UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y

ADMINISTRACIÓN

El impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTOR(ES)

Torres Angeles, Luis Sebastian ([0000-0002-9574-690X](#))

Yañez Alvarado, Odaliz Angela ([0000-0002-2755-0307](#))

ASESOR

Tovar Lastarria, Percy Antonio ([0000-0002-9662-594X](#))

Lima, 24 de mayo de 2020

DEDICATORIA

“A Dios por guiar mi camino y ayudarme a ser una persona de bien. A mis padres por ser los pilares infaltables en mi vida, por entregarme ese amor incondicional que toda persona necesita, en los que siempre puedo confiar y por quienes he logrado convertirme en la persona que soy. A mi hermano, a quien amo como jamás pensé que podría hacerlo, por él que daría toda mi vida y quien siempre está ahí para sacarme una sonrisa. Y finalmente, a mi mascota, mi compañero de amanecidas que siempre está ahí para darme cariño incondicional.”

Luis Sebastian Torres Angeles

“A Dios por ser la luz, fe y esperanza de mi camino. A mis padres por ser las personas que siempre me motivan a no rendirme, por demostrarme todo su apoyo y amor incondicional, por ser siempre mi guía y mi fortaleza para seguir siendo la persona de bien que hoy en día soy. A mis hermanas y sobrinos por brindarme la motivación que toda persona necesita y quienes siempre estarán allí para alegrarme la vida. Y finalmente, a mi compañero por ser parte de esta etapa y compartir mis metas a futuro.”

Odaliz Angela Yañez Alvarado

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecemos a Dios por ser el guía espiritual que encamina nuestras vidas y nos brinda las fuerzas necesarias para cumplir nuestros objetivos.

A nuestros padres y familiares por su apoyo incondicional en nuestra vida personal, académica y profesional, por siempre estar ahí cuando más los necesitamos.

Asimismo, agradecemos a nuestros profesores, quienes a lo largo de la carrera profesional nos compartieron sus conocimientos y nos motivaron a ser mejores estudiantes e íntegros profesionales. A nuestros amigos que formaron parte de nuestra vida universitaria haciendo de esta etapa una de las mejores experiencias vividas.

Finalmente, a nuestro asesor Percy Tovar por el compromiso, motivación y apoyo que nos brindó para la realización de este trabajo de investigación de forma satisfactoria, un verdadero guía durante toda esta etapa.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación busca determinar el impacto que los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018. En los últimos años, ha habido un aumento de trabajos de exploración y explotación en nuestro país, como consecuencia de la riqueza mineral que se posee, siendo muchos de ellos realizados bajo la forma de los consorcios.

En este sentido, el objetivo del trabajo es identificar la existencia de criterios adecuados para la clasificación de los contratos de consorcio por parte del área contable y demás áreas responsables. Asimismo, determinará el impacto financiero del reconocimiento de los contratos de consorcio en los estados financieros de estas empresas. Finalmente, se identificará el tratamiento tributario que las mencionadas entidades aplican para los contratos de consorcio y el impacto de este en sus rendimientos.

La investigación se desarrolló en cinco secciones principales. En el Capítulo I, Marco Teórico, se definieron los términos claves que permitirán un mejor entendimiento del trabajo realizado, entre estos se encuentran la Norma Internacional de Información Financiera N°11 (NIIF 11), los aspectos societarios locales y la definición de desempeño financiero. En el Capítulo II, Plan de Investigación, se plantearon los problemas de investigación y se determinaron los objetivos e hipótesis generales y específicas. En el Capítulo III, Metodología de Investigación, se estableció el tipo de investigación a realizar, así como la muestra empleada en el análisis cualitativo y cuantitativo. En el Capítulo IV, Desarrollo de la Investigación, se llevó a cabo el trabajo de campo, conformado por las entrevistas a los expertos y las encuestas a los profesionales; de la misma forma, se desarrolló un caso práctico para evaluar el impacto de los consorcios bajo la NIIF 11. En el Capítulo V, Análisis de Resultados, se analizaron los resultados obtenidos durante el trabajo de campo y el caso práctico planteado. Finalmente, se plantean conclusiones de la investigación y se proponen recomendaciones basadas en un análisis exhaustivo.

Palabras clave: Normas Internacionales de Información Financiera; Acuerdos conjuntos; Contratos de consorcio; Sector Upstream de hidrocarburos; Impacto en el desempeño financiero; Clasificación; Reconocimiento; Tratamiento tributario.

The impact of consortium contracts, in accordance with IFRS 11 "Joint Agreements", on the financial performance of companies in the upstream hydrocarbons sector domiciled in San Isidro in 2018

ABSTRACT

The present research work seeks to determine the impact that consortium contracts, in accordance with IFRS 11 "Joint Agreements", have on the financial performance of the upstream hydrocarbons sector companies domiciled in San Isidro in 2018. In the recent years, there has been an increase in exploration and production in our country, as a result of the mineral wealth that it possesses, many of them being carried out in the form of consortium.

In this sense, the objective of the work is to identify the existence of suitable criteria for the classification of consortium contracts by the accounting area and other responsible areas. It will also determine the financial impact of the recognition of consortium contracts in the financial statements of these companies. Finally, the tax treatment that the entities apply for consortium contracts and their impact on their performance will be identified.

The research was developed in five main sections. In Chapter I, Theoretical Framework, define the key terms that will allow a better understanding of the work done, among them are the International Financial Reporting Standard No. 11 (IFRS 11), local corporate aspects and the definition of financial performance. In Chapter II, Research Plan, research problems were established, and general and specific objectives and hypotheses were determined. In Chapter III, Research Methodology, the type of research to be carried out was established, as well as the sample used in the qualitative and quantitative analysis. In Chapter IV, Research Development, fieldwork was carried out, consisting of interviews with experts and surveys with professionals; in the same way, a practical case was developed to evaluate the impact of the consortiums under IFRS 11. In Chapter V, Analysis of Results, the results obtained during the fieldwork and the practical case raised were analyzed. Finally, research conclusions are raised, and recommendations are proposed based on an exhaustive analysis.

Keywords: International Financial Reporting Standards; Joint agreements; Consortium contracts; Upstream hydrocarbons sector; Impact on financial performance; Classification; Recognition; Tax treatment.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	3
1.1. Sector hidrocarburos	3
1.1.1. Cadena de valor del sector hidrocarburos.....	4
1.1.2. Mercados del sector hidrocarburos	9
1.1.3. Tratamiento de los costos	23
1.2. Normas Internacionales de Información Financiera.....	26
1.3. Organismos responsables de las NIIF.....	27
1.3.1. IFRS Foundation.....	27
1.3.2. International Accounting Standards Board (IASB).....	28
1.3.3. IFRS Interpretations Committee.....	28
1.4. Norma Internacional de Información Financiera 11 (NIIF 11)	28
1.4.1. Antecedentes.....	28
1.4.2. Cambios conceptuales y prácticos – de la NIC 31 a la NIIF 11	29
1.4.3. Objetivo	30
1.4.4. Acuerdos conjuntos	31
1.4.5. Tipos y criterios de evaluación de acuerdo conjuntos	33
1.4.6. Reconocimiento de los acuerdos conjuntos	40
1.4.7. Aplicación de la NIIF 11 al sector construcción	41
1.5. Aspectos societarios.....	42
1.5.1. Antecedentes.....	42
1.5.2. Asociación en participación.....	43
1.5.3. Consorcios	48
1.5.4. Joint Venture.....	56
1.5.5. Comparación entre tipos de contratos asociativos.....	64
1.6. Desempeño financiero	65
1.6.1. Análisis financiero	65
1.6.2. Mecanismos de reducción de costos.....	77

CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN	80
2.1. Objeto de la investigación	80
2.1.1. Estado de la cuestión	80
2.1.2. Justificación o relevancia.....	84
2.1.3. Delimitación del espacio – temporal	85
2.2. Planteamiento del problema	85
2.2.1. Problema principal.....	87
2.2.2. Problemas secundarios.....	87
2.3. Objetivos.....	88
2.3.1. Objetivo general.....	88
2.3.2. Objetivos específicos	88
2.4. Hipótesis	88
2.4.1. Hipótesis general	88
2.4.2. Hipótesis específicas.....	88
2.5. Limitaciones y parámetros.....	89
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	90
3.1. Alcance de la investigación	90
3.2. Diseño de la investigación	91
3.3. Enfoque de investigación.....	92
3.4. Técnicas de recolección de datos.....	93
3.5. Población y muestra.....	94
3.5.1. Muestra cuantitativa.....	94
3.5.2. Muestra cualitativa.....	97
CAPITULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	2
4.1. Aplicación de instrumentos	2
4.1.1. Instrumento cualitativo – entrevista a profundidad	2
4.1.2. Instrumento cuantitativo – encuesta	29
4.2. Aplicación de caso práctico	67
4.2.1. Nombre y actividad económica de la empresa	67
4.2.2. Historia de la empresa	67
4.2.3. Cláusulas del contrato de consorcio	67
4.2.4. Acuerdo conjunto: STOY – Sucursal del Perú	69

CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	90
5.1. Análisis de estudio cualitativo	90
5.2. Análisis de estudio cuantitativo	101
5.2.1. Análisis de encuestas	101
5.2.2. Estadísticos descriptivos	114
5.2.3. Medición de fiabilidad – Alfa de Cronbach	115
5.2.4. Prueba de hipótesis general	116
5.2.5. Prueba de hipótesis específica 1	118
5.2.6. Prueba de hipótesis específica 2	120
5.3. Análisis de caso práctico	122
5.3.1. Análisis de estado de resultados	123
5.3.2. Análisis de estado de situación financiera	128
5.3.3. Análisis de indicadores financieros	133
CONCLUSIONES	138
RECOMENDACIONES	144
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	146
ANEXOS	154
Anexo A – Cronograma	154
Anexo B – Presupuesto	155
Anexo C – Árbol del problema	156
Anexo D – Matriz de consistencia	157
Anexo E – Entrevista a profundidad a especialistas en NIIF, en contratos de consorcio y en el Sector Upstream de Hidrocarburos	158
Anexo F – Encuesta al Sector Upstream de Hidrocarburos	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Producción mundial de petróleo y LGN en miles de barriles por día.....	11
Tabla 2 - Producción latinoamericana de petróleo y LGN en miles de barriles por día	17
Tabla 3 - Población de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018	95
Tabla 4 - Resultados de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018.....	29
Tabla 5 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 1.....	34
Tabla 6 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 2	35
Tabla 7 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 3	36
Tabla 8 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 4	37
Tabla 9 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 5	38
Tabla 10 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 6	39
Tabla 11 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 7	40
Tabla 12 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 8	41
Tabla 13 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 9	42
Tabla 14 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 10.....	43
Tabla 15 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 11	44
Tabla 16 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 12.....	45
Tabla 17 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 13	46
Tabla 18 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 14.....	47
Tabla 19 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 15	48
Tabla 20 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 16.....	49
Tabla 21 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 17	50
Tabla 22 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 18.....	51
Tabla 23 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 19.....	52
Tabla 24 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 20	53
Tabla 25 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 21.....	54
Tabla 26 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 22	55
Tabla 27 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 23	56
Tabla 28 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 24	57

Tabla 29 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 25	58
Tabla 30 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 26	59
Tabla 31 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 27	60
Tabla 32 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 28	61
Tabla 33 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 29	62
Tabla 34 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 30	63
Tabla 35 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 31	64
Tabla 36 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 32	65
Tabla 37 - Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 33	66
Tabla 38 - Estadísticos descriptivos de la muestra cuantitativa	114
Tabla 39 - Resumen de procesamiento de casos – muestra cuantitativa	115
Tabla 40 - Estadísticas de fiabilidad – Alfa de Cronbach	116
Tabla 41 - Tabla cruzada – Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” * Desempeño Financiero	117
Tabla 42 - Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis general	117
Tabla 43 - Tabla cruzada – Criterios de clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio * Desempeño Financiero	119
Tabla 44 - Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis específica 1	119
Tabla 45 - Tabla cruzada – Tratamiento tributario de los contratos de consorcio * Desempeño Financiero	121
Tabla 46 - Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis específica 2	121
Tabla 47 - Razones de liquidez – STOY-Sucursal del Perú	133
Tabla 48 - Razones de rotación de activos – STOY-Sucursal del Perú	134
Tabla 49 - Razones de apalancamiento financiero – STOY-Sucursal del Perú	135
Tabla 50 - Razones de rentabilidad – STOY-Sucursal del Perú	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cadena de valor del sector hidrocarburos	4
Figura 2. Fase de producción física de un reservorio petrolero	7
Figura 3. Fase de producción física de un reservorio petrolero	8
Figura 4. Distribución porcentual de las reservas probadas del año 2018	9
Figura 5. Distribución porcentual de la producción del año 2018	10
Figura 6. Distribución porcentual del consumo en el año 2018	11
Figura 7. Precios del crudo ligero de petróleo WTI	12
Figura 8. Reservas probadas de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo)	13
Figura 9. Producción de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo).....	13
Figura 10. Consumo de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo).....	14
Figura 11. Reservas probadas de hidrocarburos líquidos 2018 (Perú, Latinoamérica y el mundo).....	16
Figura 12. Consumo de hidrocarburos líquidos 2018 (Perú, Latinoamérica y el mundo)	17
Figura 13. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1821-1900).....	21
Figura 14. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1901-1960).....	22
Figura 15. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1960-2014).....	23
Figura 16. Diagrama de evaluación de control conjunto.....	32
Figura 17. Diagrama de clasificación de acuerdos conjuntos en función a su estructura	34
Figura 18. Diagrama de evaluación de condiciones de los acuerdos contractuales	37
Figura 19. Diagrama de clasificación de acuerdos conjuntos estructurados a través de un vehículo separado	39
Figura 20. Comparación entre tipos de contratos asociativos	64
Figura 21. Ecuación para determinar el porcentaje de análisis vertical	67
Figura 22. Ecuación para determinar el porcentaje de análisis horizontal	68
Figura 23. Razones de solvencia o liquidez	70
Figura 24. Razones de rotación y uso de activos.....	71
Figura 25. Razones de apalancamiento	72
Figura 26. Razones de rentabilidad	73

Figura 27. Método Dupont	74
Figura 28. Razones de valor de mercado.....	75
Figura 29. Determinación del valor económico agregado.....	76
Figura 30. Determinación del capital invertido	76
Figura 31. Determinación del WACC	77
Figura 32. Flujograma del modelo de costeo por objetivos	78
Figura 33. Esquema del sistema de costeo basado en actividades (ABC)	79
Figura 34. Cálculo del tamaño de muestras asumiendo muestreo aleatorio simple.....	96
Figura 35. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 1.....	34
Figura 36. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 2.....	35
Figura 37. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 3.....	36
Figura 38. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 4.....	37
Figura 39. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 5.....	38
Figura 40. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 6.....	39
Figura 41. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 7.....	40
Figura 42. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 8.....	41
Figura 43. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 9.....	42
Figura 44. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 10.....	43
Figura 45. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 11.....	44
Figura 46. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 12.....	45
Figura 47. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 13.....	46
Figura 48. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 14.....	47
Figura 49. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 15.....	48
Figura 50. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 16.....	49
Figura 51. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 17.....	50
Figura 52. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 18.....	51
Figura 53. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 19.....	52
Figura 54. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 20.....	53
Figura 55. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 21.....	54
Figura 56. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 22.....	55
Figura 57. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 23.....	56
Figura 58. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 24.....	57
Figura 59. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 25.....	58
Figura 60. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 26.....	59

Figura 61. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 27	60
Figura 62. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 28	61
Figura 63. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 29	62
Figura 64. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 30	63
Figura 65. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 31	64
Figura 66. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 32	65
Figura 67. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 33	66
Figura 68. Estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414.....	70
Figura 69. Estado de situación financiera – Consorcio Lote 414.....	71
Figura 70. Estado de situación financiera previo – STOIY-Sucursal del Perú negocio conjunto	72
Figura 71. Distribución de estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414 negocio conjunta	73
Figura 72. Estado de resultados integrales – STOIY-Sucursal del Perú negocio conjunto	74
Figura 73. Transferencia de participación – Consorcio Lote 414	75
Figura 74. Estado de situación financiera consolidado – STOIY-Sucursal del Perú negocio conjunto	78
Figura 75. Estado de situación financiera previo – STOIY-Sucursal del Perú operación conjunta	82
Figura 76. Distribución de estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414 operación conjunta	83
Figura 77. Estado de resultados integrales – STOIY-Sucursal del Perú operación conjunta	84
Figura 78. Estado de situación financiera consolidado – STOIY-Sucursal del Perú operación conjunta.....	87
Figura 79. Estado de resultados integrales – STOIY-Sucursal del Perú comparativo...	123
Figura 80. Ganancia bruta – STOIY-Sucursal del Perú comparativo.....	124
Figura 81. Ganancia por actividades de operación – STOIY-Sucursal del Perú comparativo	125
Figura 82. Resultado neto del ejercicio – STOIY-Sucursal del Perú comparativo	126
Figura 83. Estado de situación financiera (activo corriente) – STOIY-Sucursal del Perú comparativo	128

Figura 84. Estado de situación financiera (activo no corriente) – STOY-Sucursal del Perú comparativo	129
Figura 85. Estado de situación financiera (pasivo corriente) – STOY-Sucursal del Perú comparativo	131
Figura 86. Estado de situación financiera (patrimonio) – STOY-Sucursal del Perú comparativo	132

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se basará en el sector de hidrocarburos, el cual, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), disminuyó en 0.44%, debido a la menor extracción de líquidos de gas natural (-1.7%) y petróleo crudo (-1%). No obstante, esta disminución en su crecimiento se vio atenuada por la producción de gas natural, la cual se incrementó en 2.9%. Por tal motivo, Perupetro tiene como objetivo, para los periodos entre 2019 – 2023, que la producción de petróleo aumente a 100,000 barriles por día y la de gas natural a 1,500 millones de pies cúbicos por día. En este sentido, a pesar de la actual caída del sector, “el desarrollo de la exploración y producción responsable en el sector hidrocarburos tiene un impacto significativo sobre la economía nacional porque aporta al incremento del producto bruto interior (PBI), la generación de empleo y la balanza comercial” (El Peruano, 2019, párr. 1).

Este sector cuenta actualmente con el principal yacimiento de gas natural del Perú llamado “Camisea” el cual fue descubierto en la zona del mismo nombre en Cusco entre los años 1983 y 1987. En este sentido, en febrero del año 2000, a través de una licitación pública internacional, el gobierno peruano le otorgó al consorcio liderado por Pluspetrol Perú Corporation, Hunt Oil Company of Peru LLC, Tecpetrol del Perú SAC, SK Corporation, Sonatrach Peru Corporation SAC y Repsol Exploración Perú la licencia necesaria para la exploración y explotación de los recursos contenidos este.

Haciendo referencia al consorcio creado por las empresas para uno de los proyectos más grandes a nivel nacional, se genera la interrogante sobre qué tipo de acuerdo conjunto emplean (Operación conjunta o Negocio conjunto) o cuál es criterio aplicado para su clasificación. La NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” trajo consigo cambios significativos en la clasificación de los acuerdos conjuntos, por ello es necesario que se evalúe su significancia e impacto en la contabilidad para que las entidades puedan efectuar un correcto reconocimiento de dichos acuerdos.

La mayor parte de las investigaciones realizadas se enfocan en analizar el cambio en los métodos de consolidación y el impacto de la transición de la NIC 31 “Participaciones en negocios conjuntos” (norma sustituida por la NIIF 11) hacia la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”. Asimismo, las evaluaciones realizadas están enfocadas a distintos sectores y países, lo cual no conlleva a un análisis concluyente del impacto de la norma en el sector hidrocarburos para la realidad nacional.

Por este motivo, se desarrolló el presente trabajo para determinar el efecto de los acuerdos conjuntos, específicamente de los contratos de consorcios, en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliados en San Isidro en el año 2018. En este sentido, se buscará identificar la existencia de criterios adecuados para la clasificación de los contratos de consorcio por parte del área contable y demás áreas responsables de estas empresas. Asimismo, investigaremos el impacto financiero del reconocimiento de los contratos de consorcio en los estados financieros de estas empresas. Finalmente, se identificará el tratamiento tributario que las mencionadas entidades aplican para los contratos de consorcio y el impacto de este en sus rendimientos.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Sector hidrocarburos

Para comprender el funcionamiento y procesos que se realizan en el sector hidrocarburos, es de vital importancia conocer su definición. En este sentido, la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) (s.f.). define al sector como:

El conjunto de actividades económicas relacionadas con la exploración, producción, transporte, refinación o procesamiento y comercialización de los recursos naturales no renovables conocidos como hidrocarburos (...), dicho conjunto también está conformado por la regulación y administración de estas actividades (párr. 1).

Con esta definición nace la necesidad de comprender qué es un hidrocarburo. Para ello, la Ley Orgánica de Hidrocarburos – Ley 26221 (1993) menciona que “la denominación “hidrocarburos” comprende todo compuesto orgánico, gaseoso, liquido o sólido, que consiste principalmente de carbono e hidrógeno” (art. 7).

Del mismo modo, la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo Energía (SNMPE) (s.f.) establece que los hidrocarburos son compuestos orgánicos conformados por distintas combinaciones de carbono e hidrógeno. Entre estas diferentes combinaciones, el petróleo crudo y el gas natural son dos de sus principales representantes en el mercado mundial.

Estos compuestos, considerados como los más significativos para el sector hidrocarburos, se pueden definir de la siguiente manera. Por un lado, el petróleo se puede definir como una composición compleja de carbono e hidrógeno, que posee pequeñas proporciones de nitrógeno, azufre, oxígeno y algunos tipos de metales. Este hidrocarburo se encuentra contenido comúnmente en yacimientos en el subsuelo, aunque también puede ser encontrado en las profundidades del fondo oceánico (Sociedad Peruana de Hidrocarburo (SPH), 2016).

El petróleo se clasifica, en función a su procedencia, en tres grandes categorías: del tipo parafínico (de color claro y del que se puede extraer grandes cantidades de gasolina y lubricantes), de tipo asfáltico (de color negro y que, debido a su densidad, no permite extraer grandes cantidades de gasolina, dejándola con residuos) y de base mixta (el cual posee características intermedias de las anteriormente mencionadas) (SPH, 2016).

Por otro lado, el gas natural es una mezcla de hidrocarburos livianos en estado gaseoso, que por lo general está compuesto de metano y etano. De la misma forma que pasa con el petróleo, este se ubica en el subsuelo en dos de los siguientes estados: asociado (cuando se encuentra mezclado con crudo o en una capa de gas por encima de él) o libre (cuando el yacimiento es únicamente de gas) (SPH, 2016).

1.1.1. Cadena de valor del sector hidrocarburos

El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN) (2015) establece que “la cadena de valor de los hidrocarburos líquidos (petróleo y sus derivados y líquidos de gas natural, LGN) está dividida en dos segmentos, el upstream o “río arriba” y el downstream o “río abajo” (p. 28).

En este sentido, el OSINERGMIN (2015) ha determinado lo siguiente:

Las actividades incluidas en el upstream son la exploración de nuevas reservas y la explotación. (...) Mayormente se incluye en el upstream el transporte de hidrocarburos. (...) En algunas clasificaciones el transporte se menciona con el nombre de midstream o “río medio”. El segmento downstream incluye desde la refinación o fraccionamiento del hidrocarburo y su transformación en los diferentes combustibles, el transporte y el almacenamiento de estos últimos, hasta la comercialización mayorista o minorista (p. 28).

Figura 1. Cadena de valor del sector hidrocarburos. Adaptado de “La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país” (OSINERGMIN, 2015)

1.1.1.1. Upstream

“También conocido como exploración y producción (E&P) este sector incluye las tareas de búsqueda de potenciales yacimientos de petróleo crudo y de gas natural (...), la perforación de pozos exploratorios, y posteriormente la perforación y explotación de los pozos” (ANH, s.f., párr. 2).

La etapa de exploración y explotación conlleva a que las empresas del sector realicen grandes inversiones en equipos especializados de alta tecnología que les permita realizar las labores necesarias en esta etapa. Asimismo, tanto en la exploración como en la producción, existe una elevada necesidad de capital a consecuencia de los altos costos de entrada de estas etapas (OSINERGMIN, 2015).

1.1.1.1.1. Etapa de exploración

Mediante esta etapa se buscan nuevas reservas que permitan incrementar la producción de hidrocarburos líquidos y otros derivados. Tanto el petróleo como el gas natural se encuentra a profundidades de entre pocos metros y aproximadamente 6000 metros. En este sentido, durante esta etapa se realizan diferentes pruebas que permitan determinar las zonas donde la probabilidad de encontrarlos sea alta, debido a los altos costos que conlleva perforar un pozo (OSINERGMIN, 2015; SNMPE, s.f.).

En primer lugar, entre los diferentes métodos aplicados en esta etapa se encuentra la exploración geológica, caracterizado por la técnica de observación. En este sentido, el geólogo se encarga de observar y examinar las capas de la corteza terrestre que se encuentran visibles en la superficie. Asimismo, evalúa las rocas que se encuentran en la zona en función a su dureza, porosidad, contenido orgánico, edad y condiciones estructurales (SNMPE, s.f.).

En segundo lugar, tenemos a la exploración geofísica, la cual se basa en analizar las propiedades físicas de las rocas que constituyen la corteza terrestre. Este análisis permite determinar la constitución y profundidad de las rocas del subsuelo. En esta técnica se emplean tanto el gravímetro (el cual mide la fuerza de gravedad terrestre e informa sobre la naturaleza y profundidad de los estratos) como el magnetómetro (herramienta que mide la fuerza magnética de la tierra) (SNMPE, s.f.).

