

ESTRATEGIAS PARA FORTALECER LA CAPACIDAD DE INVESTIGACIÓN CIENTIFICA EN LAS UNIVERSIDADES DE SANTO TOMAS-SECCIONAL TUNJA-COLOMBIA Y LA UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN, CHICLAYO, DE PERÚ.

STRATEGIES FOR STRENGTHENING OF SCIENTIFIC RESEARCH IN UNIVERSITIES OF SANTO TOMAS-SECTIONAL TUNJA-COLOMBIA AND THE UNIVERSITY Lord of Sipan, Chiclayo, OF PERU

ARANDA CAMACHO, CARLOS ANDRÉS¹

ÁLVAREZ BURGOS, MARÍA INÉS²

MEGO NÚÑEZ, ONÉSIMO³

Fecha de recepción: 06 Mayo 2015

Fecha de aceptación: 15 Junio 2015

I. RESUMEN

El término investigación y desarrollo, puede hacer referencia, según el contexto, a la investigación en ciencias aplicadas o bien ciencia básica utilizada en el desarrollo de ingeniería, que persigue con la unión de ambas áreas un incremento de la innovación que conlleve un aumento en las ventas de las empresas. Un fuerte vínculo entre la investigación y desarrollo para la investigación de ciencias aplicadas es, por un lado, una nueva fuente de ingresos para las instituciones educativas universitarias, gracias a la cooperación con las empresas, y, por otro, las empresas ven un futuro más prometedor si se implican en la investigación de forma continua.

Bajo este contexto es necesario desarrollar estrategias y alianzas estratégicas entre Universidades, con la finalidad de generar nuevos conocimientos que aporten a la solución de los problemas sociales a través de las organizaciones.

¹ Adscrito a la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja-Colombia, Magister en Derecho Administrativo: caranda@ustatunja.edu.co

² Adscrita a la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja-Colombia, Ph.D en Gerencia Educativa: decadministración@ustatunja.edu.co

³ Adscrito a la Facultad de Ciencias Empresariales de la USS, Doctor en Administración Universidad Señor de Sipan-Perú: one_mego@hotmail.com

Este artículo pone de manifiesto beneficios que conlleven a mejorar la investigación científica, entre la Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja- Colombia y la Universidad Señor de Sipan de Perú, previo la firma de convenios interinstitucionales, bajo un enfoque integrador que considera tanto la información y comunicación en los procesos de la gestión de la investigación.

El artículo se divide en 6 partes, el primero se detalla la introducción, el segundo la metodología utilizada, el tercero corresponde a los resultados, el cuarto a la discusión, el quinto a las conclusiones y el sexto a la referencias bibliográficas.

Palabras Clave: Investigación, Desarrollo, comunicación

ABSTRACT

The term research and development, can refer, as the context, research in applied science or basic science used in developing engineering, pursued by the union of both areas increased innovation that involves an increase in business sales. A strong link between research and development for the investigation of applied sciences is, first, a new source of revenue for the university educational institutions, through cooperation with business, and secondly, companies see a future if promising research involving continuously.

In this context it is necessary to develop strategies and partnerships between universities, in order to generate new knowledge that will contribute to solving social problems through the organizations. This article reveals benefits that lead to improved scientific research, between the Santo Tomas University Tunja had Sectional Colombia and Lord of Sipan University of Peru, before the signing of interagency agreements, under an integrative approach that considers both information and processes communication management research. The article is divided into 6 parts, the first detailed introduction, the second methodology, the third corresponds to the results, the fourth to the discussion, the fifth and sixth conclusions to the references.

Key words: Research, Development, Communication

II. INTRODUCCIÓN

El conocimiento como problema, se presenta como algo casi natural, que vamos alcanzando con mayor o menor esfuerzo a la largo de nuestra vida, que normalmente aceptamos sin discusión, especialmente cuando lo adquirimos en la escuela o a través de los medios escrito de comunicación, pero en algunas ocasiones percibimos que las cosas no son tan simples, que hay afirmaciones discutibles o sencillamente falsas, pero el conocimiento llega a nosotros como un proceso, no como acto único donde se pasa de una vez de la ignorancia a la verdad, es un proceso histórico y representa a cada caso particular, a cada descubrimiento, teoría o hipótesis que elabora(Sabino: 1996).

La investigación científica es un proceso heurístico, cognitivo, de carácter social, dialectico, planificado, y a veces, controlable que aplica rigurosamente el método científico, para verificar o demostrar hipótesis o teorías insuficientemente probadas, sobre las características, causas, consecuencias o relaciones de los hechos, fenómenos o procesos de la naturaleza, la sociedad y el pensamiento (Ñaupas: 2014). Siendo uno de los objetivos de la investigación científica la de ampliar las fronteras de la ciencia y la tecnología y el fin último es la transformación de la realidad, natural o social; es proceso heurístico por que se refiere al descubrimiento; heurístico proviene del griego “eurisco”, que significa busco, discuto y “eureka”, que significa lo encontré, y es un proceso cognitivo porque lo que busca es el conocimiento; y es social porque es una empresa que involucra a personas e instituciones; es dialéctica porque es cambiante , es auto correctivo, va de la negación a la negación , va de lo conocido a lo desconocido; es planificada por que prevé los objetivos en un determinado plazo; es controlable en la investigación natural, pero no suficientemente en la investigación social; aplica el método científico de manera rigurosa en la investigación cuantitativa y flexible en la investigación cualitativa.

Considerado que los profesionales universitarios se desarrolla principalmente en el área de su campo, pocos se desarrollan en el área docente y muchos menos en el área de investigación, situación que no es ajena en Perú. Los ejes de la formación profesional deben incluir la adquisición de conocimientos y la capacidad para generarlos (Janet: 2008).

Sería ideal que los profesionales sean capaces de desarrollar estos ejes a través de la docencia e investigación, son pocos los que lo pueden hacer; sin embargo, es obligación de las universidades el brindar al profesional en formación, los conocimientos y adquisición de habilidades para lograrlos, por tanto, un estudiante universitario debe recibir también una sólida formación para el desarrollo de investigaciones, esto significa aprender desde plantear un proyecto de investigación hasta conocer el proceso de publicación.

Las iniciativas universitarias en eventos dirigidos a estudiantes de pregrado, para desarrollar habilidades en redacción científica son limitadas, dado que principalmente se abordan temas relacionados con la metodología de la investigación y en pocos casos, se realizan actividades de investigación más dirigidas, pero descuidando la publicación de manuscritos. Por otro lado, los estudiantes presentan actitudes positivas hacia la investigación, que se evidencia con el desarrollo de trabajos, participación de eventos y actividades relacionadas

Dado que el perfil del profesional tiene una influencia directa en la del estudiante, se reconocen también perfiles estudiantiles; así, existen estudiantes que sólo adquieren conocimientos y otros que sí se interesan por la adquisición de destrezas para poder generarlos. Se espera que aquel estudiante no interesado en el desarrollo de investigaciones tenga -al menos- un nivel básico en relación con todos sus procesos, debido a que tener conocimientos en investigación es necesario para la aplicación de la profesión basada en la evidencia, pues no es posible realizar una correcta lectura y análisis crítico de una investigación si no se conocen todos los procesos que esta envuelven.

Se debe tener en cuenta el nuevo modelo de la universidad cubana presta atención especial al uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) reconociendo el enorme impacto que produce el desarrollo tecnológico en la sociedad de la información y del conocimiento y su influencia en el aprendizaje(Lidia:2010). Considerando las necesidades formativas de los profesionales del siglo XXI, las universidades ya no pueden atesorar todos los contenidos científicos y mucho menos los profesores ser reservorios de toda la información. Estos contenidos no son verdades acabadas, sino que están en constante transformación, por lo que se hace necesario estar actualizados de manera constante. Se impone además la interacción

en el trabajo donde el tiempo y las barreras geográficas no constituyan obstáculos para el intercambio y la colaboración oportuna.

Según diagnóstico efectuadas en el país se han evidenciado insuficiencias investigativas en estudiantes universitarios, durante su proceso de formación en la era de las TIC, lo cual es expresión de la contradicción dialéctica existente entre las posibilidades de estas tecnologías y la utilización de las mismas en función de la investigación científica. De ello se establece que el análisis de las posibles causas de tales insuficiencias condujo a reconocer que dichas tecnologías no se ha incorporado al proceso formativo para la investigación científica bajo una concepción que científicamente fundamente su empleo didáctico, de ahí que se evidencia la necesidad y la conveniencia de desarrollar un modelo didáctico que desde el punto de vista teórico ofrezca los elementos necesarios de cómo aprovechar óptimamente en el proceso docente educativo

Es necesario también tener en cuenta la dimensión innovativa tecnológico investigativa, que es entendida como los cambios novedosos que se producen en el desarrollo del proceso de formación para la investigación científica, sustentado en las TIC, a partir del empleo de recursos didáctico-tecnológicos como son: multimedia interactivas, páginas Web, Web quest, publicaciones en línea, base de datos especializadas, tutoriales, etc., que aporten nuevas formas de obtener los contenidos científicos, cambios novedosos en cualquiera de sus etapas a través de un trabajo colaborativo, lográndose por consiguiente la pertinencia y optimización de los resultados científicos. Estas dimensiones innovativa tecnológico investigativa son cualidades del proceso de formación para la investigación científica, sustentada en las TIC, está caracterizada por la generación de nuevas ideas o innovaciones y la aplicación de nuevos métodos en la ejecución de dicho proceso a partir de la apropiación y profundización del contenido tecnológico investigativo así como de la intencionalidad y la sistematización tecnológico investigativa.

En cuanto a las respuestas de las universidades frente a las políticas Públicas, es si las políticas públicas vía regulaciones, incentivos y señales promueven transformaciones en las organizaciones universitarias. Cuando el debate sobre las posibilidades de respuesta de las organizaciones frente a cambios en el entorno externo se traslada al campo universitario, se deben tener presente algunas características particulares de este tipo de entidades. En primer lugar, son

organizaciones con múltiples propósitos y con una misión institucional difusa, orientada a la producción de servicios con altas externalidades sociales (García de Fanelli, 2005). En segundo lugar, la estructura presenta una baja interdependencia entre sus partes, las cuales se encuentran flojamente acopladas (Weick, 1991). El débil acoplamiento que presenta la estructura de las universidades disminuye la probabilidad de responder a cada pequeño cambio en el ambiente con una transformación total de la organización. La universidad puede realizar cambios en alguna de sus partes para enfrentar estas demandas sin afectar el comportamiento del conjunto de la estructura (Clark, 1983). En tercer lugar, las universidades son burocracias profesionales con una base operativa (compuesta por los docentes investigadores) altamente descentralizada y con alto poder de decisión sobre el campo disciplinario (Mintzberg, 2005). Esto lleva a algunos autores, como Clark (1983), a caracterizarlas como de “base pesada”. Finalmente, especialmente en América Latina, las universidades suelen gozar autonomía institucional (Brunner, 2008). Esta autonomía conduce a que este tipo de organizaciones tengan menor dependencia en general del ambiente. No obstante, las universidades públicas, en tanto su principal fuente de financiamiento sea el gobierno, serán más dependientes del Estado, mientras que las universidades privadas, cuya fuente de ingreso provenga centralmente de los aranceles que cobran a los estudiantes o de donaciones que reciben del sector privado, serán más dependientes del mercado (Kezar, 2001). Incluso, algunos autores reflexionan acerca de tres posibles fuentes de heteronomía universitaria como son el Estado, las necesidades y exigencias de la sociedad y de los mercados y la corporación académica (Rinesi & Soprano, 2007).

La literatura sobre la transformación del sector universitario en América Latina en las últimas dos décadas ha destacado por un lado la creciente diferenciación institucional y la diversificación de las actividades universitarias en el contexto de la masificación de la educación superior (Levy, 2004) y, por otro lado, la probable homogeneización institucional, fruto de los marcos regulatorios de control de la calidad y de los mecanismos de financiamiento (Brunner, 2012); Fernández Lamarra, 2006; Landoni, 2008). Detrás de la descripción de la diferenciación de la educación superior está latente el supuesto de que la universidad es una organización flexible, que se adapta frente a las nuevas demandas y desafíos que plantean su entorno o ambiente.

La resolución de problemas se ha convertido en eje fundamental en el desarrollo del currículum científico de la educación media y superior. Se puede encontrar una gran cantidad de bibliografía sobre resolución de problemas en ciencias. En muchos de los trabajos se denuncian las insuficiencias didácticas del planteamiento usual de la resolución de problemas en el aula (Freitas, 2004). Así, los problemas planteados en las aulas suelen ser mayoritariamente de carácter algorítmico, esto es, mera aplicación rutinaria de reglas, leyes y fórmulas, donde se exige solamente resolver problemas similares a los ya resueltos (Hobden, 1998). En este contexto educativo, es poco previsible que se alcance una adecuada comprensión conceptual de los contenidos o que se desarrollen habilidades en el estudiante que le permitan abordar con garantías de éxito problemas próximos a la vida real, o que estén mal estructurado o definidos (hollingworth: 2001).

