenta de depreciación acumulada disminuye el valor en libros del activo.

Este registro contable refleja la aplicación del método de depreciación lineal establecido por la NIC 16, distribuyendo de manera uniforme el costo de la maquinaria a lo largo de su vida útil estimada. La cuenta 6811 – Depreciación de maquinaria reconoce el gasto correspondiente al período, impactando en los resultados, mientras que 3911 – Depreciación acumulada maquinaria actúa como cuenta correctora del activo, reduciendo su valor en libros sin afectar el costo histórico.

Este tratamiento contable garantiza que los estados financieros presenten una imagen fiel del desgaste y consumo de los beneficios económicos del activo, cumpliendo con el principio de correlación entre ingresos y gastos y asegurando la adecuada presentación de la situación patrimonial de la empresa.

7.2. Mejoras, mantenimiento y reparaciones

En la gestión de activos fijos, es fundamental distinguir entre las mejoras y las actividades de mantenimiento o reparación. Las mejoras implican inversiones que incrementan la capacidad productiva, la eficiencia o la vida útil del activo, por lo que se capitalizan y se incorporan al valor del bien en el balance general. En cambio, el mantenimiento y las reparaciones tienen como objetivo conservar las condiciones

operativas originales del activo sin prolongar su vida útil ni aumentar su capacidad, registrándose como gasto en el período en que se incurren. Esta distinción, establecida en la NIC 16 – Propiedades, planta y equipo, es clave para garantizar la correcta presentación de los activos y resultados en los estados financieros.

- **Mejoras:** Aumentan la capacidad o vida útil → se capitalizan.
- **Mantenimiento y reparaciones:** Mantienen la operatividad → se registran como gasto.

Tabla 34. Ejemplo 9: Mantenimiento correctivo de maquinaria por S/ 1.200 más IGV.

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|-------|-------|
| 6341 Mantenimiento | 1.200 | |
| 4011 IGV por pagar | 216 | |
| 1011 Caja | | 1.416 |

El asiento contable de este ejemplo evidencia el reconocimiento de un gasto por mantenimiento correctivo de maquinaria, registrando el importe en la cuenta 6341 – Mantenimiento y el crédito fiscal correspondiente en 4011 – IGV por pagar, con la salida de efectivo reflejada en 1011 – Caja.

Este tratamiento asegura que los estados financieros representen de manera precisa el costo asociado al sostenimiento de la operatividad del activo, diferenciando adecuadamente los desembolsos que deben capitalizarse de aquellos que deben reconocerse como gasto del período, en concordancia con las Normas Internacionales de Información Financiera y el Plan Contable General Empresarial.

7.3. Baja de activos fijos

La baja de activos fijos es el procedimiento contable mediante el cual se retira un bien del registro patrimonial de la empresa, ya sea por obsolescencia, deterioro irreversible,

venta o cualquier otra causa que implique que el activo deje de generar beneficios económicos futuros.

De acuerdo con la NIC 16 – Propiedades, planta y equipo, al momento de dar de baja un activo se debe eliminar tanto su costo histórico como la depreciación acumulada, reconociendo en resultados la ganancia o pérdida resultante de la operación. Este proceso es esencial para evitar sobrevaloraciones en el balance general y mantener la integridad de la información financiera. Se registra cuando el activo deja de ser útil.

Tabla 35. Ejemplo 10: Baja de maquinaria con costo de S/ 50.000 y depreciación acumulada de S/ 45.000.

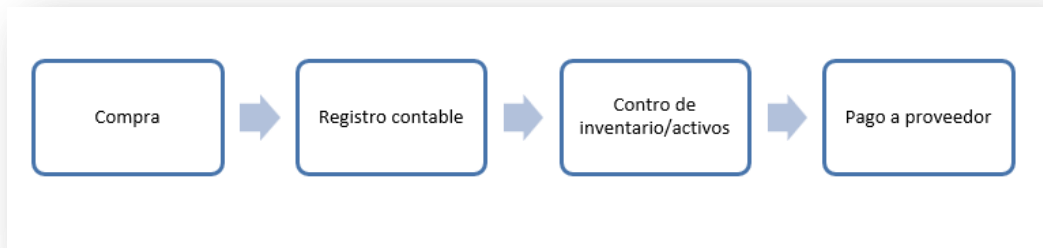
| Cuenta | Debe | Haber |
|----------------------------------------|-------------|--------------|
| 3911 Depreciación acumulada maquinaria | 45.000 | |
| 6711 Pérdida por baja de activo fijo | 5.000 | |
| 3331 Maquinaria | | 50.000 |

Explicación:

- Se elimina el activo y su depreciación acumulada.
- La diferencia se reconoce como pérdida.

En el ejemplo presentado, el registro contable elimina del activo la maquinaria y su depreciación acumulada, reconociendo en la cuenta 6711 – Pérdida por baja de activo fijo la diferencia entre el valor en libros y la depreciación acumulada. Este tratamiento contable asegura que los estados financieros reflejen de forma precisa el patrimonio real de la empresa, evitando la presentación de bienes que ya no contribuyen a su capacidad productiva. Tal como se ilustra en la metáfora del engranaje, cada fase del ciclo de adquisiciones y pagos está interconectada, por lo que omitir el registro de una baja, un descuento o una depreciación puede distorsionar la información contable y afectar la toma de decisiones.

Figura 4. El ciclo de adquisiciones y pagos como un engranaje



Interpretación:

- Cada engranaje representa una fase interdependiente.
- Si uno falla (por ejemplo, no registrar un descuento o depreciación), todo el sistema se ve afectado.

El ciclo de adquisiciones y pagos es uno de los pilares de la contabilidad financiera, ya que gestiona la relación entre la entrada de recursos materiales y servicios y la salida de recursos financieros. En este capítulo se ha mostrado cómo este proceso no es meramente administrativo, sino un mecanismo estratégico que influye directamente en la liquidez, la rentabilidad y la capacidad operativa de la empresa.

Desde el enfoque normativo, se integraron los lineamientos de las NIC 2, NIC 16, NIC 38, NIC 23 y NIIF 16, junto con el Plan Contable General Empresarial (PCGE), para asegurar que cada adquisición, ya sea de inventarios, activos fijos o servicios, se registre y presente de acuerdo con los estándares internacionales y la normativa tributaria aplicable.

En el plano práctico, se desarrollaron casos que ilustran:

- Compras al contado y al crédito, nacionales e importadas.
- Reconocimiento y registro de devoluciones y descuentos.

- Aplicación de métodos de valuación de inventarios como PEPS y costo promedio ponderado.
- Ajustes posteriores por valor neto realizable, revaluaciones y deterioros.
- Gestión de activos fijos mediante depreciación, mejoras, mantenimiento y baja.

Las figuras y metáforas incorporadas —como la cinta transportadora y el engranaje— facilitaron la comprensión de la dinámica continua y coordinada que requiere este ciclo para no interrumpir el flujo productivo y financiero. Cada ejemplo contable estuvo acompañado de explicaciones detalladas para resaltar la lógica económica detrás de los registros.

En síntesis, un manejo eficiente del ciclo de adquisiciones y pagos:

- Garantiza el suministro oportuno de bienes y servicios.
- Optimiza el uso del capital de trabajo.
- Mejora la relación con proveedores mediante pagos puntuales.
- Asegura el cumplimiento tributario y normativo.

Con este conocimiento, el lector está preparado para abordar el Capítulo 6, donde se analizarán los Estados Financieros requeridos por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y su interrelación, cerrando el ciclo contable con la presentación estructurada de la información financiera.

UNIDAD VI

ESTADOS FINANCIEROS REQUERIDOS POR LA SMV



1. INTRODUCCIÓN

Los estados financieros constituyen la síntesis final del proceso contable y la principal herramienta para comunicar la situación económica, financiera y patrimonial de una empresa a sus diferentes grupos de interés. La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) establece formatos, contenidos y criterios de presentación que las empresas bajo su supervisión deben cumplir estrictamente.

Este capítulo abordará los cinco estados financieros más relevantes:

- a. Estado de resultados integrales (ERI).
- b. Estado de cambios en el patrimonio neto (ECPN).
- c. Estado de situación financiera (ESF).
- d. Estado de flujo de efectivo (NIC 7) – Método indirecto.
- e. Estado de flujo de efectivo – Método directo.

Se presentarán sus definiciones, estructura, interrelaciones y ejemplos prácticos, siguiendo los criterios de las **NIIF** y la normativa vigente de la SMV, para que el lector comprenda cómo cada uno refleja una dimensión específica de la realidad empresarial.

2. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES – CUENTAS DE INGRESOS, CUENTAS DE GASTOS Y COSTOS, CUENTAS DE OTRO RESULTADO INTEGRAL

2.1. Marco normativo

El Estado de Resultados Integrales (ERI) es uno de los informes financieros esenciales establecidos por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Su elaboración está regulada principalmente por:

a. **NIC 1 – Presentación de Estados Financieros:** Define los requisitos generales para la presentación de los estados financieros, incluyendo el contenido mínimo y la estructura del ERI. Esta norma establece que el ERI debe mostrar de forma clara y ordenada:

- Los ingresos ordinarios.
- Los costos y gastos relacionados.
- El resultado neto del período.
- Los componentes del otro resultado integral.

b. **NIIF 15 – Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes:** Regula el reconocimiento de ingresos en el ERI, estableciendo el principio de que deben reconocerse cuando la entidad transfiere el control de bienes o servicios al cliente, en el monto que espera recibir como contraprestación.

c. **NIC 21 – Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera:** Aplica para el reconocimiento en el ORI de las diferencias de conversión de operaciones en el extranjero.

d. **NIC 16 – Propiedades, Planta y Equipo y NIC 38 – Activos Intangibles:** Impactan en el ORI cuando se presentan superávits de revaluación de activos fijos o intangibles.

En el contexto peruano, el Plan Contable General Empresarial (PCGE) complementa estas normas, asignando cuentas específicas para registrar cada operación y permitiendo la posterior elaboración del ERI conforme a los estándares internacionales.

En el ámbito regulatorio, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) exige que las empresas supervisadas presenten el ERI en formatos estandarizados para garantizar:

- **Comparabilidad** entre empresas del mismo sector.
- **Transparencia** para inversionistas y usuarios externos.
- **Fiabilidad** de la información para fines de auditoría y control.

De esta manera, el marco normativo del ERI es una integración entre las directrices internacionales (NIC/NIIF), el PCGE como herramienta técnica de registro y las disposiciones de la SMV como ente regulador.

Este alineamiento asegura que la información financiera sea comparable, transparente y útil para la toma de decisiones.

2.2. Cuentas de ingresos (Grupo 7 del PCGE)

El Grupo 7 del PCGE registra las operaciones que representan entradas económicas por actividades ordinarias de la empresa. Se dividen en:

- **70 Ventas:** ingresos por venta de bienes (mercaderías, productos terminados, subproductos, desechos).
- **74 Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas:** reducción de ingresos por ajustes comerciales.
- **75 Otros ingresos de gestión:** ingresos no derivados directamente de la actividad principal, como arrendamientos o servicios ocasionales.
- **76 Ganancias por medición de activos y pasivos:** resultados por valorizaciones y mediciones a valor razonable.
- **77 Ingresos financieros:** intereses, dividendos y otros rendimientos financieros.
- **78 Ingresos extraordinarios:** ingresos que no forman parte de las operaciones habituales.

Tabla 36. Ejemplo de registro: Venta de mercaderías al contado por S/ 12.000 más IGV.

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------|-------------|--------------|
| 1011 Caja | 14.160 | |
| 7011 Ventas | | 12.000 |
| 4011 IGV por pagar | | 2.160 |

En síntesis, las cuentas de ingresos del Grupo 7 del PCGE permiten clasificar y registrar de manera ordenada todas las entradas económicas que incrementan el patrimonio de la empresa, ya sea por su actividad principal o por operaciones complementarias y extraordinarias. Una adecuada segregación entre ventas, ajustes comerciales, ingresos de gestión, financieros o extraordinarios no solo facilita el control contable, sino que también proporciona información precisa para la elaboración de estados financieros y el análisis de rentabilidad. Tal precisión es clave para la toma de decisiones estratégicas, ya que refleja con claridad las fuentes reales de generación de recursos y su impacto en el desempeño económico de la organización.

2.3. Cuentas de gastos y costos (Grupo 6 y Grupo 9 del PCGE)

a. Grupo 6 – Gastos por naturaleza

Registra los consumos de factores productivos:

- **60 Compras:** adquisición de mercaderías y suministros.
- **61 Variación de existencias:** aumento o disminución de inventarios.
- **62 Gastos de personal:** sueldos, salarios, beneficios sociales.
- **63 Servicios prestados por terceros:** mantenimiento, asesorías, publicidad, etc.
- **64 Tributos:** impuestos y contribuciones.
- **65 Otros gastos de gestión:** seguros, viáticos, multas.
- **66 Pérdidas por medición de activos y pasivos:** deterioro de inventarios, activos fijos, etc.

- **67 Gastos financieros:** intereses y comisiones bancarias.
- **68 Depreciación y amortización.**
- **69 Costo de ventas:** traslado del costo de las mercaderías o productos vendidos.

b. Grupo 9 – Costos por función

Utilizado principalmente por empresas que aplican el costeo por funciones, reclasificando los gastos según:

- **90 Costo de ventas.**
- **91 Costo de servicios prestados.**
- **92 Gastos de administración.**
- **93 Gastos de ventas.**

Tabla 37. Ejemplo de registro: Pago de sueldos por S/ 8.000.