En tercer lugar, se encuentra la exploración sísmica. Este método es uno de los más fiables y consiste en estudiar el suelo mediante la medición del tiempo de tránsito de las ondas de energía que atraviesan las capas de roca y se devuelven hasta la superficie. Este estudio permite obtener una imagen representativa de las capas inferiores de la tierra; dichas imágenes se obtienen mediante unos equipos especializados llamados geófonos, los cuales reciben la información de las ondas emitidas y las procesa en un computador. (ANH, s.f.; SNMPE, s.f.).

Finalmente, un método comúnmente aplicado en el sector es la exploración perforatoria, “cuya finalidad es llegar hasta la capa de roca donde posiblemente se pudieron acumular los hidrocarburos (petróleo y gas). Esta etapa inicia por lo general, después de que se obtiene la información del estudio sísmico” (ANH, s.f., párr. 4).

1.1.1.1.2. Etapa de producción o explotación

En esta etapa se lleva a cabo la extracción de los hidrocarburos (petróleo y gas) desde la capa de roca hasta la superficie. La extracción de estos compuestos es realizada a través de dos mecanismos: las válvulas llamadas Árbol de Navidad, empleadas cuando los hidrocarburos fluyen hacia la superficie sin necesidad de ayuda; y mediante la máquina llamada Balancín, cuyo balanceo genera la energía necesaria para subir el compuesto (ANH, s.f.).

En este sentido, el OSINERGMIN (2015) establece que los costos de explotación de un yacimiento se suelen incrementar a medida que las reservas de este disminuyen. Esto se debe a que, a medida que esta situación va ocurriendo, nace la necesidad de perforar más pozos y empezar con la utilización de diferentes metodologías de recuperación secundaria y terciaria que permitan mantener el volumen de extracción de hidrocarburos.

El siguiente gráfico ejemplifica la relación entre los costos y el tiempo en la producción de petróleo.

Figura 2. Fase de producción física de un reservorio petrolero. Adaptado de “*La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país*” (OSINERGMIN, 2015)

1.1.1.2. Midstream

De acuerdo con algunas clasificaciones, dentro del midstream se encuentra el transporte de los hidrocarburos. En este sentido, el OSINERGMIN (2015) establece que:

Luego de extraerse del pozo, el hidrocarburo se lleva con equipo especializado a la batería de producción y/o planta de separación. En ella, es separado de los otros componentes que están presentes en el yacimiento (...). Luego se inyecta en el ducto de transporte, gasoducto o se deposita en camiones tanque o en tanques en un ferrocarril, en barcazas o buques tanque para su traslado hasta las refinerías, plantas de fraccionamiento o puertos para su exportación (p. 33).

Cada uno de los tipos de transporte les genera a las empresas diferentes costos en función a la inversión inicial y al aumento de precios de traslado en función a la distancia. En este sentido, el traslado a través de un camión cisterna conlleva una inversión inicial mínima pero el costo aumenta fuertemente en función a la distancia. En lo que respecta a los ferrocarriles, estos se encuentran en un punto intermedio, mientras que el oleoducto conlleva una elevada inversión inicial pero eficiente para largas distancias (OSINERGMIN, 2015).

En el siguiente gráfico se puede visualizar lo anteriormente mencionado.

Figura 3. Fase de producción física de un reservorio petrolero. Adaptado de “*La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país*” (OSINERGMIN, 2015)

1.1.1.3. Downstream

1.1.1.3.1. Etapa de refinamiento o procesamiento

La etapa de refinamiento es considerada como el core business de la industria, ya que en esta se refinan o procesan los hidrocarburos (petróleo o LGN) para producir bienes de alto valor comercial como gasolinas, diésel y gas licuado de petróleo (GLP), entre otros. (OSINERGMIN, 2015).

En este proceso los diversos hidrocarburos son separados de otros componentes que se encuentran en el subsuelo mediante la exposición a elevadas temperaturas, las cuales alcanzan los 400 grados centígrados. Posteriormente, los hidrocarburos obtenidos son mezclados con los insumos necesarios que les permiten obtener las especificaciones técnicas exigidas en el país de comercialización (ANH, s.f.; OSINERGMIN, 2015).

La SNMPE (s.f.) establece lo siguiente relacionado al refinamiento:

En la refinación se usa el principio de destilación: se calienta y hierve el petróleo en un horno, luego pasa por torres altas donde se mantienen temperaturas gradualmente más bajas en las partes superiores. De esta forma, el crudo se separa en fracciones que, después de un procesamiento adicional, dará origen a los principales productos que se venden en el mercado (párr. 2).

1.1.1.3.2. Almacenamiento y despacho

La etapa de almacenamiento y despacho está conformada por los terminales y plantas que cuentan con tanques, ductos y equipos de bombeo de los diferentes hidrocarburos extraídos y procesados. Estos terminales y plantas suelen ubicarse cerca de las refinerías, plantas de fraccionamiento y los centros de demanda (OSINERGMIN, 2015).

1.1.1.3.3. Comercialización mayorista y minorista

Este proceso consiste, como su nombre lo menciona, en el transporte de combustible y otros compuestos desde la refinería o planta de fraccionamiento hacia los puntos de almacenamiento de los distribuidores mayoristas, para posteriormente ser entregados a los centros minoristas encargados de la venta al consumidor final. De esta manera, esta etapa comprende todas las actividades necesarias para lograr la comercialización del producto, es decir, ponerlo a disposición del usuario (ANH, s.f.; OSINERGMIN, 2015).

1.1.2. Mercados del sector hidrocarburos

1.1.2.1. Mercado global

De acuerdo con el reporte de British Petroleum (2019) el total de reservas probadas, para el año 2018, a nivel mundial fue de 1,730 miles de millones de barriles (MMMBLS). Este ranking lo encabeza el Medio Oriente con la mayor cantidad de reservas probadas de hidrocarburos (constituidos por gas condensado, líquidos de gas natural –LGN- y petróleo crudo). Esta región contaba con 836 MMMBLS en 2018, representando un 48.33% del total de las reservas mundiales.

Figura 4. Distribución porcentual de las reservas probadas del año 2018. Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

En este sentido, Venezuela con 303 MMBLS cuenta con la mayor cantidad de reservas probadas en el mundo (el 17.53% del total), superando por poco a Arabia Saudi que cuenta con 298 MMBLS, es decir, un 17.21% de las reservas probadas del mundo (British Petroleum, 2019).

Por otro lado, la producción mundial de petróleo y LGN en el año 2018 fue de alrededor de 94 millones de barriles por día (MMBPD). En este sentido, la máxima producción se dio en el Medio Oriente con aproximadamente 31 MMBPD, es decir, el 33.53% de la producción total. A esta región le sigue Norteamérica con alrededor de 22 MMBPD (23.85% de la producción mundial) (British Petroleum, 2019).

Figura 5. Distribución porcentual de la producción del año 2018. Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

Es importante mencionar que este último año Estados Unidos volvió a superar a Arabia Saudi en producción. De esta manera, EE.UU. produjo aproximadamente 15 MMBPD (16.16% de la producción mundial), mientras que Arabia Saudi produjo cerca de 12 MMBPD, es decir, un 12.97% (British Petroleum, 2019).

Tabla 1

Producción mundial de miles de barriles por día

	2018	Share 2018
US	15311	16.16%
Saudi Arabia	12287	12.97%
Russian Federation	11438	12.08%
Other Countries	55683	58.79%
Total World	94718	100.00%

Nota: Producción mundial de petróleo y LGN en miles de barriles por día. Adaptado de “*BP Statistical Review of World Energy 2019*”, por British Petroleum, 2019.

Durante el siglo XX, se observó en gran parte del mundo que el crecimiento económico de las naciones estuvo acompañado de un consumo creciente de combustibles fósiles. En este sentido, durante el año 2018 el consumo mundial fue de aproximadamente 99 MMBPD. El mayor consumidor fue Asia Pacífico con 35 MMBPD (35.92%), seguido de Europa con 24 MMBPD, es decir, un 24.75%. Asimismo, el país con mayor consumo fue EE.UU. con alrededor de 20 millones de barriles por día (un 20.49% del consumo mundial) (British Petroleum, 2019; OSINERGMIN, 2015).

Figura 6. Distribución porcentual del consumo en el año 2018. Adaptado de “*BP Statistical Review of World Energy 2019*” (British Petroleum, 2019)

Como se puede apreciar, el consumo en el último año, así como en años anteriores, supera a la producción de hidrocarburos en el mundo. En este sentido, los países que son importadores netos poseen la necesidad de garantizar el abastecimiento interno del petróleo y sus derivados, todo ello a consecuencia de la falta de petróleo mencionada como resultado de la crisis políticas, económicas, bélicas, entre otros, así como del incremento de la demanda mundial de combustibles (OSINERGMIN, 2015).

1.1.2.1.1. Precios de los hidrocarburos

El OSINERGMIN (2015) establece lo siguiente respecto al precio de los hidrocarburos:

Para 2014, los precios de los derivados del petróleo mostraron una tendencia a la baja generada, básicamente, por la caída del precio internacional del petróleo crudo. Esta fue consecuencia de la sobreoferta de petróleo en el mercado internacional, la desaceleración en el consumo mundial por parte de los países desarrollados y las economías emergentes de rápido crecimiento y aspectos geopolíticos (p. 118).

A partir de la significativa baja de los precios en el año 2014, el precio del crudo ligero de petróleo ha tenido altas y bajas, generando incertidumbre en el mercado. En este sentido, la mayor baja en el precio se dio el 8 de febrero de 2016, fecha en que el crudo ligero de petróleo WTI cerró en US\$ 29.44 el barril. Por otro lado, el pico más alto en el precio del crudo ligero de petróleo WTI se dio el 01 de octubre de 2018, cerrando en US\$ 74.34 el barril. En la actualidad, al 16 de setiembre de 2019, el precio WTI del crudo de petróleo cerro en US\$ 58.85 el barril (TradingView, 2019).

Figura 7. Precios del crudo ligero de petróleo WTI. Adaptado de “Precios Futuros de Crudo Ligero” (TradingView, 2019)

1.1.2.2. Mercado regional

De acuerdo con el reporte de British Petroleum (2019) el total de reservas probadas, para el año 2018 en Latinoamérica, fue de 333 miles de millones de barriles (MMMBLS), un 19.24% de las reservas mundiales. Este ranking lo encabeza, con mucha diferencia, Venezuela con la mayor cantidad de reservas probadas en Latinoamérica y el mundo, con 17.53% del total global, es decir, 303 MMMBLS.

Figura 8. Reservas probadas de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo). Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

Por otro lado, la producción latinoamericana de petróleo y LGN en el año 2018 fue de alrededor de 8.6 millones de barriles por día (MMBPD). En este sentido, la máxima producción se dio en Brazil con aproximadamente 2.6 MMBPD, es decir, el 2.83% de la producción mundial. A este país le sigue México con alrededor de 2.1 MMBPD (2.18% de la producción mundial) (British Petroleum, 2019).

Figura 9. Producción de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo). Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

Durante los últimos años, el consumo de hidrocarburos ha ido disminuyendo en Latinoamérica. Es por ello que, durante el año 2018, el consumo en nuestra región fue de aproximadamente 8.6 MMBPD. Siguiendo con la misma línea que en la producción, los mayores consumidores fueron Brasil (con 3.1 MMBPD, es decir, un 3.1%) y México (con 1.8 MMBPD, es decir, un 1.8%) (British Petroleum, 2019).

Figura 10. Consumo de hidrocarburos líquidos 2018 (Latinoamérica y el mundo). Adaptado de “*BP Statistical Review of World Energy 2019*” (British Petroleum, 2019)

1.1.2.2.1. México

En este país, como consecuencia del inminente desplome de precios del crudo de petróleo a nivel mundial, el Estado Mexicano tomó la decisión de desarrollar una reforma energética ambiciosa. En este sentido, a través de esta reforma, se implementaron una serie de medidas que permitieron diseminar el monopolio que había logrado PEMEX en las actividades de upstream (de la Vega, 2016).

Sin embargo, haber dejado atrás el monopolio de PEMEX no ha sido la única iniciativa tomada por el Estado Mexicano con la finalidad de generar un ambiente más abierto para la inversión en las etapas de exploración y producción. De esta manera, es importante mencionar a la FIBRA E como vehículo de inversión con incentivos fiscales (de la Vega, 2016).

En este sentido, de la Vega (2016) señala lo siguiente, en lo que respecta a la FIBRA E:

La FIBRA E es, en esencia, un fideicomiso con estructura similar a los Master Limited Partnerships colocados en el mercado norteamericano en los 80's, y uno de sus principales atractivos consiste en el régimen fiscal especial al cual estarán sujetas las inversiones que se realicen en ellos mediante valores denominados certificados bursátiles fiduciarios de inversión en energía e infraestructura. Así, es destacable que mediante este mecanismo se promueva la inversión en otros segmentos de la industria, como el midstream y el downstream (párr. 8).

1.1.2.2.2. Argentina

Argentina es uno de los países de Latinoamérica que cuenta con una gran cantidad de reserva de gas natural. La reserva de este compuesto, específicamente del gas natural no convencional, se estima en 308 TCF tan sólo en el yacimiento de Vaca Muerta, el más importante hasta la fecha (de la Vega, 2016).

En este sentido, en congruencia con estas reservas, el Estado Argentino creó el Programa de Estímulo a los Nuevos Proyectos de Gas Natural. Este mecanismo permitirá que los nuevos proyectos de exploración y explotación de gas natural obtengan un precio estímulo de US\$ 7.5/MMBTU, cuando no pueda recibir ese valor por la venta del gas en el mercado doméstico, el cual cotiza a US\$ 5.8/MMBTU (de la Vega, 2016).

1.1.2.2.3. Colombia

Es importante mencionar que Colombia se ha convertido en los últimos 10 años en uno de los países de Latinoamérica con mayor desarrollo en la industria de hidrocarburos. Este se vio reflejado en la inversión extranjera realizada en el año 2018 a favor de dicho sector, la cual abarcó el 48% del total de la inversión internacional en dicho país (de la Vega, 2016).

Uno de los mecanismos empleados para el aumento de la inversión extranjera en Colombia, específicamente para las etapas de exploración y producción, consiste en un régimen especial para el sector hidrocarburos en la modalidad de Zonas Francas costa afuera. Mediante este los inversionistas en upstream se les permite gozar de una tarifa especial de 15% en lo que respecta al impuesto a la renta. Asimismo, tienen ciertas exenciones sobre el impuesto al valor agregado, así como otros beneficios (de la Vega, 2016).

1.1.2.2.4. Bolivia

“Bolivia es un país ampliamente reconocido por sus estimables reservas de gas natural, las cuales le han permitido iniciar un proyecto de US\$ 2 mil millones para la construcción de una planta petroquímica en la región de Tarija, la cual concentra más del 85% de dichas reservas” (de la Vega, 2016, párr. 10).

A pesar de estas amplias reservas el gobierno de este país promulgo la Ley de Promoción para la Inversión en Exploración y Explotación Hidrocarburífera. Esta Ley llevó a la creación del Fondo de Promoción a la Inversión en la Exploración y Explotación Hidrocarburífera, cuyos recursos provienen del impuesto directo de 12% aplicado a los hidrocarburos. La creación de este Fondo ha disminuido los ingresos que percibían los gobiernos subnacionales, universidades, entre otros, quienes eran anteriormente los beneficiarios del impuesto recaudado (de la Vega, 2016).

1.1.2.3. Mercado local

De acuerdo con el reporte de British Petroleum (2019) el total de reservas probadas, para el año 2018 en nuestro país, fue de 0.99 miles de millones de barriles (MMMBLS), un 0.06% de las reservas mundiales. En Latinoamérica, Perú es de los países con menor cantidad de reservas probadas, por debajo de Venezuela, Brasil, México, Ecuador, Argentina y Colombia (British Petroleum, 2019).

Figura 11. Reservas probadas de hidrocarburos líquidos 2018 (Perú, Latinoamérica y el mundo). Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

Asimismo, nuestro país produce 154 miles de barriles por día, es decir, únicamente un 1.79% de la producción latinoamericana, viéndose superado por la mayoría de los países de la región (British Petroleum, 2019).

Tabla 2

Producción latinoamericana de miles de barriles por día

	2018	Share 2018
Brazil	2683	31.17%
México	2068	24.04%
Venezuela	1514	17.59%
Colombia	866	10.07%
Argentina	592	6.88%
Ecuador	517	6.01%
Perú	154	1.79%
Trinidad & Tobago	87	1.01%
Otros S. & Cent. América	124	1.44%
Total Latinoamérica	8605	100.00%

Nota: Producción latinoamericana de petróleo y LGN en miles de barriles por día. Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019”, por British Petroleum, 2019.

De la misma manera, en nuestro país el consumo de hidrocarburos líquidos para el año 2018 fue de 267 mil barriles por día, lo cual representa únicamente el 0.27% del total de consumo mundial. El consumo realizado en el Perú se encuentra muy por debajo en Latinoamérica, supera por Chile, Colombia y otros países (British Petroleum, 2019).

Figura 12. Consumo de hidrocarburos líquidos 2018 (Perú, Latinoamérica y el mundo). Adaptado de “BP Statistical Review of World Energy 2019” (British Petroleum, 2019)

Por otro lado, de acuerdo con OSINERGMIN (2015), para el año en que fue escrito el informe, existían 42 lotes asignados a la exploración de hidrocarburos y 24 se encontraban en la etapa de explotación. Del total mencionado, 29 de ellos estaban ubicados en la etapa de exploración.

Sin embargo, la SNMPE (s.f.) menciona que nuestro país cuenta con 18 cuencas sedimentarias (lugares donde existe mayor posibilidad de hallar hidrocarburos), las cuales cubren un área total de 81 millones de hectáreas. A pesar de ello, y del aumento en la explotación, no todas estas cuencas se están explorando o explotando.

1.1.2.3.1. Realidad en el Perú

La realidad en nuestro país varía en gran proporción en comparación con otros países de la región. En este sentido, de la Vega (2016), menciona lo siguiente respecto a nuestra realidad nacional:

En el caso peruano, la situación del sector parece no tener un norte marcado, en el cual existan consensos y compromisos por parte de todos los actores, con miras a sacar adelante una industria tan importante. En efecto, muestra de ello es el descenso constante en la producción diaria de petróleo, así como los montos por inversiones en exploración y explotación (párr. 20).

Por otro lado, no se ha establecido una política nacional que desarrolle medidas o tome como referencia las medidas aplicadas en otros países, que permita el desarrollo de este sector de vital importancia en la economía nacional por su carácter estratégico. En este sentido, es relevante implementar acciones concretas que convierta a nuestro país en lugar más atractivo para los inversionistas del sector, tomando en cuenta los espacios aun no explorados de nuestro territorio (de la Vega, 2016).

Del mismo modo, la revista Energía y Negocio (2018), hace el siguiente análisis:

Lo primero que tienen que entender los políticos y la población en general, es que el Perú compite con todos los países de la región para atraer empresas petroleras importantes y explorar los campos con potencial, sin embargo, en esa carrera estamos retrasados.

El Perú sigue siendo uno de los países más atractivos para invertir en la región, con niveles de inflación bajos, con estabilidad económica, respeto a los contratos y las inversiones. Al Perú llegan inversionistas y empresarios de todos los sectores, sin embargo, las empresas del sector hidrocarburos son la excepción. El Perú es el único país de la región que no tiene actividad en las denominadas empresas “majors” (Shell, Exxon Mobil, Conoco Philips, Total, Statoil, entre otras), las cuales operan en Venezuela, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, entre otras. La razón principal, es que el Perú no tiene condiciones competitivas comparadas con estos países en términos de regalías, problemática social, gobernabilidad y exigencias ambientales (Energía y Negocio, 2018).

Los cambios propuestos a la LOH es sólo el primer paso para recuperar la industria petrolera y gasífera del país, y están enfocadas en incrementar la producción petrolera en corto plazo con las empresas que hoy vienen operando en Perú; sin embargo, no son suficientes para atraer inversiones en exploración que permitan reponer las reservas que se han consumido en los últimos años (Energía y Negocio, 2018).

Consortios en el Perú

Guillermo de Alva uno de los expertos entrevistados, menciona que en el caso de Perú una empresa no inicia operaciones sola, la práctica común es tener un socio que cuente con experiencia en el país y sobre todo cuando se trata de una inversión muy fuerte. De esta manera la NIIF 11 en el sector upstream de hidrocarburos les impacta a todos, ya que todos acaban perforando como acuerdo conjunto.

Elizabeth Fontenla, otra de los expertos entrevistados, menciona que en el Perú la mayoría de las empresas del sector upstream de hidrocarburos son extranjeras, éstas deciden postular para una licencia en un lote y por lo general siempre entran a los negocios con otras empresas con un acuerdo conjunto.

En este sentido, en el sector, las inversiones que se realizan son bastante costosas y por ende el financiamiento de estas son muy riesgosas. Esto lleva a las empresas a participar en acuerdos conjuntos, donde la inversión disminuye y el riesgo se diversifica. Otro motivo por el cual las empresas aplican acuerdos conjuntos es el reparto de actividades, ya que no todas las empresas poseen la experiencia necesaria para realizar las actividades de E&P. De esta manera, cada empresa aporta su experticia y el proyecto tiene mejores resultados.

Contratos asociativos en el Perú

Elizabeth Fontenla también menciona que en el Perú usualmente los acuerdos conjuntos se realizan bajo la figura contractual del consorcio. Lo cual evidencia que las empresas, en el Perú, emplean los contratos asociativos establecidos en la ley general de sociedades, específicamente el contrato de consorcio para estos casos.

Sin embargo, sin dejar de cumplir con la normativa societaria local, una figura contractual adicional utilizada en el Perú, para estos casos, es el modelo internacional, el cual establece parámetros macro aplicados de forma global que permiten en caso de discrepancia solucionarlo en un tribunal internacional.

Asignación de lotes en el Perú

En el Perú, como consecuencia del cambio de la LOH, se creó Perupetro, empresa que, en representación del estado peruano, otorga las licencias de exploración y explotación de hidrocarburos en nuestro territorio. En este sentido, de acuerdo con lo mencionado por Guillermo de Alba, en el Perú los lotes son entregados bajo la figura de consorcios, por lo que tienen que participar dos o más partes, esto está legalmente estipulado.

Así mismo, la investigación cuantitativa realizada en la presente investigación nos ha llevado a contactar a gran parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos en el país, conociendo así, que cada una de ellas emplea los contratos de consorcio como figura societaria aplicada en sus actividades de exploración y explotación.

1.1.2.3.2. Historia de la legislación de los hidrocarburos

En lo que respecta a la historia de la legislación de los hidrocarburos, el OSINERGMIN (2015) establece que:

Como sucedió en otros territorios independizados de España, la legislación empleada durante las primeras décadas de la República del Perú (primeros 100 años) estuvo compuesta, en diversos aspectos, por normas que se arrastraban desde la Colonia. Esta se caracterizó por considerar a los hidrocarburos dentro de la legislación minera, lo que más tarde influiría en el uso y mantenimiento del sistema de concesión como mecanismo de acceso al recurso (p. 68).

Posteriormente, durante el gobierno civilista del presidente Manuel Pardo y Lavalle, se emitió la Ley del 28 de abril de 1873, la cual estableció una serie de disposiciones en lo que respecta a la explotación del carbón de piedra y el petróleo. De esta manera, dicha Ley estableció un régimen para el cateo y denuncia, tanto para nacionales y extranjeros, en terrenos de propiedad del Estado, particulares y comunales. Estos terrenos eran considerados libres, pero se impuso un pago por el valor de la extensión superficial para los particulares y comunales (OSINERGMIN, 2015).

Tal y como lo señala el OSINERGMIN (2015), otro capítulo importante durante la legislación de los hidrocarburos en el Perú se dio durante el gobierno del presidente Mariano Ignacio Prado. El 12 de enero de 1877 se emitió la Ley de Minas, la cual reconoció el completo dominio del Estado sobre los recursos minerales del país, incluyendo dentro de estos a los recursos como el carbón y el petróleo. Esta Ley fijó un impuesto de superficie de S/ 15 semestrales sobre cada pertenencia minera.

Durante la segunda mitad del XIX se dieron muchos intentos para la emisión de un código de minería. De esta manera, el 6 de julio de 1900 se aprobó por Decreto el Primer Código de Minería. Este derogó todas las ordenanzas, leyes, reglamentos y disposiciones anteriores referentes al derecho minero. En este sentido, en lo que respecta a los yacimientos de carbón y petróleo, la norma estableció que las unidades de medida para las concesiones tuviesen una base cuadrada de 200 metros. Estas concesiones se gravaban con impuestos anuales de S/ 30 por cada pertenencia (OSINERGMIN, 2015).

Figura 13. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1821-1900). Adaptado de *“La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país”* (OSINERGMIN, 2015)

Posteriormente, en 1922 el Congreso de la República aprobó la Ley N° 4452, la primera Ley del Petróleo del Perú, que declaraba propiedad del Estado los yacimientos de petróleo e hidrocarburos. Esta Ley estableció que las concesiones otorgadas por el Estado Peruano eran la única forma en la que las empresas podían tener acceso a la exploración y explotación de los yacimientos (OSINERGMIN, 2015).

Asimismo, OSINERGMIN (2015) menciona que, en el año 1934, se crea el Departamento de Petróleo como la entidad estatal a cargo de la exploración de nuevas reservas y de yacimientos reservados por el Estado. Igualmente, se elaboró un reglamento relacionado con la concesión de estos yacimientos y se constituyó a la Empresa Petrolera Fiscal (la antecesora de Petroperú), entre otras normativas.

Adicionalmente, el 12 de marzo de 1952, durante el gobierno del general Manuel A. Odría, se promulgó un nuevo cuerpo normativo que buscaba regular de forma orgánica todo lo relacionado con estos compuestos: la nueva Ley de Petróleo N° 11780 (OSINERGMIN, 2015).