En los trabajos de Solaz-Portolés-2008 y Sanjosé se han analizado distintos procesos y variables cognitivas que influyen en la resolución de problemas, y se han planteado acciones instruccionales que podrían mejorar los resultados en la resolución de problemas. No obstante, Jiménez y Segarra-2004, señalan que el principal componente de un adecuado enfoque didáctico en la resolución de problemas es que el estudiante reflexione acerca de sus recursos cognitivos y cómo emplearlos.

En este sentido, Schraw, Crippen y Hartley-2006, han analizado las implicaciones que para la educación científica tienen los principales componentes de la denominada teoría del aprendizaje autorregulado. Los pilares que sustentan dicha teoría son la cognición, la metacognición y la motivación. La cognición incluye las destrezas que permiten a los estudiantes codificar, memorizar y recuperar la información. La metacognición engloba todas las habilidades que ayudan a comprender, controlar y evaluar todos los procesos cognitivos. La motivación comprendería las creencias y las actitudes que afectan al uso y desarrollo de las habilidades cognitivas y metacognitivas.

Parece que de todo lo dicho anteriormente se colige que el desarrollo en el alumnado de estrategias de carácter cognitivo y metacognitivo, así como un diseño instruccional que tenga en consideración la importancia de la motivación en el aprendizaje de resolución de problemas, conducirá a una mejora substantiva en el éxito de la resolución.

Siendo el propósito en este trabajo es recoger, sistematizar y analizar la información que se ha publicado al respecto y extraer las oportunas acciones para fortalecer las estrategias de investigación entre la Universidad de Colombia y la Universidad de Perú

Objetivos y fines de la investigación científica.

Citando a Nãupa, los objetivos de la investigación científica en las ciencias fácticas sean naturales o sociales son las siguientes:

- 1) Describir, explicar y predecir la evaluación futura de los hechos, fenómenos y eventos de la naturaleza y de la sociedad por medio de hipótesis científicas.
- 2) Verificar o dilucidar hipótesis o teorías científicas-naturales o sociales
- 3) Descubrir leyes científicas-naturales o sociales que expliquen las relaciones constantes y necesarias entre los elementos y agentes del sistema y de los procesos naturales y sociales
- 4) Ampliar las fronteras de las ciencias naturales y sociales.

Siendo el fin último de la investigación científica natural es dominar las fuerzas destructivas de la naturaleza, así como evitar su destrucción por la actitud irresponsable de las grandes corporaciones multinacionales al explotar los recursos naturales, sin tener en cuenta la teoría del desarrollo sustentable; en la investigación social el fin último es demostrar que es posible terminar con el dicho de Hobbes “ El hombre es el lobo del hombre” y forjar una sociedad más justa, más solidaria, más humana. Por tanto la importancia de la investigación científica es invaluable, siempre que se insta en la ética de la investigación científica, es decir en la responsabilidad que señalaba Steven Weiberg, premio Nobel de Física en 1979, cuando decía “De todos los rasgos que califican a un científico, ciudadano de la republica de las ciencias, yo pondría el sentido de su responsabilidad como científico. Un científico puede ser brillante, imaginativo, hábil con las manos, profundo, amplio, pero no es gran cosa como científico a menos que sea responsabilidad”.

Fases o etapas de la investigación científica.

El número de fases o etapas de la investigación científica dependen del enfoque metodológico del investigador, del tipo y nivel de investigación, se detallan algunas opciones⁴:

Barriga, nos dice que las fases generales de la investigación básica o sustantiva de nivel explicativo son cuatro (Barriga, 1974: 58). I. Plantear el problema; II. Formular una o más hipótesis; III. Derivar de la hipótesis, consecuencias contratadas; IV. Comprobar la(s) hipótesis

De Landsheere, basándose en Kerschensteiner, coincide en señalar también cuatro fases generales (De Landsheere, 1971:7). I. Interrogación (Problema); II. Hipótesis; III. Verificación; IV. Decisión.

Según Bertrand Russell (1983:59), detalla tres etapas: I. Observar los hechos significativos; II. Sentar hipótesis; III. Deducir consecuencias contratables.

Teniendo en cuenta las reglas del método científico general podemos observar cinco grandes etapas Rodríguez Rivas, 1986:48-51): I. Formular problemas científicos en forma clara, precisa y en forma de pregunta; II. Determinar el objeto de la investigación al cual se refiere el problema; III. Precisar los objetivos de la investigación; IV. Formular hipótesis consistentes verificables o demostrables; V. Verificar o demostrar las hipótesis y repetir la verificación y VI. Incorporar o integrar las hipótesis verificadas o demostradas dentro del corpus de las teorías científicas vigentes.

Es necesario tener en cuenta que existen muchos modelos del proceso y ruta de la investigación científica, debido a las diferentes concepciones epistemológicas, a los diferentes enfoques de investigación y a los diferentes tipos de investigación, sobre los cuales no existen consensos entre los entendidos en investigación científica.

III. METODOLOGIA UTILIZADA.

Se realizó un estudio transversal, donde se incluyó a los docentes de investigación de la Facultad de Administración de Empresas de la

Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja-Boyacá, para identificar y analizar la situación de la investigación científica desarrollada, analizando documentos y planes de trabajo, para el análisis cualitativo.

Para conocer las aspiraciones y potencialidades de los grupos de interés, se desarrollaron conferencia y reuniones de trabajo con los docentes y estudiantes de la Facultad de Administración, a través de una agenda de trabajo con la Decana de la Facultad. Las conferencias fueron presentada PPT, exposición interacción con los participantes.

Se diseñaron y aprobaron los formatos de entrevista y el desarrollo del paper, utilizando la revisión de las bases teóricas de la investigación científica.

La publicación del trabajo final (paiper), se ejecutara en la revista científica de la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja-Boyacá y de la Universidad Señor de Sipan, como visibilidad del aporte de la pasantía, con las propuestas de mejoras en este ámbito.

Las consideraciones éticas, el trabajo fue revisado por la Decana y el docente encargado de la investigación de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas-seccional Tunja.

IV. RESULTADOS

Alianza Pacifico, es una iniciativa de integración regional, entre los países de Chile, Colombia, México y Perú, cuyo objetivo principal es construir de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, bajo esta perspectiva se implementa el programa de becas plataforma de movilidad estudiantil y académica, para contribuir a la formación de capital humano avanzado de los países miembros, a través del intercambio académico de estudiantes de pregrado y doctorado, así como la realización de pasantías académicas.

Se postula al programa de becas en su convocatoria 2014-II, siendo beneficiado con la beca integral a la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja, con la finalidad de potenciar las experiencias de investigación entre la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipa-Perú y la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja de Colombia; obteniendo la aprobación de la

Universidad Señor de Sipan, de acuerdo a la Resolución Rectoral N° 020-2015/USS.

Se elabora y aprueba los formatos de entrevista al Director de la Unidad de Investigación, coordinador de investigación de pre y postgrado, Directora de Oficina de Relaciones Internacionales e Institucionales y Directora de la Facultad de Administración de la Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja, así como también se aprueba el formato de esquema de paper del trabajo final (acta del 04-02-2015), se ejecutan dos conferencias con los docentes investigadores de la Facultad de Administración de Empresas de Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja, sobre temas de la planificación estratégica y encuentro interinstitucional de investigación, donde se exponen temas relacionados a la gestión de la investigación desarrollada por las dos universidades, siendo las conclusiones:

- ✓ Existe una brecha problemática entre los teóricos (académico) y las unidades de producción (Empresas), siendo necesario implementar estrategias para el involucramiento de los estudiantes en jornadas científicas y empresariales
- ✓ Utilizar la creatividad, experiencia y motivación de los docentes en la transferencia de conocimientos y aprendizajes significativos en la formación profesional de los estudiantes.
- ✓ Integrar los planes de estudio y los perfiles de acuerdo a estándares de acreditación internacional en beneficio de los estudiantes.
- ✓ La firma de convenios marco y convenios específicos, con la finalidad de gestionar la investigación científica en ambas universidades tanto en el nivel de pregrado como de post grado, para desarrollar actividades intensas de movilidad de docentes y estudiantes en el marco de Alianza Pacífico, ejecución de investigaciones conjuntas generando nuevos conocimientos científicos y sobre todo la publicación de dichos conocimientos en revistas y medios de comunicación científica.

De la misma forma se ejecutaron 6 conferencias con los estudiantes de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas-Seccional Tunja, del I-II-III-VI-VII semestre, sobre temas relacionados con la gestión del talento humano, beneficios de la movilidad internacional de estudiantes con el fondo de Alianza Pacífico, Administración Pública y la gestión de la investigación, cuyas conclusiones fueron: La ejecución de la firma de convenio entre la

Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja de Colombia y la Universidad Señor de Sipan de Perú, con la finalidad de que los estudiantes puedan ser beneficiados con Becas de Movilidad Internacional con el auspicio de Alianza Pacifico.

Lo que se ha podido percibir es que el Gobierno Colombiano, aplicando las políticas públicas, nacionales y departamentales, viene ejecutando el programa "Ser Pilo paga", para los estudiantes con escasos recursos económicos y que ocupen los primeros puestos en conocimientos, puedan estudiar en las 33 universidades con acreditación de la Alta Calidad, con un total de 10,000 becas anuales, pero sumado a la beca existe también una remuneración mínima que otorga el Gobierno a los estudiantes; así como también el Gobierno viene implementando el programa de 40,000 primeros empleos, para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad que aspiran a su primer trabajo, donde el Gobierno paga un salario por 6 meses incluido la seguridad, para los recién egresados de programas de educación superior (técnicos, tecnológicos y profesionales), con la finalidad de reducir el 14.30 % de la tasa de desempleo que existe en Colombia.

V. DISCUSIÓN.

Después de localizar las ideas centrales, referente a la investigación, debemos tener en cuenta que la superación del subdesarrollo de América Latina resultará de la acción simultánea de diferentes políticas y estrategias. En todo caso, y cualesquiera sean los caminos elegidos, el acceso a una sociedad moderna –que es uno de los objetivos que se pretenden alcanzar por el desarrollo– supone necesariamente una acción decisiva en el campo de la investigación científico–tecnológica. Lentamente, América Latina comienza a adquirir conciencia de esta necesidad y de esta carencia; lentamente y casi a regañadientes: quedan todavía muchos funcionarios que creen que la investigación es un lujo para los países desarrollados y muchos empresarios que circunscriben su función a adquirir patentes y pagar royalties. Todos aquellos que adoptan esta actitud pasiva, olvidan que la nación que descarte esta tarea corre el peligro de quedar marginada de la historia, ignorando el lenguaje de los países científica y técnicamente más avanzados y ostentando los viejos atributos de la soberanía como

meros símbolos formales, vigentes, quizá, en un pasado que definitivamente terminó.

Por ello es necesario tener en cuenta que la investigación científico–tecnológica es una poderosa herramienta de transformación de una sociedad. La ciencia y la técnica son dinámicos integrantes de la trama misma del desarrollo; son efecto pero también causa; lo impulsan pero también se realimentan de él. Estos conceptos recibieron un reconocimiento explícito en la Conferencia de Punta del Este, en abril de 1967, en donde los Jefes de Estado de las Repúblicas de América se pronunciaron: “El adelanto de los conocimientos científicos y tecnológicos está transformando la estructura económica y social de muchas naciones. La ciencia y la tecnología ofrecen infinitas posibilidades como medios al servicio del bienestar a que aspiran los pueblos. Pero en los países latinoamericanos este acervo del mundo moderno y su potencialidad distan mucho de alcanzar el desarrollo y nivel requeridos...La ciencia y la tecnología son instrumentos de progreso para la América Latina y necesitan un impulso sin precedentes en esta hora”.

A ello es pertinente hacer mención que según información de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja, cuenta con un total de 4,000 estudiantes en sus 11 Facultades y de lo cual dicha Facultad, cuenta con 380 estudiantes en el año 2014, han ejecutado pasantías 80 Estudiantes movilidad internacional estudiantil, equivalente a un 21%, cuenta con 20 docentes de los cuales 10 docentes han ejecutado movilidad internacional de docentes, equivalente al 50%, mientras que en la Universidad Señor de Sipan de Perú, cuenta con más de 15,000 estudiantes en su 18 Escuelas profesionales, la Escuela Académico Profesional cuenta con aproximadamente 3,800 estudiantes, de los cuales solo 2 estudiantes en la fecha están realizando el programa de movilidad internacional, equivalente al 0.05%, cuenta con 90 docentes, solo de los cuales 2 han ejecutado movilidad internacional de docentes en el 2014, equivalente al 2.22%.

Si bien al realizar las conferencias con los docentes y estudiantes de la Universidad Santo Tomas, se han llegado a las conclusiones detalladas en los resultados, siendo imperativo la firma de convenios marcos para ejecutar acciones de movilidad internaciones tanto de

docentes y estudiantes, así como mejorar la gestión de la investigación científica en ambas universidades

VI. CONCLUSIONES.

A partir de la sensibilización desarrollada en las conferencias con los docentes y estudiantes de la Universidad Santo Tomas- Seccional Tunja- Colombia, es necesario la firma de convenio interinstitucional, con la finalidad de ejecutar acciones de Movilidad internacional de docentes y estudiantes, para el intercambio de experiencias y generar conocimientos que aporten a la solución de los problemas de las organizaciones de ambos países.