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------|-------|-------|
| 6211 Sueldos | 8.000 | |
| 1041 Banco | | 8.000 |

2.4. Cuentas de otro resultado integral

En el PCGE, las partidas de otro resultado integral (ORI) no se incluyen en la utilidad neta, pero afectan directamente al patrimonio a través del Estado de Resultados Integrales:

a. 59 Resultados acumulados – Otros resultados integrales:

- Superávit por revaluación de activos (NIC 16).
- Ganancias/pérdidas actuariales en planes de beneficios definidos (NIC 19).
- Diferencias de conversión por operaciones extranjeras (NIC 21).

– Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros clasificados como patrimonio (NIIF 9).

Tabla 38. Ejemplo de registro: Revaluación de un terreno que aumenta su valor en S/ 15.000.

| Cuenta | Debe | Haber |
|--------------------------------|-------------|--------------|
| 3301 Terrenos | 15.000 | |
| 5711 Superávit por revaluación | | 15.000 |

2.5. Integración de las cuentas en el ERI

El proceso de elaboración del Estado de Resultados Integrales consiste en:

- a. **Agrupar las cuentas de ingresos** (Grupo 7) y deducir de ellas los descuentos o rebajas.
- b. **Determinar el costo de ventas** (Grupo 69) y calcular la utilidad bruta.
- c. **Incorporar los gastos operativos** (Grupos 62, 63, 64, 65, 68) para obtener la utilidad operativa.
- d. **Incluir otros ingresos y gastos financieros** (Grupos 76 y 67) para llegar al resultado antes de impuestos.
- e. Registrar el gasto por impuesto a la renta y obtener la utilidad neta.
- f. Añadir las partidas de otro resultado integral para determinar el resultado integral total.

Figura 5. El ERI como “embudo contable”

Imagina el ERI como un **embudo**:



- Por la parte superior entran todos los ingresos.
- A medida que bajamos, se restan costos y gastos.
- Antes de salir, se añaden los otros resultados integrales para obtener el flujo final hacia el patrimonio.

En otras palabras, La figura del *embudo contable* ilustra de manera visual el proceso de formación del **Estado de Resultados Integrales (ERI)**. En la parte superior ingresan todos los ingresos generados por la entidad, que constituyen la base del flujo económico.

A medida que avanzamos hacia la parte más estrecha, se van deduciendo de forma sistemática los costos y gastos asociados a la operación, reduciendo progresivamente el monto inicial.

Finalmente, antes de llegar a la salida del embudo, se incorporan los *otros resultados integrales*, como ajustes por revaluaciones o diferencias de cambio, obteniendo así el resultado final que se transfiere al patrimonio. Este enfoque permite comprender que el ERI no es solo un listado de cifras, sino un filtro que depura y transforma la información contable en un valor representativo del desempeño económico de la empresa.

3. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES (ERI)

3.1. Marco normativo

El Estado de Resultados Integrales se encuentra regulado principalmente por la NIC 1- Presentación de Estados Financieros y la NIIF 15 - Ingresos de Actividades Ordinarias procedentes de Contratos con Clientes.

Su objetivo es presentar de forma ordenada y detallada el desempeño financiero de la empresa durante un período, mostrando los ingresos, costos, gastos, resultados por operaciones continuas y discontinuas, y otros resultados integrales que no forman parte de la ganancia neta pero afectan el patrimonio.

En el contexto de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), el formato del ERI debe cumplir con disposiciones específicas de presentación, garantizando comparabilidad y transparencia para los usuarios externos.

3.2. Estructura básica del ERI

De acuerdo con la NIC 1, el ERI puede presentarse en un solo estado (que incluye la utilidad neta y el otro resultado integral) o en dos estados separados (estado de resultados y estado de otro resultado integral).

En este libro seguiremos la estructura de un solo estado, recomendada para mayor claridad:

- a. **Ingresos ordinarios** (ventas de bienes, prestación de servicios).
- b. **Costo de ventas** (o costo de servicios).
- c. **Utilidad bruta.**
- d. **Gastos de administración.**
- e. **Gastos de ventas.**
- f. **Otros ingresos y gastos** (financieros y no financieros).
- g. **Participación en resultados de asociadas o negocios conjuntos.**
- h. **Resultado antes de impuestos.**
- i. **Gasto por impuesto a la renta.**
- j. **Utilidad neta.**
- k. **Otro resultado integral:**
 - Superávit por revaluación de activos.
 - Ganancias/pérdidas actuariales.
 - Diferencias de conversión de operaciones extranjeras.
- l. **Resultado integral total** (utilidad neta + otro resultado integral).

3.3. Ejemplo de Estado de Resultados Integrales

Empresa XYZ S.A.

Tabla 39. Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles)

| Concepto | Monto (S/) |
|----------------------------------------|-------------------|
| Ingresos por ventas | 250.000,00 |
| (-) Costo de ventas | (150.000,00) |
| Utilidad bruta | 100.000,00 |
| Gastos de administración | (30.000,00) |
| Gastos de ventas | (20.000,00) |
| Otros ingresos | 5.000,00 |
| Otros gastos | (2.000,00) |
| Resultado antes de impuestos | 53.000,00 |
| Gasto por impuesto a la renta | (15.900,00) |
| Utilidad neta | 37.100,00 |
| Otro resultado integral: | |
| - Superávit por revaluación de activos | 4.500,00 |
| - Diferencia de conversión | 800,00 |
| Resultado integral total | 42.400,00 |

3.4. Explicación

- **Ingresos y costos:** muestran la capacidad de la empresa para generar ganancias desde sus actividades principales.
- **Utilidad bruta:** mide la rentabilidad básica sin considerar gastos operativos.
- **Gastos de administración y ventas:** reflejan el costo de mantener y promover las operaciones.

- **Otros ingresos y gastos:** incorporan elementos no recurrentes.
- **Resultado integral total:** ofrece una visión más amplia de los cambios en el patrimonio que no provienen directamente de transacciones con los propietarios.

Figura 6. El ERI como radiografía de la gestión



Imaginemos el ERI como una radiografía financiera: los ingresos serían los "huesos" que sostienen la estructura, los costos serían el "peso" que soporta esa estructura, y el resultado integral sería la imagen completa que incluye no solo la ganancia neta, sino todos los cambios en la salud financiera de la empresa.

4. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO (ECPN)

4.1. Marco normativo

El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto está regulado por la NIC 1 – Presentación de Estados Financieros y debe mostrar todas las variaciones en el patrimonio de una empresa durante un período, excepto aquellas originadas por transacciones con los propietarios en su calidad de tales (por ejemplo, emisión o recompra de acciones). Su función es explicar de manera detallada cómo y por qué cambia el patrimonio neto de una empresa entre dos fechas, integrando resultados del ejercicio, reservas, ajustes por revaluación y otros resultados integrales.

En el caso de las empresas bajo supervisión de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), el formato del ECPN debe seguir el modelo oficial, garantizando comparabilidad entre entidades y períodos.

4.2. Estructura básica del ECPN

De acuerdo con la NIC 1, este estado incluye:

- a. **Saldo inicial de cada componente del patrimonio:** capital social, reservas, resultados acumulados, superávit por revaluación, etc.
- b. **Ajustes por cambios en políticas contables y corrección de errores** (NIC 8).
- c. **Resultado integral del período** (utilidad neta + otro resultado integral).
- d. **Transacciones con los propietarios:**
 - Aportes de capital.
 - Distribución de dividendos.
 - Emisión o recompra de acciones.
- e. **Saldo final de cada componente del patrimonio.**

4.3. Ejemplo de Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Empresa XYZ S.A.

Tabla 40. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles)

| Concepto | Capital social | Reservas legales | Resultados acumulados | Superávit por revaluación | Total patrimonio |
|----------------------------------------|-------------------|------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------|
| Saldo inicial al 01/01/2024 | 100.000,00 | 15.000,00 | 40.000,00 | 8.000,00 | 163.000,00 |
| Ajuste por cambio de política contable | | | (2.000,00) | | (2.000,00) |
| Resultado integral total | | | 37.100,00 | 5.300,00 | 42.400,00 |
| Dividendos declarados | | | (10.000,00) | | (10.000,00) |
| Aportes de capital | 20.000,00 | | | | 20.000,00 |
| Saldo final al 31/12/2024 | 120.000,00 | 15.000,00 | 65.100,00 | 13.300,00 | 213.400,00 |

3.4. Explicación

- **Saldo inicial:** patrimonio existente al inicio del período.
- **Ajustes:** modificaciones por cambios en políticas contables o correcciones de errores.
- **Resultado integral total:** integra la utilidad neta y otros resultados integrales obtenidos en el período.
- **Transacciones con propietarios:** incluyen dividendos y aportes de capital, que no afectan la utilidad, pero sí el patrimonio.
- **Saldo final:** refleja la situación patrimonial al cierre del ejercicio.

Figura 7. El ECPN como un “mapa de movimientos”



Podemos imaginar el ECPN como el estado de cuenta bancario de todo el patrimonio de la empresa: muestra dónde empezó, qué ingresos y egresos tuvo (incluyendo ganancias, pérdidas y distribuciones) y dónde terminó. No solo dice cuánto hay, sino cómo se movió cada parte del patrimonio durante el período.

5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (ESF)

5.1. Marco normativo

El Estado de Situación Financiera está regulado por la NIC 1 – Presentación de Estados Financieros y su objetivo es mostrar, en una fecha determinada, la situación

económica y patrimonial de la empresa, es decir, qué posee (activos), qué debe (pasivos) y el valor residual para los propietarios (patrimonio neto).

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) establece formatos estandarizados para este estado, asegurando que los usuarios puedan comparar información entre distintas empresas y períodos.

5.2. Estructura básica del ESF

Según la NIC 1, los elementos del ESF se clasifican en:

a. Activos

- **Activos corrientes:** efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, otros activos líquidos.
- **Activos no corrientes:** propiedades, planta y equipo, intangibles, inversiones a largo plazo.

b. Pasivos

- **Pasivos corrientes:** obligaciones con proveedores, préstamos a corto plazo, impuestos por pagar.
- **Pasivos no corrientes:** préstamos y deudas a largo plazo, provisiones.

c. Patrimonio neto

- Capital social.
- Reservas.
- Resultados acumulados.
- Otros componentes de patrimonio (superávit por revaluación, etc.).

5.3. Ejemplo de Estado de Situación Financiera

Empresa XYZ S.A.

Tabla 41. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles)

| ACTIVO | Monto (S/.) |
|-------------------------------------|--------------------|
| Activo corriente | |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 40.000,00 |
| Cuentas por cobrar comerciales | 35.000,00 |
| Inventarios | 55.000,00 |
| Otros activos corrientes | 5.000,00 |
| Total activo corriente | 135.000,00 |
| Activo no corriente | |
| Propiedades, planta y equipo | 120.000,00 |
| Activos intangibles | 15.000,00 |
| Otros activos no corrientes | 8.000,00 |
| Total activo no corriente | 143.000,00 |
| TOTAL ACTIVO | 278.000,00 |
| PASIVO Y PATRIMONIO NETO | |
| Pasivo corriente | |
| Cuentas por pagar comerciales | 28.000,00 |
| Préstamos a corto plazo | 15.000,00 |
| Impuestos por pagar | 5.000,00 |
| Total pasivo corriente | 48.000,00 |
| Pasivo no corriente | |
| Préstamos a largo plazo | 16.600,00 |
| Provisiones | 0,00 |
| Total pasivo no corriente | 16.600,00 |
| TOTAL PASIVO | 64.600,00 |

| ACTIVO | Monto (S/.) |
|---------------------------------------|-------------------|
| Patrimonio neto | |
| Capital social | 120.000,00 |
| Reservas | 15.000,00 |
| Resultados acumulados | 65.100,00 |
| Otros componentes de patrimonio | 13.300,00 |
| Total patrimonio neto | 213.400,00 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO | 278.000,00 |

5.4. Explicación

- **Activo corriente:** representa los recursos líquidos o que se espera convertir en efectivo en menos de un año.
- **Activo no corriente:** recursos de largo plazo que la empresa utiliza para operar.
- **Pasivo corriente:** deudas y obligaciones que vencen en menos de un año.
- **Pasivo no corriente:** compromisos financieros de largo plazo.
- **Patrimonio neto:** el interés residual de los propietarios después de deducir pasivos.

Figura 8. El ESF como fotografía financiera.



Si el Estado de Resultados Integrales es una película que muestra la evolución de un período, el Estado de Situación Financiera es una fotografía exacta de un instante, donde se ve todo lo que la empresa tiene, debe y su valor neto para los dueños.

Este concepto permite comprender que, mientras el Estado de Resultados Integrales ofrece una visión dinámica de cómo la empresa ha evolucionado en un periodo, el Estado de Situación Financiera actúa como una fotografía puntual que revela su posición exacta en un momento dado. Ambos formatos, complementarios entre sí, brindan una perspectiva completa: uno muestra el movimiento y las causas, y el otro, la estructura y el resultado acumulado, facilitando así un análisis integral para la toma de decisiones estratégicas.

6. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (NIC 7)

6.1 Marco normativo

El Estado de Flujo de Efectivo está regulado por la NIC 7 – Estado de Flujos de Efectivo y tiene como objetivo proporcionar información relevante sobre las entradas y salidas de efectivo y equivalentes durante un período. Su importancia radica en que muestra la capacidad de la empresa para generar efectivo, así como su utilización en actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) exige que las empresas presenten este estado siguiendo criterios de clasificación y revelación establecidos en las NIIF, y permite el uso del método directo o indirecto para las actividades operativas.

6.2. Clasificación de flujos de efectivo

De acuerdo con la NIC 7, los flujos se dividen en:

- **Actividades operativas:** Entradas y salidas de efectivo relacionadas con las operaciones principales (cobros de clientes, pagos a proveedores, pago de salarios, impuestos).
- **Actividades de inversión:** Movimientos de efectivo por adquisición o venta de activos a largo plazo e inversiones financieras.
- **Actividades de financiamiento:** Movimientos de efectivo relacionados con aportes de capital, préstamos, pago de dividendos.

6.3. Estado de Flujo de Efectivo – Método Indirecto

En este método, el flujo de efectivo neto de las actividades operativas se obtiene **ajustando la utilidad neta** por partidas no monetarias y variaciones en cuentas del capital de trabajo.

Ejemplo: Empresa XYZ S.A.

Tabla 42. Estado de Flujo de Efectivo (Método Indirecto) Al 31 de diciembre de 2024 (Cifras en soles)

| Concepto | Monto (S/) |
|-------------------------------------------------------|-------------------|
| Flujos de efectivo de actividades operativas | |
| Utilidad neta del período | 37.100,00 |
| Ajustes: | |
| + Depreciación de activos fijos | 5.000,00 |
| – Ganancia por venta de activo fijo | (800,00) |
| Variación de cuentas por cobrar | (4.000,00) |
| Variación de inventarios | (6.000,00) |
| Variación de cuentas por pagar | 3.500,00 |
| Flujo neto de efectivo por operaciones | 34.800,00 |
| Flujos de efectivo de actividades de inversión | |

| Concepto | Monto (S/) |
|------------------------------------------------------------|--------------------|
| Compra de maquinaria | (20.000,00) |
| Venta de equipo | 1.200,00 |
| Flujo neto por inversión | (18.800,00) |
| Flujos de efectivo de actividades de financiamiento | |
| Préstamo recibido | 15.000,00 |
| Pago de dividendos | (10.000,00) |
| Flujo neto por financiamiento | 5.000,00 |
| Aumento neto de efectivo | 21.000,00 |
| Efectivo inicial del período | 19.000,00 |
| Efectivo final del período | 40.000,00 |

6.4. Estado de Flujo de Efectivo – Método Directo

Este método presenta los cobros y pagos de efectivo operativos de forma directa, sin partir de la utilidad neta.

Ejemplo: Empresa XYZ S.A.

Tabla 43. Estado de Flujo de Efectivo (Método Directo) Al 31 de diciembre de 2024
(Cifras en soles)

| Concepto | Monto (S/) |
|-----------------------------------------------------|-------------------|
| Flujos de efectivo de actividades operativas | |
| Cobros a clientes | 245.000,00 |
| Pagos a proveedores | (150.000,00) |
| Pagos a empleados | (30.000,00) |
| Pago de impuestos | (12.000,00) |
| Otros cobros | 5.000,00 |

| Concepto | Monto (\$/) |
|------------------------------------------------------------|--------------------|
| Otros pagos | (3.200,00) |
| Flujo neto por operaciones | 54.800,00 |
| Flujos de efectivo de actividades de inversión | |
| Compra de maquinaria | (20.000,00) |
| Venta de equipo | 1.200,00 |
| Flujo neto por inversión | (18.800,00) |
| Flujos de efectivo de actividades de financiamiento | |
| Préstamo recibido | 15.000,00 |
| Pago de dividendos | (10.000,00) |
| Flujo neto por financiamiento | 5.000,00 |
| Aumento neto de efectivo | 41.000,00 |
| Efectivo inicial del período | 19.000,00 |
| Efectivo final del período | 60.000,00 |

6.5. Explicación

- **Método indirecto:** útil para entender cómo la utilidad contable se transforma en efectivo disponible.
- **Método directo:** más visual para identificar las principales fuentes y usos del efectivo en operaciones.
- **Ambos métodos coinciden en el mismo flujo neto final de efectivo.**

Figura 9. El EFE como “corriente de agua”



Podemos imaginar el flujo de efectivo como un **río financiero**:

- Los afluentes son las entradas de dinero (cobros de clientes, préstamos, aportes).
- Las salidas de agua son los pagos (proveedores, salarios, impuestos, inversiones).
- El caudal final es el saldo de efectivo que llega al final del período.

Al igual que un río que refleja la salud de su cauce por la cantidad y calidad de su agua, el flujo de efectivo revela la solidez financiera de la empresa a través de la relación entre entradas y salidas de dinero. Este indicador no solo muestra el saldo final disponible, sino que permite evaluar si las operaciones, inversiones y financiamiento generan un caudal sostenible que garantice la continuidad del negocio y su capacidad de afrontar obligaciones futuras.

El Capítulo 6 ha permitido comprender que los estados financieros no son simples reportes contables, sino herramientas estratégicas para comunicar la realidad económica y patrimonial de la empresa a los distintos usuarios de la información: inversionistas, autoridades regulatorias, acreedores, proveedores y empleados.

Siguiendo la normativa de la NIC 1, NIC 7, NIIF 15 y disposiciones de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), se presentaron los cinco estados financieros clave que constituyen el núcleo del informe anual de una entidad supervisada:

- a. **Estado de Resultados Integrales (ERI)**: evidencia la capacidad de la empresa para generar utilidades y otros resultados integrales, ofreciendo una visión amplia de su desempeño global.
- b. **Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN)**: muestra la evolución del patrimonio, explicando los factores internos y externos que lo modificaron.
- c. **Estado de Situación Financiera (ESF)**: proporciona una fotografía precisa de la posición económica y patrimonial en un momento determinado.
- d. **Estado de Flujo de Efectivo – Método Indirecto**: revela cómo las utilidades contables se convierten (o no) en efectivo disponible.
- e. **Estado de Flujo de Efectivo – Método Directo**: presenta de forma directa los cobros y pagos del período, facilitando la identificación de fuentes y usos de efectivo.

A lo largo del capítulo, se combinaron ejemplos prácticos, explicaciones detalladas y metáforas visuales (radiografía, mapa de movimientos, fotografía y corriente de agua) para facilitar la comprensión, reforzando el vínculo entre normativa contable y aplicación práctica. En síntesis, el dominio de estos estados financieros permite:

- Interpretar la salud económica de una empresa.
- Cumplir con las exigencias regulatorias de la SMV.
- Facilitar la toma de decisiones estratégicas internas y externas.

Con este conocimiento, el lector está preparado para abordar el Capítulo 7, donde se estudiará el análisis e interpretación de estados financieros, aplicando indicadores de liquidez, rentabilidad, solvencia y gestión para convertir la información contable en diagnósticos financieros sólidos.

UNIDAD VII

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS



1. INTRODUCCIÓN

La presentación de los estados financieros constituye un paso esencial en el ciclo contable; sin embargo, su verdadero valor radica en la capacidad de interpretar la información que contienen para orientar la toma de decisiones. El análisis financiero no se limita a observar cifras estáticas, sino que implica un proceso sistemático de evaluación que permite identificar tendencias, fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora en la gestión empresarial (Pareja Pera, 2024; Pico-Lescano et al., 2024).

En este sentido, el análisis e interpretación de estados financieros se erige como una herramienta indispensable para distintos usuarios:

- **Gerencia**, que requiere datos confiables para definir políticas de inversión, financiamiento y operación.
- **Inversionistas y accionistas**, interesados en estimar la rentabilidad y el riesgo de sus aportes.
- **Acreeedores**, que necesitan evaluar la capacidad de pago y la estabilidad financiera de la entidad.
- **Entidades reguladoras**, que supervisan el cumplimiento normativo y la transparencia informativa.

El análisis puede abordarse desde tres perspectivas complementarias:

- a. **Análisis vertical**, que examina la estructura porcentual de cada estado financiero en un período determinado, revelando la composición relativa de activos, pasivos, ingresos y gastos.
- b. **Análisis horizontal**, que estudia la evolución de las cuentas a lo largo del tiempo, detectando variaciones absolutas y relativas que permiten identificar tendencias.

c. **Análisis mediante razones financieras**, que sintetiza la información en indicadores clave de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión, facilitando la comparación entre períodos o frente a otras empresas del sector.

El Plan Contable General Empresarial (PCGE), junto con las disposiciones de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), asegura que la información base sea uniforme y comparable. No obstante, la interpretación de esa información exige considerar factores cualitativos como la coyuntura económica, el contexto sectorial, las políticas contables internas y los eventos no recurrentes que puedan influir en los resultados (Vergara Arrieta et al., 2023; Díaz-Gil, 2024).

De esta forma, el presente capítulo ofrece un abordaje integral del análisis e interpretación de estados financieros, estructurado en cuatro apartados principales:

- **Tema 1:** El análisis vertical como herramienta para evaluar la composición de los estados financieros en un solo período.
- **Tema 2:** El análisis horizontal como método para examinar la evolución de las cifras a lo largo del tiempo.
- **Tema 3:** El estudio de razones financieras para medir aspectos específicos de la gestión empresarial.
- **Tema 4:** Las limitaciones del análisis, que recuerdan la necesidad de complementar estas técnicas con otras fuentes de información.

El objetivo final es que el lector sea capaz de transformar la información contable en un diagnóstico financiero sólido, capaz de sustentar decisiones estratégicas y de proyectar escenarios futuros, asegurando así la sostenibilidad y competitividad de la empresa en su entorno.

2. ANÁLISIS VERTICAL

2.1. Concepto y finalidad

El análisis vertical es una técnica que permite evaluar la estructura porcentual de un estado financiero en un período determinado. Su objetivo es identificar la proporción relativa que cada partida representa dentro de un total, facilitando la comparación de la estructura interna de la empresa con:

- **Periodos anteriores (comparación interna).**
- **Empresas del mismo sector (comparación externa o benchmarking).**

En el Estado de Situación Financiera (ESF), cada partida se expresa como un porcentaje del total de activos (en el caso de activos) o del total de pasivos y patrimonio (en el caso del pasivo y patrimonio neto). En el Estado de Resultados Integrales (ERI), cada partida de ingresos, gastos y costos se expresa como un porcentaje de las ventas netas.

2.2. Fórmulas generales

Para un estado financiero cualquiera:

$$\text{Porcentaje} = \frac{\text{Valor de la partida}}{\text{Total base}} \times 100$$

Dónde:

- **Valor de la partida:** monto específico que se quiere analizar.
- **Total base:** suma total del grupo (total activo, total pasivo y patrimonio, o ventas netas).

Esta fórmula permite determinar qué proporción representa una partida específica respecto al total, expresándola en porcentaje.

2.3. Ejemplo aplicado al ESF

Empresa XYZ S.A.

Tabla 44. Estado de Situación Financiera (resumido) al 31/12/2024 (Cifras en miles de soles)

| Activo | Monto | % sobre total activos |
|----------------------------|------------|-----------------------|
| Efectivo y equivalentes | 40 | 13,33 % |
| Cuentas por cobrar | 60 | 20,00 % |
| Inventarios | 90 | 30,00 % |
| Propiedad, planta y equipo | 110 | 36,67 % |
| Total activos | 300 | 100,00 % |

La mayor parte de los activos está concentrada en activos fijos (36,67 %) y en inventarios (30,00 %), lo que puede implicar una estructura productiva intensiva en recursos materiales.

2.4. Ejemplo aplicado al ERI

Empresa XYZ S.A.

Tabla 45. Estado de Resultados Integrales (resumido) 2024 (Cifras en miles de soles)

| Cuenta | Monto | % sobre ventas netas |
|--------------------------|-------|----------------------|
| Ventas netas | 500 | 100,00 % |
| Costo de ventas | 300 | 60,00 % |
| Utilidad bruta | 200 | 40,00 % |
| Gastos de administración | 80 | 16,00 % |
| Gastos de ventas | 50 | 10,00 % |

| Cuenta | Monto | % sobre ventas netas |
|-----------------------------|-------|----------------------|
| Utilidad operativa | 70 | 14,00 % |
| Otros ingresos/gastos | 10 | 2,00 % |
| Utilidad antes de impuestos | 80 | 16,00 % |

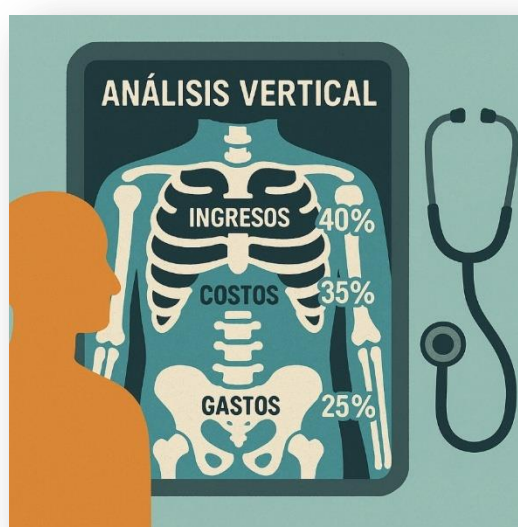
El margen bruto es del 40 %, pero la utilidad operativa cae al 14 % debido al peso relativo de los gastos de administración y ventas.