Figura 14. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1901-1960). Adaptado de “La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país” (OSINERGMIN, 2015)

En octubre de 1968 se dio el golpe de Estado encabezado por el general Juan Francisco Velasco Alvarado. Una de las primeras decisiones de este gobierno fue la expropiación del complejo industrial de Talara, el cual pasó de ser administrado por la Empresa Petrolera Fiscal, dejando de lado a la International Petroleum Company (OSINERGMIN, 2015).

Al año siguiente, el Estado emitió el Decreto Ley N° 17440, el cual suprimió el sistema de concesiones petroleras y que estableció que la industria y comercio de los hidrocarburos sea realizada por el Estado. En el mismo año, mediante Decreto Ley N° 17753 se creó Petróleos del Perú (Petroperú), la cual sustituyó a la antigua Empresa Petrolera Fiscal. Petroperú fue autorizado a celebrar contratos para la prospección, exploración y explotación de los hidrocarburos (OSINERGMIN, 2015).

Finalmente, la década de los 90, específicamente en 1993, trajo consigo una nueva constitución política y la promulgación de la Ley Orgánica de Hidrocarburos, la cual rige hasta la fecha con mínimas modificaciones. Asimismo, se establecieron políticas más liberales y la privatización de la empresa petrolera estatal (la creación de Perupetro S.A.) (OSINERGMIN, 2015).

Figura 15. Historia normativa de los hidrocarburos en el Perú (1960-2014). Adaptado de “La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país” (OSINERGMIN, 2015)

1.1.3. Tratamiento de los costos

La presente información se ha añadido para explicar aspectos relevantes de la realidad del sector; sin embargo, ésta no ha sido empleada en el análisis de la investigación. En este sentido las normas las normas de contabilidad aplicadas a nuestro país (las NIIF) no especifican un tratamiento para los costos de las empresas del sector hidrocarburos. En este sentido, la NIC 8 (2018) establece que “en ausencia de una NIIF que sea aplicable específicamente a una transacción o a otros hechos o condiciones, la gerencia deberá usar su juicio en el desarrollo y aplicación de una política contable (...)” (párr. 10).

Es por ello, que las empresas del sector han optado por emplear otros principios de contabilidad en los que los hidrocarburos si son regulados. Estos son los Financial Accounting Standards de EE.UU., específicamente el Financial Accounting Standards No. 19 – Statement, conocido como FAS 19.

La FAS 19 (1977) establece estándares de contabilidad e informes financieros para el petróleo y actividades de producción de gas de una empresa comercial. Sin embargo, esta solo se aplica a las actividades productoras de petróleo y gas, no aborda contabilidad financiera y cuestiones de información relacionadas con el transporte, refinado y la comercialización del petróleo y gas.

Esta norma concluye la existencia de cuatro métodos básicos de contabilidad para las actividades de producción de petróleo y gas de una empresa:

- Full costing.
- Successful efforts costing.
- Discovery value accounting.
- Current value accounting (FAS 19, 1977).

Tanto el full costing como el successful efforts costing han sido considerados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, y ambos, en diferentes formas, son ampliamente usados en la actualidad. Sin embargo, los métodos de Discovery value accounting y current value accounting son propuestas que en la actualidad no son empleadas en la preparación de sus estados financieros por parte de las compañías productoras de petróleo y gas o por otras (FAS 19, 1977).

1.1.3.1. Full Cost Method

Bajo este método, todos los costos incurridos en la adquisición, exploración y desarrollo de propiedades se capitalizan cuando son incurridos y se amortizan de forma proporcional a la producción reservas minerales en el centro de costos, sin que los costos capitalizados excedan el valor de las reservas (FAS 19, 1977).

Aunque la mayoría de los defensores del costo total indican que la limitación del valor de reserva es una condición esencial para el uso de ese método, los costos de preproducción incurridos en un centro de costo no productivo a veces se capitalizan sin tener en cuenta una limitación. Para ello se basan en la expectativa de que las reservas que serán descubiertas en el futuro serán suficientes para asegurar la recuperación de los costos capitalizados (FAS 19, 1977).

1.1.3.2. Successful Effort Method

Bajo este método, excepto por los costos de adquisición de propiedades, se requiere una relación directa entre los costos incurridos y las reservas específicas descubiertas antes de identificar los costos con los activos (FAS 19, 1977).

Una propiedad adquirida se considera un activo hasta que se determina que no contiene reservas de petróleo y gas o se entrega la propiedad. Los costos capitalizados relacionados con la producción de propiedades se amortizan a medida que se producen las reservas subyacentes a esas propiedades (FAS 19, 1977).

1.1.3.3. Diferencias entre el Full Cost Method y Successful Effort Method

La principal diferencia entre estos métodos se da en los costos que no pueden estar directamente relacionados con el descubrimiento de reservas específicas de petróleo y gas. Bajo el full costing, estos costos se transfieren a períodos futuros como costos de las reservas de petróleo y gas en general, mientras que successful efforts costing estos costos se cargan a gastos (FAS 19, 1977).

Por un lado, el full cost method considera los costos de las actividades de adquisición y exploración sin éxito como necesarios para el descubrimiento de reservas. Todos los costos incurridos en las actividades de producción de petróleo y gas se consideran parte integral de la adquisición, descubrimiento y desarrollo de cualquier reserva que finalmente resulte de los esfuerzos en su conjunto, y por lo tanto están asociados con las reservas de la compañía. Establecer una relación directa de causa y efecto entre los costos incurridos y las reservas específicas descubiertas no es relevante (FAS 19, 1977).

Sin embargo, bajo *successful effort method*, a excepción de los costos de adquisición de propiedades, se requiere una relación directa entre los costos incurridos y las reservas específicas descubiertas antes de identificar los costos con los activos. De esta manera, los costos de las actividades de adquisición y exploración que se sabe que no han resultado en el descubrimiento de reservas se imputan a gastos (FAS 19, 1977).

1.2. Normas Internacionales de Información Financiera

La evolución de la economía en el mundo y la constante evolución de las empresas hacia un entorno global ha generado un nuevo entorno de negocios en el que, de acuerdo con Mantilla (2015), el lenguaje de los negocios (la contabilidad) se ha transformado y se ha concentrado en que la información financiera contenida en los estados financieros sea de la más alta calidad y se vea respalda por estándares reconocidos globalmente, que no sufran variaciones significativas como consecuencia de las políticas locales.

Es a partir de este criterio de estandarización y el nuevo enfoque global de la economía que nace la necesidad de estándares que establezca un enfoque mundial para la información financiera. De esta manera, se originan las normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) las cuales se pueden definir como “(...) un conjunto único de normas estándar legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad” (Barrantes, 2016, párr.1).

De acuerdo con lo mencionado por la International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation) (s.f.), las NIIF tienen el desafío de proporcionar un conjunto de normas contables de alta calidad y reconocidas internacionalmente por brindar transparencia, responsabilidad y eficiencia a los mercados financieros de todo el mundo.

En primer lugar, las NIIF brindan transparencia debido a que mejoran la comparabilidad y calidad de la información financiera a nivel internacional, permitiendo que los inversores y cualquier otro usuario de la información financiera tomar decisiones económicas de forma segura y debidamente informada (IFRS Foundation, s.f.).

En segundo lugar, las NIIF fortalecen la responsabilidad al reducir la brecha de información entre los aportantes de capital y quienes han recibido el aporte y lo manejan. Los estándares establecidos brindan la información precisa y necesaria para que las gerencias rindan cuentas a los aportes, así como es de vital importancia para los regulares locales en todo el mundo (IFRS Foundation, s.f.).

Finalmente, las NIIF contribuyen con la eficiencia económica al ayudar a los inversores a identificar oportunidades y riesgos en todo el mundo, permitiéndoles una diversificación adecuada y segura de su capital. Este lenguaje contable único, fiable, y global permite reducir el costo de capital y reduce el costo de los informes internacionales (IFRS Foundation, s.f.).

1.3. Organismos responsables de las NIIF

1.3.1. IFRS Foundation

La IFRS Foundation es una organización sin fines de lucro establecida para desarrollar un conjunto único de estándares contables de alta calidad, comprensibles, exigibles y aceptados globalmente; con la finalidad de promover y facilitar la adopción de dichos estándares (IFRS Foundation, s.f.).

De acuerdo con la (IFRS Foundation) (s.f.), para establecer y emitir una NIIF o una CINIIF, la organización sigue un proceso exhaustivo, transparente y participativo que les permite a las empresas implementar de una mejor manera las normas. El proceso es el siguiente:

- Reuniones públicas de la IASB transmitidas en vivo desde sus oficinas en Londres.
- Documentos de agenda que informan sobre las deliberaciones de la IASB.
- Debates y resúmenes de las decisiones, disponibles después de las reuniones.
- Cartas con comentarios recibidas a través de sus documentos de consulta.

Las NIIF son establecidas por la organización de establecimiento de normas de las IFRS Foundation, la International Accounting Standards Board (IASB).

1.3.2. International Accounting Standards Board (IASB)

La IASB es un grupo independiente de expertos, de diferentes áreas geográficas, con una combinación apropiada de experiencia y práctica en el establecimiento de estándares contables, en la preparación, auditoría o uso de reportes financieros, y en educación contable. Los miembros de la IASB son responsables del desarrollo de las normas NIIF, así como las normas NIIF para las PYMES. Esta junta también es responsable de aprobar las Interpretaciones a las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) desarrolladas por el IFRS Interpretations Committee (IFRS Foundation, s.f.).

El IASB reemplazó en el año 2001 al International Accounting Standards Committee (IASC), el cual se encargaba de emitir las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) hasta la mencionada fecha. Este cambio propició que la IASB emita una nueva serie de normas denominadas NIIF, las cuales en la actualidad agrupan a las NIIF, NIC, CINIIF y SIC (Montes, Montilla y Mejía, 2006).

1.3.3. IFRS Interpretations Committee

El IFRS Interpretations Committee es el cuerpo interpretativo de la IASB. Está compuesto por 14 miembros con derecho a voto, quienes cuenta con amplia experiencia técnica, en negocios internacionales y en los mercados relacionados con la aplicación de las NIIF. En este sentido, dicho comité de interpretación trabaja con el propósito de apoyar en la aplicación de las NIIF. Por ello, responden a las preguntas sobre la aplicación de las mismas y otros trabajos que la Junta requiera (IFRS Foundation, s.f.).

1.4. Norma Internacional de Información Financiera 11 (NIIF 11)

1.4.1. Antecedentes

La globalización, que en un primer momento impulsó la creación de un lenguaje de negocios estándar a nivel mundial, junto con las cambiantes y complicadas situaciones económicas de la actualidad, han propiciado que sea cada vez más frecuente que las empresas se embarquen en “acuerdos conjuntos” con otras organizaciones (Domingo, 2013).

En la actualidad la internacionalización les ha permitido a las empresas no solo superar crisis económicas, sino que les ha permitido encontrarse en una posición reforzada cuando dicha crisis se atenúa. Sin embargo, los recursos financieros limitados en los mercados actuales y la incertidumbre sobre la expansión geográfica detienen a las empresas en su proceso de internacionalización, sobre todo a las que poseen recursos limitados (Domingo, 2013).

Por este motivo, es que nacen los “acuerdos conjuntos” como un medio que les permita a las empresas desarrollar un proceso de internacionalización en compañía de socios o aliados con los que puedan obtener beneficios económicos al mismo tiempo que disminuyen la incertidumbre y comparten el riesgo y los costos del proceso.

La IASC empezó a discutir sobre los acuerdos conjuntos a mediados de la década de 1980. De esta manera, en la década de 1990, el Comité publicó su primera normativa sobre el mencionado tema: la NIC 31 “Participaciones en negocios conjuntos”. Posteriormente, en setiembre de 2007, se publicó la norma ED 9, convirtiéndose en la nueva NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” en el año 2011 (Demerens, Le Manh, Delvaille y Paré, 2014).

1.4.2. Cambios conceptuales y prácticos – de la NIC 31 a la NIIF 11

Esta nueva norma, aplicable a los periodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2013, modificó una serie de aspectos conceptuales y prácticos. En primer lugar, el término “negocio conjunto”, empleado en la NIC 31 para describir el acuerdo contractual por el que los participantes emprenden una actividad económica sometida a control conjunto (reemplazado por el término “acuerdo conjunto”), se emplea en la nueva norma para designar a una de las clasificaciones de los acuerdos (Wille y dos Santos, 2019).

En segundo lugar, en la norma derogada el criterio fundamental para la clasificación era la existencia o no de una entidad legal separada; sin embargo, la NIIF 11 determina que la clasificación depende de la evaluación de los derechos y obligaciones de las partes con el acuerdo (Wille y dos Santos, 2019).

En tercer lugar, otra modificación generada por la NIIF 11 es la reducción en la clasificación de los acuerdos conjuntos. La NIC 31 establecía tres tipos de acuerdos (operaciones controladas de forma conjunta, activos controlados de forma conjunta y entidades controladas de forma conjunta), mientras que la nueva norma establece únicamente dos (operaciones conjuntas y negocios conjuntos) (Wille y dos Santos, 2019).

La IASB (2018) determinó esta reducción debido a la dificultad presentada con anterioridad en la determinación de si un acuerdo es una “operaciones controladas de forma conjunta” o un “activos controlados de forma conjunta”, debido a que muchas veces los elementos de un tipo de acuerdo están presentes en el otro. Otro motivo, es que ambos tipos conllevan una misma manera de contabilización.

“(…) Por estas razones, el Consejo decidió unir “operaciones conjuntas” y “activos conjuntos” en un solo tipo de acuerdo conjunto denominado “operación conjunta” (IASB, 2018, p. C1010). Mientras que las “entidades controladas de forma conjunta” pueden considerarse como “operación conjunta” o “negocio conjunto” previa evaluación de los derechos y obligaciones de las partes, conforme a lo que establece la NIIF 11 (IASB, 2018).

Finalmente, en lo que respecta al reconocimiento de los acuerdos, el cambio principal surgió en los acuerdos clasificados anteriormente como “entidades controladas de forma conjunta”, debido a que la NIC 31 permitía la elección entre el método de consolidación proporcional y el método de participación. Sin embargo, la IASB consideraba que la existencia de este tipo de elecciones podría llevar a que acuerdos que otorgaban derechos y obligaciones similares fueran contabilizados por las partes de forma diferente y viceversa. (Wille y dos Santos, 2019).

En este sentido, la NIIF 11 eliminó el método de consolidación proporcional, a pesar de que la NIC 31 lo consideraba como el método que “(…) refleja mejor la esencia y realidad económicas de la participación en la entidad bajo control común, es decir, el control sobre su parte de los beneficios económicos futuros” (NIC 31, 2011, párr. 40).

1.4.3. Objetivo

“El objetivo de esta NIIF es establecer los principios para la presentación de información financiera por entidades que tengan una participación en acuerdos que son controlados conjuntamente (es decir, acuerdos conjuntos)” (NIIF 11, 2018, párr. 1).

Así mismo la NIIF 11 (2018) establece que, “para cumplir el objetivo del párrafo 1, esta NIIF define control conjunto y requiere que una entidad que es una parte de un acuerdo conjunto determine el tipo de acuerdo conjunto en el que se encuentra involucrada mediante la evaluación de sus derechos y obligaciones y contabilice dichos derechos y obligaciones de acuerdo con el tipo de acuerdo conjunto” (párr. 2).

1.4.4. Acuerdos conjuntos

“Un acuerdo conjunto es un acuerdo mediante el cual dos o más partes mantienen control conjunto” (NIIF 11, 2018, párr. 4). “Un acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto” (NIIF 11, 2018, párr. 6).

De esta manera, conforme a la definición de acuerdo conjunto dada por la norma, es necesario entender el significado de control conjunto. En este sentido, la NIIF 11 (2018) lo define como “(...) el reparto del control contractualmente decidido de un acuerdo, que existe solo cuando las decisiones sobre las actividades relevantes requieren el consentimiento unánime de las partes que comparten el control” (párr. 7).

En este sentido, para determinar si las partes del acuerdo poseen control conjunto sobre este es necesario conocer la definición del término “control”. Para ello, la NIIF 10 “Estados Financieros Consolidados” (2018) establece que un inversor posee control sobre una participada cuando está expuesto o tiene derecho a rendimientos variables que esta genere y le corresponda en función a su participación. Asimismo, cuando el inversor posea derechos que lo faculen para dirigir las actividades relevantes de la participada, este tendrá el poder para influir sobre los rendimientos variables que esta genere.

Consecuentemente, la NIIF 11, en concordancia con la definición de control y poder de la NIIF 10, establece una serie de pasos para determinar la existencia o no de control conjunto. En primer lugar, una entidad que forma parte de un acuerdo conjunto evaluará si el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o a un grupo de partes, el control del mismo de forma colectiva. Esta evaluación será positiva cuando todas las partes, o un grupo de ellas, deben actuar de manera conjunta para dirigir las actividades relevantes que afectan a los rendimientos del acuerdo. En caso esto no ocurra, el acuerdo contractual se encontrará fuera del alcance de la NIIF 11 (NIIF 11, 2018).

Posteriormente, cuando se haya logrado determinar si todas las partes, o un grupo de ellas, controlan el acuerdo de forma colectiva, la NIIF 11 establece que existirá control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes del acuerdo requieran el consentimiento unánime de las partes que controlan el mismo. Cuando una parte o un grupo de partes pueda tomar decisiones sin que todas estén de a favor de estas, el acuerdo contractual no estará dentro del alcance de la norma (NIIF 11, 2018).

Finalmente, para que una entidad pueda responder a las interrogantes establecidas por la norma con la finalidad de determinar la existencia o no de un acuerdo conjunto, es necesario que este aplique el juicio profesional. Es mediante este juicio que la entidad podrá realizar la evaluación considerando todos los hechos y circunstancias que sean pertinentes (NIIF 11, 2018).

Figura 16. Diagrama de evaluación de control conjunto. Adaptado de “*Norma Internacional de Información Financiera 11 Acuerdos Conjuntos*” (IFRS Foundation, 2018)

1.4.5. Tipos y criterios de evaluación de acuerdo conjuntos

Como se ha mencionado líneas arriba, a diferencia de su predecesora la NIC 31, la NIIF 11 establece dos tipos de acuerdos conjuntos.

Por un lado, la NIIF 11 (2018) considera que:

Una operación conjunta es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo. Esas partes se denominan operadores conjuntos (párr. 15).

Por otro lado, “un negocio conjunto es un acuerdo conjunto mediante el cual las partes que tienen control conjunto del acuerdo tienen derecho a los activos netos del acuerdo. Esas partes se denominan participantes en un negocio conjunto” (NIIF 11, 2018, párr. 16).

La evaluación del acuerdo contractual para determinar si este es considerado un acuerdo conjunto, no es el único análisis que una entidad debe realizar. De la misma manera, esta deberá determinar el tipo de acuerdo conjunto en el que se encuentra involucrada. En este sentido, los acuerdos conjuntos pueden ser clasificados entre las dos categorías mencionadas anteriormente: operación conjunta o negocio conjunto. Esta clasificación dependerá de los derechos y obligaciones que posean las partes en relación con el acuerdo (NIIF 11, 2018).

Para ello, la norma establece que, para determinar el tipo de acuerdo conjunto, se debe analizar los siguientes factores. En primer lugar, se debe evaluar la estructura del acuerdo, es decir, si el acuerdo se realiza a través de un vehículo separado o no (NIIF 11, 2018).

En este sentido, el término vehículo separado se define en la NIIF 11 (2018) como “(...) una estructura financiera identificable de forma separada que incluye entidades legalmente separadas o entidades reconocidas por estatuto, independientemente de si esas entidades tienen personalidad legal” (p. 4).

En caso el acuerdo no esté estructurado a través de un vehículo separado, este debe ser considerado como operación conjunta; sin embargo, al encontrarse estructurado por un vehículo separado se debe evaluar los siguientes factores para determinar el tipo de acuerdo (NIIF 11, 2018):

- La forma legal del vehículo separado.
- Las condiciones del acuerdo contractual.
- Otros factores y circunstancias.

La siguiente figura muestra el proceso a seguir para determinar el tipo de acuerdo conjunto en función a su estructura:

Figura 17. Diagrama de clasificación de acuerdos conjuntos en función a su estructura. Adaptado de “*Norma Internacional de Información Financiera 11 Acuerdos Conjuntos*” (IFRS Foundation, 2018)

En primer lugar, de acuerdo con la NIIF 11 (2018), si:

La forma legal del vehículo separado es relevante al evaluar el tipo de acuerdo conjunto. La forma legal ayuda en la evaluación inicial de los derechos de las partes a los activos y de las obligaciones con respecto a los pasivos mantenidos en el vehículo separado, tales como si las partes tienen participaciones en los activos (...) y si son responsables de los pasivos mantenidos en el vehículo separado (párr. B22).

En este sentido, la NIIF 11 (2018) establece que la mencionada evaluación de los derechos y obligaciones concedidos a las partes como consecuencia de la forma legal del vehículo separado es suficiente para poder concluir que el acuerdo está clasificado como una operación conjunta. Esta clasificación se dará únicamente si esta forma legal no confiere separación entre las partes y el vehículo separado.

En segundo lugar, muchas veces la forma legal del vehículo separado no es un elemento suficiente para determinar el tipo de acuerdo conjunto, ya que las condiciones del acuerdo contractual pueden cambiar el sentido o modificar los derechos y obligaciones que la forma legal del vehículo separado haya concedido a las partes de acuerdo (NIIF 11, 2018).

La siguiente figura compara las condiciones comunes de los acuerdos contractuales en función a su clasificación:

Evaluación de las condiciones del acuerdo contractual		
	Operación conjunta	Negocio conjunto
Las condiciones del acuerdo contractual	El acuerdo contractual proporciona a las partes del acuerdo conjunto derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos relacionados con el acuerdo.	El acuerdo contractual proporciona a las partes del acuerdo conjunto derecho a los activos netos del acuerdo (es decir, es el vehículo separado, no las partes, quien tiene derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo).
Derecho a los activos	El acuerdo contractual establece que las partes del acuerdo conjunto comparten todos los intereses (por ejemplo, derechos, titularidad o propiedad) sobre los activos relacionados con el acuerdo en una proporción especificada (por ejemplo, en proporción a la participación en la propiedad de las partes en el acuerdo o en proporción a la actividad realizada a través del acuerdo que se les atribuye directamente).	El acuerdo contractual establece que los activos comprados en el acuerdo o adquiridos con posterioridad por el acuerdo conjunto son activos del acuerdo. Las partes no tienen participación (es decir, no tienen derechos, titularidad o propiedad) sobre los activos del acuerdo.
Obligaciones con respecto a los pasivos	El acuerdo contractual establece que las partes del acuerdo conjunto comparten todos los pasivos, obligaciones, costos y gastos en una proporción especificada (por ejemplo, en proporción a la participación en la propiedad de las partes en el acuerdo o en proporción a la actividad realizada a través del acuerdo que se les atribuye directamente).	El acuerdo contractual establece que el acuerdo conjunto es responsable de las deudas y obligaciones del acuerdo.
		El acuerdo contractual establece que las partes del acuerdo conjunto son responsables del acuerdo solo en la medida de sus inversiones respectivas en el acuerdo o de sus respectivas obligaciones a aportar el capital adicional o no pagado al acuerdo, o ambos.

Evaluación de las condiciones del acuerdo contractual		
	Operación conjunta	Negocio conjunto
	El acuerdo contractual establece que las partes del acuerdo conjunto son responsables de las demandas planteadas por terceros.	El acuerdo contractual señala que los acreedores del acuerdo conjunto no tienen derecho de recurso contra ninguna parte con respecto a deudas u obligaciones del acuerdo.
Ingresos de actividades ordinarias, gastos y resultado del periodo	El acuerdo contractual establece la distribución de los ingresos de actividades ordinarias y gastos sobre la base del rendimiento relativo de cada parte en el acuerdo conjunto. Por ejemplo, el acuerdo contractual puede establecer que los ingresos de actividades ordinarias y gastos se distribuyen sobre la base de la capacidad que cada parte utiliza de la planta operada conjuntamente, que podría diferir de su participación en la propiedad del acuerdo conjunto. En otras ocasiones, las partes pueden tener acordado compartir el resultado del periodo relacionado con el acuerdo sobre la base de una proporción especificada, tal como la participación en la propiedad de la partes en el acuerdo. Esto no impediría al acuerdo ser una operación conjunta si las partes tienen derechos a los activos, y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo.	El acuerdo contractual establece la participación de cada parte en el resultado del periodo relacionado con las actividades del acuerdo.
Garantías	Normalmente, se requiere que las partes de los acuerdos conjuntos proporcionen garantías a terceros de que, por ejemplo, recibirán un servicio del acuerdo conjunto, o proporcionarán financiación a éste. La provisión de estas garantías, o el compromiso de las partes de proporcionarlas, no determina, por sí misma, que el acuerdo conjunto sea una operación conjunta. La característica que determina si el acuerdo conjunto es una operación conjunta o un negocio conjunto es si las partes tienen obligaciones con respecto a los pasivos relacionados con el acuerdo (para algunos de los cuales las partes pueden, o no, haber proporcionado una garantía).	

Figura 18. Diagrama de evaluación de condiciones de los acuerdos contractuales. Adaptado de “*Norma Internacional de Información Financiera 11 Acuerdos Conjuntos*” (IFRS Foundation, 2018)

Es por ello que la NIIF 11 (2018) establece que:

Cuando el acuerdo contractual especifica que las partes tienen derecho a los activos, y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo, son partes de una operación conjunta y no necesitan considerar otros factores y circunstancias (...) a efectos de clasificar el acuerdo conjunto (párr. B28).