La Universidad Santo Tomas y la Universidad Señor de Sipa, en el proceso de investigación científica, utilizan el proceso que señala el método científico, para comprender la variedad de habilidades y de información en la búsqueda de nuevos conocimientos en las tesis que desarrollan los estudiantes y docentes, por lo tanto el fortalecimiento de las estrategias investigativas de ambas instituciones universitaria sera vital la firma del convenio.

REFERENCIA

- Brunner, J. J. (2008). El proceso de Bolonia en el horizonte latinoamericano: límites y posibilidades. *Revista de Educación*, Número extraordinario, 119-145. Brunner, J. J. (2012).
- Brunner, J. J. (2012). La idea de universidad en tiempos de masificación. *Revista Iberoamericana de Educación Superior (RIES)*, III (7), 131-144.
- Clark, B. (1983). *The higher education system. Academic organization in cross-national perspective*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Fernández Lamarra, N. (2006). La evaluación y la acreditación de la calidad. Situación, tendencias y perspectivas. Informe sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe: (pp. 31-42). Caracas, Venezuela IESALC UNESCO.
- Freitas, I. M., Jiménez, R. & Mellado, V., Solving physics problems: The conceptions and practice of an experienced teacher and an inexperienced teacher, *Research in Science Education* **34**, 113-133 (2004).
- García de Fanelli, A. (2005). *Universidad, organización e incentivos. Desafío de la política de financiamiento frente a la complejidad institucional*. Buenos Aires.
- Hobden, P., The role of routine problem tasks in science teaching. In B. J. T. Fraser (Ed.), *International Handbook of Science Education*. (Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 219-231, 1998).
- Hollingworth, R. W., & McLoughlin, C., Developing science students' problem solving skills online, *Australian Journal of Educational Technology* **17**, 50-63 (2001).
- Janet Molina-Ordóñez, Charles Huamani, Percy Mayta-Tristán (2008), apreciación estudiantil sobre la capacitación universitaria en

Jiménez, E., & Segarra, P., Metacognitive abilities in physics problem solving. In E. Mechlova (Ed.), GIREP Conference 2004 Proceedings: Teaching and Learning Physics in new contexts (pp. 159-160, 2004). Retrieved August 30, 2009, from www.girep.org/proceedings/proceedings.html?volume=8

Kezar, A. J. (2001). Understanding and facilitating organizational change in the 21st century. Recent Research and Conceptualizations: ASHE-ERIC Higher Education Report, 28 (4).

Landoni, P. (2008). Isomorfismo y calidad: redefiniendo los espacios públicos y privados en la educación superior uruguaya. Revista Uruguay de Ciencia Política, 17 (1), 183-202.

Lidia de la C. Sánchez Ramírez, María Elena Pardo Gómez, José Manuel Izquierdo Lao, (2010), la Dinámica del Proceso de formación para la investigación científica en la Educación Superior sustentada en las tecnologías de la información y las comunicaciones, Instituto Superior de Cultura Física, Universidad de Oriente, Cuba.

Levy, D. (2004). The new institutionalism: Mismatches with private higher education's global growth (Documento de Trabajo 3). Albany, New York: University at Albany, State University at New York, PROPHE (Program for Research on Private Higher Education). Recuperado de

Mintzberg, H. (2005). La estructura de las organizaciones. Barcelona, España: Ariel Economía.

Ñaupás Paitán, Humberto (2014) Metodología de la Investigación, cuantitativa-Cualitativa y redacción de la tesis, Ediciones de la U, Colombia, pag.87-108

Rinesi, E., & Soprano, G. (2007). Los sentidos de la autonomía y la heteronomía en la experiencia de la universidad pública argentina. En M. Marquina & G. Soprano (Coords.), Ideas sobre la cuestión universitaria: aportes de la RIEPESAL al debate sobre el nuevo marco legal para la Educación Superior (pp. 15-35).

Sabino, Carlos A., (1996)el proceso de investigación, editorial LUMEN/HVMANITAS, Buenos Aires, Argentina, pág. 12

Solaz-Portolés, J. J., & Sanjosé, V. Cognitive variables in science problem solving: A review of research, Journal of Physics Teachers Education Online **4**, 25-32 (2007). Retrieved April 28, 2008, from <http://www.phy.ilstu.edu/jpteo>.

Schraw, G., Crippen, K. J., & Harley, K., Promoting self-regulation in science education: metacognition as part of a broader perspective on learning, Research in Science Education **36**, 111-139 (2006). [8] Cornford, I. R., Learning-to-learn

Weick, K. E. (1991). Educational organizations as loosely coupled systems. En R. Birnbaum (Ed.) Organization and governance in higher education: An ASHE reader series (pp.103-117). Lexington, MA: Ginn Custom Publishing.

ECONOMIA Y FINANZAS

HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA EL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO

FINANCIAL TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEUR FINANCIAL TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM BUSSINESMAN

*Octavio Paredes Balderrama*⁵

Fecha de recepción: 06 Mayo 2015

Fecha de aceptación: 15 Junio 2015

Resumen

El objetivo de este artículo es poner sobre la mesa de análisis una serie de conceptos financieros relacionados con el manejo del capital de trabajo con el propósito de que el lector los comprenda y se familiarice con ellos para que posteriormente los aplique a las finanzas de empresas pequeñas y medianas de tal manera que dichos conceptos se conviertan en herramientas de primera necesidad para el empresario en la toma de decisiones y dirección de su negocio.

Palabras clave: *Clientes, inventarios, proveedores, ciclo de caja.*

Abstract

The aim of this paper is to analyze several financial concepts related to the working capital management for the purpose of the reader understands and becomes familiar with them so that subsequently applied to small and medium enterprises finance, so that these concepts become staples tools as a businessman in decision-making and direction of his business.

Keywords: *Customers, supplier, inventories, Cycle of cash flows.*

⁵ Adscrito a la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla-México Contador Público Certificado; Magister en Contribuciones

I. Introducción

Antes de abordar el análisis de las herramientas financieras, es prudente explicar el lenguaje que se utiliza en la jerga contable sin pretender hacer una exposición profunda de sus técnicas. Uno de los objetivos básicos de la contabilidad financiera es registrar los efectos económicos de las transacciones u operaciones que realiza una entidad, en este caso, un negocio o empresa. Por cuestiones de orden, y dado que cada operación posee intrínsecamente su naturaleza económica, se requiere que exista una clasificación para dichas operaciones, de tal manera que la contabilidad, como técnica que es, las ha clasificado en tres grandes apartados: operaciones que se clasifican dentro del *Activo*, operaciones que se clasifican dentro del *Pasivo* y, finalmente, operaciones que se clasifican dentro del *Capital Contable*.

Normalmente, cuando se hace referencia a alguno de estos conceptos, se hace por su naturaleza económica; así, suele decirse ¿cuánto se tiene en activos?, ¿cómo está el capital contable respecto de los activos?, ¿qué nivel de pasivos se tiene respecto del activo? En este artículo no se pretende observar rigurosamente la definición que de tales conceptos se incluye en las Normas de Información Financiera, sino que se pretende presentar su significado en relación a su función o impacto económico dentro de la empresa. Así, cabe resaltar que los conceptos de activo, pasivo y capital contable deben ser susceptibles de valuarse en dinero para que puedan ser registrados e informados por la contabilidad.

¿Qué es un activo? Inicialmente se puede señalar que un activo es un recurso económico que está en movimiento, precisamente por eso se le llama *activo* –de actividad-. Este recurso se utiliza para obtener o generar beneficios para el negocio, y puede ser, por ejemplo, dinero que se tiene en el banco para utilizarse en el negocio, el monto que debe un cliente al negocio y que eventualmente lo pagará, el valor del inventario en existencia en almacén, etc. Este tipo de activos, normalmente están en circulación o movimiento, por lo que se les conoce como *activos circulantes*. Es factible también que los recursos se inviertan en elementos físicos que ayudan a operar el negocio, tales como sillas, escritorios, computadoras, equipos de reparto, etc., que se les llama *activos fijos*, pues su forma de ayudar a generar beneficios al negocio es más de respaldo físico que de circulación de recursos -operaciones de negocio-. Finalmente, estos recursos, pueden ser utilizados por la entidad, sin pedirle permiso a nadie; están disponibles precisamente para hacer negocio, son en consecuencia, el elemento activo de la empresa. Ahora bien ¿De dónde proviene un activo? simple, un activo nace forzosamente de un pasivo o del capital contable. Dicho en otras palabras, la

fuente o el origen de un activo radica en el pasivo que se asume por él o el capital contable que los propietarios aportan al negocio.

¿Qué es un pasivo? Un pasivo es una obligación de pago a un tercero quien ha dado un activo al negocio que, por supuesto, se le quedó a deber. Como toda obligación de pago, se tiene una fecha para cumplirla, por lo que en la técnica contable se encuentran obligaciones –pasivos– que se pagarán en un período relativamente corto, por lo que se les denomina pasivos a corto plazo, normalmente no mayor a un año. En contraposición, cuando se tiene más de un año para pagar, a estas obligaciones se les llama pasivos a largo plazo. En ambos casos, el cumplimiento o pago del pasivo normalmente se hace con dinero que está dentro de los recursos del activo; pero también es posible que una obligación se cumpla con la entrega de un producto o la prestación de un servicio.

¿Qué es el capital contable? La contabilidad registra los recursos económicos que el dueño o accionistas han aportado a su negocio, también registra las utilidades o las pérdidas que el negocio obtiene año con año y que son propiedad de los dueños. El registrar las utilidades de la empresa es útil porque de esta forma los propietarios sabrán cuánto han ganado y decidirán si lo retiran del negocio o lo reinvierten en él. De igual forma si se han obtenido pérdidas, sabrán cuánto habrá que ingresar de recursos adicionales al negocio para que no se detenga o, en el caso menos deseable, tomar la decisión de cerrar la empresa.

En síntesis, se puede decir que todo activo proviene de un pasivo asumido o de recursos que los dueños o socios han aportado al negocio incluyendo las utilidades que se han generado y que ellos han decidido no retirar, y que el total de activos que se tenga siempre será igual a la suma de los pasivos y del capital contable, dado que estos últimos conceptos lo generaron.

Esta igualdad $activos = pasivos + capital\ contable$ es la ecuación más popular entre los contadores públicos y se utiliza para destacar la estructura financiera que tiene un negocio, es decir, cuánto del activo provino de terceros (pasivo) y cuánto del activo provino de recursos de los dueños o accionistas del negocio. En otras palabras, con el activo total se paga el pasivo y se está en condiciones de devolver el capital contable.

II. Discusión

De una manera lógica y natural los elementos básicos que el pequeño -y grande- empresario debería saber sobre su negocio es: a) quién le debe, cuánto y cuándo le pagarán, b) a quién le debe, cuánto y cuándo tiene que pagar, c) cuánto obtiene de ganancia por los productos que vende o servicios que presta, d) cuánto,

cuándo y en qué se gasta, e) qué nivel de inventario debiera tener, f) cuánto tiene en el banco para operar el negocio, g) qué impuestos paga y cuándo. Derivado de lo anterior, debe centrarse la atención en analizar los siguientes conceptos para comprender la información que proporcionan y cómo se puede aplicar realmente en el control y dirección del negocio:

- Clientes y sus respectivos indicadores financieros.
- Proveedores y sus respectivos indicadores financieros.
- Inventarios y sus respectivos indicadores financieros.
- Capital de trabajo.

a) Clientes y sus respectivos indicadores financieros. Los clientes son un factor altamente importante para un negocio, sin clientes no hay ventas, y sin éstas simplemente no hay negocio posible. Al referirse a los *clientes* dentro de la información financiera, se está hablando de un activo circulante, porque las expectativas de la empresa son, primero, que tales clientes paguen dentro de un plazo razonablemente corto, por supuesto dentro de las condiciones de crédito que se le han brindado y, segundo, que sigan comprando. El monto que un cliente debe a la empresa se produce cuando se le venden productos o se le presta un servicio y no liquida el valor de la venta o el precio del servicio al momento en que se efectúa o se lleva a cabo respectivamente, por lo que se genera un derecho de cobro a tal cliente. La suma total de lo que los clientes adeudan a la empresa representará el valor total del derecho de cobro como negocio, siendo informado por la contabilidad dentro de una cuenta a la que sencillamente se le denomina *clientes*, este concepto forma parte de lo que se conoce como *capital de trabajo*, que más adelante se explicará.

b)

Independientemente de la información crediticia que se solicite a cada cliente para armar un expediente del mismo, ¿qué información requiere saber el empresario respecto de sus clientes, dentro del contexto de la información financiera que utiliza para administrar su negocio?, básicamente debería conocer la siguiente información e indicadores financieros:

- El nombre y datos generales de sus clientes.
- El monto total que cada uno de los clientes debe al negocio.
- El monto a que se refiere el inciso anterior debería estar integrado por antigüedad, es decir, cuánto de lo que debe un cliente está dentro de un plazo de crédito de 0 a 15 días, de 15 a 30 días, de 30 a 45 días o, a más de 45 días. A esta técnica de análisis se le conoce como *Antigüedad de saldos de clientes*.

- El indicador financiero de *días promedio de cobranza*.
- El indicador financiero de *rotación de cuentas por cobrar*.