2.5. Interpretación y utilidad

El análisis vertical permite:

- Identificar partidas con peso excesivo o insuficiente dentro de la estructura financiera.
- Detectar cambios en la composición de activos, pasivos o gastos.
- Facilitar la comparación con empresas del mismo sector para evaluar eficiencia y estructura óptima.

Figura 9. El análisis vertical como “radiografía de proporciones”



Podemos imaginar este análisis como una radiografía que no muestra solo los valores absolutos, sino la proporción de cada “órgano” financiero dentro del cuerpo de la empresa. Así es posible saber si el “peso” de cada elemento está equilibrado o si existen excesos que afecten la salud financiera

3: ANÁLISIS HORIZONTAL

3.1. Concepto y finalidad

El análisis horizontal es una técnica de análisis financiero que evalúa la evolución de las partidas contables a lo largo de dos o más períodos, mostrando las variaciones absolutas (en valores monetarios) y relativas (en porcentajes).

Su finalidad es identificar tendencias de crecimiento o decrecimiento, lo que permite:

- Determinar la estabilidad o variabilidad de ingresos, gastos y utilidades.
- Anticipar posibles problemas financieros.
- Analizar el impacto de las políticas de gestión y las condiciones del mercado.

3.2. Fórmulas generales

a. Variación absoluta:

$$VA = \text{Monto actual} - \text{Monto anterior}$$

Indica el cambio en términos monetarios entre dos periodos.

b. Variación relativa (en %):

$$VR = \frac{\text{Monto actual} - \text{Monto anterior}}{\text{Monto anterior}} \times 100$$

Expresa la variación en porcentaje respecto al valor del periodo anterior.

Estas fórmulas son esenciales para evaluar el desempeño financiero o económico de una empresa, ya que la variación absoluta muestra el cambio en términos monetarios concretos, mientras que la variación relativa permite dimensionar ese cambio en proporción al valor inicial. Esto facilita la comparación entre períodos, áreas o proyectos, proporcionando una visión más completa para la toma de decisiones estratégicas.

3.3. Ejemplo aplicado al Estado de Resultados Integrales (ERI)

Tabla 46. Empresa XYZ S.A. Comparación de 2024 y 2023(Cifras en miles de soles)

| Cuenta | 2023 | 2024 | Variación absoluta | Variación relativa |
|---------------------|-------------|-------------|---------------------------|---------------------------|
| Ventas netas | 480 | 500 | 20 | 4,17 % |
| Costo de ventas | 288 | 300 | 12 | 4,17 % |
| Utilidad bruta | 192 | 200 | 8 | 4,17 % |
| Gastos de operación | 128 | 130 | 2 | 1,56 % |
| Utilidad neta | 64 | 70 | 6 | 9,38 % |

Las ventas crecieron un 4,17 %, mientras que la utilidad neta aumentó un 9,38 %, lo que indica una mejora en la eficiencia operativa y control de gastos.

3.4. Ejemplo aplicado al Estado de Situación Financiera (ESF)

Tabla 47. Empresa XYZ S.A. Comparación de 2024 y 2023 (Cifras en miles de soles)

| Cuenta | 2023 | 2024 | Variación absoluta | Variación relativa |
|---------------------|-------------|-------------|---------------------------|---------------------------|
| Activo corriente | 150 | 160 | 10 | 6,67 % |
| Activo no corriente | 140 | 150 | 10 | 7,14 % |
| Pasivo corriente | 90 | 100 | 10 | 11,11 % |
| Pasivo no corriente | 80 | 75 | -5 | -6,25 % |

| Cuenta | 2023 | 2024 | Variación absoluta | Variación relativa |
|------------|------|------|--------------------|--------------------|
| Patrimonio | 120 | 135 | 15 | 12,50 % |

El incremento del patrimonio y la disminución del pasivo no corriente sugieren una mejora en la estructura financiera, con menor dependencia de deuda a largo plazo.

3.5. Interpretación y utilidad

El análisis horizontal permite:

- Detectar crecimientos sostenidos o descensos preocupantes.
- Identificar cambios bruscos que requieran una investigación más profunda.
- Evaluar la efectividad de las decisiones tomadas en periodos anteriores.

Figura 10. El análisis horizontal como “línea de tiempo financiera”



Podemos imaginarlo como una línea de tiempo que conecta el pasado y el presente de la empresa, permitiendo observar si la dirección tomada es ascendente, descendente o irregular.

4: ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS

4.1. Concepto y finalidad

Las razones financieras son indicadores que relacionan dos o más partidas de los estados financieros con el fin de evaluar aspectos específicos de la situación y desempeño de una empresa.

Se clasifican en cuatro grandes grupos:

- a. **Liquidez** – capacidad de cumplir obligaciones a corto plazo.
- b. **Solvencia** – capacidad de enfrentar deudas totales y mantener estabilidad financiera.
- c. **Rentabilidad** – capacidad de generar utilidades a partir de las ventas, activos y patrimonio.
- d. **Gestión o rotación** – eficiencia en el uso de los recursos disponibles.

Su utilidad radica en que permiten:

- Comparar el desempeño de la empresa en diferentes periodos.
- Medir la eficiencia frente a competidores o promedios del sector.
- Identificar tendencias que indiquen riesgos u oportunidades.

4.2. Indicadores de liquidez

a. Razón corriente

$$RC = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- $RC > 1$: Indica que los activos corrientes son suficientes para cubrir las deudas de corto plazo.

- $RC < 1$: Señala un posible riesgo de iliquidez.

Mide cuántos soles de activos corrientes tiene la empresa por cada sol de deuda a corto plazo. Este indicador mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con los recursos que espera convertir en efectivo dentro del mismo período. Un valor mayor a 1 generalmente indica que la organización posee suficientes activos corrientes para hacer frente a sus pasivos corrientes, aunque valores excesivamente altos pueden reflejar una gestión ineficiente de los recursos. Valores cercanos a 2 suelen considerarse saludables, aunque depende del sector.

b. Prueba ácida

$$PA = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Elimina los inventarios por su menor liquidez inmediata.

- $PA > 1$: Buena posición para cubrir obligaciones sin depender de la venta de inventarios.
- $PA < 1$: Dependencia alta de inventarios para pagar deudas inmediatas.

Este indicador, también conocido como razón rápida, evalúa la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo sin depender de la venta de inventarios. Es útil porque los inventarios suelen ser los activos menos líquidos dentro del activo corriente. Un valor cercano o superior a 1 indica que la empresa podría responder a sus deudas inmediatas incluso si no logra vender su inventario. Es útil para evaluar la capacidad de pago rápido sin depender de la venta de existencias.

c. Capital de trabajo

$$CT = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- Mide el excedente de recursos líquidos disponibles para operar.

- CT positivo: Mayor margen de seguridad financiera.
- CT negativo: Riesgo de no poder cubrir obligaciones inmediatas.

El capital de trabajo mide los recursos líquidos netos que la empresa tiene disponibles para operar después de cubrir sus obligaciones de corto plazo. Un CT positivo indica que los activos corrientes superan a los pasivos corrientes, lo que sugiere solidez financiera para afrontar gastos e imprevistos. Un CT negativo, en cambio, puede evidenciar riesgo de iliquidez y dificultades para cumplir con los compromisos inmediatos.

4.3. Indicadores de solvencia

a. Endeudamiento total

$$ET = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Este indicador muestra el porcentaje de los activos de la empresa que está financiado con deudas.

- **ET alto:** Mayor apalancamiento y dependencia de financiamiento externo, lo que incrementa el riesgo financiero.
- **ET bajo:** Menor carga de deuda, lo que puede significar más solidez, pero también un posible desaprovechamiento del apalancamiento financiero.

Esta fórmula, permite evaluar la estructura de financiamiento de la empresa y su capacidad para responder a obligaciones en el largo plazo, ayudando a determinar si el nivel de endeudamiento es sostenible.

b. Endeudamiento patrimonial

$$EP = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Evalúa la proporción de deuda respecto al capital aportado por los dueños. Este indicador revela cuántas unidades monetarias de deuda posee la empresa por cada unidad monetaria de patrimonio neto.

- **EP alto:** Indica que la empresa depende en gran medida de financiamiento externo en relación con el capital aportado por los socios o accionistas.
- **EP bajo:** Refleja una menor dependencia de la deuda, lo que puede significar mayor estabilidad financiera.

Ayuda a medir el nivel de riesgo financiero desde la perspectiva de los dueños y accionistas, ya que un alto endeudamiento patrimonial puede comprometer la rentabilidad futura y aumentar la vulnerabilidad ante cambios en tasas de interés o flujos de caja.

4.4. Indicadores de rentabilidad

a. Margen neto

$$MN = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Porcentaje de las ventas que se convierte en utilidad neta.

Indica qué porcentaje de cada unidad monetaria vendida se convierte finalmente en utilidad neta, después de cubrir todos los costos, gastos, intereses e impuestos.

- **MN alto:** Refleja eficiencia en el control de gastos y buena rentabilidad.
- **MN bajo o negativo:** Sugiere problemas de rentabilidad, ya sea por costos elevados, precios bajos o baja eficiencia operativa.

El margen neto es clave para evaluar la rentabilidad final de la empresa y compararla con la de competidores o con períodos anteriores, permitiendo determinar si las estrategias comerciales y operativas están generando beneficios sostenibles.

b. Rentabilidad sobre activos (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Mide la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de todos los recursos que posee (activos).

- **ROA alto:** Indica que la empresa utiliza eficientemente sus activos para producir ganancias.
- **ROA bajo:** Puede señalar una baja productividad de los activos o una estructura de costos poco eficiente.

El ROA es fundamental para evaluar la eficiencia operativa de la empresa, ya que relaciona el beneficio obtenido con la inversión total en recursos. Es útil para comparar empresas de diferentes tamaños dentro del mismo sector, pues se expresa en porcentaje.

c. Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Mide la rentabilidad obtenida por los accionistas o propietarios sobre el capital que han invertido en la empresa.

- **ROE alto:** Indica que la empresa está generando un buen retorno para sus dueños.
- **ROE bajo:** Puede reflejar que la inversión de los accionistas no está siendo aprovechada de forma óptima.

El ROE es clave para los inversionistas, ya que muestra cuánto gana la empresa por cada unidad monetaria invertida en el patrimonio. Sirve para evaluar la eficacia en la gestión del capital propio y es uno de los indicadores más observados en análisis financiero y decisiones de inversión.

4.5. Indicadores de gestión o rotación

a) Rotación de inventarios

$$RI = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Indica cuántas veces la empresa renueva o vende su inventario durante un período determinado (normalmente un año).

- **RI alto:** Los productos se venden rápidamente, lo que puede significar eficiencia en la gestión de inventarios.
- **RI bajo:** Puede **reflejar** exceso de stock, problemas de ventas o acumulación de inventario obsoleto.

Este indicador ayuda a evaluar la eficiencia en el manejo de inventarios, optimizando compras, almacenamiento y ventas. Además, un seguimiento adecuado evita costos innecesarios y problemas de liquidez asociados a inventarios inmovilizados

b. Rotación de cuentas por cobrar

$$RCC = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

Mide cuántas veces, en promedio, la empresa recupera sus cuentas por cobrar durante un período (generalmente un año).

- **RCC alto:** Indica que los clientes pagan más rápido, lo que mejora la liquidez.
- **RCC bajo:** Puede señalar problemas en la gestión de cobros o políticas de crédito demasiado flexibles.

Este indicador permite evaluar la eficiencia del departamento de crédito y cobranzas, ayudando a detectar si se está otorgando crédito en exceso o si se requiere ajustar los plazos y condiciones de pago.

c. Rotación de cuentas por pagar

$$RCP = \frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Cuentas por pagar promedio}}$$

Indica cuántas veces, en promedio, la empresa paga sus cuentas a proveedores durante un período determinado.

- **RCP alto:** La empresa paga rápidamente a sus proveedores, lo que puede significar buena liquidez, pero también la pérdida de posibles plazos de pago favorables.
- **RCP bajo:** Sugiere que la empresa demora más en pagar, lo que podría ayudar al flujo de caja, aunque también puede afectar la relación con proveedores si se exceden los plazos acordados.

Este indicador ayuda a evaluar la gestión de las obligaciones con proveedores y el aprovechamiento de plazos de pago, permitiendo equilibrar la liquidez y las relaciones comerciales.

4.6. Ejemplo aplicado

Tabla 48. Empresa XYZ S.A. (2024)

| Indicador | Fórmula aplicada | Resultado | Interpretación |
|-------------------------|------------------------|-----------|-------------------------------------------------------|
| Razón corriente | $160 / 100$ | 1,60 | Capacidad de pago aceptable. |
| Prueba ácida | $(160-90) / 100$ | 0,70 | Riesgo si se requiere liquidez inmediata. |
| Endeudamiento total | $175 / 310 \times 100$ | 56,45 % | Más de la mitad de los activos financiados con deuda. |
| Margen neto | $70 / 500 \times 100$ | 14,00 % | Cada 100 en ventas generan 14 de utilidad neta. |
| ROA | $70 / 310 \times 100$ | 22,58 % | Alta eficiencia de activos. |
| Rotación de inventarios | $300 / 90$ | 3,33 | Renovación cada 110 días aprox. |

Figura 11. Las razones financieras como “panel de control”



Podemos imaginar estos indicadores como el tablero de instrumentos de un vehículo: cada uno mide un aspecto diferente (velocidad, combustible, temperatura, presión), pero juntos permiten conducir con seguridad. De igual forma, ninguna razón financiera debe analizarse de forma aislada, sino en conjunto con otras y considerando el contexto.