Finalmente, cuando las cláusulas del acuerdo contractual no especifican que las partes tienen derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, los participantes del acuerdo conjunto deben considerar otros factores y circunstancias para evaluar si el acuerdo es una operación conjunta o un negocio conjunto (NIIF 11, 2018).

Un factor o circunstancia para determinar el tipo de acuerdo conjunto surge cuando las actividades que realiza el acuerdo conjunto están diseñadas, principalmente, para proporcionar un producto a las partes del mismo. Esto ocurre cuando las partes impiden que el acuerdo pueda vender los productos que genera a terceros. Como consecuencia, dicha premisa indica que los participantes del acuerdo tienen sustancialmente derechos a los beneficios económicos de los activos del acuerdo (NIIF 11, 2018).

Adicionalmente, el acuerdo conjunto cumple con sus obligaciones a través de los flujos de efectivo que recibe por las ventas de sus productos. Sin embargo, debido a que los participantes del acuerdo son los únicos que compran sus productos, estos se convierten en la única fuente de flujo de efectivo que contribuye a la continuidad de las operaciones del acuerdo. Toda esta situación genera que las partes tenga una obligación sobre los pasivos relaciones con el acuerdo (NIIF 11, 2018).

En consecuencia, cuando ocurran las situaciones mencionadas anteriormente, las partes del acuerdo tendrán derechos sobre los activos y obligaciones con los pasivos relacionados con el acuerdo. Esto conllevará a que el acuerdo sea clasificado como una operación conjunta. Sin embargo, cuando esto no ocurra, el acuerdo será un negocio conjunto (NIIF 11, 2018).

La siguiente figura refleja la evaluación que debe realizar una entidad cuando el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado:

Clasificación de un acuerdo conjunto estructurado a través de un vehículo separado

Figura 19. Diagrama de clasificación de acuerdos conjuntos estructurados a través de un vehículo separado. Adaptado de “*Norma Internacional de Información Financiera 11 Acuerdos Conjuntos*” (IFRS Foundation, 2018)

1.4.6. Reconocimiento de los acuerdos conjuntos

Por un lado, “Un operador conjunto contabilizará los activos, pasivos, ingresos de actividades ordinarias y gastos relativos a su participación en una operación conjunta de acuerdo con las NIIF aplicables” (NIIF 11, 2018, párr. 21). En este sentido, dicho participante del acuerdo reconocerá de la misma manera su participación en los estados financieros separados (NIIF 11, 2018).

Sin embargo, tanto en sus estados financieros separados como consolidados, la NIIF 11 (2018) establece que, si una parte que participa en una operación conjunta no tiene control de la misma, ni posee derecho sobre los activos y obligaciones sobre los pasivos del mencionado acuerdo, esta parte deberá contabilizar su participación en la operación conforme a la NIIF que aplique para cada caso en específico.

Por otro lado, en lo que respecta a negocios conjuntos, la NIIF 11 (2018) establece que un participante en un negocio conjunto reconocerá como una inversión su participación en el acuerdo y contabilizará dicha inversión empleando el método de participación de acuerdo con lo establecido por la NIC 28 - Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos.

Con respecto a ello, la NIC 28 (2018) define el método de participación como:

(...) un método de contabilización según el cual la inversión se registra inicialmente al costo, y es ajustada posteriormente por los cambios posteriores a la adquisición en la parte del inversor de los activos netos de la participada. El resultado del periodo del inversor incluye su participación en el resultado del periodo de la participada, y el otro resultado integral del inversor incluye su participación en el otro resultado integral de la participada (párr. 3).

En contraste con lo anteriormente descrito, en sus estados financieros separados un participante en un negocio conjunto reconocerá el acuerdo conforme a lo establecido en el párrafo 10 de la NIC 27 Estados Financieros Separados (NIIF 11, 2018).

Para ello, la NIC 27 (2018) establece que:

Cuando una entidad elabore estados financieros separados, contabilizará las inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas:

- (a) al costo;
- (b) de acuerdo con la NIIF 9; o
- (c) utilizando el método de la participación tal como se describe en la NIC 28 (párr. 10).

Sin embargo, si un participante de un acuerdo conjunto no posee control conjunto sobre este, reconocerá su participación de acuerdo con lo establecido por la NIIF 9 Instrumentos Financieros. No obstante, si la parte posee influencia significativa sobre el acuerdo contabilizará su participación en sus estados financieros separados conforme al párrafo 10 de la NIC 27, y en sus estados financieros consolidados de acuerdo con la NIC 28 (NIIF 11, 2018).

1.4.7. Aplicación de la NIIF 11 al sector construcción

Otro de los sectores importantes en el Perú que aplica la norma contable NIIF 11 “acuerdos conjuntos” es el sector construcción. De esta manera, Vásquez y Basilio (2018) mencionan que la NIIF 11 se aplica en el sector construcción cuando las empresas participan en concursos públicos y licitaciones del estado. Esta situación guarda un símil con la que se presenta en el sector hidrocarburos. De esta forma, las empresas del sector construcción buscan aliados y crean consorcios para cumplir con los requisitos que el estado solicita.

En este sentido, los impactos que genera la NIIF 11 en las empresas del sector construcción son favorables para ambos tipos de clasificación. En el caso de operación conjunta se obtendría un respaldo financiero para los procesos de licitación con el estado. Esto es favorable, porque uno de los requerimientos establecidos en las bases del concurso o licitación es poseer un buen nivel de ingresos y de activos, por lo que se hace más atractivo traer línea a línea las transacciones entre las partes. Por otro lado, en el caso de negocio conjunto, se trae a una sola línea la inversión con efecto en resultados, el beneficio es que no se absorbe los ingresos, activos, pasivos y gastos de las otras partes. Debido a lo mencionado, la práctica común de este sector es la de clasificar el acuerdo en operación conjunta (Vásquez y Basilio, 2018).

1.5. Aspectos societarios

Tal y como se mencionaba líneas arriba, la globalización ha sido parte fundamental, no solo para el surgimiento de la NIIF 11 como norma regulativa en el lenguaje de los negocios, sino para la formación de los acuerdos asociativos por parte de las empresas. En este sentido, la tecnología de las últimas décadas ha permitido a la humanidad generar una red interconectada de información, trayendo como consecuencia una economía global en la que las personas y empresas pueden comerciar sin ningún problema.

Por ello, la globalización, la expansión empresarial y el neoliberalismo; así como la libertad de contratar y la libertad de empresa que otorga el punto de vista jurídico, han permitido el surgimiento de los contratos asociativos como un mecanismo empleado por las empresas para afrontar altos costos e incertidumbre (Villanueva, 2018).

1.5.1. Antecedentes

La Ley de Sociedades Mercantiles 16123 (derogada en 1997) únicamente regulaba el contrato de asociación en participación, mas no los consorcios o Joint Ventures. Es por ello, que en 1997 se emite la Ley 26887 Ley General de Sociedades, en cuyo Libro V se detalla las definiciones y demás aspectos societarios de los contratos asociativos.

Según la Ley General de Sociedades – Ley 26887 (1997):

Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro (art. 438).

Para Hundskopf (2012, como se citó en Villanueva, 2018) los contratos asociativos son aquellos contratos de colaboración que no dan nacimiento a una persona jurídica ni afecta los intereses individuales de los participantes.

En nuestra legislación, específicamente en la Ley General de Sociedades mencionada con anterioridad, se encuentran regulados dos tipos de contratos asociativos: los contratos de asociación en participación y los contratos de consorcio. Sin embargo, en el mundo de negocios actual existe la figura de los Joint Venture (Instituto Pacífico, 2019).

Estos últimos, a pesar de no encontrarse regulados específicamente en nuestro país, son extensamente aplicados en sectores como construcción, minería e hidrocarburos. En este sentido, es necesario entender cada uno de estos tipos de contratos de acuerdo con la normativa nacional y fuentes fidedignas (Instituto Pacífico, 2019).

1.5.2. Asociación en participación

De acuerdo con lo mencionado por Ferrero (1999), la asociación en participación es una sociedad momentánea, es decir, es una sociedad que se constituye con la finalidad de celebrar un único acto jurídico o un número determinado de estos.

Sin embargo, el mismo Ferrero (1999) nos señala que:

Todavía hay quienes consideran a la asociación en participación como una clase particular de sociedades, sin embargo, para la mayoría de los tratadistas se trata de un contrato afín a la sociedad mercantil que tiene distinciones esenciales respecto de ella (p. 58).

A pesar de la mencionada discrepancia, la Ley 26887 (1997) define los contratos de asociación en participación de la siguiente manera:

Es el contrato por el cual una persona, denominada asociante concede a otra u otras personas denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución (art. 440).

1.5.2.1. Características

Los mencionados contratos poseen características específicas importantes de detallar. En primer lugar, una cualidad principal de estos contratos es que “el asociante actúa en nombre propio y la asociación en participación no tiene razón social ni denominación” (Ley 26887, 1997, art. 441).

El no contar con razón social y, por ende, no verse obligada a la inscripción en el Registro Público, conlleva a que estos contratos no generen una persona jurídica diferente de las partes, ya que el acuerdo surge como resultado de la voluntad específica de los participantes. Sin embargo, esto no impide que, en determinadas ocasiones, el asociado genere vínculos con el asociante (por ejemplo, como gerente o administrador) (Instituto Pacífico 2019, Talledo, 1998).

En segundo lugar, otra característica establecida por la Ley 26887 (1997) es que “la gestión del negocio o empresa corresponde única y exclusivamente al asociante y no existe relación jurídica entre los terceros y los asociados” (art. 441). Como consecuencia, los bienes aportados pertenecen al asociante, salvo que estén inscritos a nombre del asociado. Sin embargo, si bien el asociante es quien dirige el negocio, este no puede atribuir la participación en el mencionado negocio a otras partes sin el consentimiento de los asociados (Ferrero, 1999; Instituto Pacífico 2019).

En tercer lugar, “los terceros no adquieren derechos ni asumen obligaciones frente a los asociados, ni éstos ante aquéllos” (Ley 26887, 1997, art. 441). Esto se genera como consecuencia de la característica anterior, ya que, al ser el negocio dirigido por el asociado, este tiene la responsabilidad sobre cualquier inconveniente que se presente con terceros (Instituto Pacífico, 2019).

Finalmente, otra característica es que “los asociados tienen derecho a la rendición de cuentas al término del negocio realizado y al término de cada ejercicio.” (Ley 26887, 1997, art. 441). En este sentido, en el momento en que los resultados deben ser determinados, los asociados tienen derecho a exigir que ocurra. De esta manera, este tendrá derecho a que le paguen la ganancia por su participación o se genera la obligación de reembolsar su parte en la pérdida (Talledo, 1998).

1.5.2.2. Participación del asociado

Tal y como lo señala la Ley en su definición de contratos asociativos, los asociados se vinculan al negocio con la finalidad de tener participación en los resultados de este. Sin embargo, si por algún motivo el negocio presentara pérdidas, las partes no se encuentran exentas de estas (Instituto Pacífico, 2019).

En este sentido, la Ley 26887 (1997), en lo que respecta a la participación del asociado, establece lo siguiente:

Salvo pacto en contrario, los asociados participan en las pérdidas en la misma medida en que participan en las utilidades y las pérdidas que los afecten no exceden el importe de su contribución. Se puede convenir en el contrato que una persona participe en las utilidades sin participación en las pérdidas, así como que se le atribuya participación en las utilidades o en las pérdidas sin que exista una determinada contribución (art. 444).

No obstante, a pesar de la posibilidad que da la Ley de que se pueda participar únicamente en las utilidades más no en la pérdida, si el contrato estipulara que el asociado participa en los ingresos del asociante, dejando de lado las utilidades, este contrato no podrá ser considerado como de asociación en participación, a pesar de que las partes lo hayan denominado de esta manera (Talledo, 1998).

De esta manera, si bien las partes participan tanto en las pérdidas como en las ganancias en función a lo establecido normativamente, la autonomía de las partes les permite a los participantes estipular dentro de acuerdo y programa contractual la distribución de la participación de los miembros del contrato, tanto de las utilidades como de las pérdidas, sin un límite establecido por la Ley (Instituto Pacífico, 2019).

De lo anteriormente mencionado, cabe resaltar lo siguiente:

(...) si bien la asociación en participación es un contrato oneroso, el asociado no recibe el contravalor de su contribución al realizar la misma. Simplemente se le atribuye un derecho expectatio de participación. (...) En otras palabras, la causa de las utilidades atribuibles al asociado no reside en la contribución realizada por él, sino en el hecho de que el negocio del asociante ha dado utilidades (Talledo, 1998, p. 28).

1.5.2.3. Tratamiento tributario

De acuerdo con Picón (2000), en un principio la legislación tributaria nacional, anterior a la actualmente vigente, consideraba expresamente a la asociación en participación como un sujeto del impuesto, en el caso del Impuesto General a las Ventas (IGV) y como sujeto que determinaba un resultado distinto a sus partes y luego se lo atribuía a ellas, en el caso del Impuesto a la Renta (IR).

No obstante, en la actualidad tanto la Ley del IGV como la del Impuesto a la Renta han omitido cualquiera de estas consideraciones, eliminando su condición de sujeto de impuesto o alguna otra consideración especial. Es por ello, que no existe un criterio uniforme actual sobre su tratamiento, por lo que únicamente se asume la posición que establece la normativa vigente (Instituto Pacífico, 2019; Picón, 2000).

1.5.2.3.1. Tratamiento sobre el Impuesto General a las Ventas

En lo que respecta al Impuesto General a las Ventas, el T.U.O. de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo (2017) establece lo siguiente:

También son contribuyentes del Impuesto la comunidad de bienes, los consorcios, Joint Ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que lleven contabilidad independiente, de acuerdo con las normas que señale el Reglamento (art. 9.3).

Para ello, el Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017) establece lo siguiente:

Se entiende por Contratos de Colaboración Empresarial a los contratos de carácter asociativo celebrados entre dos o más empresas, en los que las prestaciones de las partes sean destinadas a la realización de un negocio o actividad empresarial común, excluyendo a la asociación en participación y similares (art. 4.3).

Por ello, el tratamiento tributario aplicado será en función a las operaciones realizadas entre las partes y que se encuentren gravadas o no de acuerdo con lo establecido por la Ley del IGV e ISC. En este sentido, si los aportes que realizan los asociados son bienes muebles y se transfiere al asociante la propiedad de estos, dicha operación se encontrará gravada con el IGV (Instituto Pacífico, 2019).

Esto se debe a que el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) estipula que el Impuesto General a las Ventas grava, entre otras operaciones, a la venta en el país de bienes muebles. De esta manera, el Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017) menciona que se entiende por venta a “todo acto a título oneroso que conlleve la transmisión de propiedad de bienes, independientemente de la denominación que le den las partes (...)” (art. 2, num 3.a).

1.5.2.3.2. Tratamiento sobre el Impuesto a la Renta

Por otro lado, en lo que respecta al Impuesto a la Renta, el T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta (2016) establece que “son contribuyentes del impuesto las personas naturales, las sucesiones indivisas, las asociaciones de hecho de profesionales y similares y las personas jurídicas” (art. 14).

Continuando con esta definición, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que se considera persona jurídica a:

Las sociedades irregulares previstas en el Artículo 423° de la Ley General de Sociedades; la comunidad de bienes; Joint Ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes (art. 14, inc. k).

En este sentido, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que las personas jurídicas mencionadas en el artículo e inciso anterior deberán llevar contabilidad independiente de las de sus socios o partes contratantes.

En este contexto, Talledo (1998) menciona que la obligación indicada anteriormente genera un imposible jurídico, ya que una de las principales características de este tipo de acuerdos es que la gestión del negocio corresponde únicamente al asociante. En este sentido, asumir una contabilidad independiente llevaría a los contratos de asociación en participación a dejar de ser lo que son, cambiándoles la figura y convirtiéndolos en otro tipo de contratos.

En este sentido, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) determina que:

Tratándose de contratos en los que por la modalidad de la operación no fuera posible llevar la contabilidad en forma independiente, cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones, o de ser el caso, una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato” (art. 65, párr. 3).

De esta manera, en concordancia con lo que plantea la Ley en el artículo mencionado anteriormente, esta establece que, para quienes no lleven contabilidad independiente, las rentas serán atribuidas a las personas naturales o jurídicas que las integran o que sean parte contratante del mismo (T.U.O. de la Ley del IR, 2016).

Con estas consideraciones, es importante resaltar dos puntos clave. En primer lugar, cabe mencionar que la participación de los asociados se calcula sobre los resultados antes de impuestos del negocio, trayendo como consecuencia que sea deducible para el asociante el pago que este realiza por la participación de los asociados, ya que es una contraprestación entregada como consecuencia del aporte realizado (Instituto Pacífico, 2019; Picón 2000).

En segundo lugar, debido a que los asociantes pueden ser tanto personas jurídicas como naturales, nace la interrogante sobre si la renta de estos debe considerarse sobre la actividad o por el tipo de contribución que realiza. En este sentido, la Resolución de Superintendencia 042-2000/SUNAT, establece que la deducción que realiza el asociante por la participación de las asociadas es considerada como renta gravada de tercera categoría para estas últimas (Instituto Pacífico, 2019; Picón 2000).

1.5.3. Consorcios

Los contratos de consorcio son definidos en Ley 26887 (1997) de la siguiente manera:

Es el contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía.

Corresponde a cada miembro del consorcio realizar las actividades propias del consorcio que se le encargan y aquéllas a que se ha comprometido. Al hacerlo, debe coordinar con los otros miembros del consorcio conforme a los procedimientos y mecanismos previstos en el contrato (art. 445).

En este sentido, este contrato presenta una marcada diferencia con los contratos de asociación en participación. En estos últimos los asociados recibían una participación en los resultados del negocio por parte de la asociante, sin participación en la gestión del mismo. Sin embargo, el consorcio no es un contrato de prestación recíproca, sino uno de plurilateral, en el que las partes se unen para un negocio, siendo cada uno responsable de las operaciones (Picón, 2000).

1.5.3.1. Características

Los mencionados contratos poseen características específicas importantes de detallar. En primer lugar, una de sus cualidades es que es un contrato y no una sociedad, ya que carece de personalidad jurídica como todo contrato de colaboración empresarial. En este sentido, el consorcio es de carácter temporal, debido a que surge por la necesidad de partes de desarrollar un negocio determinado y se disuelve cuando este es culminado (Instituto Pacífico, 2019; Talledo, 1998).

En segundo lugar, otra de las características importantes de este tipo de contratos es que los consorciados mantienen su autonomía y ellos coordinan las actividades que realizan a favor del consorcio. Estas actividades combinadas con las demás constituyen la actividad propia del consorcio (Talledo, 1998).

En tercer lugar, otra de las características propias del consorcio es la relación con terceros y las responsabilidades con estos. “Cada miembro del consorcio se vincula individualmente con terceros en el desempeño de la actividad que le corresponde en el consorcio, adquiriendo derechos y asumiendo obligaciones a título particular” (Ley 26887, 1997, art. 447). En este sentido, esta característica surge como consecuencia de la carencia de personalidad jurídica. Asimismo, en el caso que la contratación de un tercero se realice a través del consorcio, la responsabilidad es mancomunada (Instituto Pacífico, 2019; Talledo, 1998).

En cuarto lugar, la afectación de los bienes es un punto relevante en los contratos de consorcios. Por ello, la Ley 26887 (1997) establece que “los bienes que los miembros del consorcio afecten al cumplimiento de la actividad a que se han comprometido, continúan siendo de propiedad exclusiva de éstos. La adquisición conjunta de determinados bienes se regula por las reglas de la copropiedad” (art. 446).

En quinto lugar, una característica importante que está inmersa en el propósito del contrato y de cualquier negocio, es decir, la obtención de un beneficio económico. Esta finalidad es buscada por cualquier sociedad, empero el propósito de estas es generar utilidades, retenerlas para incrementar su capital de trabajo y continuar con las operaciones; situación que no se da en los consorcios por lo específico de su operación (Talledo, 1998).

Finalmente, el sistema de participación aplicado a las partes de este contrato es de vital importancia para el funcionamiento de estos. Por ello, la Ley 26887 (1997) determina que “el contrato deberá establecer el régimen y los sistemas de participación en los resultados del consorcio; de no hacerlo, se entenderá que es en partes iguales” (art. 448).

1.5.3.2. Tratamiento tributario

Tanto la el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC como el T.U.O. de la Ley IR regulan de la misma manera a cuatro figuras contractuales, las cuales son: las Comunidades de bienes, Joint Venture, Consorcios y demás contratos de colaboración empresarial (Picón, 2000).

1.5.3.2.1. Tratamiento sobre el Impuesto General a las Ventas

Siguiendo esta línea establecida por la legislación nacional, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que:

También son contribuyentes del Impuesto la comunidad de bienes, los consorcios, Joint Ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que lleven contabilidad independiente, de acuerdo con las normas que señale el Reglamento (art. 9.3).

En este sentido, el tratamiento del IGV a los contratos de consorcio va a depender de si estos llevan o no contabilidad independiente. Por un lado, en el caso de que el consorcio se maneje a través de contabilidad independiente, este contrato de colaboración empresarial será contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realice (Instituto Pacífico, 2019).

De esta manera, El T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece los siguientes conceptos como operaciones gravadas por el Impuesto General a las Ventas:

- a) La venta en el país de bienes muebles.
- b) La prestación o utilización de servicios en el país.
- c) Los contratos de construcción.
- d) La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.
- e) La importación de bienes (art. 1).

Es importante resaltar que, de acuerdo con lo establecido anteriormente, las operaciones realizadas entre el consorcio y sus participantes son consideradas, para efecto del IGV, como operaciones entre entidades distintas, por lo que las operaciones descritas líneas arriba serán consideradas gravables y nacerá la obligación de pagarlas (Instituto Pacífico, 2019).

Adicionalmente, además de las normas generales, a los contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente se les aplicará las siguientes reglas, conforme al Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017):

- a) La asignación al contrato de bienes, servicios o contratos de construcción hechos por las partes contratantes son operaciones con terceros, siendo su base imponible el valor asignado en el contrato, el que no podrá ser menor a su valor en libros o costo del servicio o contrato de construcción realizado, según sea el caso.
- b) La transferencia a las partes de los bienes adquiridos por el contrato estará gravada, siendo su base imponible el valor en libros.
- c) La adjudicación de los bienes obtenidos y/o producidos en la ejecución de los contratos, está gravada con el Impuesto, siendo la base imponible su valor al costo (art. 5, num. 10.1).

Por otro lado, cuando las partes del consorcio manejan el registro contable de las operaciones de este, el contrato no es considerado como contribuyente el impuesto a la renta ni del IGV. En este sentido, las prestaciones que las partes realizan a favor del consorcio serán consideradas como operaciones realizadas consigo mismas y no con terceros. Asimismo, cuando una de las partes maneje la contabilidad del contrato, actuando como gerente u operador, este seguirá considerándose como un consorcio sin contabilidad independiente (Talledo, 1998; Instituto Pacífico, 2019).

Para ello, la Ley del IGV e ISC establece una serie de operaciones que no se encuentran gravadas con el impuesto general a las ventas. Entre estas se encuentran operaciones que realizan los contratos de colaboración empresarial, en este caso los consorcios. Para ello, la normativa se enfoca en dos aspectos: la incidencia o no al impuesto por la operación y el régimen del crédito fiscal (Talledo, 1998).

En primer lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que no estará gravado con el IGV:

La adjudicación a título exclusivo a cada parte contratante, de bienes obtenidos por la ejecución de los contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, en base a la proporción contractual, siempre que cumplan con entregar a la (...) SUNAT la información que, para tal efecto, ésta establezca (art. 2, inc. m).

En este sentido, Talledo (1999) menciona que esta operación inafecta se da en los contratos de consorcio cuyo propósito sea la obtención o producción de bienes para repartirlos entre las partes. Por ello, la operación es considerada por la normativa como si cada parte hubiese producido ella misma los bienes que se adjudican.

En segundo lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) también determina que no se gravará:

La asignación de recursos, bienes, servicios y contratos de construcción que efectúen las partes contratantes de sociedades de hecho, consorcios, Joint Ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que no lleven contabilidad independiente, para la ejecución del negocio u obra en común, derivada de una obligación expresa en el contrato (...) (art. 2, inc. n).

En tercer lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) detalla que no se encontrará gravado por el IGV:

La atribución, que realice el operador de aquellos contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, de los bienes comunes tangibles e intangibles, servicios y contratos de construcción adquiridos para la ejecución del negocio u obra en común, objeto del contrato, en la proporción que corresponda a cada parte contratante, de acuerdo con lo que establezca el Reglamento (art. 2, inc. o).

En este sentido, en el contrato de colaboración empresarial, en este caso en el contrato de consorcio, deberá constar expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual los participantes determinan que estos serán atribuidos en función a la participación inicial que hayan generado (Reglamento de la Ley del IGV, 2017).

Finalmente, en lo que respecta al crédito fiscal, el Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que las partes del consorcio podrán ejercer el crédito fiscal respecto a los bienes, servicios y contratos de construcción adquiridos para cumplir el propósito del contrato.

Para que esto ocurra el operador del contrato tiene la obligación de efectuar la atribución del impuesto de forma consolidada mensualmente. Asimismo, el operador no podrá utilizar el crédito fiscal, ni el gasto o costo deducible que surja de las adquisiciones que realice y que corresponda a las otras partes del contrato, aun cuando no se haya producido la atribución estipulada (Reglamento de la Ley del IGV e ISC, 2017).

1.5.3.2.2. Tratamiento sobre el Impuesto a la Renta

Para el caso del Impuesto a la Renta, el T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta (2016) establece que “son contribuyentes del impuesto las personas naturales, las sucesiones indivisas, las asociaciones de hecho de profesionales y similares y las personas jurídicas” (art. 14).