La información descrita permite al empresario saber *qué tan al corriente está* respecto de su cobranza a clientes, cuántos días se tarda en promedio en recuperar las ventas que hace a sus clientes, y qué tanta actividad hay del saldo total de sus cuentas por cobrar, respecto de sus ventas. Un ejemplo de la técnica de antigüedad de saldos de clientes (Tabla 1), proveería el siguiente análisis:

Tabla1
Reporte de antigüedad de saldos de clientes

Abril 30 de 2015					
Cliente	Saldo Total	Saldo 0 - 15	Saldo 16 - 30	Saldo 31 - 45	Saldo 45+
A	\$ 55,000	\$ 30,000	\$ 25,000		
B	\$ 150,000	\$ 50,000	\$ 50,000	\$ 50,000	
C	\$ 45,000				\$ 45,000
D	\$ 80,000		\$ 40,000	\$ 40,000	
E	\$ 20,000	\$ 20,000			
Total	\$ 350,000	\$ 100,000	\$ 115,000	\$ 90,000	\$ 45,000

Fuente: Elaboración propia.

Al 30 de abril los clientes deben a la empresa \$350,000; asumiendo que el crédito que se les otorga a estos clientes es en promedio de 30 días, los clientes B, C y D están en problemas porque han excedido el crédito que se les ha otorgado, mostrando un atraso de \$50,000; \$45,000 y \$40,000 respectivamente, por lo que el empresario debería tomar acciones para lograr el cobro de dichos montos y evitar que el atraso de sus clientes aumente, así mismo, podría dejarles de vender en tanto no se pongan al corriente en sus pagos; por otro lado, el reporte muestra que hay \$115,000 que están dentro del límite de crédito establecido -30 días-, por lo que la expectativa debería ser que su cobro procediera de manera natural, esperando que los problemas de pago que enfrentan los clientes B y D no afecten dicho cobro, finalmente, hay \$100,000 por cobrar que están dentro de los primeros 15 días de crédito, por lo que su cobro se efectuará en los próximos 15 días.

Como se aprecia, la información de un reporte de antigüedad de saldos permite que el empresario vea qué situación existe respecto del saldo total que los clientes le deben a la empresa a una fecha determinada, permitiéndole reaccionar

para tener una cobranza ágil y oportuna respecto de todos sus clientes. Situación muy diferente sería si solo se observara el saldo de clientes global sin conocer su detalle. Cabe señalar que las operaciones de un negocio pueden involucrar a un número considerable de clientes, por lo que actualmente existe software para administrar la facturación y las cuentas por cobrar, permitiendo la emisión automática de este tipo de información sobre una base diaria, semanal, mensual, etc. Lo esencial en este punto es destacar la metodología de la administración de las cuentas por cobrar a los clientes observando la antigüedad de su saldo.

Cuando el empresario conoce cuántos días en promedio se tarda en recuperar lo que le deben sus clientes, puede sopesar si es un tiempo adecuado para las necesidades de liquidez de su negocio, o es un tiempo demasiado prolongado que le pone en aprietos o apuros para pagar los pasivos del negocio a corto plazo. Siendo que el derecho de cobro a un cliente nace cuando se le vende un producto a crédito, en consecuencia, el monto de las ventas y el saldo total que los clientes deben a una fecha determinada, están íntimamente relacionados, esto no significa que el total de las ventas de un mes o un trimestre estén contenidas en su totalidad en el saldo de clientes; pero esta relación permite determinar los días promedio que la empresa tarda en recuperar las ventas a crédito.

La fórmula para determinar los *días promedio de cobranza* es la siguiente:

$$\frac{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR COBRAR A CLIENTES}}{\text{VENTAS DIARIAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE COBRANZA}$$

Analizando los elementos de la fórmula, el numerador muestra un promedio de cuentas por cobrar. Se determina un promedio, porque precisamente, representa el valor o monto de los recursos que se mantiene *más o menos* dentro de un rango o *en promedio* como saldo por cobrar durante un determinado período. Por ejemplo: si al final de los cuatro primeros meses del año se obtuvo un saldo por cobrar al final de cada mes de a) \$45,000, b) \$49,000, c) \$51,000 y d) \$40,000 respectivamente, en promedio se mantuvo un saldo por cobrar durante esos cuatro meses de \$46,250 es decir, $[(\$45,000 + \$49,000 + \$51,000 + \$40,000) / 4] = \$46,250$ si, por ejemplo, en el último mes el saldo hubiera sido por \$10,000 el promedio resultante sería influido a la baja, siendo de \$38,750; valor que demuestra que si en el último mes la cobranza fue mejor, dicha mejoría se refleja en el promedio que se mantiene como saldo por cobrar en esos cuatro meses. *A contrario sensu* si el saldo final del cuarto mes hubiese sido de \$60,000 el promedio reflejaría dicho comportamiento -\$51,260-.

Asimismo, el denominador indica el equivalente a la venta de un día, y se obtiene dividiendo la venta del período de que se trate, entre los días de dicho período. Para efectos de cálculos financieros, los días que se consideran respecto de un año son 360, correspondiendo a meses de 30 días. Asumiendo que las ventas para los primeros cuatro meses del años fueron de a) \$100,000, b) \$95,000, c) \$81,000 y d) \$90,000; las ventas totales por ese período serían \$366,000 dado que son cuatro meses de 30 días, tenemos un total de 120 días, por lo que la venta diaria equivale a dividir las ventas acumuladas de los cuatro meses entre los 120 días, dando una venta diaria de \$3,050; al dividir el saldo promedio de cuentas por cobrar a clientes de \$46,250 entre el valor de la venta diaria, se obtienen 15.16 días que representan en promedio, los días que la empresa tarda en recuperar la totalidad del saldo promedio por cobrar mantenido en los cuatro meses; para el caso del promedio de \$38,750 los días de cobranza serían 12.7 y para el promedio de \$51,260 serían de 16.8; como puede apreciarse, una vez determinado el monto de la venta diaria, entre mayor sea el promedio mantenido de cuentas por cobrar del período de que se trate, el cociente expresado en días se incrementará, denotando que se requieren, en promedio, más días para recuperar la totalidad de las cuentas por cobrar.

Concluyendo, entre mayor sea el número de días en cuentas por cobrar, la antigüedad de los saldos de los clientes, de acuerdo a la técnica de antigüedad de saldos de clientes, será mayor, y posiblemente el negocio enfrente problemas de liquidez.

La fórmula de la *rotación de cuentas por cobrar* es la siguiente:

$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR COBRAR A CLIENTES}} = \text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR}$

El numerador muestra las ventas acumuladas de un período determinado, siguiendo con el ejemplo anterior, asumiendo que las ventas acumuladas son de \$366,000; y considerando el primer saldo promedio de \$46,250, se obtiene una rotación de cuentas por cobrar de 7.9. Antes de interpretar qué significa esta rotación, debe determinarse la rotación correspondiente a los otros promedios que se dan en el ejemplo; así, para el promedio de \$38,750 la rotación es de 9.4 y para el último promedio de \$51,250 le corresponde una rotación de 7.1 (Tabla 2).

Tabla 2
Rotación de cuentas por cobrar

Ventas 4 meses	Promedio 4 meses	Rotación 4 meses
\$366,000	\$51,250	7.1
\$366,000	\$46,250	7.9
\$366,000	\$38,750	9.4

Fuente: Elaboración propia.

Es concluyente que mientras más alto es el promedio mantenido como saldo por cobrar en el período de 4 meses, las ventas correspondientes al mismo período han sido contenidas un número de veces menor al que le correspondería si el promedio de cuentas por cobrar fuera menor. Esto indica que entre más número de veces las ventas son contenidas en el promedio por cobrar, más rápido se han cobrado, por el contrario, si el número de veces en que las ventas han sido contenidas en el promedio es menor, se ha tardado más en cobrarlas.

Así, el análisis de antigüedad de saldos, los días promedio de cobro y la rotación de cuentas por cobrar, son herramientas que permiten al empresario saber su efectividad en relación a su gestión y administración de las cuentas por cobrar a sus clientes, orientándolo para tomar decisiones correctivas en caso de ser necesario. Estos indicadores e información deben ser congruentes entre sí, es decir, no podría determinarse una rotación en dirección contraria a los días promedio de recuperación, o mostrar una antigüedad de saldos por cliente muy positiva cuando los días promedio de cobro son altos y la rotación es baja.

c) Proveedores y sus respectivos indicadores financieros. Las consideraciones hechas para los clientes son aplicables a los proveedores, pero con el enfoque del cumplimiento de la obligación de pago; los proveedores suministran a la empresa bienes y servicios, y cuando éstos no son pagados al momento de adquirirlos u obtenerlos, se contrae una obligación de pagarlos, en función del crédito y plazo que hayan concedido. Estas deudas se reportan en la contabilidad dentro de una cuenta llamada *Proveedores*, que se incluye dentro del pasivo a corto plazo y forma parte del concepto *Capital de trabajo*.

Los indicadores financieros más utilizados para conocer el comportamiento o administración que la empresa tiene para con sus proveedores son la *antigüedad de cuentas por pagar* expresada en días promedio de pago y la *rotación de cuentas por pagar*. La técnica de análisis de antigüedad de saldos por cliente arriba relatada puede utilizarse para el caso de proveedores; así, los estados de cuenta que los proveedores envían, integran el saldo por antigüedad, dado que nuestra empresa representa para ellos un cliente.

La fórmula para determinar los *días promedio de pago* es la siguiente:

$\frac{\text{PROMEDIO DE SALDOS POR PAGAR A PROVEEDORES}}{\text{COSTO DE VENTAS DIARIAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE PAGO}$

Donde el numerador muestra un promedio de cuentas por pagar, que representa el valor o monto de la obligación de pago que se mantiene como saldo a pagar durante un determinado período, por ejemplo utilizando el mismo período que en el caso de cuentas por cobrar: si al final de los cuatro primeros meses del año se tuviera un saldo por pagar a proveedores al final de cada mes de a) \$25,000, b) \$19,000, c) \$31,000 y d) \$30,000 respectivamente, se puede decir que en promedio se mantuvo un saldo por pagar durante esos cuatro meses de \$26,250 es decir, $[(\$25,000 + \$19,000 + \$31,000 + \$30,000) / 4] = \$26,250$. Por el contrario si, por ejemplo, en el último mes el saldo hubiera sido de \$15,000 el promedio resultante sería influido a la baja, siendo de \$22,500; valor que demuestra que en el último mes la empresa pagó un mejor monto a sus proveedores, dicha mejoría se refleja en el promedio que se mantiene como saldo por pagar en esos cuatro meses. En sentido contrario, si el saldo final del cuarto mes hubiese sido de \$40,000 el promedio se incrementaría a \$28,750.

El denominador indica el equivalente a la venta de un día, pero a su costo, es decir, la expresión *costo de ventas* representa el valor de las mercancías vendidas o de los servicios prestados, pero a su valor de costo -no considerando la ganancia que se pretende obtener al vender los bienes o prestar los servicios-. El costo de ventas diario se obtiene dividiendo el costo de ventas del período de que se trate, entre los días de dicho período. Suponiendo que el costo de ventas para los primeros cuatro meses del año fuera de a) \$70,000, b) \$66,500, c) \$56,700 y d) \$63,000; el costo de ventas total por el período sería de \$256,200; el costo de ventas diario se obtiene al dividir el costo de ventas acumulado de los cuatro meses entre los 120 días, dando un monto de \$2,135; al dividir el saldo

promedio de las cuentas por pagar a proveedores de \$26,250 entre el valor del costo de ventas diario, se obtienen 12.3 días que representan en promedio, los días de demora en liquidar la totalidad del saldo promedio por pagar a proveedores, mantenido en los cuatro meses. En cuanto al promedio de \$22,500 los días promedio de pago serían 10.5 y finalmente para el promedio de \$28,750 sería de 13.5 días; misma conclusión que para el caso del promedio de cuentas por cobrar: entre mayor sea el promedio mantenido de cuentas por pagar del período de que se trate, el cociente expresado en días se incrementará, denotando que se requieren, en promedio, más días para liquidar la totalidad de las cuentas por pagar a proveedores.

La *rotación de cuentas por pagar* relaciona el costo de ventas de un período con el saldo promedio mantenido para el mismo período en cuentas por pagar a proveedores, su fórmula es:

COSTO DE VENTAS	= ROTACIÓN CUENTAS POR PAGAR
PROMEDIO DE SALDOS POR PAGAR A PROVEEDORES	

Aplicando la fórmula al ejemplo dado sobre los diferentes promedios de cuentas por pagar a proveedores (Tabla 3), se observa que cuando el promedio de cuentas por pagar a proveedores es mayor, se liquidan los pasivos menos veces en el período (8.9 veces), que cuando el promedio es menor (11.4 veces). Igualmente, no es posible que los días promedio de pago reflejen una tendencia diferente a la rotación, si ese fuera el caso, algo está mal en su determinación.