5: LIMITACIONES DEL ANÁLISIS FINANCIERO

5.1. Influencia de factores externos

El análisis financiero se basa en cifras históricas y, por lo tanto, está expuesto a factores externos que pueden distorsionar las conclusiones:

- Cambios en el entorno económico (inflación, recesión, devaluación).
- Modificaciones en las políticas fiscales o regulatorias.
- Variaciones en la demanda del mercado o en los precios de insumos clave.

Ejemplo: Una empresa puede mostrar un descenso en ventas por factores externos como crisis económicas, aunque internamente mantenga una buena gestión.

5.2. Diferencias en políticas contables

Las empresas pueden aplicar políticas contables distintas dentro del marco permitido por las **NIIF** o la normativa local, lo que dificulta comparaciones directas.

- Métodos de valuación de inventarios (PEPS, promedio ponderado).
- Criterios de depreciación (lineal, acelerada).
- Reconocimiento de ingresos según NIIF 15.

Esto implica que, incluso con indicadores similares, la base de cálculo puede ser diferente.

5.3. Carácter histórico de la información

Los estados financieros reflejan hechos pasados y no necesariamente proyectan el comportamiento futuro de la empresa.

Por ello, un buen análisis debe complementarse con proyecciones, presupuestos y estudios de mercado.

5.4. Exclusión de factores cualitativos

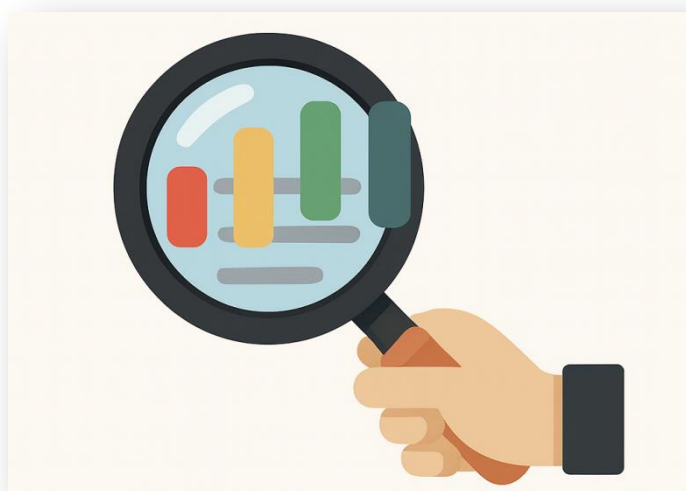
El análisis financiero se concentra en datos cuantitativos y puede dejar fuera aspectos cualitativos clave, como:

- Calidad del equipo directivo.
- Reputación corporativa.
- Cultura organizacional.
- Innovación y capacidad de adaptación tecnológica.

5.5. Riesgo de interpretación aislada

Un único indicador no ofrece una visión completa. El análisis debe integrar diversas razones financieras, análisis vertical, horizontal y evaluación del contexto, para obtener una conclusión más precisa.

Figura 12. Las limitaciones como “filtros de realidad”



Podemos imaginar las limitaciones como filtros que se interponen entre la información y el analista. Si estos filtros no se reconocen, la imagen final puede distorsionarse, conduciendo a decisiones erróneas.

El análisis e interpretación de estados financieros constituye una etapa crucial para transformar la información contable en conocimiento estratégico. A lo largo del capítulo se presentaron las principales técnicas de análisis: el análisis vertical, que permite evaluar la composición porcentual de los estados financieros en un período determinado; el análisis horizontal, que facilita la comparación de la evolución de las cifras a través del tiempo; y el análisis de razones financieras, que sintetiza la información en indicadores clave de liquidez, solvencia, rentabilidad y gestión.

Cada técnica aporta una perspectiva diferente y, cuando se combinan, ofrecen una visión integral del desempeño financiero de la empresa. Sin embargo, se subrayó la importancia de reconocer las limitaciones inherentes a estos métodos, como la influencia de factores externos, las diferencias en políticas contables, el carácter histórico de la información, la exclusión de factores cualitativos y el riesgo de interpretación aislada de un indicador.

En la práctica, el análisis financiero no debe verse como un fin en sí mismo, sino como un medio para respaldar decisiones empresariales informadas, mejorar la eficiencia operativa y reforzar la sostenibilidad organizacional. Un análisis bien ejecutado permite anticipar problemas, identificar oportunidades y diseñar estrategias que fortalezcan la posición competitiva en el mercado.

En el siguiente capítulo, se abordará la planeación y control financiero, complementando la capacidad analítica desarrollada aquí con herramientas orientadas a proyectar resultados futuros, gestionar los recursos de manera eficiente y garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.

UNIDAD VIII

PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO



1. INTRODUCCIÓN

La planeación y el control financiero constituyen funciones esenciales de la gestión empresarial moderna, orientadas a garantizar la sostenibilidad, el crecimiento y la optimización de los recursos. Mientras que el análisis financiero —estudiado en el capítulo anterior— se centra en evaluar el desempeño histórico y presente de la empresa, la planeación proyecta ese conocimiento hacia el futuro, estableciendo objetivos y estrategias para alcanzarlos, y el control verifica que dichas estrategias se ejecuten conforme a lo previsto.

En el contexto actual, caracterizado por mercados dinámicos, ciclos económicos inciertos y una competencia cada vez más globalizada, las organizaciones requieren mecanismos estructurados de planificación financiera que integren variables internas y externas. Estos mecanismos permiten anticipar necesidades de financiamiento, estimar flujos de efectivo, evaluar inversiones y asignar eficientemente los recursos para maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos (Pareja Pera, 2024; Vergara Arrieta et al., 2023).

El control financiero, por su parte, asegura que las acciones emprendidas estén alineadas con los objetivos estratégicos y que cualquier desviación significativa sea detectada y corregida oportunamente. Este proceso no solo implica la supervisión de cifras, sino también el análisis de causas y la implementación de medidas correctivas. En este sentido, planeación y control forman un ciclo continuo de retroalimentación, en el que las proyecciones se ajustan en función de la información obtenida durante la ejecución (Pico-Lescano et al., 2024).

El presente capítulo está organizado en cuatro secciones:

- Tema 1: Fundamentos de la planeación financiera, principios y objetivos.

- Tema 2: Herramientas y técnicas de planeación (presupuestos, proyecciones financieras, modelos de flujo de caja).
- Tema 3: Concepto y procesos del control financiero, tipos y niveles de control.
- Tema 4: Integración de la planeación y el control como un sistema de gestión estratégica.

El propósito es que el lector desarrolle la capacidad de proyectar escenarios futuros y establecer mecanismos efectivos de seguimiento, fortaleciendo así la toma de decisiones y la resiliencia financiera de la empresa.

2: FUNDAMENTOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

2.1. Concepto

La planeación financiera es el proceso mediante el cual una organización proyecta, organiza y coordina el uso de sus recursos financieros para alcanzar objetivos estratégicos en un período determinado. Implica estimar las necesidades de inversión, definir fuentes de financiamiento, prever ingresos y gastos, y establecer políticas que orienten la gestión del capital (Pareja Pera, 2024).

2.2. Principios básicos

- Enfoque en objetivos estratégicos:** Toda proyección debe estar alineada con la misión, visión y metas corporativas.
- Integración con otras áreas:** La planeación financiera no es aislada; se conecta con la producción, el marketing, la logística y la gestión del talento humano.
- Flexibilidad:** Debe permitir ajustes ante cambios económicos, tecnológicos o del mercado.
- Realismo:** Basarse en datos históricos, proyecciones de mercado y análisis de riesgos.

e. **Continuidad:** Es un proceso cíclico que se revisa y actualiza de forma periódica.

2.3. Objetivos de la planeación financiera

- **Asegurar** la liquidez para el cumplimiento de obligaciones.
- **Optimizar** la rentabilidad de los recursos disponibles.
- **Reducir** la incertidumbre en la toma de decisiones.
- **Garantizar** la sostenibilidad a mediano y largo plazo.
- **Coordinar** inversiones y financiamiento de manera equilibrada.

2.4. Beneficios

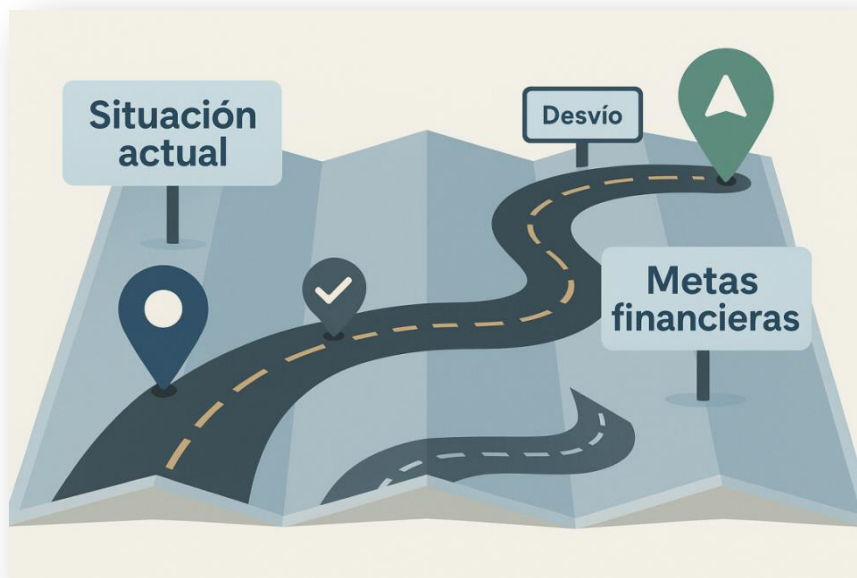
- **Prevención** de crisis financieras al anticipar necesidades de capital.
- **Mejor aprovechamiento** de oportunidades de inversión.
- **Mayor eficiencia** en el uso de recursos al reducir desperdicios y costos innecesarios.
- **Facilita el acceso a financiamiento externo**, al presentar planes claros y sustentados.
- **Mejora el control interno**, al establecer parámetros de medición y seguimiento.

2.5. Ejemplo aplicado

Una empresa de manufactura proyecta un incremento de ventas del 15 % para el próximo año. Con base en este objetivo:

- Calcula la inversión necesaria en materia prima, maquinaria y personal.
- Determina el capital de trabajo adicional que requerirá para sostener la operación.
- Evalúa opciones de financiamiento, comparando costos y plazos.
- Elabora un presupuesto maestro que integra ingresos, gastos y flujos de efectivo.

Figura 13. La planeación financiera como “mapa de ruta”



Se puede visualizar como un mapa de ruta que guía a la empresa desde su situación actual hacia sus metas financieras, identificando caminos, desvíos posibles y puntos de control para verificar el avance.

En otras palabras, concebir la planificación financiera como un mapa de ruta permite a la empresa mantener el rumbo hacia sus objetivos, anticipar obstáculos y aprovechar oportunidades. Esta visión no solo orienta la toma de decisiones estratégicas, sino que también facilita el seguimiento constante del progreso, asegurando que cada acción contribuya de manera coherente al logro de las metas trazadas.

3: HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE PLANEACIÓN

3.1. Presupuestos

El presupuesto es una herramienta de planificación cuantitativa que proyecta ingresos, gastos y resultados para un periodo determinado. Permite asignar recursos, coordinar actividades y evaluar el desempeño.

Tipos de presupuestos más relevantes:

- **Presupuesto maestro:** Integra los presupuestos operativos (ventas, producción, compras, gastos) y financieros (flujo de caja, balance proyectado).
- **Presupuesto flexible:** Ajusta las cifras según cambios en el nivel de actividad.
- **Presupuesto por programas:** Vincula recursos a proyectos o actividades específicas.

Ejemplo:

Una empresa proyecta ventas de S/ 500.000 para 2025, con un costo de ventas estimado del 60 %. El presupuesto incluirá:

- **Ingresos: S/ 500.000**
- **Costos: S/ 300.000**
- **Margen bruto: S/ 200.000**

3.2. Proyecciones financieras

Las proyecciones estiman los estados financieros futuros, considerando:

a. **Estados proyectados:** Estado de Resultados, Balance General y Estado de Flujo de Efectivo.

b. **Métodos de proyección:**

- **Basado en tendencias históricas** (análisis de series temporales).
- **Basado en relaciones porcentuales** (por ejemplo, costo de ventas como % de ventas).
- **Modelos de simulación** para escenarios optimistas, pesimistas y base.