Continuando con esta definición, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que se considera persona jurídica a:

Las sociedades irregulares previstas en el Artículo 423° de la Ley General de Sociedades; la comunidad de bienes; Joint Ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes (art. 14, inc. k).

En este sentido, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que las personas jurídicas mencionadas en el artículo e inciso anterior deberán llevar contabilidad independiente de las de sus socios o partes contratantes.

Sin embargo, a pesar de que la norma establece la obligación de presentar contabilidad independiente, esta detalla dos excepciones en que dicha obligación desaparece.

Por un lado, cuando la modalidad de la operación impide que los contratos lleven contabilidad independiente, “cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones, o (...) una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato, debiendo en ambos casos, solicitar autorización a la (...) SUNAT, quien la aprobará o denegará en un plazo no mayor a quince días” (T.U.O. de la Ley del IR, 2016, art. 65, párr. 3).

Por otro lado, el T.U.O. de la Ley del IR (2016), establece que:

Tratándose de contratos con vencimiento a plazos menores a tres (3) años, cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones o, (...) una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato, debiendo a tal efecto, comunicarlo a la (...) SUNAT dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de celebración del contrato (art. 65, párr. 4).

Estas definiciones, al igual que el caso del Impuesto General a las Ventas, establecen que el consorcio será considerado como sujeto del impuesto cuando este lleve contabilidad independiente. Sin embargo, cuando esto no ocurra, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) menciona que las rentas serán atribuidas a las personas naturales o jurídicas que las integran o que sean parte contratante del mismo.

1.5.3.3. Documento de atribución y registro auxiliar

De acuerdo con lo que se mencionaba líneas arriba, los contratos de consorcios que no lleven contabilidad independiente podrán elegir dos opciones para su manejo: que cada una de las partes contabilice sus operaciones o que una de ellas lleve la contabilidad del contrato. Cuando ocurre lo segundo el consorciado que lleve la contabilidad del contrato será conocido como operador (Instituto Pacífico, 2019).

En este sentido, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que:

“Para efecto de ejercer el derecho al crédito fiscal, (...) el operador atribuirá a cada parte contratante, según la participación en los gastos establecida en el contrato, el impuesto que hubiese gravado la importación, la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción (...). Dicha atribución deberá ser realizada mediante documentos cuyas características y requisitos serán establecidos por la SUNAT (art. 19, párr. 8).

La SUNAT se pronunció sobre estos documentos a través de la Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT, en la cual establece el documento que será utilizado para el mencionado fin y su definición:

El Documento de Atribución es aquél que emite el operador para que los demás participantes de un consorcio, Joint Venture u otras formas de contratos de colaboración empresarial que no llevan contabilidad independiente a la de sus socios, puedan sustentar el porcentaje de crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributario que les corresponda, de los documentos anotados en el Registro Auxiliar (Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT).

Para ello, se deberá comunicar a la SUNAT, después de diez días de firmado el contrato, quién va a realizar las funciones correspondientes al Operador. En este sentido, el Operador del contrato únicamente podrá emitir de, manera mensual, un documento de atribución por cada participante del acuerdo (Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT).

Asimismo, la SUNAT establece una serie de obligaciones del operador en relación con estos documentos. Por un lado, la Resolución de Superintendencia mencionada señala que el Operador deberá llevar un Registro Auxiliar por cada contrato o acuerdo que posee y se ajuste a las características antes mencionadas. En este registro se anotarán, de forma mensual, los comprobantes de pago y las declaraciones únicas de importación que den derecho al crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributario, así como el documento de atribución correspondiente. En este sentido, la atribución de cada uno de los partícipes tendrá que ser anota en este registro en el periodo que corresponda (Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT).

Finalmente, en relación con las partes del contrato, la Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT establece que la anotación del Documento de Atribución se realizará en el Registro de Compras del participante del acuerdo. Esto le permitirá ejercer el derecho al crédito fiscal, siendo el registro del mismo sustento suficiente para efecto de lo mencionado.

1.5.4. Joint Venture

Actualmente, la economía viene tomando un giro más dinámico y competitivo, donde es necesario que las empresas busquen maneras de abordar este aceleramiento del entorno. Es por ello que nace una figura que ha ido adquiriendo importancia en el ámbito internacional y latinoamericano: los Joint Venture, los cuales, a lo largo de las últimas décadas, han formado parte de los mecanismos de internacionalización de las empresas a consecuencia de la globalización y la creación de mercados mundiales (Instituto Pacífico, 2019; Maguiña, 2009).

La denominación de Joint Venture hace referencia a “una modalidad de colaboración empresarial cuyo origen se sitúa en el Derecho angloamericano. Nacida a finales del siglo pasado en los Estados Unidos y desarrollada en la primera mitad del siglo XX en aquel país (...)” (Maguiña, 2009, p. 9).

De esta manera, de acuerdo con Maguiña (2009), el Joint Venture “es también conocido como una empresa de riesgo compartido, empresa con participación, empresa conjunta o coinversión de riesgo” (p. 10).

En este sentido, se puede definir al Joint Venture como:

Una forma de cooperación empresarial en un contexto competitivo que actúa como una “asociación empresarial estratégica” entre dos o más empresas nacionales y/o extranjeras, que mediante la integración, interacción y complementariedad de sus actividades y recursos buscan alcanzar propósitos comunes (Maguiña, 2009, p. 10).

Asimismo, Caballero (1985, como se citó en Ferrero, 1999, p. 63) define al Joint Venture como “(...) una asociación de dos o más personas para realizar una empresa aislada que implica un determinado riesgo (Joint Venture) para lo cual perciben unidas un beneficio, pero sin crear sociedad o corporación alguna”.

De la misma manera, para Arias (1994, como se citó en Araoz y Ramírez-Gastón, 2007, p. 28) el contrato de Joint Venture “es un instrumento contractual que responde a la necesidad de movilizar capitales en búsqueda de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgos, en el que las partes se juntan con un criterio de coparticipación que asume las más diferentes formas y matices”.

Como se puede apreciar, no existe una definición exacta y final de este contrato; sin embargo, todas ellas coinciden en que es un acuerdo entre las partes para participar de un negocio específico con el fin de lograr sinergias, obtener un beneficio común y compartir riesgos. En este contexto, el Joint Venture guarda mucha relación con el contrato de consorcio, pero su notoria amplitud aumenta las posibilidades de las partes para realizar negocios (Araoz y Ramírez-Gastón, 2007; Ferrero, 1999; Maguiña, 2009).

1.5.4.1. Clasificación

De acuerdo con Maguiña (2009) los contratos de Joint Venture se puede clasificar en función a la nacionalidad de las partes, de acuerdo con el desempeño de los socios o por el tipo de acuerdo.

En primer lugar, la clasificación se puede dar en relación con su contexto geográfico. Por un lado, se encuentra el Joint Venture Nacional, la cual se crea, como su nombre lo dice, por socios que comparten una misma nacionalidad y que desarrollan el negocio dentro de su país de origen. Por otro lado, están los Joint Ventures Internacionales, cuyos socios provienen de diferentes países. Sin embargo, uno de ellos puede ser considerado como el socio local, debido a que se domicilia en el país donde se desarrollará el acuerdo (Maguiña, 2009).

En segundo lugar, como mencionábamos líneas arriba, el rol de los socios es otra forma de clasificar a los Joint Venture. En este sentido, Maguiña (2009) establece tres dimensiones para esta clasificación:

- Joint Venture con un socio dominante: es un tipo de Joint Venture que se encuentra básicamente controlado o dominado por un socio, es decir, este posee una activa participación en la administración y operación del acuerdo. No obstante, las otras partes de acuerdo poseen un rol pasivo.
- Joint Venture de administración y operación compartida: la cual establece que las partes tienen participación directa en la administración y operación del negocio.
- Joint Venture independiente: en esta clase de acuerdo, la toma de decisiones, administración y operación del negocio recae en manos de una gerencia establecida por las partes que no mantiene relación directa con alguna de ellas. Esto significa que ninguno de los socios juega un rol activo.

Finalmente, Maguiña (2009) establece que la clasificación de los Joint Venture puede darse en función al tipo de contrato o acuerdo de las partes. En este sentido, el propósito del acuerdo define la clasificación del mismo. Por ejemplo, pueden surgir acuerdos para proyectos manufactureros, para las industrias extractivas, para la industria de la construcción, para actividades financieras, para prestación de servicios, entre otros.

1.5.4.2. Características

Los Joint Venture poseen una serie de características específicas importantes de detallar. En primer lugar, una de las características de este tipo de acuerdo es la informalidad, debido a que la legislación peruana no exige una formalidad establecida para este tipo de contratos, siendo un contrato *ad probationem*. No obstante, debido a la importancia del contrato para las partes, la complejidad del negocio y por seguridad jurídica, se suele realizar por escrito (Instituto Pacífico, 2019).

En segundo lugar, otra cualidad que surge en nuestro país es la atipicidad de los mismo. En el Perú los contratos de Joint Venture carecen de un régimen jurídico propio. Esta situación no ocurre con los contratos de asociación en participación y consorcios, los cuales, si se encuentran legislados en la Ley General de Sociedades, dentro de los contratos asociativos. Sin embargo, al Joint Venture le aluden normas sectoriales, en relación con las disposiciones que establece el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC, así como el T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta (Instituto Pacífico, 2019; Talledo, 1998).

En tercer lugar, una característica esencial de este tipo de contratos es la ausencia de personería jurídica. En este sentido, al igual que los contratos de consorcio, cada parte mantiene su individualidad, siendo estas quienes participan de forma conjunta para desarrollar las distintas actividades que requiere el negocio (Instituto Pacífico, 2019; Talledo, 1998).

Finalmente, un punto fundamental en este tipo de contratos es la contribución de las partes, las cuales aportan para el funcionamiento del negocio. Por ello, al no constituirse una nueva persona jurídica, el Joint Venture no cuenta con un patrimonio propio y los bienes adquiridos por este son copropiedad de las partes (Instituto Pacífico, 2019; Talledo, 1998).

1.5.4.3. Tratamiento tributario

De acuerdo con la Ley General de Sociedades – Ley 26887 (1997):

Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro (art. 438).

Asimismo, la Ley General de Sociedades únicamente detalla a los contratos de asociación en participación y a los consorcios como contratos asociativos. Sin embargo, en esta definición de contrato asociativo, se mencionan cualidades que posee un contrato de Joint Venture; por lo que se puede entender que estos son contratos asociativos. Estos, a pesar de ser atípicos, son contratos de colaboración empresarial desde el punto de vista del derecho mercantil (Araoz y Ramírez-Gastón, 2007; Instituto Pacífico, 2019).

En este sentido, a pesar de que la Ley General de Sociedades no da una definición específica de los contratos de Joint Venture, tanto la el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC como el T.U.O. de la Ley IR regulan de la misma manera a cuatro figuras contractuales, entre las que se encuentran los consorcios y los Joint Venture. Es por ello que, tanto para el IGV como para el Impuesto a la Renta, el tratamiento tributario de los Joint Venture se aplica de la misma manera que los consorcios (Picón, 2000).

1.5.4.3.1. Tratamiento sobre el Impuesto General a las Ventas

Siguiendo esta línea establecida por la legislación nacional, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que:

También son contribuyentes del Impuesto la comunidad de bienes, los consorcios, Joint Ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que lleven contabilidad independiente, de acuerdo con las normas que señale el Reglamento (art. 9.3).

En este sentido, el tratamiento del IGV a los contratos de Joint Venture va a depender de si estos llevan o no contabilidad independiente. Por un lado, en el caso de que el Joint Venture se maneje a través de contabilidad independiente, este contrato de colaboración empresarial será contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realice (Instituto Pacífico, 2019).

De esta manera, El T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece los siguientes conceptos como operaciones gravadas por el Impuesto General a las Ventas:

- a) La venta en el país de bienes muebles.
- b) La prestación o utilización de servicios en el país.
- c) Los contratos de construcción.
- d) La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos.
- e) La importación de bienes (art. 1).

Es importante resaltar que, de acuerdo con lo establecido anteriormente, las operaciones realizadas entre el Joint Venture y sus participantes son consideradas, para efecto del IGV, como operaciones entre entidades distintas, por lo que las operaciones descritas líneas arriba serán consideradas gravables y nacerá la obligación de pagarlas (Instituto Pacífico, 2019).

Adicionalmente, además de las normas generales, a los contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente se les aplicará las siguientes reglas, conforme al Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017):

- a) La asignación al contrato de bienes, servicios o contratos de construcción hechos por las partes contratantes son operaciones con terceros, siendo su base imponible el valor asignado en el contrato, el que no podrá ser menor a su valor en libros o costo del servicio o contrato de construcción realizado, según sea el caso.
- b) La transferencia a las partes de los bienes adquiridos por el contrato estará gravada, siendo su base imponible el valor en libros.
- c) La adjudicación de los bienes obtenidos y/o producidos en la ejecución de los contratos, está gravada con el Impuesto, siendo la base imponible su valor al costo (art. 5, núm. 10.1).

Por otro lado, cuando las partes del Joint Venture manejan el registro contable de las operaciones de este, el contrato no es considerado como contribuyente el impuesto a la renta ni del IGV. En este sentido, las prestaciones que las partes realizan a favor del Joint Venture serán consideradas como operaciones realizadas consigo mismas y no con terceros. Asimismo, cuando una de las partes maneje la contabilidad del contrato, actuando como gerente u operador, este seguirá considerándose como un Joint Venture sin contabilidad independiente (Talledo, 1998; Instituto Pacífico, 2019).

Para ello, la Ley del IGV e ISC establece una serie de operaciones que no se encuentran gravadas con el impuesto general a las ventas. Entre estas se encuentran operaciones que realizan los contratos de colaboración empresarial, en este caso los Joint Venture. Para ello, la normativa se enfoca en dos aspectos: la incidencia o no al impuesto por la operación y el régimen del crédito fiscal (Talledo, 1998).

En primer lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que no estará gravado con el IGV:

La adjudicación a título exclusivo a cada parte contratante, de bienes obtenidos por la ejecución de los contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, en base a la proporción contractual, siempre que cumplan con entregar a la (...) SUNAT la información que, para tal efecto, ésta establezca (art. 2, inc. m).

En este sentido, Talledo (1999) menciona que esta operación inafecta se da en los contratos de Joint Venture cuyo propósito sea la obtención o producción de bienes para repartirlos entre las partes. Por ello, la operación es considerada por la normativa como si cada parte hubiese producido ella misma los bienes que se adjudican.

En segundo lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) también determina que no se gravará:

La asignación de recursos, bienes, servicios y contratos de construcción que efectúen las partes contratantes de sociedades de hecho, consorcios, Joint Ventures u otras formas de contratos de colaboración empresarial, que no lleven contabilidad independiente, para la ejecución del negocio u obra en común, derivada de una obligación expresa en el contrato (...) (art. 2, inc. n).

En tercer lugar, el T.U.O. de la Ley del IGV e ISC (2017) detalla que no se encontrará gravado por el IGV:

La atribución, que realice el operador de aquellos contratos de colaboración empresarial que no lleven contabilidad independiente, de los bienes comunes tangibles e intangibles, servicios y contratos de construcción adquiridos para la ejecución del negocio u obra en común, objeto del contrato, en la proporción que corresponda a cada parte contratante, de acuerdo con lo que establezca el Reglamento (art. 2, inc. o).

En este sentido, en el contrato de colaboración empresarial, en este caso en el contrato de Joint Venture, deberá constar expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual los participantes determinan que estos serán atribuidos en función a la participación inicial que hayan generado (Reglamento de la Ley del IGV, 2017).

Finalmente, en lo que respecta al crédito fiscal, el Reglamento de la Ley del IGV e ISC (2017) establece que las partes del Joint Venture podrán ejercer el crédito fiscal respecto a los bienes, servicios y contratos de construcción adquiridos para cumplir el propósito del contrato.

Para que esto ocurra el operador del contrato tiene la obligación de efectuar la atribución del impuesto de forma consolidada mensualmente. Asimismo, el operador no podrá utilizar el crédito fiscal, ni el gasto o costo deducible que surja de las adquisiciones que realice y que corresponda a las otras partes del contrato, aun cuando no se haya producido la atribución estipulada (Reglamento de la Ley del IGV e ISC, 2017).

1.5.4.3.2. Tratamiento sobre el Impuesto a la Renta

Para el caso del Impuesto a la Renta, el T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta (2016) establece que “son contribuyentes del impuesto las personas naturales, las sucesiones indivisas, las asociaciones de hecho de profesionales y similares y las personas jurídicas” (art. 14).

Continuando con esta definición, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que se considera persona jurídica a:

Las sociedades irregulares previstas en el Artículo 423° de la Ley General de Sociedades; la comunidad de bienes; Joint Ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes (art. 14, inc. k).

En este sentido, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) establece que las personas jurídicas mencionadas en el artículo e inciso anterior deberán llevar contabilidad independiente de las de sus socios o partes contratantes.

Sin embargo, a pesar de que la norma establece la obligación de presentar contabilidad independiente, esta detalla dos excepciones en que dicha obligación desaparece.

Por un lado, cuando la modalidad de la operación impide que los contratos lleven contabilidad independiente, “cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones, o (...) una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato, debiendo en ambos casos, solicitar autorización a la (...) SUNAT, quien la aprobará o denegará en un plazo no mayor a quince días” (T.U.O. de la Ley del IR, 2016, art. 65, párr. 3).

Por otro lado, el T.U.O. de la Ley del IR (2016), establece que:

Tratándose de contratos con vencimiento a plazos menores a tres (3) años, cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones o, (...) una de ellas podrá llevar la contabilidad del contrato, debiendo a tal efecto, comunicarlo a la (...) SUNAT dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de celebración del contrato (art. 65, párr. 4).

Estas definiciones, al igual que el caso del Impuesto General a las Ventas, establecen que el Joint Venture será considerado como sujeto del impuesto cuando este lleve contabilidad independiente. Sin embargo, cuando esto no ocurra, el T.U.O. de la Ley del IR (2016) menciona que las rentas serán atribuidas a las personas naturales o jurídicas que las integran o que sean parte contratante del mismo.

1.5.5. Comparación entre tipos de contratos asociativos

CONTRATOS ASOCIATIVOS			
Aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes.			
No genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro			
	ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN	CONSORCIO	JOINT VENTURE
DEFINICIÓN	Contrato por el cual un asociante concede a los asociados, una participación en el resultado de un negocio del asociante, a cambio de una determinada contribución.	Contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio, con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía.	Una asociación de dos o más personas para realizar una empresa aislada que implica un determinado riesgo (Joint Venture) para lo cual perciben unidas un beneficio, pero sin crear sociedad o corporación alguna.
PERSONA JURÍDICA	No genera una persona jurídica.	No genera una persona jurídica.	No genera una persona jurídica.
GESTIÓN DEL NEGOCIO	Corresponde únicamente al asociante y no existe relación jurídica con terceros.	Los consorciados coordinan las actividades que realizan a favor del consorcio.	Los ventures coordinan las actividades que realizan a favor del negocio.
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES	El asociante posee los derechos y obligaciones frente a terceros.	Cada miembro se vincula individualmente con terceros, adquiriendo derechos y obligaciones a título particular.	Cada miembro se vincula individualmente con terceros, adquiriendo derechos y obligaciones a título particular.
	Los asociados tienen derecho a la rendición de cuentas al término del negocio y de cada ejercicio.		
PARTICIPACIÓN	Los asociados participan en las pérdidas en la misma medida en que participan en las utilidades, sin que estas excedan su contribución.	El contrato establece el régimen y los sistemas de participación en los resultados del consorcio	El contrato establece el régimen y los sistemas de participación en los resultados del joint venture.
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS	CONTRIBUYENTES	El contrato no es contribuyente de IGV, ya que cada parte posee existencia jurídica propia y autónoma.	Cuando el contrato se maneja a través de contabilidad independiente, este será contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realice.
	OPERACIONES ENTRE LAS PARTES	Las operaciones entre las partes son consideradas gravadas con el IGV.	Cuando hay contabilidad independiente, las operaciones entre el joint venture y las partes son consideradas gravadas con el IGV.
IMPUESTO A LA RENTA	TIPO DE CONTABILIDAD	La ley dispone que lleve contabilidad independiente; sin embargo, ya que la naturaleza del contrato lo impide, las operaciones del contrato son registradas en la contabilidad del asociado.	Cuando el consorcio es uno con contabilidad independiente, este es contribuyente del IR; mientras que, cuando este no lo sea, las partes serán contribuyentes del IR.
	DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA	La participación pagada a los asociados es deducible para términos del cálculo del IR del asociante.	Cuando el joint venture es uno con contabilidad independiente, este es contribuyente del IR; mientras que, cuando este no lo sea, las partes serán contribuyentes del IR.
		La deducción que realiza el asociante por la participación de las asociadas es considerada como renta gravada de tercera categoría para estas últimas	Cuando no haya contabilidad independiente, las partes eligen a un operador, quien transfiere a cada una de ellos la participación en los gastos del consorcio a través del documento de atribución.
		El documento de atribución emitido por el operador es anotado en el registro de compras de los participantes, dándole derecho al crédito fiscal y al gasto deducible para efectos del impuesto a la renta.	Cuando no haya contabilidad independiente, las partes eligen a un operador, quien transfiere a cada una de ellos la participación en los gastos del joint venture a través del documento de atribución.
			El documento de atribución emitido por el operador es anotado en el registro de compras de los participantes, dándole derecho al crédito fiscal y al gasto deducible para efectos del impuesto a la renta.

Figura 20. Comparación entre tipos de contratos asociativos. Elaboración propia.

1.6. Desempeño financiero

El objetivo de todo gerente es la creación de valor de la empresa, esta creación de valor no busca ser inmediata o que permanezca durante el corto plazo, sino que se enfoca en obtener un crecimiento sostenido en el tiempo. De esta manera, los gerentes buscan corregir los puntos débiles y aprovechar las ventajas de los puntos fuertes de la organización (Chu, 2014).

Siguiendo este objetivo, García (2014) menciona que, para poder comprender estos puntos débiles y fuertes antes mencionados, la información que proporcionan los estados y reportes financieros permite a la organización poseer una base histórica financiera que ayuda a comprender las actividades realizadas con la finalidad de proyectarlas hacia el futuro.

En este sentido, el análisis de los estados financiero estudia todos y cada uno de los resultados de la empresa, dejando como producto información que permita generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la empresa, ayudando a que la gerencia pueda identificar las deficiencias y corregirlas (Chu, 2014; Lavalle, 2017).

Con todo lo mencionado, Córdoba (2014) establece que “el análisis financiero es el estudio de los estados financieros de una organización, que permite evaluar su condición financiera, desempeño (gestión financiera) y tendencias generales y específicas para, (...) proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas” (p. 154).

1.6.1. Análisis financiero

En primer lugar, para entender el concepto de análisis financiero es necesario conocer el significado de cada una de las palabras. Por un lado, Lavalle (2017) menciona que el término análisis hace referencia a una evaluación cualitativa (cuando el propósito es descubrir o separar los elementos) y cuantitativa (cuando se emplea una determinada cantidad de elementos) de los componentes de cualquier organismo estudiado. De esta manera, una vez realizada la evaluación de los componentes, se puede realizar un diagnóstico.

Por otro lado, se puede entender por finanzas al estudio de las variaciones y movimientos de los recursos económicos de una empresa, es decir, consiste en el estudio de la obtención, asignación y uso del dinero (Lavalle, 2017).

En este sentido, García (2014) define el análisis de estados financieros como “el uso de herramientas y técnicas que se aplican a los reportes y estados de índole financiera para obtener algunas medidas y relaciones que facilitan la toma de decisiones” (p. 132).

Siguiendo esta línea, Lavalle (2017) define análisis financiero como “un diagnóstico integral que implica comparar el desempeño de la empresa con el de otras compañías dentro de la misma industria y evaluar las tendencias de la posición financiera de la empresa conforme transcurre el tiempo” (p. 8).

Asimismo, Domínguez y Olalla (2012, como se citó en Córdoba, 2014, p. 153) definen al análisis financiero como “el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y las perspectivas de la empresa. El fin fundamental del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito de la empresa”.

Habiendo conocido las percepciones de los autores sobre la definición del análisis financiero, García (2014) establece que la actividad de análisis financiero integra una serie de herramienta, técnicas y métodos, entre los cuales destacan:

- Análisis de porcentajes: análisis vertical y horizontal.
- Análisis de razones financieras.
- Análisis del valor económico agregado.

1.6.1.1. Análisis de porcentajes

En ocasiones resulta difícil analizar cada uno de los rubros de los estados financieros de una empresa, esta dificultad se acrecienta al intentar comparar empresas o periodos diferentes únicamente viendo números. Sin embargo, se puede emplear un método de análisis cuyo funcionamiento permita que cada partida de los estados financieros pueda analizarse bajo una medida común (García, 2014).

Este método de análisis es el de porcentajes, el cual permite quitar la distorsión que generan las cifras, eliminar el efecto del tamaño de las compañías, desaparecer el tipo de moneda que estas emplean y proporciona una medida de entendimiento universal (García, 2014).

Por un lado, se encuentra el método de análisis vertical, el cual, de acuerdo con Lavalle (2017) consiste en:

“(…) expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Este tipo de análisis se aplica generalmente al balance general y al estado de resultados, y se le conoce también como análisis de porcentos integrales. Sin embargo, la aplicación de este método se puede hacer también en otros estados financieros (p. 9).

En este método consiste en determinar qué tanto participa un rubro dentro de un total global, permitiendo a la empresa determinar la variación de este rubro con respecto al total. Este también nos permite determinar la variación de un mismo rubro en distintos periodos (Córdoba, 2014; Lavalle, 2017).