Tabla 3

Rotación de cuentas por pagar

Costo de venta 4 meses	Promedio cuentas por pagar 4 meses	Rotación cuentas por pagar 4 meses
\$256,200	\$28,750	8.9
\$256,200	\$26,250	9.8
\$256,200	\$22,500	11.4

Fuente: Elaboración propia.

c) Inventarios y sus respectivos indicadores financieros. Los inventarios, para el caso de empresas manufactureras o comerciales, representan bienes producidos o comprados, para ser vendidos a los clientes. Los recursos invertidos para este fin son reportados por la contabilidad dentro de una cuenta denominada *Inventarios* dentro del activo circulante, formando parte también del concepto *Capital de trabajo*. Se espera que dichos recursos estén temporalmente en la cuenta de inventarios, pues la intención es venderlos lo más pronto posible para convertirlos en una cuenta por cobrar y posteriormente en dinero líquido dentro de la cuenta bancaria de la empresa. Los principales indicadores financieros respecto de los inventarios son la *Rotación de inventarios* y los *Días de inventario*. La fórmula para determinar la *rotación de inventarios* es la siguiente:

COSTO DE VENTAS	= ROTACIÓN DE INVENTARIOS
PROMEDIO DE SALDOS DE INVENTARIOS	

El promedio refleja la cantidad que más o menos se mantiene en inventarios. La rotación de inventarios refleja el número de veces que el inventario promedio que se ha mantenido en la empresa ha sido vendido, a su costo. Así, planteando que el monto del inventario final de cada mes fuera de a) \$105,000; b) \$99,750; c) \$85,050 y d) \$94,500; se arroja un promedio de inventarios de \$96,075; y con un costo de ventas de los cuatro meses de \$256,200, la rotación resultante es de 2.7 veces ($\$256,200 / \$96,075 = 2.67$), es decir, en cuatro meses, el inventario promedio mantenido, se ha vendido 2.7 veces. Una rotación mayor implicará una mayor actividad de ventas, desplazando más veces el inventario, lo que simbolizan ventas buenas. Modificando los escenarios de promedios de inventario, si fuera de \$85,000, la rotación sería de 3 veces, y con un promedio de \$102,000, la rotación sería de 2.5 veces (Tabla 4).

Tabla 4
Rotación de inventarios

Costo ventas 4 meses	Promedio inventarios 4 meses	Rotación inventarios 4 meses
\$256,200	\$102,000	2.5
\$256,200	\$96,075	2.7

\$256,200	\$85,000	3.0
-----------	----------	-----

Fuente: Elaboración propia.

Los *días de inventario* permiten saber los días en promedio que se conservan los inventarios previos a su venta y se determinan con la fórmula:

$$\frac{\text{PROMEDIO SALDOS DE INVENTARIOS}}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \text{DÍAS PROMEDIO DE INVENTARIOS}$$

El costo de ventas diario para cuatro meses es \$2,135, dando los días promedio de tenencia de inventarios como sigue: para un promedio de inventarios de \$102,000 los días de tenencia son 47.8; para \$96,075 corresponden 45 días de tenencia y finalmente, para \$85,000 los días de tenencia son 39.8.

Finalmente, al concentrar la información relativa a los días tanto de inventarios como de cuentas por cobrar a clientes y por pagar a proveedores, detallados en esta exposición (Tabla 5), se puede observar que el primer escenario reporta el mayor número de días en relación a la tenencia de los inventarios, tiempo de cobranza y tiempo de pago a proveedores. Comparando este escenario con el tercero, en el primero se tarda más tiempo en vender los inventarios, más tiempo en cobrar la venta de ellos y más tiempo en pagarle a los proveedores -esto último no necesariamente es malo-.

Tabla 5
Concentración de indicadores

Escenario	Días de inventario	Días de cuentas por cobrar	Días de cuentas por pagar
1	47.8	16.8	13.5
2	45.0	15.2	12.3
3	39.8	12.7	10.5

Fuente: Elaboración propia.

Si el empresario tiene el cuidado de prestar atención a estos indicadores, sobre una base mensual, puede tomar decisiones a tiempo para tener ciclos de inventarios, cobranza y pago a proveedores más sanos para su empresa.

d) Capital de trabajo. El capital de trabajo es una expresión que se utiliza para considerar en su conjunto el total de activos circulantes y de pasivos circulantes, algunos autores distinguen al concepto de *Capital de trabajo* del concepto *Capital neto de trabajo*, para indicar que el primero se refiere a los activos circulantes y pasivos a corto plazo en su conjunto, conceptualmente hablando, y el segundo, se refiere al valor neto de los activos circulantes disminuidos de los pasivos a corto plazo. Si se tuviera un total de activo circulante por \$100,000 y pasivo a corto plazo por \$80,000; el capital de trabajo en conjunto serían los \$100,000 en activos y los \$80,000 en pasivos, pero el capital neto de trabajo sería de \$20,000 [$\$100,000 - \$80,000$]. Si la situación fuera a la inversa, se tendría un capital de trabajo negativo de -\$20,000 y se estaría en serios problemas de liquidez para operar el negocio.

III. Conclusión

La intención de este artículo ha sido abordar de una manera sencilla los conceptos hasta aquí analizados, con objeto de que realmente se conviertan en herramientas de dirección y administración para el pequeño y mediano empresario, esto no significa que los grandes empresarios no las apliquen, de hecho, las aplican y las utilizan en la dirección de sus empresas de una manera cotidiana, precisamente por eso se han convertido en lo que son.

IV. Referencias

Besley, S. & Bringham, E. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw Hill.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2015). *Normas de Información Financiera*, México: Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera e Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Gitman, L. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Harla.

LA BANCARIZACIÓN DEL ITF Y SU RELACIÓN CON EL IMPUESTO A LA RENTA EN LA CLÍNICA SOLUCIONES MÉDICAS DEL NORTE S.A.C, CHICLAYO 2013.

THE BANKING THE ITF AND ITS RELATIONSHIP WITH INCOME TAX CLINIC IN NORTHERN MEDICAL SOLUTIONS SAC, Chiclayo 2013.

Carpio Quiñones Cinthia Celeste⁶
Montenegro Burgos Gianina Zulema⁷

RESUMEN

El presente trabajo de tesis denominada LA BANCARIZACIÓN DEL ITF Y SU RELACIÓN CON EL IMPUESTO A LA RENTA EN LA CLÍNICA SOLUCIONES MÉDICAS DEL NORTE S.A.C ,CHICLAYO 2013 ; tiene como Objetivo Relacionar la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta.

Así como Analizar la facturación de compras y ventas, determinación del impuesto a la renta, diagnosticar la bancarización del ITF con sus respectivas constancias de pagos que se han realizado en el año 2013 en la clínica.

Este estudio nos permitió dar a conocer si la empresa cumple con sus obligaciones, de acuerdo a la Ley N° 28194, para que se dé acabo la Bancarización del ITF, la cual facilitará el manejo y control de sus ingresos y egresos, donde le permitirá analizar cómo está la situación financiera de la empresa y los resultados económicos de sus operaciones obtenido durante su periodo laborado. Por el alcance de esta ley Ley N° 28194 se ha aprobado, para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía, estableciendo el uso de determinados medios de pago para las obligaciones de dar sumas de dinero, así como un Impuesto a las Transacciones Financieras; que resulta conveniente dictar las normas reglamentarias necesarias para la correcta aplicación de lo dispuesto en la ley.

El tipo y diseño aplicado en la tesis es descriptiva-correlacional, pues establece relaciones entre dos variables, ya que se basa en la realidad problemática que presentan algunas empresas de servicios dedicadas al rubro de salud.

La población estimada en la empresa es de 16 personas, tomaremos así mismo de muestra a dos personas que serán el contador y el administrador. El método

⁶ Adscritos a la EAP de Contabilidad USS, Contador Público, Universidad Señor de Sipan

⁷ Adscritos a la EAP de Contabilidad USS, Contador Público, Universidad Señor de Sipan

estadísticos utilizado fue la aplicación de una entrevista y ficha documental cual nos sirvió para que los resultados sean sencillos y fáciles de interpretar.

Finalmente concluimos que la clínica cumple y tiene relación con nuestra hipótesis planteada de nuestra investigación; además se cumple los requisitos necesarios en la utilización de la ley y nuestra recomendación es que la empresa siga cumpliendo con el mandato de la ley de la bancarización para evitar así sanciones por incumplir la ley.

Palabras Clave: Bancarización, ITF, Impuesto, Renta.

ABSTRACT

This thesis called ITF OF THE BANKING AND ITS RELATION TO THE INCOME TAX SOLUTIONS MEDICAL CLINIC IN NORTH SAC, TRUJILLO 2013; is to relate the ITF Bancarización Target with income tax.

Analyze and billing purchases and sales, determining the income tax, banking diagnose FTT with their records of payments that have been made in 2013 in the clinic.

This study allowed us to share if the company meets its obligations, according to Law No. 28194 Act to be given just the Bancarización the ITF, which will facilitate the management and control of your income and expenses, which will allow you to analyze how is the financial situation of the company and the economic results of operations obtained during their work period. For the scope of this law No. 28194 was approved for the fight against tax evasion and to formalize the economy, establishing the use of certain means of payment for obligations to deliver sums of money and a tax Financial Transactions; it is convenient to issue the regulations necessary for the proper application of the provisions of the law.

The type and design applied in the thesis is descriptive correlational, because stable relationships between two variables, since it is based on the problematic reality that some utilities have dedicated to the category of health.

The company estimated population of 16 people, we will take the same sample and two people who will be the accountant and administrator. The statistical method used was the application of an interview and documentary record which served us so that the results are simple and easy to interpret.

Finally we conclude that the clinic meets and is related to our hypothesis of our research; also the essential conditions on the use of the law and our recommendation is that the company continues to comply with the rule of law to banking to avoid penalties for breaking the law.

Keywords: Banking, ITF, Tax, Rent

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación se realizó con la finalidad de dar conocer si la clínica cumple con sus obligaciones, de acuerdo a la Ley N° 28194, para que se dé acabo la Bancarización del ITF.

Este trabajo se ha estructurado en capítulos, los cuales se detallan en el capítulo I, Se presenta la realidad problemática a nivel internacional, nacional y local, la formulación del problema, los objetivos generales y específicos, la importancia de la investigación, además de las limitaciones de la misma, en el capítulo II, Se abordan los aspectos teóricos relacionados a los antecedentes de estudios, y la definición de la terminología empleada con la finalidad de tener idea más clara, en el capítulo III, Se ha plasmado todo lo concerniente con el marco metodológico, lo cual contiene el tipo y diseño de investigación utilizado, la población y muestra a tomar en cuenta, la hipótesis planteada como la posible solución al problema antes de ser formulado, la descripción de métodos y técnicas aplicadas con la finalidad de obtener resultados fiables y los criterios que tomamos en cuenta para garantizar la fiabilidad de este trabajo, así como en el capítulo IV, Se observan la discusión e interpretación de los resultados obtenidos por el medio de las técnicas aplicadas, en el capítulo V, se presentan la discusión de investigación donde detallaremos todo lo aplicado a nuestros objetivos generales y específicos, así mismo la relación de nuestra hipótesis planteada e análisis de nuestros resultados finalmente en capítulo VI, en este capítulo se da las conclusiones y recomendaciones a las que hemos llegado como producto final de todo el trabajo de investigación desarrollado.

II. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

- **Tipo de Estudio**

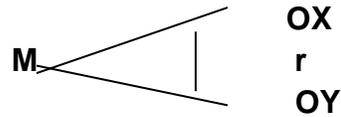
Esta es una investigación de tipo descriptivo porque se realizó en un determinado tiempo y determino la relación que existe entre la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta en la clínica el cual facilito el manejo y control de sus ingresos y egresos, donde se permitió darse como está la situación financiera de la empresa y los resultados económicos de sus operaciones obtenido durante su periodo laborado.

- **Diseño de Estudio**

La investigación se basó en las realidades problemática que presentan algunas de las empresas de servicios dedicadas al rubro de salud, de

acuerdo al diseño específico que es correlacional, no experimental, pues establece relaciones entre dos variables, donde ayudo a determinar si la variable está asociada con otra.

Gráfico:



Dónde:

M= Muestra

O= Conjunto de datos seleccionados

XY= Variables

r= relación

III. POBLACIÓN Y MUESTRA:

Población (M): La población estimada en la empresa es de 16 personas.

Muestra (n): Es la porción representativa de la población determinada motivo de estudio, que para el caso de nuestra investigación serán las personas involucradas directamente que están conformadas por: contador y administrador.

IV. Hipótesis:

H1: Si existe una relación significativa entre la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta en la clínica Soluciones Médicas del Norte S.A.C, Chiclayo 2013.

H0: No existe una relación significativa entre la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta en la clínica Soluciones Médicas del Norte S.A.C, Chiclayo 2013.

V. METODOLOGÍA:

Los métodos estadísticos que se utilizaron fueron la aplicación de dos entrevistas y fichas documentales como instrumento de medición, tomando una muestra aleatoria simple de la población al contador y administrador de la clínica Soluciones Médicas del Norte en Chiclayo 2013.

Técnicas de Investigación:

- Entrevista
- Ficha documental
- Ratios Financieros

Descripción de los Instrumentos utilizados:

Guía de entrevista: estrategias que nos permite visualizar de una manera global un tema a través de una serie de preguntas literales que dan una respuesta específica. Se formulará al Administrador y Contador de la empresa, la cual constara de aproximadamente entre 3 a 6 preguntas.

Ficha documental: La ficha deberá ser llenada en computadora según formato establecido, y deberá contar con toda la información solicitada sin excepción. No pueden faltar las firmas solicitadas en la ficha impresa.