Ejemplo:

Fórmula de proyección de utilidad con crecimiento porcentual:

$$\text{Utilidad proyectada} = \text{Utilidad actual} \times (1 + \text{tasa de crecimiento})$$

Si en 2024 la utilidad neta fue de S/ 70.000 y se espera un crecimiento del 10 %, la utilidad proyectada para 2025 sería:

$$\text{Utilidad proyectada} = 70,000 \times (1+0,10) = 70,000 \times 1,10 = 77,000$$

Esto indica que, con un crecimiento estimado del 10 %, la utilidad neta proyectada para 2025 ascendería a S/ 77.000.

3.3. Modelos de flujo de caja

El flujo de caja proyectado es esencial para prever la liquidez futura y evitar faltantes de efectivo.

- **Método directo:** Lista entradas y salidas reales de efectivo (cobros, pagos, inversiones).
- **Método indirecto:** Parte de la utilidad neta y ajusta por partidas no monetarias y variaciones en el capital de trabajo.

Tabla 49. Ejemplo – Flujo de caja mensual proyectado (miles de S/)

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo |
|---------------------|-------|---------|-------|
| Ingresos por ventas | 50 | 55 | 60 |
| Otros ingresos | 5 | 3 | 4 |

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo |
|-------------------|-------|---------|-------|
| Egresos | -40 | -42 | -45 |
| Saldo neto | 15 | 16 | 19 |

3.4. Herramientas tecnológicas

La digitalización ha potenciado el uso de:

- Hojas de cálculo avanzadas (Excel, Google Sheets) con macros y tablas dinámicas.
- Software ERP (SAP, Oracle, Odoo) que integran módulos contables y financieros.
- Plataformas de análisis predictivo con inteligencia artificial para proyecciones y simulaciones.

Figura 14. Herramientas de planeación como “caja de herramientas”



Se pueden visualizar como una caja de herramientas: cada instrumento (presupuesto, proyección, flujo de caja) cumple una función específica, pero en conjunto permiten construir y ajustar la estructura financiera que sostendrá la operación.

4: CONCEPTO Y PROCESOS DEL CONTROL FINANCIERO

4.1. Concepto

El control financiero es el conjunto de procedimientos y herramientas utilizadas para supervisar, evaluar y corregir el desempeño económico de una empresa, con el fin de asegurar que las operaciones se desarrollen conforme a los objetivos y políticas establecidas en la planeación financiera (Pareja Pera, 2024). No se limita a la revisión de cifras, sino que implica un proceso de análisis de desviaciones y toma de decisiones correctivas.

4.2. Objetivos del control financiero

- **Verificar el cumplimiento de los planes** establecidos en los presupuestos y proyecciones.
- **Detectar desviaciones** respecto a lo planificado y sus causas.
- **Optimizar el uso de los recursos** financieros disponibles.
- **Asegurar la sostenibilidad económica** a mediano y largo plazo.
- **Prevenir riesgos** que puedan comprometer la liquidez o rentabilidad.

4.3. Tipos de control financiero

- Control preventivo:** Se realiza antes de ejecutar las operaciones, para anticipar problemas. *Ejemplo:* Evaluación de la viabilidad de un préstamo antes de solicitarlo.
- Control concurrente:** Se aplica durante la ejecución, monitoreando en tiempo real. *Ejemplo:* Seguimiento mensual del flujo de caja para ajustar gastos.
- Control posterior:** Se efectúa después de finalizadas las operaciones, evaluando resultados. *Ejemplo:* Auditoría financiera anual para validar la exactitud de los estados financieros.

4.4. Proceso del control financiero

- a. **Establecimiento de estándares:** Basados en presupuestos, proyecciones y metas cuantificables.
- b. **Medición del desempeño real:** Recopilación de datos financieros a partir de la contabilidad y reportes internos.
- c. **Comparación entre lo real y lo planificado:** Identificación de variaciones absolutas y porcentuales.
- d. **Análisis de desviaciones:** Determinar causas internas (gestión) o externas (mercado, economía).
- e. **Acciones correctivas:** Ajuste de estrategias, reasignación de recursos o redefinición de metas.

4.5. Ejemplo aplicado

Una empresa proyectó ingresos trimestrales de S/ 1.200.000, pero obtuvo S/ 1.050.000.

- **Variación absoluta:** -150.000
- **Variación relativa:** -12,5 %

Análisis: La caída se debió a la pérdida de un cliente importante.

Acción correctiva: Fortalecer el área comercial y diversificar la cartera de clientes para reducir el riesgo.

Figura 15. El control financiero como “sistema de retroalimentación”



Se puede visualizar como un termómetro organizacional que no solo mide la temperatura (desempeño financiero) sino que también permite ajustar el “clima” mediante acciones correctivas.

En síntesis, este “termómetro organizacional” no solo refleja de forma precisa el estado actual del desempeño financiero, sino que también, gracias a su “perilla de ajuste”, simboliza la capacidad de la empresa para intervenir de manera proactiva. Esto significa que no basta con medir; es fundamental utilizar esa información para tomar decisiones estratégicas que regulen el “clima” interno, anticipando riesgos y potenciando oportunidades para mantener un entorno empresarial saludable y sostenible.

5: INTEGRACIÓN DE LA PLANEACIÓN Y EL CONTROL COMO SISTEMA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA

5.1. Concepto de integración

La planeación y el control financiero no son procesos independientes; forman un ciclo de gestión estratégica en el que la información fluye de manera bidireccional. La planeación establece los objetivos y proyecciones, mientras que el control verifica su cumplimiento y retroalimenta el proceso con datos que permiten ajustes y mejoras continuas (Vergara Arrieta et al., 2023).

5.2. Elementos clave para la integración

- a. **Objetivos claros y medibles:** Las metas financieras deben estar definidas con indicadores específicos (KPI).
- b. **Sistemas de información confiables:** Herramientas tecnológicas que permitan monitorear en tiempo real.
- c. **Comunicación interna efectiva:** Coordinación entre áreas para alinear acciones operativas y financieras.
- d. **Flexibilidad y capacidad de adaptación:** Ajustar las proyecciones ante cambios internos o externos.
- e. **Evaluación continua:** No esperar al final del período para aplicar correcciones.

5.3. Modelo de ciclo planeación–control

Podemos representar esta integración en un ciclo de cuatro etapas:

- a. **Planificación** – Definición de metas, recursos y estrategias.
- b. **Ejecución** – Implementación de acciones y uso de recursos.
- c. **Control** – Medición y comparación con lo planificado.
- d. **Retroalimentación** – Ajustes y actualización de planes.

Este ciclo se repite de manera continua, generando un sistema dinámico de mejora.

5.4. Beneficios de la integración

- Mayor coherencia estratégica entre objetivos y resultados.
- Reducción de riesgos financieros gracias a la detección temprana de desviaciones.
- Incremento en la eficiencia operativa por la optimización de recursos.
- Capacidad para anticipar problemas y aprovechar oportunidades.

5.5. Ejemplo aplicado

Una empresa proyecta un crecimiento del 20 % en ventas. Durante el segundo trimestre, el control detecta un avance del 10 % respecto a lo planificado. Al analizar las causas, se observa que el retraso en la entrega de insumos está afectando la producción. La retroalimentación permite ajustar el plan de abastecimiento y renegociar plazos con proveedores, lo que ayuda a recuperar la meta en el siguiente trimestre.

Figura 16. Planeación y control como “circuito cerrado”



Se puede visualizar como un circuito cerrado de gestión, donde cada vuelta del ciclo proporciona información más precisa y estrategias más afinadas, generando una mejora progresiva.

La planeación y el control financiero constituyen pilares esenciales para la gestión estratégica de las organizaciones. A lo largo de este capítulo se ha establecido que la planeación financiera permite proyectar, organizar y coordinar el uso de los recursos para alcanzar objetivos definidos, mientras que el control financiero asegura que las acciones emprendidas se mantengan alineadas con dichos objetivos, corrigiendo desviaciones y adaptando estrategias cuando sea necesario.

Se revisaron herramientas clave como presupuestos, proyecciones financieras y modelos de flujo de caja, las cuales facilitan la asignación eficiente de recursos y la anticipación de necesidades futuras. Asimismo, se abordaron los distintos tipos de control —preventivo, concurrente y posterior—, y su aplicación práctica dentro de un ciclo de gestión continua que vincula planeación y control.

La integración de ambos procesos en un sistema de gestión estratégica garantiza que la empresa no solo defina un rumbo claro, sino que disponga de mecanismos para mantenerse en él, incluso frente a cambios en el entorno económico, tecnológico o competitivo. De esta forma, la organización incrementa su capacidad para anticipar problemas, reducir riesgos, aprovechar oportunidades y mantener su sostenibilidad financiera.

En el próximo capítulo, se explorarán las estrategias de financiamiento empresarial, con énfasis en la identificación de fuentes de capital, la evaluación de costos financieros y la selección de alternativas que se ajusten a las necesidades y objetivos de cada organización, complementando así la visión integral de la gestión financiera desarrollada en este libro.

UNIDAD IX

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL



1. INTRODUCCIÓN

El financiamiento empresarial constituye uno de los pilares fundamentales para la continuidad y el crecimiento de cualquier organización. Una adecuada estrategia de financiamiento no solo asegura la disponibilidad de recursos para operaciones e inversiones, sino que también influye directamente en la rentabilidad, el nivel de riesgo y la estructura financiera de la empresa (Vergara Arrieta et al., 2023).

En términos generales, el financiamiento puede clasificarse en fuentes internas como utilidades retenidas o aportes de los socios y fuentes externas, que incluyen créditos bancarios, emisión de acciones, emisión de bonos y otros instrumentos financieros. La elección de la fuente adecuada depende de múltiples factores: costos financieros, plazos, condiciones del mercado, nivel de endeudamiento previo y objetivos estratégicos de la organización (Pareja Pera, 2024; Morales-Antamba et al., 2019).

El diseño de una estrategia de financiamiento óptima requiere equilibrar el uso de deuda y capital propio, considerando el impacto que cada opción tiene sobre la liquidez, la solvencia y la rentabilidad. Una gestión deficiente en este aspecto puede derivar en sobreendeudamiento, pérdida de flexibilidad operativa o dilución del control societario. Por ello, la planeación financiera, analizada en el capítulo anterior, se complementa estrechamente con la formulación de políticas claras de financiamiento.

En este capítulo se abordarán los siguientes temas:

- **Tema 1:** Fuentes de financiamiento interno y externo.
- **Tema 2:** Evaluación del costo de capital y costo de la deuda.
- **Tema 3:** Ventajas y riesgos de la financiación mediante deuda y capital propio.
- **Tema 4:** Criterios para seleccionar la estrategia más adecuada según el ciclo de vida empresarial.

El objetivo es que el lector sea capaz de identificar y seleccionar las fuentes de financiamiento que mejor se ajusten a las necesidades de su empresa, evaluando no solo el acceso al capital, sino también su impacto en la salud financiera y la sostenibilidad a largo plazo.

2: FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNO Y EXTERNO

2.1. Concepto general

Las fuentes de financiamiento representan los medios a través de los cuales una empresa obtiene recursos para llevar a cabo sus operaciones, invertir en activos, expandirse o cumplir obligaciones financieras. Se dividen en internas y externas, según el origen de los fondos (Pareja Pera, 2024).

2.2. Fuentes de financiamiento interno

Son aquellas que provienen de la propia empresa, sin necesidad de acudir a terceros.

- **Ventajas:** Mayor autonomía, menor dependencia de acreedores, ausencia de intereses financieros.
- **Desventajas:** Limitadas por la capacidad de generación interna de fondos.

Principales tipos:

- Utilidades retenidas:** Ganancias acumuladas que no se distribuyen como dividendos y se reinvierten en la empresa. *Ejemplo:* Una empresa reinvierte el 40 % de sus beneficios anuales para ampliar su planta de producción.
- Aportes adicionales de socios o accionistas:** Incremento de capital social mediante nuevas aportaciones de los propietarios.

c. **Liberación de recursos por eficiencia operativa** : Optimización de inventarios, reducción de gastos y cobros más rápidos que liberan efectivo.

2.3. Fuentes de financiamiento externo

Proviene de agentes ajenos a la empresa y generalmente implican obligaciones de pago, intereses o participación en el capital.

Principales tipos:

a. **Créditos bancarios**: Préstamos a corto, mediano o largo plazo otorgados por entidades financieras.

- *Ventaja*: Rapidez de acceso.
- *Desventaja*: Costos financieros por intereses.

b. **Líneas de crédito**: Fondos rotativos disponibles para cubrir necesidades temporales de liquidez.

c. **Emisión de acciones**: Venta de participaciones de la empresa a inversionistas, aumentando el capital social.

- *Ventaja*: No genera intereses.
- *Desventaja*: Dilución del control societario.

d. **Emisión de bonos**: Instrumentos de deuda a largo plazo que pagan intereses periódicos.

e. **Leasing (arrendamiento financiero)**: Permite utilizar un activo pagando cuotas periódicas, con opción de compra al final del contrato.

f. **Factoring**: Venta de cuentas por cobrar a una entidad financiera para obtener liquidez inmediata.