Los porcentajes del análisis vertical se calculan de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$\% \text{ vertical} = \left(\frac{\text{Concepto que te interesa}}{\text{Concepto base}} \right) \times 100$$

Figura 21. Ecuación para determinar el porcentaje de análisis vertical. Adaptado de “Introducción a las finanzas” (García, 2014)

De esta manera, la fórmula mencionada líneas arriba se puede aplicar al estado de situación financiera de una empresa de la siguiente manera:

- Asignar el 100% al activo total.
- Asignar el 100% a la suma del pasivo y el patrimonio.
- Cada una de las partidas del mencionado estado deben representar una fracción de los totales del 100% (Lavalle, 2017).

Asimismo, este método se puede aplicar al estado de resultados de la siguiente forma:

- Asignar el 100% al total de ventas.
- Cada una de las partidas de costos, gastos y utilidad (pérdida) deben representar un porcentaje respecto a las ventas totales (Lavalle, 2017).

Por otro lado, se encuentra el método de análisis horizontal. Este método de acuerdo con Córdoba (2014) “(…) compara estados financieros homogéneos de dos o más periodos. (...) busca determinar la variación que un rubro ha sufrido en un periodo respecto a otro” (p. 193).

Es también conocido con el nombre de análisis de tendencias, ya que nos indica la tendencia que siguen las diferentes partidas de los estados financieros que se están evaluando o analizando, en diferentes periodos de tiempo. En este sentido, este análisis se puede emplear como herramienta para evaluar las variaciones de distintas partidas a lo largo del tiempo, generando así un enfoque dinámico de análisis con el que se pueda tomar decisiones acertadas para el futuro (Córdoba, 2014; Lavalle, 2017).

Los porcentajes del análisis horizontal se calculan de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$\% \text{ horizontal} = \left(\frac{\text{Concepto actual} - \text{Mismo concepto del año base}}{\text{Mismo concepto del año base}} \right) \times 100$$

Figura 22. Ecuación para determinar el porcentaje de análisis horizontal. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.2. Análisis de razones financieras

Uno de los métodos más utilizados y conocidos dentro del análisis financiero son las razones financieras, también llamadas ratios financieros o indicadores financieros. Estos nos permiten obtener información sobre el desempeño histórico de la empresa y su postura financiera a futuro, a través de la evaluación de los distintos rubros de los estados financieros; siempre teniendo en cuenta una correcta interpretación de las cifras y resultados obtenidos (García, 2014).

De la misma manera, Córdoba (2014) define a los indicadores financieros como “coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación entre sí de dos datos financieros directos permite analizar el estado actual o pasado de la organización (...)” (p. 223).

Las razones financieras pueden ser muchas y diferentes entre ellas, debido a que cada empresa o industria posee algunos indicadores que tienen más impacto o les genera mejor información del negocio o actividad que realiza. Sin embargo, a pesar de esta amplia variedad, existen algunos ratios financieros de uso común y generalizado. Estos se pueden agrupar de la siguiente manera:

- Razones de solvencia o liquidez.
- Razones de rotación o utilización de activos.
- Razones de apalancamiento financiero.
- Razones de rentabilidad.
- Razones de valor de mercado.

1.6.1.2.1. Razones de solvencia o liquidez

La liquidez se puede definir como la capacidad que posee un activo de ser convertido en dinero en efectivo al final de un periodo de tiempo. En este sentido, las razones de liquidez hacen énfasis la capacidad que posee la empresa para liquidar obligaciones de corto plazo. Estos ratios implican las relaciones que existen entre los pasivos circulantes y los pasivos de corto plazo (Block y Hirt, 2005; Córdoba, 2014; García, 2014).

En primer lugar, se encuentra el capital de trabajo neto (CTN), el cual, aunque su resultado no es propiamente un indicador, les permite a las empresas determinar el importe monetario que le quedaría a la empresa luego de cancelar todas sus deudas corrientes al emplear sus activos circulantes (Córdoba, 2014; García, 2014).

En segundo lugar, se tiene a la razón circulante o también conocida como la razón corriente. Esta muestra la capacidad que posee la empresa para hacer frente a sus pasivos de corto plazo con sus activos corrientes. En este sentido, muchas posturas consideran que mientras más alta sea esta razón es mejor para la empresa. Sin embargo, esto depende de la situación de cada empresa, ya que una compañía que posea niveles mínimos de inventario y cuya gestión de cobranzas le permita una reducida partida de cuentas por cobrar tendrá una razón circulante baja, a pesar de que pueda contar con la liquidez para afrontar sus obligaciones (Córdoba, 2014; García, 2014).

Finalmente, se encuentra la prueba ácida o razón rápida, la cual muestra la capacidad que posee la empresa para hacer frente a sus pasivos corrientes con sus activos más líquidos, descontando de la ecuación a los inventarios, proporcionando una idea más aproximada de la liquidez que posee (Córdoba, 2014; García, 2014).

En el siguiente cuadro se pueden visualizar las ecuaciones de cada una de estas razones, así como un ejemplo de su aplicación:

1. Razones de solvencia o liquidez			
Razón financiera	Cálculo	Datos	Resultado
Capital de trabajo	$\text{Activo circulante} - \text{Pasivo de corto plazo}$	$190\,000 - 135\,000$	55 000
Razón circulante	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo de corto plazo}}$	$\frac{190\,000}{135\,000}$	1.41
Prueba ácida	$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo de corto plazo}}$	$\frac{190\,000 - 74\,000}{135\,000}$	0.86

Figura 23. Razones de solvencia o liquidez. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.2.2. Razones de rotación o utilización de activos

La razón de rotación de activos mide la velocidad con la que las empresas convierten diversas cuentas en ventas o efectivo. Estos ratios proporcionan información sobre el manejo operativo de estas partidas. Asimismo, miden el grado de eficiencia con la que las empresas emplean las diversas cuentas de los activos (Block y Hirt, 2005; Córdoba, 2014; García, 2014).

En primer lugar, se encuentra la rotación de inventarios, la cual mide el número de veces que el inventario ha sido vendido durante un periodo. Este ratio, determinado en días, permite a la empresa evaluar la política aplicada a los inventarios, debido a que cuantifica el tiempo que se demora la inversión realizada en estos convertirse en dinero (Córdoba, 2014; García, 2014).

En segundo lugar, otro ratio de utilización de activos es el de rotación de cuentas por cobrar. Este permite a las empresas mantener una evaluación constante sobre las políticas crediticias y de cobranza. Lo que se busca es que las cuentas por cobrar no superen a las ventas, debido a que esto generaría un congelamiento de fondos que no le permitiría a la empresa tener una mayor capacidad de pago (Córdoba, 2014).

En tercer lugar, tenemos a la razón de rotación de activos totales, también conocida como razón de eficiencia en el uso de los activos. Esta nos indica cuantas veces se puede vender a los clientes el valor total de la inversión realizada. Esta razón puede emplearse para cada uno de los componentes del activo, permitiendo a las empresas una mayor comprensión de la eficiencia de su inversión (Córdoba, 2014; García, 2014).

En el siguiente cuadro se pueden visualizar las ecuaciones de cada una de estas razones, así como un ejemplo de su aplicación:

2. Razones de rotación y uso de los activos			
Razón financiera	Cálculo	Datos	Resultado
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{335\,000}{74\,000}$	4.53
Periodo de permanencia de los inventarios	$\frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$	$\frac{365}{4.53}$	80.83
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	$\frac{418\,750}{68\,000}$	6.16
Periodo de recuperación de C x C	$\frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	$\frac{365}{6.16}$	59.27
Rotación de los activos totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$	$\frac{418\,750}{1\,217\,000}$	0.34
Intensidad del uso de activos totales	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Ventas}}$	$\frac{1\,217\,000}{418\,750}$	2.91

Figura 24. Razones de rotación y uso de activos. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.2.3. Razones de apalancamiento financiero

Las razones de apalancamiento, también conocidos como razones de utilización de deudas o de endeudamiento, indican el grado de liquidez o solvencia que posee la empresa, pero en el largo plazo. Asimismo, le proporciona información sobre la estructura de capital que utiliza. De misma manera, mide el riesgo que se asume al ofrecer un financiamiento adicional a las empresas (Córdoba, 2014; García, 2014).

En primer lugar, se encuentra la razón de estructura de capital o pasivo total a capital contable, cuya medida muestra la proporción que tienen los pasivos respecto al patrimonio de la compañía. Asimismo, nos muestra que tan comprometido se encuentra el patrimonio de los accionistas respecto a los acreedores de la empresa (Córdoba, 2014).

En segundo lugar, otro ratio incluido dentro de esta clasificación es la razón de multiplicador del capital. Dicha razón “indica la relación que existe entre el total del capital invertido y el capital contable (...). Esta es una medida de la eficiencia de la compañía y del grado de apalancamiento que se tiene (García, 2014, p. 142).

En tercer lugar, se encuentra la razón del pasivo de largo plazo a capital contable o también conocida como capitalización a largo plazo. Córdoba (2014) menciona lo siguiente sobre este ratio:

Este indicador la importancia relativa de las deudas a largo plazo dentro de la estructura de capital de la empresa. (...) Mientras más alto sea este indicador, mayor será el riesgo que corre el ente económico, por cuanto una situación imprevista que afecte los ingresos operativos de la compañía (...) podría acarrear una situación de iliquidez e insolvencia, como consecuencia de la alta carga financiera que las deudas a largo plazo causarían (p. 235).

Finalmente, se encuentra razón de cobertura de intereses, la cual “mide la capacidad de la empresa para cubrir con sus obligaciones financieras en lo que se refiere intereses. El resultado muestra cuántas veces puede cubrir la utilidad en operación sus cargos financieros por interés” (García, 2014, p. 143).

En el siguiente cuadro se pueden visualizar las ecuaciones de cada una de estas razones, así como un ejemplo de su aplicación:

3. Razones de apalancamiento			
Razón financiera	Cálculo	Datos	Resultado
Pasivo total a capital contable	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$	$\frac{582\,890}{634\,110}$	0.92
Multiplicador del capital	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Capital contable}}$	$\frac{1\,217\,000}{634\,110}$	1.92
Pasivo de largo plazo a capital contable	$\frac{\text{Pasivo de largo plazo}}{\text{Capital contable}}$	$\frac{447\,890}{634\,110}$	0.71
Cobertura de intereses	$\frac{\text{Utilidad en operación}}{\text{Gastos por intereses}}$	$\frac{33\,750}{3\,000}$	11.25

Figura 25. Razones de apalancamiento. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.2.4. Razones de rentabilidad

Estos ratios, también llamados razones de rendimiento, nos permiten medir la capacidad de las empresas para generar rendimientos favorables básicamente en función a tres conceptos: las ventas que realizan, los activos que poseen y el capital invertido. Estos se emplean para medir la eficiencia de las empresas para manejar sus costos y gastos y convertir las ventas en ganancias (Block y Hirt, 2005; Córdoba, 2014; García, 2014).

En primer lugar, tenemos al rendimiento sobre las ventas (ROS) también conocida como la rentabilidad de las operaciones. Este ratio mide la capacidad, el desempeño y la eficiencia operativa de las empresas para producir ganancias en relación con las ventas. En este sentido, mientras mayor sea este indicador, mayor será la capacidad de los ingresos operativos para generar utilidad (Córdoba, 2014; García, 2014).

En segundo lugar, se encuentra la razón de rendimiento sobre los activos (ROA) también llamada rentabilidad de los activos. Este ratio detalla el rendimiento de la empresa en función al total de la inversión realizada en activos. Mientras mayor sea su resultado, mayor será la eficiencia de la compañía en el uso de sus activos (Córdoba, 2014; García, 2014).

En tercer lugar, un ratio de vital importancia para las empresas es el del rendimiento sobre el capital contable (ROE) o rentabilidad del capital total. Esta medida es de las más utilizadas e importantes para los usuarios de la información financiera, ya que indica el porcentaje de utilidad que obtienen los accionistas en función a la inversión realizada (García, 2014).

En el siguiente cuadro se pueden visualizar las ecuaciones de cada una de estas razones, así como un ejemplo de su aplicación:

4. Razones de rentabilidad			
Razón financiera	Cálculo	Datos	Resultado
Rendimiento sobre las ventas (ROS) ⁴	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{14\,100}{418\,750}$	3.37%
Rendimiento sobre los Activos totales (ROA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	$\frac{14\,100}{1\,217\,000}$	1.16%
Rendimiento sobre el Capital contable (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$	$\frac{14\,100}{634\,110}$	2.23%

Figura 26. Razones de rentabilidad. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

Finalmente, si bien la razón de rendimiento sobre capital (ROE) nos brinda un enfoque preciso para evaluar la ganancia de los accionistas, este muchas veces no permite un correcto análisis de cómo se llegó a ello y, por ende, impide establecer medidas adecuadas para aumentar la rentabilidad de los inversionistas (García, 2014).

En este sentido, la empresa Dupont, en la década de 1930-1939 estableció un modelo de análisis del ROE que le permitiría segmentar actividades para aumentar dicho indicador. De esta manera, la compañía consideró tres medidas de eficiencia a las que pudiera dar seguimiento y permita que la empresa sea más rentable para sus accionistas. Con ello nació el método Dupont, el cual evalúa la eficiencia en tres grandes áreas (operativa, en el uso de los activos y financiera), asignándole a cada una de ellas un ratio financiero y obteniendo como resultado un indicador de eficiencia total (García, 2014).

En el siguiente cuadro se detalla los tres ratios aplicados a las áreas mencionadas y el resultado de eficiencia total que estos generan:

Figura 27. Método Dupont. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.2.5. Razones de valor de mercado

Las razones de valor de mercado miden la reacción de las inversiones frente a los resultados o la actualidad de la empresa donde aportan su capital. Por un lado, se encuentra la razón precio utilidad, la cual mide la relación en el precio de mercado de las acciones comunes y la utilidad que cada una de estas generan. Por otro lado, tenemos a la razón valor de mercado a valor en libros, que, como su nombre lo dice, mide la relación entre el valor en libros de las acciones y su valor real en el mercado (Córdoba, 2014).

En el siguiente cuadro se pueden visualizar las ecuaciones de cada una de estas razones, así como un ejemplo de su aplicación:

5. Razones de valor de mercado	
Razón financiera	Cálculo
Precio utilidad	$\frac{\text{Precio por acción}}{\text{Utilidades por acción}}$
Valor de mercado a valor en libros	$\frac{\text{Valor mercado por acción}}{\text{Valor en libros por acción}}$

Figura 28. Razones de valor de mercado. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

1.6.1.3. Análisis del valor económico agregado

La transformación que sufrido el mundo de los negocios durante los últimos 20 años han hecho que estos se vuelvan cada vez más complejos. Este cambio ha generado la necesidad de que los miembros de las empresas comprendan con claridad el propósito de la organización para poder generar una mejora sustancial y sostenida en el rendimiento de las organizaciones (Córdoba, 2014; García, 2014).

De esta manera, en la actualidad, el concepto de ingreso residual, “redescubierto” y nombrado ahora como Economic Value Added (EVA) por Stern Stewart & Company (1992), ha ganado popularidad sin precedente entre los analistas financieros como un indicador del valor y desempeño (García, 2014).

De acuerdo con Stern Stewart & Company (1992, como se citó en García, 2014, p. 146) el valor económico agregado se define como “la medida del desempeño corporativo ligado de manera directa al valor de la inversión de los accionistas, la cual hace responsables a la administración de la empresa del total del capital empleado por el negocio, no solo por parte de la deuda”.

Asimismo, “el valor económico agregado consiste en determinar la rentabilidad obtenida por la empresa, deduciendo de la utilidad de operación neta de impuestos el costo de capital de los recursos propios y externos que utiliza” (Córdoba, 2014, p. 296).

En este sentido, Córdoba (2014) establece las consecuencias de un EVA positivo o negativo:

Si el valor económico agregado es positivo, significa que la empresa ha generado una rentabilidad por arriba de su costo de capital, lo que genera una situación de creación de valor; mientras que, si es negativo se considera que la empresa no es capaz de cubrir su costo de capital y, por tanto, está destruyendo valor para los accionistas (p. 296).

El valor económico agregado posee una serie de ventajas. Por un lado, si se vincula el EVA con una política de incentivos, se puede lograr que los encargados de la administración de las empresas comprendan la importancia de sus decisiones en la creación de valor. Por otro lado, el EVA permite que los recursos financieros de la empresa sean invertidos en áreas que contribuyan a la creación de valor (Córdoba, 2014).

El valor económico agregado se determina tal y como lo señala la siguiente ecuación:

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{Costo de capital invertido}$$

Figura 29. Determinación del valor económico agregado. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

En este sentido, para poder determinar el EVA necesitamos en primera instancia el NOPAT (Net operating Profit After Taxes). El NOPAT se determina disminuyéndole los impuestos del ejercicio a la utilidad operativa (García, 2014).

Asimismo, el costo del capital invertido se obtiene de la multiplicación del WACC y el capital invertido. Por un lado, el capital invertido se puede determinar tanto disminuyéndole los pasivos sin costo al total de activos, como añadiéndole a los pasivos con costo el capital contable (García, 2014).

$$\text{Capital invertido} = \text{Total del activo} - \text{Pasivo sin costo}$$

$$\text{Capital invertido} = \text{Pasivo con costo} + \text{Capital contable}$$

Figura 30. Determinación del capital invertido. Adaptado de “*Introducción a las finanzas*” (García, 2014)

Por otro lado, el costo promedio ponderado de capital (WACC, Weighted Average Cost of Capital) se determina a través de la suma de los productos de w_d (proporción de deuda) por k_d (costo de la deuda) y w_e (proporción del capital) por k_e (costo de capital) (García, 2014).

$$WACC = w_d k_d + w_e k_e$$

Figura 31. Determinación del WACC. Adaptado de *“Introducción a las finanzas”* (García, 2014)

1.6.2. Mecanismos de reducción de costos

Cuando los ingresos son constantes, debido a la dificultad para incrementar ventas o cambios de precios, y los márgenes de utilidad se reducen, la única alternativa viable para mejorar el rendimiento es la reducción de costos. Este mecanismo, también permite a las empresas que poseen altos niveles de activos controlar sus costos y que la baja rotación de los activos mencionados no afecte a su rentabilidad (Morillo, 2005).

Es por ello, que la contabilidad gestión, para poder realizar una adecuada toma de decisiones y lograr aprovechar los recursos que maximizan los resultados, se debe interpretar todos los fenómenos económicos que ocurren en el interior de la organización, así como los que les impacta del exterior (Morillo, 2005).

En este sentido, existen ciertas técnicas y procedimientos de la contabilidad de gestión que se enfocan en la reducción de costos y en el uso óptimo de sus recursos. Las mencionadas técnicas se encuentran enmarcadas dentro de los diferentes sistemas de costeo y mejora continua (Morillo, 2005).

1.6.2.1. Costeo por objetivos y costeo Kaizen

El costeo por objetivos es una técnica que emplearon las empresas japonesas para lograr la internacionalización. Esta consistía en ofrecer un producto que satisfaga las necesidades de sus clientes a un precio que le asegure una demanda alta. En este sentido, las empresas parten de un precio que les permita obtener cierta ganancia establecida, determinando, como consecuencia, los costos en los que debe incurrir para ofrecer el producto, es decir, un costo meta (costo meta = precio meta – utilidad deseada) (Hansen y Mowen, 2007; Morillo, 2005).

La siguiente figura muestra el modelo de costeo por objetivos y proceso a seguir.

Figura 32. Flujograma del modelo de costeo por objetivos. Adaptado de “*Administración de costos. Contabilidad y control*” (Hansen y Mowen, 2007)

Por otro lado, el costeo Kaizen, a diferencia del costeo por objetivos, brinda una mejora continua en los procesos, lo cual genera una reducción de costos en las diferentes fases del proceso productivo. Este, en combinación con el costeo por objetivos ayuda a maximizar la reducción de costos (Morillo, 2005).

De acuerdo con Gayle (1999, como se citó en Morillo, 2005) “el costeo Kaizen funciona como un control presupuestal, puesto que proyecta los costos con base en mejoras futuras, en lugar de prácticas y métodos actuales, donde para cumplir dicho presupuesto deben efectuarse las mejoras, las cuales surgen de los empleados de cualquier nivel de la organización” (p. 42).

1.6.2.2. Costeo del ciclo de vida del producto

Para entender este tipo de costeo es necesario comprender la definición del mismo. El ciclo de vida del producto es el tiempo durante el cual existe un producto, desde su creación hasta el abandono. Asimismo, el tiempo durante el cual el producto genera ingresos, se define como vida productora de ingresos y este inicia desde su primera venta (Hansen y Mowen, 2007).

En este contexto, de acuerdo con la administración estratégica de costos, Hansen y Mowen (2007) establecen que “la administración del costo del ciclo de vida es un enfoque relacionado que construye un marco conceptual, el cual facilita la capacidad de la administración para explotar los vínculos internos y externos” (p. 501).

Asimismo, Hansen y Mowen (2007, como se citó en Morillo, 2005) lo definen como “una metodología que trata de influenciar los costos de los productos elaborados, a partir de un diseño adecuado. En este sistema se recolectan los costos de cada una de las etapas del ciclo de vida del producto (...), de tal manera que se puedan tomar acciones durante las primeras etapas del ciclo de vida que permitan abatir costos en las etapas de producción, logística y consumo”

1.6.2.3. Costeo basado en actividades

“Una de las mejores herramientas para el mejoramiento de un sistema de costeo es el costeo basado en actividades. El costeo basado en actividades (ABC) mejorará un sistema de costeo al identificar las actividades individuales como los objetos de costos fundamentales” (Horngren, Datar y Rajan, 2012, p. 146).

De esta manera, los sistemas ABC permiten identificar las actividades que se realizan a lo largo de toda la cadena valor, calculando los costos de cada una de ellas de forma individual y asignando estos a los productos o servicios que las empresas ofrecen. Este costeo les permite a las empresas tomar decisiones; sin embargo, para ello deben aplicar la administración basada en actividades (ABM). Este método emplea la información del costeo ABC para tomar decisiones gerenciales que no solo permitan un aumento en la rentabilidad de la empresa, sino que mejoren la satisfacción de sus clientes (Horngren et al., 2012).

Figura 33. Esquema del sistema de costeo basado en actividades (ABC). Adaptado de “Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial” (Horngren et al., 2012)

CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1. Objeto de la investigación

2.1.1. Estado de la cuestión

El presente trabajo de investigación está relacionado a los acuerdos conjuntos que existen en las empresas del sector upstream de hidrocarburos, específicamente a los contratos de consorcio, y el tratamiento que estas aplican de acuerdo con la norma contable NIIF 11 y la normativa local. Este estudio nos permitirá conseguir una visión amplia y precisa sobre la clasificación, reconocimiento y tratamiento tributario de los contratos de consorcio y el desempeño financiero que estos generan a la organización.

En este sentido, mediante un análisis a nivel internacional acerca de la implementación de las NIIF 11 los autores Demerens, Le Manh, Delvaille y Paré (2014) en su artículo *An ex ante analysis of change in reporting methods: the example of Joint Ventures* buscan determinar los impactos de la implementación de la NIIF 11 en los estados financieros de las empresas europeas logrando concluir que la aplicación de la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” genera un impacto negativo en los activos, pasivos, ingresos y gastos, los cuales disminuyen significativamente como consecuencia del cambio al método de participación.

Además, en esta investigación, los índices de rendimiento del capital (ROE) también se ven afectados significativamente por el cambio en el método de consolidación. Este artículo nos muestra que la NIIF 11 tiene un impacto significativo en el rendimiento financiero de las organizaciones y una modificación considerable en cada una de las partidas de los estados financieros. Es por ello, que consideramos como hipótesis que la mencionada norma genera un impacto significativo en el sector hidrocarburos, la cual tomaremos como punto de partida para el desarrollo de la investigación y el análisis de los resultados.

Análogamente, Lopez y Lopez (2019) en su investigación titulada *Effects of adopting IFRS 10 and IFRS 11 on consolidated financial statements* investigaron cómo la adopción de la NIIF 11 afecta en los estados financieros consolidados y, en consecuencia, en los ratios financieros. Esta investigación fue realizada a entidades públicas de Alemania, Francia y el Reino Unido, logrando concluir que existe un impacto significativo, conclusión opuesta a la que establecía la IASB.

Asimismo, en lo que respecta a la industria de petróleo y gas, los resultados de esta investigación reflejan que un 80% de estas empresas consideran que la adopción de la NIIF 11 les impacta. Los efectos más notables se generan por la eliminación del método de consolidación proporcional y uso obligatorio del método de participación. En este sentido, el estudio nos permitirá evidenciar el impacto de la transición normativa y las variaciones que genera en los ratios financieros y proyectarlo a nuestro análisis.

Del mismo modo, mediante un análisis realizada por Wille y dos Santos (2019) en su artículo *Eliminação da consolidação proporcional: análise da adequação da decisão do IASB* analiza la transición de la NIC 31 “Participaciones en Negocios Conjuntos” a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”. En este estudio mencionan que la nueva norma trajo consigo diferentes modificaciones tales como, que de las tres categorías indicadas por la NIC 31 (operaciones controladas de forma conjunta, activos controlados de forma conjunta y entidades controladas de forma conjunta) ahora son dos formas de clasificación (operaciones conjuntas y negocios conjuntos).

Otra de las modificaciones, estipuladas en la investigación, se dio en la elección que tenían las empresas al reconocer a las entidades controladas de forma conjunta; en la NIC 31 se permitía elegir entre el método de consolidación proporcional y el método de participación, mientras que la nueva norma obliga a los acuerdos que han sido clasificados como negocios conjuntos a reconocer dicho acuerdo mediante el método de participación.