Ratios financieros: Estos coeficientes financieros representan la relación entre las cuentas del balance general y los estados de ganancias y pérdidas en los en las organizaciones, estos a su vez son indicadores de la capacidad de respuesta financiera de la empresa.

VI. ANALISIS ESTADISTICO E INTERPRETACION DE LOS DATOS

Para el análisis estadístico correspondiente a nuestro trabajo utilizamos el programa de Microsoft Excel para poder realizar los ratios financieros, las compras, las ventas, los estados de cuentas utilizados durante el periodo 2013. Así mismo se realizó el análisis por cada pregunta planteada de acuerdo a las entrevistas aplicadas al contador y administrador de la empresa. De esta manera las personas interesadas pudieron entender de manera fácil y sencilla los datos obtenidos de la entrevista mediante la interpretación que se realizó.

Para dar solución a nuestro proyecto de investigación, del tipo descriptivo, primero se recopiló toda información relevante, que está plasmada en las fichas documentales, que ayudo al cálculo de la bancarización del ITF en relación con el impuesto a la renta, luego se procesó dicha información mediante un análisis

documental, donde se llevó a cabo un mejor análisis sobre el problema planteado y de acuerdo de esto darle la mejor solución.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADO AL CONTADOR

OBJETIVO: Conocer la metodología empleada para la obtención del cumplimiento de la Bancarización del ITF en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C.

FECHA:

HORA INICIACIÓN:

HORA DE FINALIZACIÓN:

1. ¿Se Puede utilizar el crédito fiscal de una factura que ha sido emitida pero no pagada? ¿Cómo debería rectificar en caso no pague la obligación utilizando medios de pago válidos?

Si se puede utilizar el crédito fiscal de una factura que haya sido emitida y no pagada, contablemente por el principio de devengado. Se rectifica retirando el pago en el primer mes, es decir, la factura y declarando en el mes que se haga la bancarización correspondiente de dicha factura.

2. ¿En qué casos puedo utilizar el efectivo como Medio de Pago?

Cuando sea menor al monto de la bancarización, es decir pagos parciales.

3. ¿La clínica cumple con la obligación de utilizar medios de pago cuando la cancelación a un proveedor se efectúa a través de depósito en cuenta, mediante el depósito de un cheque?

Si, por que son formas de pago de acuerdo a la norma.

4. ¿Qué efectos tributarios tendría la clínica si incumple la ley del ITF?

Si la clínica incumpliera con la ley del ITF, los efectos tributarios que tendría serian en no tener derecho a deducir gastos, costo o créditos.

5. ¿Las facturas emitidas por la clínica de ventas durante el periodo 2013, cuenta con sus debidas bancarizaciones?

La clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C., en su registro de ventas emitidas durante el periodo 2013, si cumplen cada una con sus respectivas bancarizaciones y medios de pagos dados.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADO AL CONTADOR

OBJETIVO: Conocer la metodología empleada para la obtención del cumplimiento del Impuesto a la Renta en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C.

FECHA:

HORA INICIACIÓN:

HORA DE FINALIZACIÓN:

1. ¿Se encuentra obligada la clínica a presentar la declaración de impuesto a la renta del año tributario?

Si, de acuerdo a la norma del régimen general de tercera categoría debe declararse al año.

2. ¿Cuáles son las infracciones que se origina si la empresa incumple las obligaciones de efectuar la declaración jurada anual?

No declarar dentro de los plazos establecidos de acuerdo a las infracciones y sanciones del código tributario.

3. ¿Las penalidades contractuales son deducibles para efectos del Impuesto a la Renta?

Si, al incumplir con el contrato el cual el cliente puede emitir una denuncia o la devolución del pago por el servicio.

4. ¿Qué gastos son deducibles para la declaración de Impuesto a la Renta en la clínica?

Los gastos deducibles que se tendrían en cuenta para las declaraciones del impuesto a la renta realizada por la clínica son los Alquileres, planilla, recibos por honorarios. Se da para pagar menos impuestos.

5. ¿En su criterio, cuales son los impuestos que deben ser auto determinado para la clínica, para evitar observaciones por la Administración Tributaria?

Son aquellos que permitidos por la Ley del Impuesto a la Renta, es decir aquellos gastos e ingresos que no cumplan los requisitos de la Ley y aquellos que determine la Administración Tributaria.

6. ¿Son más los ingresos o los gastos, los que deben ser reparados para efectos de determinar correctamente el impuesto a la renta en la clínica?

Los gastos son los elementos que en mayor cantidad son motivo de reparo para efectos tributarios.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADO AL ADMINISTRADOR

OBJETIVO: Conocer la metodología empleada para la obtención del cumplimiento de la Bancarización del ITF en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C.

FECHA:

HORA INICIACIÓN:

HORA DE FINALIZACIÓN:

1. ¿Para efectos de la bancarización las transferencias bancarias para acreditar el uso del medio de pago debe efectuarse a la cuenta del proveedor o puede efectuarse a cualquier cuenta de terceros que ordene el proveedor?

El administrador nos dice que tratándose de obligaciones que se paguen mediante sumas de dinero iguales o mayores a los importes establecidos en el artículo 4° de la Ley, el obligado debe utilizar uno de los medios de pago señalados en el artículo 5°.

Ahora bien, en lo que concierne al supuesto materia de consulta, corresponde señalar que las normas sobre la obligación de utilizar Medios de Pago no han establecido ninguna exigencia en el sentido que la titularidad de la cuenta abierta en una ESF utilizada para realizar el pago de una obligación, deba pertenecer necesariamente al proveedor de los bienes o servicios o en general al acreedor de quien efectúa el pago respectivo.

Por ello, en el supuesto que en virtud de una instrucción del proveedor, se cancele total o parcialmente una obligación (por un monto igual o superior al que se refiere el artículo 4° de la Ley) mediante la transferencia del monto respectivo a la cuenta de una tercera persona abierta en una ESF, se cumple con la exigencia legal de utilizar Medios de Pago contenida en el artículo 3° de la Ley.

2. En el caso de un cheque girado con chequera del Banco A y que es depositado en la cuenta que el girador del cheque mantiene en el Banco B, ¿el cargo en la cuenta del Banco A para hacer efectivo el cheque y el abono en la cuenta del Banco B se encuentran dentro de la excepción a que se refiere el inciso a) del artículo 9° de la Ley?

De acuerdo a la segunda pregunta nos dice, se parte de la premisa que el cheque al que se alude es uno negociable y que los débitos y abonos se realizan en cuentas individuales cuyo titular es el girador del mencionado cheque.

En tal sentido, en el supuesto planteado en el cual un cheque girado contra una cuenta individual abierta en la ESF A sea depositado en la cuenta individual que el girador de dicho título mantiene en la ESF B, tanto la acreditación del mencionado instrumento financiero, como el débito respectivo para hacer efectivo el cheque, se encuentran inafectos del ITF.

3. ¿El ITF gravará los desembolsos y pagos de préstamos en efectivo? Sí, porque El Impuesto a las Transacciones Financieras gravará los desembolsos y pagos de préstamos que se realicen en efectivo. En el caso de una persona que pague un crédito hipotecario, deberá pagar el ITF, salvo que lo haga mediante un cargo de una cuenta de remuneraciones.

4. ¿Qué medios de pago utiliza en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C para realizar transferencias bancarias?

Los medios de pagos que utiliza el administrador en la clínica son solo las transferencias de fondos.

5. ¿Cuál es la forma de evaluar si su empresa cumple con los requisitos necesarios de las bancarizaciones emitidas durante el año?

Uno de la formas seria la aplicación de la ley de la bancarización del ITF, otro demostrar las constancias bancarizadas de cada periodo tributario realizado

6. ¿El ITF es deducible del Impuesto a la Renta?

El administrador de acuerdo a la pregunta planteada nos responde que SI, porque El ITF es deducible como gasto para el Impuesto a la Renta, salvo para los perceptores de rentas de quinta categoría, pues estos se encuentran exonerados.

GUÍA DE ENTREVISTA APLICADO AL ADMINISTRADOR

OBJETIVO: Conocer la metodología empleada para la obtención del cumplimiento del Impuesto a la Renta en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C.

FECHA:

HORA INICIACIÓN:

HORA DE FINALIZACIÓN:

1. ¿Presentar declaración implica pagar el impuesto de renta?

De acuerdo a la pregunta el administrador nos dice NO, porque presentar la declaración no implica pagar el impuesto porque a muchas personas les han hecho ya retención en la fuente durante el año y los topes para presentar la declaración lo que exige es presentarla, calcula el impuesto, resta lo que ya pago que es básicamente la retención en la fuente, y deja un saldo por pagar en cero.

2. ¿Cómo se determina la administración a la que pertenece el contribuyente?

Los contribuyentes determinan la Administración de Impuestos a la que pertenecen, así:

- a. En el caso de declarantes que tengan la calidad de comerciantes, al lugar que corresponda el asiento principal de sus negocios.
- b. En el caso de sucesiones ilíquidas y bienes y asignaciones modales cuyos donatarios o asignatarios no los usufructúen personalmente, al lugar que corresponda al domicilio de quien debe cumplir el deber formal de declarar.
- c. En el caso de los demás declarantes, al lugar donde ejerzan habitualmente su actividad, ocupación u oficio.

Con el fin de tener certeza sobre la administración a la cual corresponde el contribuyente o usuario, se recomienda consultar el Decreto 4048 de octubre de 2008, por medio de la cual se establece la jurisdicción de las distintas administraciones que operan en el país.

3. ¿Qué sanciones debe liquidar el contribuyente en las declaraciones tributarias?

Los contribuyentes deben auto-liquidarse las siguientes sanciones en sus declaraciones: La sanción por extemporaneidad, sanción por corrección e intereses moratorios, cuando sea el caso.

VII. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

El análisis de la entrevista que se dio al Mg. Contador Público Colegiado Carlos García Pintado y al administrador Coronado Agüero Luis, cuyo objetivo fue dar a conocer la metodología empleada para la obtención del cumplimiento de la bancarización del ITF y su relación con el Impuesto a la Renta de SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C., Chiclayo 2013.

Luego de haber obtenido información de la empresa vemos que si la clínica no cumpliera con las normas vigentes: Según el Art. 8º de la Ley N° 28194 dice: Para efectos tributarios, los pagos que se efectúen sin utilizar Medios de Pago no darán derecho a deducir gastos, costos o créditos; a efectuar compensaciones ni a solicitar devoluciones de tributos, saldos a favor, reintegros tributarios, recuperación anticipada, restitución de derechos arancelarios.

De acuerdo a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT La bancarización del ITF es el proceso ordenado por ley que obliga a las personas y empresas que realizan operaciones económicas, a canalizarlas a través de empresas del sistema financiero utilizando los medios de pago del mismo, para que de esta forma se permita luchar contra la evasión tributaria y así poder llevar a cabo la formalización de la economía.

Y de acuerdo a las preguntas respondidas en el impuesto a la renta en el artículo 44º determina que no se justifica como gasto deducible para

efectos de la determinación de la renta neta de tercera categoría a los gastos personales incurridos por el contribuyente al igual que en el caso de los gastos de sustento del contribuyente, toda vez que ello determina que son reparables.

Lo antes mencionado tiene relación con lo dispuesto en el artículo 37º de la Ley del Impuesto a la Renta, el cual determina que no resultan deducibles aquellos gastos que no guardan coherencia con el mantenimiento o generación de la fuente productora de rentas. Dentro de esta lista de gastos que no son aceptables para efectos de la determinación de la renta neta de tercera categoría se encontrarían a manera de ejemplo los siguientes: Pañales, vestuario, artefactos eléctricos, viajes, juegos de entretenimiento, combustible, cosméticos, cirugía plástica, gastos de trámites de divorcio, cuotas de socio de club campestre, útiles escolares, pago de cuotas, almuerzos familiares, entre otros desembolsos.

Así mismo de acuerdo a la pregunta 1 Para efectos de la bancarización las transferencias bancarias para acreditar el uso del medio de pago deben efectuarse a la cuenta del proveedor o puede efectuarse a cualquier cuenta de terceros que ordene el proveedor y la pregunta 6 El ITF es deducible del Impuesto a la Renta aplicadas al ADMINISTRADOR, vemos que la clínica si contrasta y aplica las normas establecidas de acuerdo a los artículos de la ley.

De acuerdo a las preguntas y respuestas planteadas en la entrevista concluimos que el contador y el administrador tiene conocimiento sobre la bancarización del ITF y el impuesto a la Renta, en la cual conlleva que la clínica lleve y tenga un buen control en sus operaciones realizadas tanto en sus ventas, compras y otras, es por eso que no se tiene deficiencias en la clínica.

Conclusiones: Poder saber cuáles son los problemas que están implicados si llevaran un mal incumplimiento de la bancarización del ITF y el Impuesto a la Renta.

VIII. DISCUSIÓN:

Esta investigación tuvo como propósito identificar y describir si la empresa, cumple con las normas legales de la bancarización del ITF, cuyo objetivo general fue Relacionar la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta en la clínica SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C. y como objetivos específicos fue de Analizar la facturación de compras y ventas que se han

realizado en el año 2013 , así mismo verificar que cada factura conste con las constancias que acrediten las bancarizaciones, declaraciones anuales, y todo la documentación necesaria del buen manejo contable durante sus operaciones realizadas en el periodo 2013.