2.4. Criterios para seleccionar la fuente

La elección entre financiamiento interno o externo depende de:

- *Plazo del requerimiento (corto, mediano o largo).*
- *Costo del capital y tasa de interés.*
- *Flexibilidad de pago.*
- *Impacto en el control y propiedad de la empresa.*
- *Situación financiera actual (nivel de endeudamiento, liquidez).*

Figura 17. Fuentes de financiamiento como “dos manantiales”



Podemos imaginar las fuentes internas y externas como dos manantiales que alimentan el mismo río financiero de la empresa: el primero nace dentro de la organización y depende de su capacidad de generar recursos, mientras que el segundo proviene del entorno y está sujeto a las condiciones del mercado. En conjunto, las fuentes internas y externas conforman un sistema interdependiente que garantiza el flujo continuo de recursos financieros para la empresa. La correcta combinación y

gestión de ambos orígenes no solo asegura la liquidez necesaria para operar, sino que también fortalece la capacidad de adaptación frente a cambios del mercado y maximiza las oportunidades de crecimiento sostenible.

3. EVALUACIÓN DEL COSTO DE CAPITAL Y COSTO DE LA DEUDA

3.1. Concepto general

El costo de financiamiento es la tasa de retorno mínima que la empresa debe generar con los recursos obtenidos para no afectar su valor. Este costo varía según la fuente de financiamiento utilizada, ya sea capital propio o deuda (Pico-Lescano et al., 2024). Evaluar correctamente este costo es fundamental para:

- *Determinar la viabilidad de proyectos de inversión.*
- *Seleccionar la estructura óptima de financiamiento.*
- *Maximizar la rentabilidad para los accionistas.*

3.2. Costo de la deuda (K_d)

El costo de la deuda es la tasa efectiva que la empresa paga por los recursos obtenidos mediante préstamos, bonos u otras obligaciones. Se calcula considerando los intereses y beneficios fiscales (deducción de intereses en el impuesto a la renta). **Fórmula:**

$$K_d = \text{Tasa de interés nominal} \times (1 - \text{Tasa de impuesto})$$

Dónde:

- **Tasa de interés nominal:** es el porcentaje pactado con la entidad financiera por el uso del capital prestado.
- **Tasa de impuesto:** corresponde al impuesto sobre la renta que la empresa paga; se expresa en forma decimal (por ejemplo, 29,5 % → 0,295).

Esta fórmula permite calcular el verdadero costo financiero de la deuda, considerando que los intereses son deducibles del impuesto a la renta. Así, el costo real para la empresa suele ser menor que la tasa nominal, lo que influye directamente en las decisiones de financiamiento y en la estructura de capital.

Ejemplo:

Préstamo de S/ 500.000 a una tasa del 12 % anual, con una tasa de impuesto del 30 %:

Aplicando la fórmula:

$$K_d = 0,12 \times (1 - 0,30)$$

$$K_d = 0,12 \times 0,70$$

$$K_d = 0,084 \text{ o } 8,4\% \text{ anual}$$

Aunque la tasa nominal es del 12 %, el costo real para la empresa es solo del 8,4 % anual, gracias al beneficio fiscal de deducir los intereses del impuesto a la renta. Esto permite a la compañía financiarse a un costo efectivo menor que el que indicaría la tasa del contrato.

2.3. Costo del capital propio (Ke)

El costo del capital propio representa la rentabilidad mínima que exigen los accionistas por invertir en la empresa. Se puede estimar con el modelo **CAPM (Capital Asset Pricing Model)**. **Fórmula:**

$$K_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$$

Dónde:

- **Rf:** Tasa libre de riesgo (rendimiento de inversiones seguras, como bonos del gobierno).
- **B:** Coeficiente que mide el riesgo sistemático de la empresa respecto al mercado.
- **Rm:** Rentabilidad esperada del mercado.

Esta fórmula, conocida como Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), estima la rentabilidad mínima que los inversionistas exigirán por invertir en la empresa, considerando tanto la rentabilidad libre de riesgo como la prima de riesgo ajustada por el nivel de riesgo sistemático (β).

Ejemplo:

Si la tasa libre de riesgo es 5 %, la rentabilidad del mercado es 12 % y el beta de la empresa es 1,2: Si:

- $R_f = 5\%$
- $R_m = 12\%$
- $\beta = 1,2$

Entonces:

$$\begin{aligned}K_e &= 0,05 + 1,2 \times (0,12 - 0,05) \\K_e &= 0,05 + 1,2 \times 0,07 \\K_e &= 0,05 + 0,084 = 0,134 \text{ (13,4\% anual)}\end{aligned}$$

La rentabilidad mínima exigida por los inversionistas para esta empresa sería del 13,4 % anual, considerando el rendimiento libre de riesgo, la prima de riesgo del mercado y el riesgo sistemático asociado a su actividad.

3.4. Costo promedio ponderado de capital (WACC)

El **WACC (Weighted Average Cost of Capital)** integra el costo de deuda y el costo de capital propio según su proporción en la estructura financiera. **Fórmula:**

$$WACC = \frac{E}{V}K_e + \frac{D}{V}K_d(1 - T)$$

Dónde:

- **E:** valor del capital propio.
- **D:** valor de la deuda.
- **V:** valor total (E + D).
- **Ke:** Costo del capital propio
- **Kd :** Costo de deuda

El WACC representa el costo promedio que la empresa paga por financiarse, ponderando el costo del capital propio y de la deuda según su peso en la estructura financiera. Es un indicador clave para evaluar inversiones y proyectos, ya que sirve como tasa mínima de rentabilidad que un proyecto debe superar para generar valor.

Ejemplo:

Capital propio: S/ 800.000, deuda: S/ 200.000, Ke: 13,4 %, Kd: 8,4 %, Tasa de impuesto: 30 %: Cálculo del WACC

- Capital propio (E): S/ 800.000
- Deuda (D): S/ 200.000
- Costo de capital propio (Ke): 13,4 %
- Costo de la deuda (Kd): 8,4 %
- Tasa de impuesto (T): 30 %

$$WACC = \frac{800.000}{1.000.000} \times 0,134 + \frac{200.000}{1.000.000} \times 0,084 \times (1 - 0,30)$$

$$WACC = 0,1072 + 0,01176 = 0,11896 \text{ (11,90\% anual)}$$

El WACC es la tasa mínima de rentabilidad que una inversión debe alcanzar para no destruir valor. En este caso, el proyecto o inversión debería generar al menos 11,9 % anual para ser atractivo. Si la rentabilidad esperada está por debajo de esta tasa, el proyecto implicaría una pérdida neta para la empresa.

Figura 18. El costo de capital como “precio del dinero”



Entonces, el costo promedio ponderado de capital (WACC) puede entenderse como el “precio” que la empresa paga por cada sol que financia sus operaciones, combinando tanto los recursos aportados por los accionistas como los obtenidos de terceros mediante deuda.

Este indicador integra el costo del capital propio y el costo de la deuda, ponderados según su participación en la estructura financiera, y ajusta el costo de la deuda por el efecto fiscal de los intereses deducibles.

En la práctica, representa la rentabilidad mínima que un proyecto debe generar para no destruir valor, funcionando como una referencia clave en la evaluación de inversiones y en la toma de decisiones estratégicas.

4: VENTAJAS Y RIESGOS DE LA FINANCIACIÓN MEDIANTE DEUDA Y CAPITAL PROPIO

4.1. Financiación mediante deuda

a. Ventajas

- **No diluye el control societario:** Los acreedores no adquieren participación accionaria, por lo que los socios mantienen la propiedad.
- **Beneficio fiscal_** Los intereses son deducibles de impuestos, reduciendo el costo efectivo de la deuda (Pareja Pera, 2024).
- **Apalancamiento financiero:** Si la rentabilidad del activo es superior al costo de la deuda, se incrementa el retorno para los accionistas.
- **Flexibilidad en plazos y montos:** Existen diversas modalidades que se adaptan a necesidades específicas: corto, mediano o largo plazo.

Riesgos

- **Obligación de pago fija:** Independientemente de los resultados, la empresa debe pagar capital e intereses.
- **Riesgo de sobreendeudamiento:** Un nivel excesivo de deuda puede comprometer la liquidez y solvencia.
- **Impacto en la calificación crediticia:** Un endeudamiento elevado puede encarecer futuros préstamos.
- **Exposición a tasas de interés:** Las deudas a tasa variable implican riesgo ante aumentos en el mercado.

4.2. Financiación mediante capital propio

a. Ventajas

- **No genera obligación de pago:** No existen intereses ni amortizaciones fijas, lo que mejora la liquidez en el corto plazo.

- **Mayor solidez financiera:** Un alto nivel de capital propio reduce el riesgo percibido por acreedores y proveedores.
- **Atractivo para inversionistas de largo plazo:** Especialmente en proyectos con alta incertidumbre inicial.
- **Capacidad para asumir proyectos de alto riesgo:** Al no depender de pagos fijos, se puede financiar innovación o expansión agresiva.

b. Riesgos

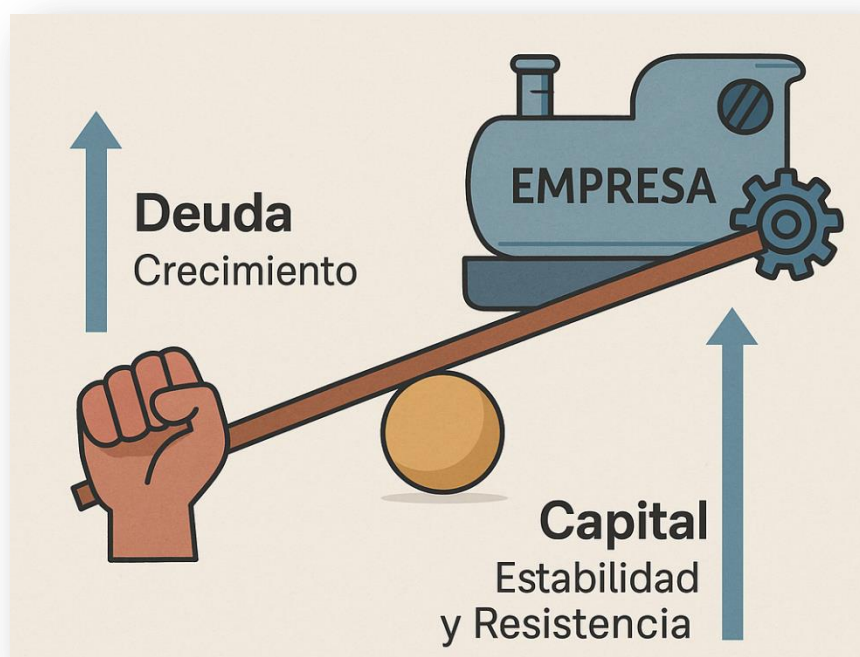
- **Dilución de la propiedad:** Nuevos socios reducen el porcentaje de participación y control de los fundadores.
- **Expectativa de rentabilidad:** Los accionistas exigen retornos que pueden ser superiores al costo de la deuda.
- **Conflictos entre socios:** Diferencias en la visión empresarial o en la distribución de utilidades.
- **Mayor costo de oportunidad:** Reinvertir utilidades implica sacrificar dividendos inmediatos.

Tabla 50. Comparativa general

| Criterio | Deuda | Capital propio |
|---------------------|------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Costo financiero | Intereses fijos, deducibles | Retorno esperado por accionistas, no deducible |
| Control societario | No afecta | Se diluye |
| Riesgo financiero | Alto si la rentabilidad < costo de deuda | Menor, pero con expectativa alta de retorno |
| Impacto en liquidez | Negativo (pagos periódicos) | Positivo (sin pagos fijos) |
| Flexibilidad | Alta variedad de | Limitada por disponibilidad de |

| Criterio | Deuda | Capital propio |
|----------|--------------|----------------|
| | instrumentos | inversionistas |

Figura 19. Deuda y capital como “dos palancas”



Este esquema ilustra cómo la deuda y el capital actúan como palancas complementarias en la gestión financiera de la empresa. La deuda, utilizada de manera responsable, puede impulsar el crecimiento acelerado al proporcionar recursos inmediatos, mientras que el capital propio aporta solidez y capacidad de resistencia ante periodos de incertidumbre. El equilibrio entre ambas fuentes de financiamiento permite maximizar el potencial de la organización sin comprometer su estabilidad a largo plazo.

En otras palabras, la deuda y el capital como dos palancas que mueven la máquina empresarial: la deuda acelera el crecimiento si se usa con prudencia, mientras que el capital ofrece estabilidad y capacidad de resistencia en tiempos de incertidumbre.

5: CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA ESTRATEGIA MÁS ADECUADA SEGÚN EL CICLO DE VIDA EMPRESARIAL

5.1. Relación entre el ciclo de vida y el financiamiento

El ciclo de vida empresarial —desde la fase inicial hasta la madurez y posible declive— determina las necesidades de capital, el nivel de riesgo asumible y la capacidad de acceso a financiamiento. Por ello, la estrategia óptima de financiamiento debe adaptarse a la etapa en la que se encuentra la organización (Morales-Antamba et al., 2019).

5.2. Etapas del ciclo y sus estrategias recomendadas

5.2.1. Etapa de inicio o arranque

- a. **Características:** Altos requerimientos de capital, ingresos inciertos, alto riesgo.
- b. **Fuentes recomendadas:**
 - Capital propio de los fundadores.
 - Aportes de familiares y amigos.
 - Capital semilla de inversores ángeles o fondos de emprendimiento.
- c. **Razón:** La deuda tradicional suele ser difícil de obtener por falta de historial crediticio.