Es así como su investigación evidencia que la mayoría de las empresas encuestadas estaban en desacuerdo con la eliminación del método de consolidación proporcional, siendo en su mayoría empresas europeas quienes consideraban insuficiente la justificación de la IASB para eliminar dicho método, ya que este se traducía en información mucho más detallada para su público de interés. Esta investigación nos servirá punto de partida para el análisis de los criterios de clasificación y por qué las empresas prefieren participar en un tipo de acuerdo conjunto sobre otro.

Por otro lado, respecto a los contratos de acuerdos conjuntos, Talledo (1998) en su artículo titulado *la asociación en participación, el consorcio y el Joint Venture: aspectos contractuales y tributarios* analiza el principal propósito de estos contratos y su generación de beneficios económicos para las empresas que se encuentran inmersas dentro de dicho acuerdo.

El autor menciona que los consorcios poseen un fin que consta de la obtención de ganancias; por ello, de la misma manera que todos los negocios, las empresas buscan llegar al objetivo de retener utilidades, para conseguir incrementar su capital de trabajo y continuar con las operaciones. Esta obtención de ganancia se basa principalmente en la facturación. De esta manera, es importante mencionar que la facturación se realiza al costo para que el operador del consorcio les atribuya las utilidades a las partes según el contrato convenido. En este sentido, el artículo nos muestra que los contratos por consorcio generan impacto dependiendo de lo establecido en dichos contratos y las condiciones de venta que se establezcan. De este modo, se conseguirá evaluar el rendimiento financiero de dichos contratos, los cuales generan utilidades en beneficio de la organización.

Paralelamente, Araoz y Ramírez (2007) en su investigación “los contratos de colaboración empresarial y de asociación en participación celebrados entre partes domiciliadas en el país: su tratamiento tributario en la ley del impuesto a la renta y en la ley del impuesto general a las ventas”, menciona que las empresas al hacer contratos de consorcios buscan conseguir la más alta rentabilidad. Esto nos da a entender que los consorcios, como ellos lo describen, son contratos de riesgo compartido, es decir que las empresas que forman parte del consorcio mueven capitales en busca de alta rentabilidad y correlativa reducción de riesgos.

De esta manera, este artículo menciona que el propósito principal de los contratos es generar beneficios económicos futuros. Esta investigación nos ayuda para entender que los contratos de consorcio impactan significativamente en el desempeño financiero de las empresas que lo conforman y una estrategia para el buen desarrollo de este contrato generaría resultados favorables. Esto genera una hipótesis de que las empresas consideran como una buena táctica económica realizar contratos de consorcio.

De modo similar, Villanueva (2018) en su investigación titulada Regulación del contrato Joint Venture en el libro V de la ley general de sociedades busca establecer una regularización de los contratos asociativos y el impacto económico su aplicación en las empresas. Estos tienen una dependencia directa con la globalización, la expansión empresarial y la libertad de contratar. Estos contratos se han convertido en un mecanismo empleado por las empresas para afrontar altos costos e incertidumbre.

Así mismo, la economía libre, la desregulación y la privatización que va relacionada a los contratos, son eventos que mueve la situación económica de la empresa a grandes rangos. En ese sentido, los contratos asociativos generan impacto respecto a la variación de ratios y otros indicadores que se ven afectados por la incertidumbre financiera que su aplicación en un nuevo mercado o negocio genera a una empresa.

Adicionalmente, Tejada y Macías (2018) en su artículo Implicaciones contables de los “acuerdos conjuntos” para empresas con operaciones en el exterior: el caso de una empresa colombiana busca explicar las diferentes formas en que se pueden clasificar los acuerdos conjuntos y el reconocimiento de los mismo, así como sus efectos sobre los estados financieros; asimismo, evalúa las diferencias que existen entre las figuras legislativas para los acuerdos conjuntos en tres países de Latinoamérica: Colombia, Ecuador y Perú.

Es importante resaltar que es de vital importancia contar con una política establecida para la clasificación de los acuerdos conjuntos, y que, para el caso de empresas que poseen sucursales alrededor del mundo estas cuenten con una única política establecida por la matriz para evitar distorsión en la información financiera y que las figuras legislativas locales acrecienten dicha distorsión. Por ello, este artículo será de vital importancia para la clasificación de los acuerdos conjuntos y la evaluación de las políticas establecidas en nuestro país por las empresas de hidrocarburos y cómo estos lineamientos se adecuan a los aspectos societarios nacionales.

Finalmente, Vásquez y Basilio (2018) en su proyecto de investigación para obtener el título de Licenciado en contabilidad titulado El impacto financiero de la NIIF 11 Acuerdos Conjuntos en la toma de decisiones de las empresas constructoras del distrito de San Isidro en el año 2017, menciona que la IFRS 11 “Acuerdos Conjuntos” es considerada una norma compleja para las empresas del sector construcción. Esto sucede principalmente por una inadecuada toma de decisiones respecto a la clasificación del tipo de acuerdo conjunto generando como consecuencia errores en los registro y posteriores análisis financiero. Así mismo, lo cambios que ocurre al momento de clasificar un acuerdo bajo el método de consolidación proporcional o método de participación conlleva a dos formas de elaborar los estados financieros. Estos a su vez reportan distintos indicadores para la organización, los cuales impactan en una adecuada toma de decisiones.

Es importante esta investigación, ya que nos muestra el paralelismo que existe entre el sector construcción y el sector hidrocarburos. Ambos sectores, debido a la elevada inversión que conllevan sus actividades buscan mecanismos que les permitan participar en grandes oportunidades de negocio con un riesgo diversificado. En este sentido, los acuerdos conjuntos surgen como una alternativa de inversión, donde las empresas se asocian con el fin de obtener un beneficio económico mayor, sin perder cada uno su autonomía.

El sector de hidrocarburos es uno de los sectores que por la magnitud de sus operaciones realizan acuerdos conjuntos, tales como contratos de consorcio, para la extracción y producción de los hidrocarburos, es decir, especialmente en etapa de upstream. Muchas de las empresas que participan de los acuerdos están alineadas a la aplicación de la norma NIIF 11 y al uso de contrato asociativo del consorcio, es así como se genera la interrogante de que tan significativo es el impacto en el desempeño financiero que genera la aplicación de este.

2.1.2. Justificación o relevancia

La conveniencia de llevar a cabo este trabajo académico radica en la recolección de información cuantitativa y cualitativa sobre el impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

Para ello, a través de las encuestas a profesionales en contabilidad del sector y entrevistas en profundidad a expertos en la normativa, se analizará y establecerá como variable independiente a los “contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 Acuerdos Conjuntos” y como variable dependiente al “desempeño financiero”. En este sentido, analizaremos las dimensiones correspondientes a cada variable.

La relevancia teórica del presente trabajo de investigación se justifica en que podrá ser empleada como fuente de información confiable para la realización de futuras investigaciones y artículos. Esta investigación es una fuente que no solo analiza el impacto de la transición de la NIC 31 a la NIIF 11, sino que evalúa la ampliación de la última en la realidad nacional y en un sector con alto impacto económico, social y ambiental.

Por otro lado, las implicaciones prácticas de este trabajo consisten en que les permitirá a las empresas del sector hidrocarburos identificar en que aspectos los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 Acuerdos Conjuntos, afectan el rendimiento de su empresa y que criterios son claves para determinar el tipo de acuerdo conjunto, el reconocimiento de los mismos y el impacto de cada uno de ellos en sus estados financieros.

2.1.3. Delimitación del espacio – temporal

En la presente investigación evaluaremos el impacto en el desempeño financiero de la aplicación de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, por parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018. Esto se debe a que este sector, tan significativo para la economía de nuestro país, celebra contratos de consorcio para la exploración y explotación de yacimientos en nuestro territorio y la mayoría de ellas poseen sus oficinas administrativas en el distrito de San Isidro. Asimismo, el análisis se realizará únicamente para el año 2018 debido a que se busca estudiar la relación causa – efecto de las variables y no su variación respecto al tiempo.

2.2. Planteamiento del problema

Las empresas del sector hidrocarburo, específicamente las que se encuentran en el upstream (exploración y explotación o producción) se asocian con empresas del rubro para realizar acuerdos conjuntos. En nuestro país los acuerdos conjuntos que emplean estas empresas se realizan bajo la figura de los contratos asociativos, comúnmente a través de los contratos de consorcio. En estos contratos una de las partes es denominada como operador del acuerdo, mientras que los demás son considerados como participantes del mismo. Sin embargo, dicha estructura societaria trae consigo diversas interrogantes respecto a que tan significativo es el impacto de la clasificación, el reconocimiento y tratamiento tributario de los contratos de consorcio, respecto al desempeño financiero que estos generan en las empresas del sector.

Considerando que la Norma Internacional de Información Financiera 11 “Acuerdos Conjuntos”, fue emitida el 12 de mayo del 2011, y cuya aplicación se realizó a partir del 1 de enero del 2013, la problemática que enfrentan las empresas de este sector es que se realizaron cambios sustanciales en cuanto a la clasificación de los acuerdos conjuntos, ya que estos actualmente se clasifican en dos categorías: operaciones conjuntas y negocios conjuntos. Esta reducción de tipos, respecto a la NIC 31 (predecesora de la NIIF 11) generó la eliminación del método de consolidación proporcional y se instauró como condición alternativa el reconocimiento bajo el método de participación.

De esta manera, esta nueva estructura en la forma de elaborar los estados financieros ha traído consigo una afectación en los activos, pasivos y gastos, generando también significativos cambios en los ratios financieros que son utilizados para medir el desempeño financiero. Esta situación, junto con el cambiante entorno de negocio y los problemas económicos actuales, ha llevado a diversas empresas del sector upstream de hidrocarburos a optar por formar parte de un contrato de consorcio, el cual es una estrategia que permite tener mayor control conjunto respecto a la actividad que se estima realizar y reduce los riesgos de ingresar a un nuevo mercado o negocio.

Por esta razón, la investigación busca determinar como la clasificación y reconociendo de los contratos de consorcio y el tratamiento tributario de los mismos tienen un impacto en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos. Teniendo en cuenta que las empresas que se dedican a la exploración y explotación de hidrocarburos obtienen la licencia para estas actividades únicamente bajo la figura legal de los contratos de consorcio en nuestro país, surgen dos problemáticas para quienes manejan estas empresas.

Por un lado, al enfocarse estas empresas en la etapa de exploración y explotación y verse obligadas a realizar consorcio para ello, la aplicación de la NIIF 11 se hace indispensable. En este sentido, la clasificación y reconocimiento de los contratos es el punto crítico de sus actividades, en lo que a términos contables y financieros se refiere. Una mala aplicación de la NIIF 11 a los contratos de consorcio conllevaría a estos financieros errados e indicadores que no se ajustan a la realidad de las empresas.

Por otro lado, como ya se ha mencionado, la obligación de realizar contratos de consorcio para la actividad de exploración y explotación de hidrocarburos en nuestro país obliga a las empresas a utilizar este contrato asociativo bajo lo estipulado por la Ley General de Sociedades. En ese sentido, nace la obligación de las empresas de aplicar de forma correcta la Ley del Impuesto a la Renta y Ley de IGV para este tipo de sociedades. Por ello, se vuelve clave la correcta determinación de llevar o no contabilidad independiente. Esta decisión define si el consorcio será contribuyente de estos impuestos, o en su defecto las partes, y por ende la forma en que se tributarán.

Es importante mencionar que a la fecha no existe una investigación sobre el tema ya mencionado, considerando que el Sector Hidrocarburos aporta de manera notable al PBI del país, así como beneficia a la balanza comercial, la generación de empleo y, en un ámbito social, a las comunidades donde se realizan las actividades.

2.2.1. Problema principal

De acuerdo con lo mencionado en el planteamiento del problema, en el presente trabajo de investigación se buscará responder la siguiente pregunta:

¿Cuál es el impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?

2.2.2. Problemas secundarios

- ¿Cuál es el impacto en el desempeño financiero de los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", por parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?
- ¿Cómo impacta en el desempeño financiero el tratamiento tributario de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", aplicado por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?

2.3. Objetivos

2.3.1. Objetivo general

Determinar el impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

2.3.2. Objetivos específicos

- Determinar el impacto en el desempeño financiero de los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", por parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.
- Determinar el impacto en el desempeño financiero del tratamiento tributario de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", aplicado por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

2.4.2. Hipótesis específicas

- Los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.
- El tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

2.5. Limitaciones y parámetros

Se ha previsto que, durante el proceso de investigación, se tengan las siguientes limitaciones:

- Resistencia de las empresas del Sector Hidrocarburo a brindar información sobre los contratos pactados para su respectivo análisis.
- Acceso limitado a la información de cada una de las variables establecidas en el tema de investigación académica.
- Poca disposición de la muestra para el desarrollo de las encuestas que tienen un promedio de tiempo estimado de 15 minutos.
- Recursos económicos limitados para la ejecución del presupuesto establecido para el trabajo de campo y otras actividades.
- Resistencia de las empresas del Sector Hidrocarburo a responder a las encuestas realizar en la investigación cuantitativa empleada.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

“Etimológicamente investigación significa: in (en) y vesíigare (halar, indagar, seguir vestigios), averiguar o descubrir alguna cosa” (Campos, 2010, p. 36).

En este sentido, se puede definir a la investigación como “un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad descubrir o interpretar los hechos o fenómenos, así como las relaciones y leyes de un determinado ámbito de la realidad” (Campos, 2010, p. 36).

3.1. Alcance de la investigación

Posterior a la revisión de la literatura, la decisión de realizar la investigación y la elaboración del marco teórico, el siguiente paso es visualizar el alcance que esta tendrá. Los estudios pueden ser de alcance exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. De esta manera, es importante entender que el alcance de la investigación no es una forma de clasificación de la misma, sino que constituye la relación de “causalidad” que posee el estudio. En consecuencia, el alcance establecido determina el diseño, los procedimientos y otros componentes durante el proceso de investigación (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Los dos primeros alcances que pueden poseer los estudios tienen propósitos alejados de nuestra propuesta de investigación. Por un lado, los de alcance exploratorio se realizan cuando el tema o problema de investigación es uno poco estudiado o no ha sido abordado antes. Por otro lado, los estudios descriptivos se realizan cuando la meta del investigador es describir fenómenos o situaciones específicas (Hernández et al., 2014).

Como una tercera opción se encuentran los estudios con alcance correlacional. Estos, como menciona su nombre, tienen como objetivo entender la relación o grado de asociación entre dos o más variables, siendo comúnmente analizada por los investigadores la relación entre dos fenómenos (Hernández et al., 2014).

En este sentido, el alcance que aplicaremos a nuestra investigación será explicativo. Este alcance de estudio va más allá de los anteriormente mencionados, ya que busca explicar por qué ocurre un evento o fenómeno y la relación causa – efecto entre las variables estudiadas. Por ello, nuestra investigación buscará explicar el impacto de la variable independiente (contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”) en la variable dependiente (desempeño financiero).

3.2. Diseño de la investigación

Una vez se haya planteado el problema de investigación, las hipótesis del mismo y el alcance del estudio, es necesario visualizar la manera práctica y concreta en que serán respondidas dichas preguntas y la forma en que se alcanzarán los objetivos planteados. Este plan o estrategia es conocido como diseño de investigación, el cual será aplicado en función al contexto específico del estudio a realizar (Hernández et al, 2014).

En este sentido, el diseño constituirá el “(...) plan o la estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema. (...) Si el diseño está concebido cuidadosamente, el producto final de un estudio (...) tendrá mayores posibilidades de generar conocimiento” (Hernández et al, 2014, p. 128).

De esta manera, podemos encontrar que existen dos tipos de diseños. Por un lado, se encuentra el diseño experimental, el cual, como su nombre lo menciona, consiste en la realización de experimentos, es decir, en aplicar estímulos a un individuo o grupo, para posteriormente observar y evaluar el efecto de estos estímulos en diferentes variables (Campos, 2010).

En contraposición, se encuentran los diseños no experimentales, los cuales suelen tener un enfoque retrospectivo, es decir, que a través de este diseño se investigan hechos que ya ocurrieron, sin que estos hayan sido provocados intencionalmente por la investigación, evaluando las variables y sus relaciones, ya que no se posee control directo sobre estas (Campos, 2010; Hernández et al, 2014).

Sin embargo, si bien los diseños no experimentales buscan investigar hechos que ya ocurrieron, este tipo de diseño posee dos clasificaciones, en función a periodos de tiempo. El primero de ellos son los diseños no experimentales de corte transaccional o transversal, en los cuales la recolección de datos se realiza en un único periodo de tiempo, ya que su propósito es describir el comportamiento y relación de las variables en un momento dado. Mientras, que los diseños no experimentales de corte longitudinal buscan obtener datos en diferentes periodos de tiempo, lo cual le permitirá al investigador evaluar los cambios que surjan en las variables, a lo largo de diferentes momentos (Hernández et al, 2014).

En este sentido, el diseño de estudio que aplicaremos en nuestra investigación será el diseño no experimental, ya que la investigación no busca manipular las variables, sino que busca evaluar la relación que poseen las mismas sin intervenir en los hechos. Asimismo, el estudio se realizará a las empresas del sector upstream de hidrocarburos que posean contratos de consorcio vigentes al año 2018, evaluando el impacto de los mismos en el desempeño financiero de dicho periodo, lo cual la convierte en una investigación no experimental de corte transversal debido a la evaluación de las variables en un único periodo de tiempo.

3.3. Enfoque de investigación

Entre los enfoques de investigación se encuentran la investigación cuantitativa, cualitativa y mixta. Por un lado, Cruz, Olivares y González (2014) definen a la investigación cuantitativa como “(...) aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. (...) Estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas” (pp. 177-178).

De esta manera, el enfoque cuantitativo es secuencial, ya que se sigue una serie de pasos de forma ordenada y que no pueden eludirse. Asimismo, este enfoque es probatorio, debido a que se parte de una idea general que deriva en objetivos y preguntas de investigación a través de las cuales se establecen hipótesis. Estas hipótesis buscan ser probadas a través de las mediciones obtenidas mediante los datos recolectados, las cuales son analizadas y conllevan a una serie de conclusiones (Hernández et al, 2014).

Por otro lado, la investigación cualitativa, al igual que la cuantitativa, también se enfoca en temas específicos, a través del establecimiento de problemas, delimitación de objetivos y formulación de hipótesis. Sin embargo, este enfoque realiza la recolección de datos mediante técnicas como la observación o las entrevistas, generando registros narrativos que les permiten revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación y obtener conclusiones diversas (Cruz et al, 2014; Hernández et al, 2014).

De esta manera, en esta investigación emplearemos un enfoque mixto. En el que se combinarán las técnicas y procedimientos de la investigación cualitativa y cuantitativa. Esta combinación, si bien aumenta el grado de complejidad del estudio, permitirá ampliar el alcance del mismo, generando conclusiones más consistentes a través de distintos enfoques, pero con una misma finalidad, responder a la pregunta de investigación.

3.4. Técnicas de recolección de datos

Luego de haber determinado el enfoque de investigación y haber establecido las hipótesis que buscan responder a los problemas, es preciso recabar la información necesaria que permita validar las hipótesis en mención. En este sentido, los instrumentos para la recolección de datos que se emplearán en nuestra investigación serán las entrevistas a profundidad, como técnica de investigación cualitativa; y las encuestas como técnica del enfoque cuantitativo.

Por un lado, la entrevista es una técnica en la que tanto el entrevistado como el entrevistador se encuentran presentes durante su aplicación; este último busca que el entrevistado responda a sus cuestionamientos de acuerdo con una guía establecida. Esta técnica, al realizarse a través de una interacción verbal, permite al investigador indagar sobre aspectos profundos del problema, por lo que es aplicada generalmente a personas clave para el estudio, que proporcionen la experiencia e información necesaria para el mismo (Campos, 2010).

Las entrevistas se clasifican en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas. En las primeras, como su nombre lo establece, el entrevistador sigue una guía de entrevista establecida, realizando únicamente las preguntas que en ella se encuentra. En las entrevistas semiestructuradas, si bien también el entrevistador sigue una guía de preguntas realizada con anticipación, este posee la libertad de introducir preguntas adicionales si así lo considera necesario. Finalmente, las entrevistas no estructuradas o abiertas se basan en una guía, sin embargo, el entrevistador posee la flexibilidad completa para manejarla (Hernández et al, 2014).

Por otro lado, la encuesta “es una técnica por la que se recopila información a través de un cuestionario, el cual es aplicado por un encuestador cuya función es dirigir al encuestado a proporcionar la información que se busca respetando siempre la respuesta de quien la da” (Campos, 2010, p. 104).

El contenido de las encuestas varía en función de lo que busca medir y del problema de investigación que se quiere abordar. Sin embargo, estas se pueden enmarcar en dos categorías, en función al tipo de preguntas que se realizan: cerradas y abiertas. Las preguntas cerradas contienen categorías u opciones de respuesta previamente delimitadas. Mientras, que en las preguntas abiertas no establecen de antemano las alternativas, por lo que estas tienen un número ilimitado de categorías (Hernández et al, 2014).

3.5. Población y muestra

Para poder seleccionar una muestra se debe seguir un proceso establecido. En primer lugar, se tiene que definir la unidad de muestreo o análisis, es decir, delimitar si se trata de individuos, entidades, situaciones, eventos, etc. En segundo lugar, una vez establecida la unidad de muestreo se tiene que definir la población que va a ser estudiada y sobre la cual se van a generalizar los resultados de la investigación. Para ello, es importante conocer que se entiende por población al conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Hernández et al, 2014).

De esta manera, “(...) la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (Hernández et al, 2014, pp. 173).

En este sentido, en lo que respecta a las entrevistas a profundidad, la población que se empleará serán profesionales de auditoría financiera e impuestos, principalmente especialistas en consorcios, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y en el sector de hidrocarburos. Por otro lado, la población seleccionada para la aplicación de las encuestas estará conformada por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que posean contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018.

3.5.1. Muestra cuantitativa

Para poder determinar la muestra sobre la cual se obtendrá la información, es necesario delimitar la población que formará parte de nuestra investigación cuantitativa, es decir, los individuos que cumplan con las especificaciones establecidas. De acuerdo con el tema y problema de investigación, este estudio se centrará en las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que posean contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018.

Para conocer las empresas de este sector que posean las mencionadas características se procedió a recabar información sobre los contratos celebrados por PERÚPETRO S.A. Esta empresa estatal de derecho privado se encarga de promocionar, negociar, suscribir y supervisar los contratos de exploración y explotación de hidrocarburos en nuestro país, en representación del Estado Peruano (PERÚPETRO, 2019).

De esta manera, la página web de esta entidad cuenta con la relación de los contratos, tanto en fase de exploración y explotación, que ha celebrado con distintas empresas. De la totalidad de estas empresas se procedió a seleccionar a las que se encuentran domiciliadas en San Isidro y hayan celebrado contratos con PERÚPETRO en conjunto con alguna otra empresa, con la finalidad de cumplir con las características establecidas para la población.

En este sentido, la población de la presente investigación, en lo que respecta al enfoque cuantitativo de la misma, está conformada por 10 empresas domiciliadas en el distrito de San Isidro y que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018. En la siguiente tabla se muestra el listado de las empresas pertenecientes a la población de estudio.

Tabla 3
Empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio al 31 de diciembre de 2018

Pluspetrol Peru Corporation S.A.
Sk Corporation, Sucursal Peruana
Perenco Peru Petroleum Limited, Sucursal Del Perú
Hunt Oil Company of Peru L.L.C., Sucursal Del Peru
Tecpetrol Del Perú S.A.C.
Sonatrach Peru Corporation S.A.C.
Repsol Exploracion Peru, Sucursal Del Peru
Korea National Oil Corporation, Sucursal Peruana
Posco Daewoo International Corporation, Sucursal Peruana
Geopark Peru S.A.C.

Nota: Población de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018. Adaptado de “*Contratos de E&P – Contratos de Hidrocarburos Vigentes*”, por PERÚPETRO, 2019.

Luego de haber obtenido la población a estudiar en la investigación es necesario determinar la muestra a través de la cual la evaluaremos. Para ello, el muestreo se puede definir como “un método para recoger información y hacer las inferencias sobre una población más grande o universo, a partir del análisis de sólo una parte, la muestra” (de la Puente, 2018, p. 155).

Sin embargo, como lo establece su definición, la teoría y técnicas de muestreo se aplican debido a que no se cuentan con los recursos económicos y materiales suficientes para trabajar con toda la población debido al gran tamaño de esta. En este sentido, ya que nuestra investigación cuenta con una población reducida, no es necesaria la aplicación de una técnica de muestreo, debido a que la aplicación de la misma determinaría un tamaño de muestra igual al tamaño de la población (de la Puente, 2018).

En consecuencia, la muestra de la presente investigación está conformada por las 10 empresas domiciliadas en el distrito de San Isidro y que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018, las cuales fueron establecidas previamente como población.

No obstante, se ha procedido a aplicar la técnica de muestreo que se ajusta a las características de nuestra investigación para poder evidenciar y constatar, mediante cálculos numéricos, la determinación de muestra realizada líneas arriba.

Para este estudio emplearemos una técnica de muestreo probabilística, debido a que todos los individuos de la población poseen la misma probabilidad de selección. Asimismo, se ha seleccionado, dentro de las técnicas probabilísticas, al muestreo aleatorio simple, ya que contamos con el listado total de la población y no es necesaria una segmentación de la misma (de la Puente, 2018; Hernández et al, 2014).

En este sentido, de acuerdo con de la Puente (2018) el cálculo del tamaño de la muestra consiste en aplicar la fórmula correspondiente para obtener el número de unidades a encuestar. De esta manera, asumiendo muestreo aleatorio simple, se debe conocer si la población es finita o infinita, ya que en función de ello la fórmula a aplicar cambia.