Podemos afirmar que en el presente trabajo de investigación, se ha dado algunas limitaciones tales como: Dificultad para conseguir la bibliografía y antecedentes, dificultad para obtener la información en la empresa, sin embargo los hemos superado con el fin de concluir con el objetivo de demostrar las hipótesis planteadas, podemos afirmar que los resultados obtenidos en este trabajo son confiables.

Pese a nuestras limitaciones, la investigación se ha llevado a cabo de acuerdo al cronograma consignado en la tesis.

Consideramos que los resultados pueden generalizarse a otras empresas de igual o similar rubro que la empresa en estudio.

En el presente trabajo denominado “LA BANCARIZACIÓN DEL ITF Y SU RELACIÓN CON EL IMPUESTO A LA RENTA EN LA CLINICA SOLUCIONES MEDICAS DEL NORTE S.A.C, CHICLAYO 2013”, demostramos que la empresa tiene un buen control en sus ventas realizadas contando cada factura con su respectiva bancarización si es necesaria, teniendo así el derecho a deducir gastos, costos y créditos. Se utiliza correctamente los medios de pagos correspondientes.

El contador realiza la respectiva declaración del impuesto a la renta del año tributario, de acuerdo a su régimen general. Cumple al día sus contratos con la finalidad de evitar penalidades. Es por eso que no se tiene deficiencias en la empresa de acuerdo a la bancarización del ITF y el impuesto a la renta.

De acuerdo en su exposición don Santiago Ramón Salazar Navarro (2006) nos dice que La bancarización significa utilizar intensivamente al sistema financiero para facilitar las transacciones efectuadas entre los agentes económicos. Este proceso evita el uso del dinero físico. La bancarización influye directamente en el crecimiento económico de un país. Nuestros resultados obtenidos guardan relación con la bibliografía empleada, así como con los antecedentes que hemos revisado y tomado como base para el desarrollo de esta investigación por ejemplo:

SABOIN, J.L y TEJADA, C.A (2009)-CARACAS en sus tesis: “El Impacto de la Bancarización en la Productividad de las Microempresas”.

El presente estudio se trató de averiguar si la bancarización afectaba de manera positiva a la productividad de las microempresas. Entendiéndose como bancarización al acceso y productos financieros tales como: microcréditos, tarjetas de débito, tarjetas de créditos, cuenta de ahorro, chequera, cuenta corriente, libreta y medios de pagos ajustados a sus necesidades como teléfono e internet. Ya que el objetivo que se obtuvo en la investigación reflejo mucho el impacto que obtenido en el microcrédito en la variación de la productividad que en los otros servicios.

CARDENAS, K.V y NAVARRO, A.N. (2011), en su tesis: Contingencias Tributarias por la no Aplicación de la Ley de Bancarización en la Empresa de Estación de Servicios Mejía SRL para la Correcta Determinación del Impuesto a la Renta- 2011.

En esta tesis nos explica que al haber carencias de entidades financieras en el Distrito de Cutervo es que se realizó la presente investigación, con el fin de abordar las principales contingencias tributarias que afrontaría la Empresa de Estación de Servicios Mejía SRL, en el supuesto de ser objeto de una fiscalización por parte de la Sunat, estas van a ser orientadas en relación al desconocimiento del gasto para efectos del impuesto a la renta ,así como el crédito fiscal para efectos del IGV de no cumplir con lo establecido en la ley n° 28194.

A los resultados obtenidos en las dos entrevistas aplicadas uno al contador y otro al administrador en la clínica SOLUCIONES MÉDICAS DEL NORTE S.A.C. deducimos que ambos tienen las mismas perspectivas ya que ejercen actividades de gran importancia en la empresa, manteniendo una estructura organizacional equilibrada de la misma, administrativa y financieramente facilitando la toma de decisiones.

De acuerdo a nuestras fichas documentales contrastamos si la clínica cumple con la bancarización del ITF y su relación con el impuesto a la renta y la cual nos conllevara a los resultados esperados para esta investigación dada.

IX. CONCLUSIONES

La presente tesis tuvo como objetivo Relacionar la Bancarización del ITF con el Impuesto a la Renta. Para demostrar esto:

Se analizó la facturación de ventas y compras que se han realizado en el año 2013 en el cual observamos que se cumple de acuerdo a la ley del ITF la cual consta con respectiva constancia y depósito dado por los clientes por el servicio brindado, y de la clínica hacia sus proveedores.

Se determinó el Impuesto a la Renta; aquí la determinación se realizó en un resumen total de todos los ingresos y egresos que la clínica realizó en año 2013 y la verificación de su respectivos cronograma de pagos emitidos.

Se diagnosticó la bancarización del ITF, el cual se realizó a través de las ventas y compras obteniendo meses con montos bancarizados como se muestra en la ficha documental.

Se analizó la relación que existe entre la bancarización del ITF con el impuesto a la renta, la bancarización el ITF: el cual es deducible como gasto para el Impuesto a la Renta para los contribuyentes generadores de rentas de tercera categoría. En caso no se utilice los medios de pago a que se refiere la norma, no se reconocerá para efectos tributarios el crédito fiscal del IGV así como el costo y/o gasto para el Impuesto a la Renta. Tampoco se podrán solicitar devoluciones de impuestos.

REFERENCIAS

Alva, M.M, Actualidad Empresarial, N° 243 – Segunda Quincena de Noviembre (2011), Las compensaciones y los medios de pago, ¿Cuándo se aplica la doble tasa del ITF? En :
http://www.aempresarial.com/web/revitem/1_13118_98670.pdf

Actualidad empresarial (Revista de Investigación y Negocios) 2da quincena de setiembre 2012, año XII n° 263- operaciones exoneradas del Impuesto a las Transacciones Financieras del ITF.

Asesor Empresarial (2008)- Revista de asesoría especializada Impuesto a la Renta empresas n° 34.

Juan (2012): Educación y Bancarización Departamental en el Perú. FCE de la Universidad Nacional del Callao.

Burneo, Kurt (2007): “La Relación entre Bancarización Pública y Crecimiento Económico Regional. Un Estudio de Caso.” Tesis de Doctorado ESADE – ESAN.

Cárdenas, K.V y Banda, A.N (2011), .Tesis Contingencias Tributarias por la no aplicación de la ley de Bancarización en la Empresa de Estación de Servicios Mejía S.R.L.

Felaban (2007): “¿Qué Sabemos Sobre Bancarización En América Latina?”

Federación Latinoamericana de Bancos. Juan (2012): Educación y Bancarización Departamental en el Perú. FCE de la Universidad Nacional del Callao.

Superentendía de Banca, Seguros y AFP (2011): “Indicadores de Inclusión Financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones”. SBS.

Martín, M.A– Centrum Católica / Rivas, R – Universidad Pacífico -Economía y Sociedad 67, CIES, abril (2008), La Bancarización, recuperado de:
<http://www.lifien.com/download/balance2007.pdf>

Casilda, M.R (2008), Secretaría General Iberoamericana- Remesas y
Bancarización En:

<http://segib.org/documentos/esp/Migraciones%20WEB.pdf>

GESTIÓN DE LA CALIDAD INTERNACIONAL

**PROPUESTA DE UNA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL MEDIANTE LA
NORMA ISO 9001:2008 PARA LA EXPORTACIÓN DEL VINO “EL
PEDREGAL” DE LA CIUDAD DE CASCAS – LA LIBERTAD HACIA EL
MERCADO RUSO EN EL AÑO 2014.**

**PROPOSAL FOR AN INTERNATIONAL CERTIFICATION BY THE ISO 9001 :
2008 EXPORT OF WINE " THE PEDREGAL " CASCAS CITY - FREEDOM TO
THE RUSSIAN MARKET IN 2014 .**

**LIDIA MARIBEL DIAZ NECIOSUP⁸
GRECIA MELISSA LEÓN MERA⁹**

Fecha de recepción: 06 Mayo 2015
Fecha de aceptación: 15 Junio 2015

RESUMEN

El desarrollo del comercio mundial ha hecho que la calidad de los bienes y servicios constituyan una herramienta clave para competir y permanecer en el mercado. Las empresas que desean seguir siendo competitivas deben demostrar tales capacidades dentro de un marco de especificaciones confiables permitiendo satisfacer necesidades de sus clientes. El presente trabajo de investigación en forma resumida consistió en presentar una propuesta de Sistema de Gestión de Calidad, basado en la Norma ISO 9001:2008, en la empresa CEFOP – La Libertad.

Realizándose primero un análisis de la situación de la empresa y con ello se diseñó el SGC, demostrando que a través del desarrollo, implementación y mantenimiento del mismo, mejorará la imagen de la empresa, rentabilidad, productividad y competitividad, siendo de vital importancia, porque impulsará la exportación hacia un mercado con alta demanda de consumo de vino como lo es el mercado ruso.

El estudio realizado en una investigación descriptiva, de tipo no

⁸ Adscrito a la EAP de Negocios Internacionales, Licencia en Negocios Internacionales Universidad Señor de Sipan-Perú

⁹ Adscrito a la EAP de Negocios Internacionales, Licencia en Negocios Internacionales Universidad Señor de Sipan-Perú

experimental de tipo transeccional, debido a como han sido recolectados los datos. La población estuvo constituida por todas las personas que laboran en la empresa CEFOP – La Libertad.

Para la recolección de datos se utilizaron técnicas como observación, entrevista, análisis documental, cuestionarios, fichas. Luego se analizaron los datos, se presentó un informe teniendo en cuenta la secuencia de las preguntas y se preparó un manual de calidad.

Los resultados de la investigación presentan un aporte importante en la ciudad de Cascas – La Libertad, ya que ninguna empresa cuenta con un SGC, basado en la Norma ISO 9001:2008.

Palabras clave: Norma ISO 9001:2008, Sistema de Gestión de Calidad, Mejora Continua, Procesos.

BSTRACT

The development of world trade has made the quality of goods and services constitute a key tool to compete and stay in business. Companies that want to remain competitive must demonstrate these capabilities within a framework allowing reliable specifications meet customer needs. This paper summarizes research was to present a proposal for a Quality Management System based on ISO 9001: 2008 in the company CEFOP - La Libertad.

First performed an analysis of the situation of the company and thereby designed the SGC, showing that through the development, implementation and maintenance thereof, improve the image of the company, profitability, productivity and competitiveness , being of vital importance because will boost exports to a market with high demand for wine consumption such as the Russian market.

The study of a descriptive, not experimental type transectional because such data have been collected. The population consisted of all persons working in the company CEFOP - La Libertad.

For data collection techniques such as observation, interviews , document analysis , questionnaires, records were used. The data were then analyzed , a report considering the sequence of questions was presented and a quality manual was prepared.

The research results have an important contribution to the city of Cascas - La Libertad, as no company has a QMS based on ISO 9001: 2008.

KEY WORDS: ISO 9001: 2008 Quality Management System, Continuous Improvement, Processes

1. INTRODUCCIÓN

Las empresas hoy en día deben contar con un Sistema de Gestión de Calidad el cual asegure la garantía de cada uno de sus productos y servicios que ofrece. Un sistema que le permita diferenciarse, tener un reconocimiento, obtener una ventaja característica sobre sus competidores, ya que ello es exigido por el mercado internacional.

El presente trabajo surge de la situación problemática observada en la Planta CEFOP - La Libertad, de no contar con un sistema bien diseñado impidiendo de esta manera exportar a mercados internacionales como lo es el mercado ruso, es por ello que se plantea la propuesta de un Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma ISO 9001:2008, permitiendo así la mejora continua de sus procesos, del producto, que permitirá llegar a mercados tanto nacionales como internacionales satisfaciendo las necesidades de los clientes.

A continuación se detallará los capítulos que comprende dicha investigación:

En el primer capítulo se describe la problemática de la investigación, formulación del problema, justificación e importancia, objetivos, y las limitaciones que se nos presentaron durante la investigación.

En el segundo capítulo que corresponde al marco teórico, el cual se detalla los antecedentes tanto internacionales, nacionales como locales;

En el tercer capítulo se presenta el marco metodológico de la investigación, detallando el enfoque seleccionado, objeto de estudio, sujetos participantes, técnicas e instrumentos utilizados, los procedimientos de recolección de datos y los criterios tomando en cuenta acciones y estrategias realizadas.

En el cuarto capítulo muestra el análisis e interpretación de resultados, que han sido recolectados a través de instrumentos como observación, entrevista, cuestionario; mostrando la información recabada a través de un informe.

En el quinto capítulo se presenta la propuesta de investigación, detallando los objetivos, metodología, análisis de la situación, diagramas, y la factibilidad de la propuesta para con la empresa CEFOP – La Libertad.

Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones del proyecto que incluye la presentación de las principales ventajas y beneficios de implementar el

Sistema de Gestión de Calidad.

1. MATERIAL Y MÉTODOS

Trayectoria Cualitativa

Esta investigación es cualitativa, porque estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura lograr una descripción holística, esto es, que intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, que tanto impulsará las exportaciones del vino El Pedregal mediante la implantación de un sistema de Gestión de calidad basado en la Norma ISO 9001:2008 en la empresa CEFOP – La Libertad, mediante el uso de pruebas y observaciones continuas. Guerrero et al. (2011).