5.2.2. Etapa de crecimiento

- a. **Características:** Incremento sostenido de ventas, expansión de operaciones.
- b. **Fuentes recomendadas:**

- Reversión de utilidades.
- Créditos bancarios a mediano y largo plazo.
- Leasing para adquisición de activos productivos.

c. **Razón:** La empresa ya cuenta con flujo de caja más estable y puede apalancarse para acelerar el crecimiento.

5.2.3. Etapa de madurez

a. **Características:** Mercados consolidados, generación de utilidades constantes.

b. **Fuentes recomendadas:**

- Emisión de bonos.
- Créditos sindicados para grandes proyectos.
- Emisión de acciones para expansión o diversificación.

c. **Razón:** Se busca optimizar la estructura de capital reduciendo el costo promedio ponderado (WACC).

5.2.4. Etapa de declive o reestructuración

a. **Características:** Caída de ventas, exceso de capacidad, necesidad de reorientar el negocio.

b. **Fuentes recomendadas:**

- Venta de activos no estratégicos.
- Refinanciamiento de deudas para mejorar plazos.
- Búsqueda de inversionistas estratégicos para recapitalización.

c. **Razón:** Priorizar la liquidez y reducir obligaciones financieras.

5.3. Criterios generales para la selección

- a. **Costo total del financiamiento:** Comparar tasas, comisiones e impacto fiscal.
- b. **Nivel de endeudamiento actual:** Mantener una relación deuda/capital que preserve la solvencia.
- c. **Flexibilidad de pago:** Preferir esquemas adaptables a la estacionalidad del negocio.
- d. **Impacto en el control de la empresa:** Evaluar si se está dispuesto a diluir la propiedad.
- e. **Riesgo del proyecto:** Proyectos más riesgosos suelen financiarse con mayor proporción de capital propio.

Figura 20. Estrategia de financiamiento como “traje a medida”



Podemos visualizar la estrategia de financiamiento como un traje a medida: cada etapa del ciclo de vida empresarial requiere un diseño diferente que se ajuste a su forma, necesidades y proyección. Este concepto puede explicarse como la evolución visual de

la estrategia de financiamiento a lo largo del ciclo de vida empresarial: en la primera etapa, el emprendedor viste de manera sencilla y práctica, reflejando la fase de inicio con recursos limitados y enfoque en la supervivencia; en la etapa intermedia, el empresario adopta un estilo más formal y robusto, simbolizando el crecimiento, la reinversión y la consolidación operativa; finalmente, el magnate porta un atuendo imponente y sofisticado, representando una empresa consolidada, con acceso a múltiples fuentes de financiamiento y capacidad para diversificar e innovar.

El financiamiento empresarial es una herramienta estratégica que, bien gestionada, permite impulsar el crecimiento, optimizar la estructura de capital y garantizar la sostenibilidad en el tiempo. A lo largo de este capítulo se ha evidenciado que la elección de una fuente de financiamiento no debe basarse únicamente en la disponibilidad inmediata de recursos, sino en un análisis integral que considere el costo del capital, el nivel de riesgo, el impacto en la liquidez y la etapa del ciclo de vida en la que se encuentra la empresa.

Se ha destacado la distinción entre fuentes internas y fuentes externas, sus ventajas, limitaciones y aplicaciones según las condiciones operativas de la organización. Asimismo, se revisaron herramientas de evaluación como el costo de la deuda, el costo del capital propio y el costo promedio ponderado de capital (WACC), que permiten medir la rentabilidad mínima que debe generarse para preservar o incrementar el valor de la empresa.

El análisis comparativo de la financiación mediante deuda y capital propio evidenció que ambas modalidades pueden ser beneficiosas si se utilizan de manera equilibrada, respetando la capacidad de pago y el perfil de riesgo de la organización. Finalmente, se estableció que el diseño de la estrategia de financiamiento debe adaptarse al ciclo de vida empresarial, adoptando enfoques conservadores en etapas iniciales o de reestructuración, y más apalancados en fases de crecimiento y madurez.

En el próximo capítulo se presentarán las conclusiones generales del libro y un conjunto de recomendaciones prácticas, que servirán de guía para que el lector pueda aplicar los conceptos aprendidos a la realidad específica de su empresa o proyecto, integrando los fundamentos contables, financieros y estratégicos desarrollados a lo largo de la obra.

UNIDAD X

CONSIDERACIONES FINALES



1. CONCLUSIONES GENERALES

El recorrido por los distintos capítulos de este libro ha permitido comprender que la contabilidad, más allá de ser una obligación legal o un sistema de registro, constituye una **herramienta estratégica para la gestión empresarial**. Su dominio no solo posibilita el cumplimiento normativo —a través de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), sino que también fortalece la capacidad de las organizaciones para planificar, controlar y tomar decisiones informadas.

En las primeras unidades, se estableció la importancia del marco conceptual de las NIC y del Plan Contable General Empresarial (PCGE) como estructuras base para registrar y clasificar las transacciones de manera uniforme. Posteriormente, se abordaron los ciclos clave de la información contable —ventas y cobranzas, planillas y personal, adquisiciones y pagos—, destacando que el correcto tratamiento de cada uno de ellos incide directamente en la confiabilidad de los estados financieros.

El análisis de los estados financieros requeridos por la SMV y las técnicas de interpretación y planeación brindó al lector las herramientas necesarias para evaluar la situación económica de una empresa y proyectar escenarios futuros. Asimismo, el estudio de las estrategias de financiamiento demostró que una adecuada combinación de deuda y capital propio puede potenciar el crecimiento sin comprometer la sostenibilidad.

En síntesis, la contabilidad no es un fin en sí misma, sino un medio para la generación de valor, siempre que se utilice como soporte para la gestión integral de la empresa.

2. RECOMENDACIONES PRÁCTICAS

a. **Adoptar una visión estratégica de la contabilidad:** No limitarse a registrar operaciones, sino utilizar la información contable como base para análisis, proyecciones y decisiones gerenciales.

b. **Fortalecer el conocimiento normativo:** Mantenerse actualizado sobre las modificaciones en las NIC y NIIF, así como en la normativa tributaria y regulatoria local.

c. **Implementar sistemas de información integrados:** Utilizar herramientas tecnológicas (ERP, software contable avanzado) que faciliten el registro, control y análisis en tiempo real.

d. **Establecer políticas claras para cada ciclo contable:** Documentar procedimientos para ventas, cobranzas, compras, pagos, planillas y activos fijos, reduciendo riesgos de error o fraude.

e. **Evaluar periódicamente la salud financiera:** Aplicar indicadores clave como liquidez, rentabilidad, apalancamiento y rotación, comparando contra estándares sectoriales.

f. **Seleccionar fuentes de financiamiento según el ciclo de vida empresarial:** Evitar el sobreendeudamiento y evaluar siempre el costo de capital antes de asumir compromisos.

g. **Promover la capacitación continua del personal contable y financiero:** Un equipo bien formado es clave para garantizar la confiabilidad y utilidad de la información.

h. Integrar la contabilidad con la planeación estratégica: Alinear las metas financieras con los objetivos generales de la organización para asegurar coherencia y sostenibilidad.

El dominio de la contabilidad y la gestión financiera no es exclusivo de los contadores; es una competencia transversal que todo líder empresarial debe desarrollar. Este libro busca ser una guía que no solo explique los fundamentos y procedimientos, sino que también inspire a utilizar la contabilidad como una herramienta de crecimiento, control y toma de decisiones estratégicas.

REFERENCIAS

- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (1993, revisada 2003). *NIC 18: Ingresos*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2007, revisada 2018). *NIC 1: Presentación de estados financieros*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2018). *Marco conceptual para la información financiera*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- Consejo Normativo de Contabilidad. (2019). *Plan Contable General Empresarial*. Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. <https://www.mef.gob.pe>
- Díaz-Gil, N. D. (2024). La contabilidad social y su efecto en el modelo de negocio empresarial. *AiBi Revista de Investigación, Administración e Ingeniería*, 12(2), 182–195. <https://doi.org/10.15649/2346030X.3224>
- García, J. (2017). *Contabilidad de gestión*. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. E. (2014). *Contabilidad financiera*. McGraw-Hill Education.
- Hirache Flores, L. (2015). *Estados financieros conforme a NIIF*. Instituto Pacífico.
- Horngrén, C. T., Harrison, W. T., & Oliver, M. S. (2010). *Contabilidad*. Pearson Educación.
- Horngrén, C. T., Harrison, W. T., & Oliver, M. S. (2014). *Contabilidad financiera* (9.ª ed.). Pearson Educación.
- International Accounting Standards Board. (1992). *NIC 7: Estado de flujos de efectivo*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (1995). *NIC 2: Inventarios*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (1998). *NIC 16: Propiedades, planta y equipo*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (2001). *NIC 38: Activos intangibles*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (2007). *NIC 1: Presentación de estados financieros*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (2007). *NIC 23: Costos por préstamos*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (2014). *NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con clientes*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Accounting Standards Board. (2016). *NIIF 16: Arrendamientos*. IFRS Foundation. <https://www.ifrs.org>
- International Public Sector Accounting Standards Board (IPSASB). (2017). *Manual de contabilidad gubernamental*. IFAC. <https://www.ifac.org>
- Morales-Antamba, L. R., Sánchez-Cando, A. M., Viscaíno-de la Cruz, C. J., & Avellán-Herrera, N. A. (2019). Importancia de los fundamentos contables: Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial. *Revista de Investigación Sigma*, 6(01), 84–100. <https://doi.org/10.24133/sigma.v6i01.1233>

- Pareja Pera, L. Y. (2023). *Auditoría financiera: Una aproximación teórica para su abordaje*. ACVENISPROH Académico. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/ACLIB0035>
- Pareja Pera, L. Y. (2024). *Contabilidad: Fundamentos–Contenidos*. ACVENISPROH Académico. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/ACLIB0049>
- Pico-Lescano, J. C., Guerrero-Núñez, N. A., Criollo-Sailema, M. E., Chasillacta-Amores, E. M., & Sánchez-Caguana, D. F. (2024, 22 de agosto). *Fundamentos contables empresariales*. Editorial Grupo AEA. <https://www.editorialgrupo-aea.com/index.php/EditorialGrupoAEA/catalog/book/94>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). (2024). *Normas tributarias vigentes*. SUNAT. <https://www.sunat.gob.pe>
- Vergara Arrieta, J. J., Puerta Guardo, F. A., & Huertas Cardozo, N. C. (2023). Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Colombia. *Contaduría y Administración*, 68(2), e393. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.2643>

INFORME ARBITRAJE



RED INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN GALILEO ECUADOR
RESOLUCIÓN N° REDDIGEC 2025-0013
ASAMBLEA ORDINARIA N° 009

La Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, registrada bajo el Nro. SENESCYT- REG-RED-22-0167; en uso de las atribuciones que les confiere los artículos 3 y 5 de su estatuto:

CONSIDERANDO

Que en plan anual de funcionamiento de REDIIGEC, se contempla las funciones propias de las actividades de investigación como estrategia para el cumplimiento de su objeto social.

CONSIDERANDO

Que se ha solicitado el proceso de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; de acuerdos a los estándares internacionales que rige la materia al siguiente: proyecto de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; titulado: **CONTABILIDAD FINANCIERA: FUNDAMENTOS, PRÁCTICA Y GESTIÓN ESTRATÉGICA**

CONSIDERANDO

Que el Grupo de Investigación "PDAL" Y "Cs. Administrativas y contables", "Educación"; con competencias en el caso, presentaron ante la instancia de la Coordinación Académica el informe técnico pertinente y el mismo recomendó la aprobación para publicación con aval de arbitraje, fomentando así la producción, promoción y difusión investigativa, desde la rigurosidad científica.

CONSIDERANDO

Que es atribución de esta instancia avalar las recomendaciones de las unidades operativas que conforman REDIIGEC y en todos sus capítulos internacionales, en relación a los procesos de arbitraje por pares de expertos, mediante la técnica doble ciego; en correspondencia a los estándares internacionales que rigen la materia a: proyectos de investigación / Producto(s) educativo(s)-investigativo(s) / Prototipo(s) / Proyectos de investigación o de naturaleza editorial; de instancias académicas o científicas que así lo solicitan y de acuerdo a la disponibilidad de grupos de investigación asociados a esta red que posean las credenciales académicas pertinentes entre sus miembros asociados.

CONSIDERANDO

Que la Red Internacional de Investigación Galileo Ecuador, ha sido creada para la cooperación científica y tecnológica en el cumplimiento de su objeto social.

RESUELVE:

ARTÍCULO 1. Auspiciar y acompañar la aprobación académica por pares de los Grupos de Investigación con competencia; en favor del desarrollo, investigación y publicación del prototipo: **CONTABILIDAD FINANCIERA: FUNDAMENTOS, PRÁCTICA Y GESTIÓN ESTRATÉGICA**

ARTÍCULO 2. Comuníquese a la Institución solicitante. De su conocimiento y fines pertinentes.

Dado y firmado en Guayaquil, Ecuador; a los diecinueve días del mes de agosto de dos mil veinticinco;



Código de verificación Institucional



Firmado electrónicamente por:
**FRANKLIN GERARDO DE
GREGORIO SALAS AULAR**

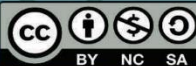
Coordinador General



ISBN: 978-9942-673-37-4



9 789942 167337 4



0963566161001
ACVENISPROH®
ediciones