Enfoque Seleccionado

Nuestro proyecto parte desde describir la actividad comercial de la empresa CEFOP LA LIBERTAD, hasta analizar en qué medida la implantación de la Norma ISO 9001:2008 impulsará las exportaciones, por ende este estudio es de carácter descriptivo. Según los escritores Hernández et al. (2002), “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis. Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar”. Además es una investigación no experimental de tipo transeccional, debido a como han sido recolectados los datos.

Objeto de Estudio

En el proyecto el escenario está representado por la empresa CEFOP – LA LIBERTAD que es la Unidad Operativa de Cascas, la cual cuenta con una área directiva, área administrativa, área de bodega, y también funciona como Escuela – Empresa contando con una área encargada de las carreras profesionales inmersas en la producción de vino hasta la practica en la misma Unidad Operativa, comercializándolo de manera interna bajo la marca El Pedregal. (Edin, comunicación personal, 21 de abril, 2014).

Método de Investigación

Está definido por el método deductivo que se evidencia al haber permitido partir de un conocimiento general hacia el particular, así el conocimiento general sostiene que la norma ISO 9001:2008 es un Sistema de Gestión de Calidad que ofrece muchos beneficios y se debe seguir ciertos requisitos para poder ser implementado; así también en la presente tesis se pretende revalidar dicho conocimiento general o universal en aplicación práctica del caso particular de la empresa CEFOP La Libertad, y que puede ser de aplicación a otras empresas similares en la industria de procesamiento del vino.

Técnicas de recolección de datos

- Entrevista: Esta técnica permitió entrar en contacto con las diferentes áreas de la empresa CEFOP La Libertad para conocer sus políticas con respecto a la gestión de la calidad de los productos, así como también el funcionamiento actual en cuanto al Sistema de Calidad. Por otro lado se hicieron entrevistas a personas e instituciones expertas en nuestro tema, las cuales fueron un total de 10 entrevistados.
- Observación: Esta técnica permitió observar toda la operacionalización del sistema de gestión de la calidad durante el periodo se recabo la información.
- Análisis documental: Por último la técnica del análisis documental, permitió obtener información sobre estudios similares en donde se aplicó la Norma ISO 9001: 2008 con la finalidad de comparar y discutir los datos que arroje el presente estudio así como también la revisión de Manuales que servirán como guía, artículos e informes. Además a través de esta técnica se obtuvo información vertida tanto en libros como en Portales o Páginas Prestigiosas que permitieron desarrollar el tema de tesis determinado las oportunidades para que el vino “El Pedregal” pueda ser exportado a Rusia.

Procedimiento para la recolección de datos

- Primera Etapa de Investigación- Inmersión inicial en el campo: En la primera fase de la recolección de datos según Hernández et al. (2002), llamada inmersión inicial en el campo, se eligió el lugar y contexto a investigar. La empresa se eligió debido a su accesibilidad (La Libertad).

- Segunda Etapa de Investigación - Observación: Primera Instancia: En la segunda fase, recolección de datos para el análisis, se practicó el método de observación cualitativa. Implicó participar dentro de las actividades del grupo estudiado y estar pendientes de los detalles que se presentaron. La observación se realizó en una primera instancia para conocer la situación problemática que tiene la empresa aplicando a la vez una entrevista mediante un cuestionario involucrándonos en el contexto de trabajo, viendo de cerca la realidad. En la primera instancia los miembros de la empresa conocían el propósito de la observación: obtener información para el proyecto a desarrollar. El enfoque inicial fue holístico; observando todos los detalles y los elementos.

- Tercera Etapa de Investigación – Entrevistas, cuestionarios: Luego de la aprobación de nuestro proyecto por parte de la empresa CEFOP, enviamos un cuestionario que responde a describir nuestros dos primeros objetivos. A partir de estas dos fases, se prosiguió a realizar la revisión bibliográfica. Se revisaron todos los documentos que tuvieran relación con el tema del proyecto y luego elegimos los más relevantes e importantes. Una vez concluida la revisión bibliográfica, es decir, después de analizar, evaluar y revisar formatos de las normas ISO 9001:2008, se preparó un Cuestionario ISO 9001:2008 permitiendo elaborar un diagnóstico. Por otro lado para realizar el diseño del Plan del proyecto y el Manual de calidad, se tomó como referencia los documentos emitidos por la empresa NORMAS 9000, que es una empresa de Vinca. LLC.

- Cuarta Etapa de Investigación- Entrevista-Cuestionarios: Posteriormente para conocer las oportunidades comerciales del vino “El Pedregal” en Rusia se utilizaron muchas páginas Web de Instituciones, empresas prestigiosas para consultar a sus enólogos, Blog de reconocidos consultores como El Exportador Digital, Consultorías, el cual se logró contactarse con Argos Rusia; y obteniendo también información de primera fuente sobre el tema de Certificación ISO 9001: 2008 para el mercado Ruso. Además se utilizó el Facebook y Hotmail. No obstante, se utilizaron Solicitudes y Cartas de presentación emitidas tanto por la Universidad Señor de Sipán como por la empresa “CEFOP La Libertad” que permitieron cumplir con las formalidades respectivas y el haber contado con el apoyo de Instituciones Peruanas como Promperu, ADEX, ICPNI.

- Quinta Etapa de Investigación- Observación: Tercera Instancia: La tercera instancia es en cuanto al Sistema de Gestión de Calidad, por un periodo determinado no consecutivo se delimitó así el tema desarrollado, las áreas afectadas y la manera de solucionarlas, obteniendo un diagnóstico que permitió establecer el Manual de Calidad ISO 9001 de la Empresa “CEFOP LA LIBERTAD”. Al observar se asumió el papel de evaluador que no participó directamente en las actividades diarias del personal. Cuestionario ISO 9001:2008.
- Sexta Etapa de Investigación- Entrevista - Cuestionarios: Segunda Instancia: Cabe mencionar que se realizó una ficha de cata por un experto, que permitió obtener la evaluación del vino “El Pedregal” y ver las potencialidades con las que se cuenta para su exportación.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Coincidimos con Méndez y Avella (2009), que permite establecer una organización basada en procesos. Definitivamente también brindará rentabilidad en el ejercicio del negocio minimizando costos.

Estamos de acuerdo con Medina (2013), que la propuesta de una certificación ISO 9001:2008 mejora la imagen, rentabilidad, productividad y competitividad de la empresa y tendiendo como meta central la satisfacción del cliente, cumpliendo con los requisitos.

Al igual que Quito y Rojas (2012) en su investigación la propuesta surge de la situación problemática observada en la empresa CEFOP, haciendo referencia de la deficiencia en sistemas de registros, implementación en sistemas de auditorías, falta de planeación y organización; diseñando así un Sistema de Gestión de Calidad para la satisfacción del cliente.

Ugaz (2012), planteamos el diseño de un Sistema de Gestión de Calidad buscando responder a las exigencias del cliente, de la organización y mejorar el desempeño global. Por ello es importante el proponer un Manual de Calidad que incluye el alcance, Política de Calidad y la estructura organizativa. Así mismo estamos de acuerdo con Fernandez (2013), definitivamente el vino peruano en general es de menor calidad y menor precio que los importadores, y a su vez coincidimos con Prochile (2011), ya existe falta de consumo y consolidar la penetración de las viñas ya presentes en el mercado nacional como

internacional.

2. CONCLUSIONES

Fe y Alegría 57 – CEFOP La Libertad – Unidad Operativa Cascas, es un centro de formación profesional en viticultura y vinicultura, que actúa como Escuela–Empresa bajo la marca del “Pedregal” elaborando vinos de calidad: blanco, tinto y rosado, para venderlos localmente generalmente a turistas. Sus precios varían desde 15 a 25 soles que es Vino gran tinto, así mismo la calidad de sus vinos muy pocos la tienen, debido a la utilización de maquinarias y las variedades que se utilizan. No obstante, no cuentan con ninguna promoción y a la fecha sus puntos de venta son la misma Unidad Operativa y Trujillo a través de su tienda MERCAFOP y el Restaurante Trujillo Señorial.

El vino “El Pedregal” tiene las siguientes potencialidades: Condiciones climáticas favorables, adaptación de variedades como malbec, tempranillo, torontel, incremento de hectáreas, mejoras tecnológicas, experiencia de catadores internacionales, ventas a extranjeros, experiencia en el tema de vinos y apostar por la asociatividad de vinicultores. Tener un Convenio con Fe y Alegría es importante.

La empresa CEFOP–Cascas debe aprovechar las siguientes oportunidades comerciales: Rusia mercado potencial que acepta a nuevos proveedores, se puede exportar vinos muy dulces o semidulces, y el vino apto sería el Vino Gran Tempranillo dirigiéndose al segmento medio o medio económico y a la generación de consumidores jóvenes con una renta per cápita elevada, entrar con variedades propias de Cascas.

El proponer un Sistema de Gestión de Calidad basado en ISO 9001, nace de la necesidad de llevar un control eficiente de los procesos de la empresa hasta lograr cubrir las exigencias del consumidor ruso, afrontando amenazas, cambios y tenga la capacidad de aprovechar las oportunidades de mejora, logrando un prestigio y por ende mejorar la imagen de la organización. Consta de 7 etapas: información, diagnóstico, planificación, desarrollo, Capacitación, Auditoría interna y externa. No obstante la implementación de un SGC brindará en un corto plazo una mayor rentabilidad.

La propuesta de una Certificación Internacional ISO 9001:2008 impulsará la

exportación, en primer lugar, porque se cubrirá la necesidad de tener un Sistema de registros hasta lograr la satisfacción del cliente, alcanzando así tener una empresa mejor preparada, con mayor prestigio e imagen ante los posibles consumidores rusos. Es así, que muchas empresas que se encuentran ya en el mercado ruso cuentan con esta certificación para aumentar su presencia en este mercado tan exigente en cuanto a imagen empresarial. Segundo lugar, porque, el ISO 9001:2008 servirá como el inicio para otras certificaciones como el GOST o el ROSTEST que son estándares de calidad rusos para ingresar al mercado ruso y que exigen como requisito tener un ISO.

REFERENCIAS

Alva Matteucci (2013). La exportación de bienes y servicios: ¿Conoce la Regulación en la Ley del IGV? (Perú). En : <http://blog.pucp.edu.pe/item/141503/la-exportacion-de-bienes-y-servicios-conoce-la-regulacion-en-la-ley-del-igv>

Amez, F.M. (1999). Diccionario de Contabilidad y Finanzas. Madrid: Cultural.
A. M. Ruan & R. M. Hodgetts (1997). Negocios internacionales: un enfoque de administración estratégica. (1ª Edición).EE.UU: McGraw-Hill Internacional.

BAC – Banco de América Central (2010), Los primeros en ISO 9001, (Panamá), en: <https://www.bac.net/elsalvador/esp/banco/empresa/empresabac-iso.html>

BANCOMEXT – Banco Nacional de Comercio Exterior (2003). Guía básica del Exportador (México), en: <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/secciones/banca-electronica/index.html>

Boisier (2012), La importancia de la norma ISO 9001:2008 para FONDECYT. n : <http://www.conicyt.cl/fondecyt/2012/08/16/fondecyt-certifica-sus-procesos-con-la-norma-iso-90012008/>

Cabanellas, G. (2003). Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. (26 ediciones). Buenos Aires: Heliasta.

Canderno (2013), Sistema de Gestión de Calidad – Norma ISO 9001:2008. En : <http://www.pilardetodos.com.ar/opinion/opinion/sistema-de-gestion-de-calidad-norma-iso-9001-2008>

Castelmolte Asociados SAC (2014), Importancia de implementar un Sistema de Gestión de la Calidad. (Perú). En : <http://www.centrocastellmonte.com/centro-castellmonte-capacitacion-peru-asesoria-peru.html>

Castillo Palacios (2010), Norma ISO 9001:2008, (Perú), recuperado desde: <http://blog.pucp.edu.pe/item/99657/norma-iso-9001-2008>

Cordero (2009) desarrolló la investigación, Estudio de la implementación del sistema de gestión de calidad en la empresa Curtiembre RENACIENT S.A. (Cuenca - Colombia). En :
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/798/1/tn105.pdf>

Crespo (2009), desarrollo la investigación, "Modelo Teórico Práctico para Implementar un Sistema de Gestión de Calidad en las MIPYMES Mexicanas. (México). En:
<http://itzamna.bnct.ipn.mx/dspace/bitstream/123456789/5760/1/I2.1141.pdf>

Daniels, J.D, Radebaugh, L.H & Sullivan D.P. (2004). Negocios Internacionales (10 ma. Ed). México: Pearson Educación.

EFXTO – Comunidad Forex (2013), Exportaciones (España). En:
<http://www.efxto.com/diccionario/e/3698-exportaciones#ixzz30IFLTiKb>

Fundación Fortalecer (2011), Estudio de Mercado para la Comercialización de Vino bajo Comercio Justo en Europa. En:
<http://www.fortalecer.com.ar/wp-content/uploads/2011/11/Estudio-de-mercado-CJ-de-vinos-en-Uni%C3%B3n-Europea.pdf>