Población Finita	Población Infinita
$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$	$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2}$

Figura 34. Cálculo del tamaño de muestras asumiendo muestreo aleatorio simple. Adaptado de “*Estadística descriptiva e inferencial*” (de la Puente, 2018)

Definición de elementos:

- n: Tamaño de la muestra.
- N: Tamaño de la población.
- Z: Valor de la variable estandarizada Z que define el nivel de confianza.
- e: Error muestral o error absoluto.
- p: Probabilidad o porcentaje de éxito.
- q: Probabilidad o porcentaje de fracaso.

En consecuencia, aplicaremos la fórmula de muestro aleatorio simple cuando la población el finita, asignando los siguientes valores:

- N = 10	- e = 5%
- Z = 1.96 (empleando un nivel de confianza de 95%)	- p = 0.5
	- q = 0.5

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.25 \times 10}{5\%^2 \times (10 - 1) + 1.96^2 \times 0.25}$$

$$n = 10$$

Finalmente, el cálculo nos arroja una muestra de 10, el mismo número de empresas de la población debido a su reducido tamaño. Esto nos permite constatar, a través de la técnica de muestreo y los cálculos de la misma, la muestra determinada con anterioridad.

3.5.2. Muestra cualitativa

Por otro lado, para nuestra investigación cualitativa, específicamente para la aplicación de la técnica de entrevistas a profundidad, hemos seleccionado a tres profesionales de auditoría financiera y uno de impuestos, principalmente especialistas en consorcios, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y en el sector de hidrocarburos. En este sentido, los especialistas a entrevistar son los siguientes:

- Guillermo De Alva Rodríguez – Senior Manager de Auditoría en PwC – España.
- Elizabeth Fontenla Salcedo – Socia de Auditoría en Ernst & Young (EY).
- Juan Arrarte Cabrejos – Socio de Auditoría en Price Waterhouse Coopers (PwC).
- Elizabeth Miranda Salazar – Gerente Corporativo de Impuestos en Graña y Montero.

CAPITULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Aplicación de instrumentos

Para el desarrollo de la investigación de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos" y su impacto en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018 se aplicaron técnicas de recolección de datos cuantitativas y cualitativas.

Por un lado, como técnica de recolección cuantitativa se empleó la entrevista en profundidad. En este sentido, se plantearon 17 preguntas, las cuales fueron realizadas a expertos en el tema, en este caso tres socios de auditoría financiera pertenecientes a las big four y un especialista en impuestos, tanto en el Perú como en el extranjero. Por otro lado, en cuanto al instrumento cuantitativo se plantearon 33 enunciados para las encuestas dirigida a los contadores, jefes o encargados del área contable de las 10 empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos que consideramos dentro de nuestra muestra.

4.1.1. Instrumento cualitativo – entrevista a profundidad

De acuerdo con lo mencionado en el anterior capítulo, las entrevistas a profundidad fueron realizadas a cada uno de los expertos señalados. En este sentido, se detallará las preguntas realizadas en relación con el tema de investigación y con la finalidad de validar las hipótesis planteadas, así como sus respectivas respuestas.

4.1.1.1. Entrevista 1

Nombres y apellidos: Guillermo De Alva Rodríguez.

Denominación de la compañía: Price Waterhouse Coopers (PwC).

Cargo en la compañía: Socio de Auditoría.

Generalidades

1. ¿Cuál es su opinión, en términos generales, de la norma contable NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Aplicado al Sector Oil & Gas, la mayoría de las empresas utilizan esto porque las inversiones de Oil & Gas son bastante costosas y no todo lo que se perfora se obtiene petróleo, muchas veces taladras y no encuentras nada.

¿Cómo hacen las compañías? no es lo mismo pedirle a un banco mil millones, que pedirle quinientos porque el riesgo aumenta, los tipos de ingresos aumentan y todo aumenta.

Estas son inversiones muy fuertes, lo que suelen hacer todas las compañías como por ejemplo Repsol, esta empresa es muy buena con la parte de sísmica, detectando si hay debajo de la tierra petróleo, pero no es tan bueno perforando. Normalmente, los que no tienen experiencia se asocian con empresas que tengan la experiencia y cada una de ellas se va repartiendo una parte del trabajo, la que considere que opera mejor, y esto no quiere decir luego que no lo hagan como tiene que hacer o que no acaben peleados, pero acabas de invertir menos para bien o para mal, el costo recapitalizable es menor porque son compañías que tienen muchas perforaciones y reparten un poco las responsabilidades entre ellos. Al final cada uno se encarga de una cosa y el otro lo está supervisando.

La práctica general supone que tu llevas ese proyecto solo o lo llevas con un tercero porque muchas veces acabas dejando costes porque tú quieres perforar y el otro no quiere perforar en la zona. Entonces, acabas perforando y habiendo errores, otros se enteran, bueno esto es como todo y además muchas veces cuando vas a países, por ejemplo, en Perú no te lanzas a la pista tu solo, buscas un socio, compartir los lotes sobre todo cuando es una inversión muy fuerte, vas repartiéndolo por partes, van buscando otro socio, a un operador alguien más que entre.

1.1. Es por ello que, en este caso, la IASB lanza esta norma para regular la figura que nace a consecuencia de los riesgos.

Si, la mandan no solo para el petróleo, lo mandan para cualquier tipo de sector. Hay partes donde tú tienes que colaborar, por ejemplo, en el sector automotor es muy común hoy en día, los Joint Venture, como por ejemplo Mitsubishi y Toyota hacen un acuerdo para las baterías de los coches eléctricos porque uno solo no va a hacer la inversión y en 10 años pierdes las patentes y todo el mundo se la lleva. Al final lo que hacen es compartir tecnología, cualquier coche que desmontes va a compartir piezas con un montón de marcas, al final lo que tengan un poco es el ensamblado. Otro es el sector de consorcio de construcciones de obra civil, donde cada uno hace una parte o lo van repartiendo de alguna manera.

2. ¿Existen otras normas contables, diferentes a las NIIF, que aborden la misma problemática de la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Una norma que te regule todo no, lo que pasa es que el alcance de la NIIF 11 viene regulado en NIIF 3 en la parte de control de consolidación, también te hace referencia a estos temas y la NIC 28 te habla de acuerdos conjuntos, de inversiones financieras.

2.1. ¿Existe una USGAAP que también vea el tema de acuerdos conjuntos u otra en algún otro país?

En las USGAAP también viene regulado, normalmente los temas de petróleo en USGAAP son la FAS 19 pero las FAS ahora ya no se llaman FAS, ahora se llaman ASUS y cada uno de los países tiene una normativa que te lo permite regular, todos los países tienen hoy en día Joint Venture y ese tipo de trabajos.

3. ¿Cómo impacta la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos” a las empresas del sector upstream de hidrocarburos?

Les impacta a todos porque todos acaban perforando como negocio conjunto y van de la mano, no es que el 100% de las inversiones se vayan a hacer siempre así, pero es una forma que utiliza el sector por comodidad. Hay lotes que las compañías los tienen al 100% pero hay otros lotes que no los tienen así. En Perú es bastante común, por un tema de inversión.

4. ¿Cuáles son los obstáculos o limitaciones que afrontan las empresas de este sector al aplicar la mencionada norma contable?

Las limitaciones es que algunas veces no puedes encontrar un socio o te tienes que poner de acuerdo con tu socio y suele haber bastantes problemas.

En cuanto a temas petroleros, hay varias normativas para los contratos. Hay una normativa que es internacional, tienes otra normativa norteamericana, otra normativa inglesa y otra australiana; al final todos se van por la normativa internacional que es la más estándar, que te limita todo lo que tienes que hacer, por ejemplo, una empresa tiene acuerdo conjunto contigo, vas a una mesa de negociación y uno dice que quiere perforar aquí y el otro no quiero; y te tienes que poner de acuerdo. Es un poco problemático, porque, aunque de caras para afuera parece que se llevan bien, luego hay muchas peleas dentro.

Por ejemplo, “La empresa A” tenía una relación muy intensa con “la empresa B” cuando tenían lotes compartido. El lote 57 que ahora lo tiene “la empresa C” con “la empresa B” también están todo el día peleándose y bueno hay mucho tema de abogados de por medio, juicios de por medio.

4.1. Entiendo, siempre las relaciones entre empresas, sobre todo cuando poseen un operador, a pesar de que les ayuda a reducir costos, son problemáticas.

Sí, la limitación es esa, es que no puedes tomar las decisiones que tú quieras, dependes de terceros y dependiendo del país tienes un marco legal, hay varios tipos de contratos, el internacional, el americano, el inglés y el australiano; normalmente se van al internacional, pero es que hay contratos que regulan todo lo que son JOAs, y no es tan sencillo trabajar con eso, porque al final dependes de un tercero.

Otras limitaciones, es que hay un operador y un no operador. El operador tiene mucha información, el no operador no tiene tanta información. ¿Tu pondrías dinero en una compañía en la que no eres el operador? Dependes de lo que te cuente el tercero, porque sabes que en este negocio hay un operador y no operadores. Muchas veces ese es el problema porque te cuentan lo que quieren o el operador te dice dame dinero, pero dame dinero como para qué, vas bastante limitado.

Sin embargo, en un negocio que es tuyo haces y deshaces lo que quieres; en un JOA compartido o un JOA donde seas el operador no tienes tanto margen, es verdad que el operador tiene responsabilidad legal, es de acuerdo con los contratos marcos, pero bueno al final se lo saltan. Hay veces en que invierten donde no han acordado y bueno se lo toman a la ligera y al final por ser el operador toma la decisión y luego acaba en juicio o compensan porque tú le haces lo mismo en otro país.

Lo que te decía en el caso anterior, “la empresa B” era el operador y le hacía 30 mil cosas, pero en Bolivia el operador era “la empresa A” y “la empresa B” era no operador y ahí se compensaban; lo que le hacía uno en Bolivia se lo devolvía otro en Perú o se lo devolvía en Argentina. Al final operan un poco así, pero bueno al final acaban llegando a acuerdos.

5. ¿De qué manera y bajo que figura contractual las empresas de este sector utilizan los acuerdos conjuntos en nuestro país?

En cuanto a temas petroleros, pues hay varias normativas para los contratos. Hay una normativa que es internacional, tienes otra normativa norteamericana, otra normativa inglesa y otra australiana; al final todos se van por la normativa internacional que es la más estándar.

En el Perú normalmente es el modelo internacional, en cualquier caso, de problemas lo que hacen es acudir a un tribunal internacional que normalmente los hacen en Londres. Hay varios tipos de contratos, pero por ahí irían.

5.1. En nuestro país están regulados dos formas de contratos, asociación en participación y consorcios, que vienen a ser los Joint Venture. Entonces, hemos investigado, y las empresas aquí, sobre todo este sector, la figura que utilizan es únicamente consorcio.

Con un matiz ojo, utilizar la norma peruana es un tema fiscal pero la norma que utilizan en el contrato, el contrato marco, que va siempre en inglés, es bajo normativa internacional. Es lo que te comentaba antes, normalmente si hay alguna discrepancia tienen que ir al tribunal en Londres. Es lo que suele fijar el modelo internacional.

Porque localmente, imagínate un acuerdo entre Repsol y Pluspetrol, les va a ser indiferente un poco la normativa local. Ellos lo que van a querer es la normativa internacional y en caso de pelea ir a un tribunal internacional. Nadie se va a fiar del país, lo hagan en España, lo hagan en Perú o en Macedonia, les da exactamente igual.

6. ¿Cuáles son los beneficios de celebrar contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y de qué manera se pueden minimizar los impactos negativos de su aplicación?

Bueno, puedes tener beneficios fiscales dependiendo del país. Puedes tener beneficios legales, que sea la única forma de entrar, que en algún país te digan que tienes que ir de la mano con un socio local. Ventajas de inversión, no tienes que invertir tanto. Ventajas operativas, bueno si te asocias con un socio que sabe hacer muy bien una parte y tú sabes hacer muy bien otra parte es trabajo ganado, lo que te decía antes tú puedes ser muy bueno en perforación y otro en logística.

Tienes varios tipos de ventajas, operativa, fiscal, económica, financiera, en algunos casos el propio país de lo obliga, te dice: o entras en un consorcio de varios o no te dan la licencia del lote, por ahí suele ir el tema por los lotes.

Clasificación de los contratos

7. ¿Cómo las empresas del sector upstream de hidrocarburos determinan que deben aplicar NIIF 11 a sus contratos asociativos?

Mira básicamente los tipos son operación conjunta y negocio conjunto. Todo el mundo lo hace operación conjunta y se integran los activos, los pasivos y el PL tal cual; por un tema legal porque así están estructurados, o la otra forma lo que estaría haciendo la compañía es que las compañías al final tendrían que regular por estatuto. Por eso es que se hacen acuerdos conjuntos, porque ya vienen de alguna forma incorporadas. Si tienes una petrolera, como tú no insertes activos, pasivos y PL es que puedes tener un montón de lotes que no están en tu balance y estaría como una inversión financiera y ese resultado no lo puedes integrar, no tendrías ningún tipo de resultado, por lo cual estás invirtiendo un montón de millones y al final solo tienes una línea de inversión.

Una vez que determinas que es un acuerdo conjunto y que los dos tienen que tomar las decisiones, y hay que tener muy claro esto porque a veces para ellos se dan en el error que para ellos es un negocio conjunto cuando van 50%, aquí estamos hablando de control conjunto, los dos deben tener el control y los dos se tienen que sentar a la mesa. Si uno se sienta a la mesa y hace lo que quiere y el otro tiene el 50%, no estamos hablando de un acuerdo conjunto y por ende no deberíamos ir a la NIIF 11, que es un error muy común en el sector. Hay que tener en claro que las decisiones tienen que ser conjuntas, independientemente de que haya un operador y un no operador; finalmente el operador es el que esta día a día con la parte administrativa y contable, pero eso no quiere decir que tome las decisiones que quiere.

Una vez que tenemos claro que el porcentaje de participación o el porcentaje de control de toma de decisiones van 50% o tiene que ser consensuado, puede ser el 25%, 75%, pero tú puedes tener 75% y yo el 25% y que acordemos que las decisiones son consensuadas. Lo que tendríamos que evaluar sería la forma jurídica. Si hay una forma jurídica, porque estoy determinando o poniendo por medio un vehículo de inversión, una sociedad, pues me estoy yendo a negocio conjunto y si no tengo una SL, una SA o un vehículo por el medio, tengo una operación conjunta; que quiere decir esto, que me llevo activos, pasivos y PL porque soy responsable de activos y de pasivos, mi responsabilidad es total. Si esa empresa pierde dinero, yo tengo que poner el dinero, yo lo debo, es parte mía y yo lo avalo.

Si es un negocio conjunto, yo pongo una sociedad por el medio, quebró o tuvo pérdidas, no pasa nada la hago quebrar. Que ocurre, ningún estado te va aceptar que pongas un negocio conjunto a una petrolera, porque imagínate te vienen 30,000 multinacionales, te arman la de Dios, te dejan unos cerros en la perforación, contaminan todo y te dicen, yo le di dinero a tal compañía y si no tiene recursos quiebra, por eso te dice: no te acepto que pongas un vehículo por el medio, una SL, me lo garantizas tú, y respondes de activos y de pasivos.

También las compañías, ellos lo dicen, yo no quiero una inversión, yo quiero tener activos y pasivos, porque la inversión que hago, si sale bien esto se revaloriza mucho y tengo mucho PL, hay que hacer test de deterioro, hay que hacer una serie de cosas que no es tan sencillo, el tratamiento contable desvirtuaría, por eso es que las compañías quieren integrar activos y pasivos.

Quédense siempre con eso, al final un negocio conjunto es en el que tienes un vehículo por el medio, una sociedad, si no tienes una sociedad por el medio que sea la que tenga la compañía o lo que has generado, si es tuya te lo integras directamente a activos y pasivos y si has puesto una compañía por el medio que es la dueña, al final lo que tienes es un porcentaje de una compañía. Es que un consorcio en si no es una compañía, no tiene forma jurídica, por eso te tienes que ir a la parte legal, pero bueno aquí entran los países.

8. ¿Las empresas de este sector cuentan con procesos establecidos para la determinación y clasificación de los acuerdos conjuntos?

Todo está en el análisis, de primeras no conozco a nadie en este sector, en la parte de upstream, que hayan creado una compañía, que sea la que perfore y que la otra tenga el 50%, que esas compañías vengan de fuera para tener un lote. Los lotes en el Perú te lo dan como consorcio y una vez que te lo dan como consorcio tienen que participar dos partes, eso ya viene así legalmente estipulado, pero bueno hay algunos casos que tú vas al 100% y te lo integres, pero al final lo que tienes es un lote, que lo pueden tener uno o varias personas, legalmente se tendrían que integrar esa parte.

Hacen el análisis todos, pero bueno lo que pasa es que hay algunas partes que no lo hacen bien. Una empresa A es la primera que lo hace mal, tiene un 30%, no me acuerdo ahora de que lote era, con la empresa B, pero lo llevan mal, lo llevan como una inversión financiera, no se integran activos y pasivos, o sea la empresa A es la primera que mete la pata con eso, no me acuerdo ahora de que lote estaba participando, era con una Latinoamérica, no me acuerdo como se llama, pero ellos tienen un lote del 30%.

La empresa B está en Colombia y la sede que tiene la empresa A es en España. Pero ellos mismos, vete a las cuentas de la empresa A que son públicas, lo tienen como inversión financiera y lo que tiene es un 30% de un lote y debería integrar activos y pasivos.

Es la empresa A la que no lo clasifica como lo hace la mayoría, como exige las prácticas del sector

No lo está clasificando bien, tu vete a las cuentas de la empresa A y te das cuenta de que lo tiene como inversión financiera, o sea lo tiene como si fuera un negocio conjunto, como si tuviese una parte de una SL, no es así, ellos tienen una parte del lote y la otra parte la tiene la empresa B.

9. ¿Cuáles son los parámetros que las empresas de este sector deben emplear para lograr una correcta clasificación de los acuerdos conjuntos?

Normalmente la forma legal, lo que hablamos antes, si es una sola lo que tiene, es un porcentaje que se opera de una forma y si no es un consorcio. Básicamente es el tamaño que tienes que medir, porque tampoco tienen más ciencia estos tratamientos, es un acuerdo conjunto, lo primero que tienes que determinar es que si estas en una operación conjunta o en un negocio conjunto. Prácticamente todo el mundo sabe cómo operan, las compañías lo están reconociendo bien, salvo extensiones en Perú que lo aplican en sus compañías, pero lo normal es que la mayoría de las compañías lo aplican correctamente.

Reconocimiento de los contratos

10. ¿Cuáles son los métodos para el reconocimiento de los acuerdos conjuntos y cuál es la práctica común seguida por esta industria?

Es una operación conjunta y el otro negocio conjunto, no hay mucho margen ahí. En la industria es una operación conjunta por un tema legal porque no tiene otra forma de hacerlo. Bueno, el único matiz que puede haber, que no es operación conjunta y si negocio conjunto, es el caso de Savia, pero Savia como compañía, no los lotes. Savia tiene el 50% de una empresa colombiana, y el otro 50% de una compañía coreana, pero eso es un negocio conjunto, los dos toman control de la gestión, pero los lotes no, los lotes van por un socio, porque los lotes no tienen forma jurídica. Es lo que se aplica en cada uno y cada uno es responsable de lo que pase. Una compañía que no cotiza, puede ser dueño de una compañía, pero no del lote, sobre todo por eso, por las responsabilidades legales.

11. ¿Cuáles son los factores o rubros contables más importantes que las empresas de este sector deben tener en cuenta al momento de reconocer los acuerdos conjuntos en sus estados financieros?

Bueno aquí tienes un problema bastante grande, lo que tú debes tener en cuenta es como sigues tú la contabilidad, y como la sigue el operador. Los documentos de atribución, ellos te van haciendo el cash call, te piden un cash call, tú vas dando usualmente una cantidad que va pidiendo, son anticipos, todavía no está nada invertido, todavía no puedes ir clasificando, tú vas dando dinero para que esta compañía tenga tesorería, a partir de eso, esta gente va haciendo inversiones.

Con lo cual cuando tus das un fajo de dinero rápidamente se traduce en un inmovilizado, una propiedad planta y equipo, lo que tiene es anticipo y lo otro lo que tiene es caja, no tiene nada más, porque no ha invertido en nada, aparte de eso tienes que tener claro que después del tema de la contabilización sigue el operador, además de ello lo que tienes que tener en cuenta que sigue después de la contabilidad y que puede ser esfuerzos exitosos o full cost, la pregunta es lo que se está reportando que es ¿full cost o refuerzos exitosos?.

Normalmente el documento de atribución te va dando una serie de datos, cuando inviertes en determinadas cosas, es complicado hacer una clasificación correcta entre gasto y activación. Ese es el problema mayor porque el operador no te va a dar mucha más información, por lo cual tu tendrás que estar un poco más concentrado, ver lo que has dado y ver el documento de atribución, qué diferencia hay entre el cash call y el documento de atribución. Si yo puse cinco millones y me has mandado un par de gastos de tres, y en otro tú has puesto otra vez 5 millones y te han mandado un monto de inversión de 11 millones, es que no van de la mano, con lo cual debes tener muy claro cuánto dinero le has dado.

Hay compañías que te lo dan fácil, te los dan por lote. Hay compañías que únicamente aplican eso, y te dan unos parámetros para clasificarlo, que ocurre, que tú vas viendo las inversiones acumulada, el deterioro no está respetado en el documento de inversión, y esto origina que no se lleve del todo bien, por lo cual es muy limitada la información que te da. Esa es la principal complicación que tienes. Una vez que ya tienes clara la información que te llega, tienes que reconocerla contablemente.

Tratamiento tributario de los contratos

12. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?

Bueno allí si tienen forma tributaria propia el cual el IVA, el IGV, lo tiene que pagar igual, el impuesto a la renta lo tiene que declarar cada una de las partes y una serie de tantos fiscales.

13. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

La mayoría de las compañías que tienen lotes hoy en día lo que han hecho es tener sede en España. Holanda y España tienen un tratamiento distinto para sus unidades de inversión. La mayoría de los consorcios panamericanos tienen sede en otro país y ahora se encuentra en España. Pluspetrol tiene una sede en Holanda y otra en España. Ecopetrol no me queda claro dónde queda la sede, habría que ver donde tiene la sede, muchos de ellos lo que hacen es que tienen dos lotes te los llevas a un país donde la tributación e inversiones sea limpia; por ejemplo, que quiere decir que como es una sociedad de inversión, lo único que pueden ser un holding, tienen mucho dinero y no están exceptos de impuestos, por eso la mayoría tiene sede española.

Desempeño financiero

14. ¿La clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, generan un impacto significativo en el desempeño financiero de estas empresas?

Si, totalmente, porque estás integrando una parte de activos pasivos y PL, con un EBITDA propio al tener una inversión, al coste porque raramente lo vas a llevar como algo personal, eso es complicado de saber, si lo llevas al VPP es una línea bajo de la línea financiera, a lo mejor si es una holding si podría ir arriba, si es una holding pura y dura, de lo cual los ratios te cambian completamente, el fondo de maniobra no existe, tienes que calcularlo. Cuando tienes este tipo de inversión, tienes que calcularlo cuando estamos hablando de una operación conjunta, te cambia completamente, son dos balances completamente distintos, un balance es completo y el otro es una línea de inversión y se acabó.

15. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 - “Acuerdos Conjuntos”, tienen un impacto en los indicadores financieros de las empresas de este sector?

En el negocio conjunto no se elaboran ratios, porque al final lo único que tienes es una inversión, es una VPP. El otro si tiene ratios, es decir, un negocio conjunto no te genera ratios, tienes que integrar esa contabilidad para generar esos ratios. Claro no ejemplificaría un ratio de la realidad al final lo que tienes es patrimonio con inversión y se acabó. lo que llevas como una inversión al año lo llevas como un VPP como operación conjunta, llevo una mejor negociación, se va a tener muchos ingresos y gastos.

16. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, afecta en la presentación de los estados financieros de las empresas de este sector?

Al final lo que tienes es una inversión que va a largo plazo y en la otra parte tendrías activo corriente, activo no corriente, pasivo corriente y pasivo no corriente. Te cambia completamente, todo se mueve en cuanto hayas ganado y cuanto hayas perdido.

4.1.1.2. Entrevista 2

Nombres y apellidos: Elizabeth Fontenla Salcedo.

Denominación de la compañía: Socia de Auditoría.

Cargo en la compañía: Ernst & Young (EY).

Generalidades

1. ¿Cuál es su opinión, en términos generales, de la norma contable NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Es una actualización de una norma que ya había, pero creo está mucho más clara en definir que es acuerdo conjunto, operación conjunta y negocio conjuntos, con la norma anterior no quedaba muy clara. Entonces creo este que en este aspecto si ha sido positivo.

2. ¿Existen otras normas contables, diferentes a las NIIF, que aborden la misma problemática de la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Tangencialmente está la NIIF 10 que tiene que ver con esto, con consolidaciones y se habla mucho de control, o sea si algo que es transversal a la NIIF 11 y NIIF 10 es el tema de control, digamos que la norma también aborda de cierta manera porque cuando se tiene un acuerdo conjunto que es un negocio conjunto en realidad lo tienes que llevar a un mayor de participación patrimonial y eso de alguna forma se aborda en la NIIF 10, NIC 27, NIC 28 entonces más que todo, ahora las IRFS implican o toman en cuenta el control para muchos tratamiento contables que se tiene que dar.

2.1. ¿A parte de estas normas NIIF que emite las IASB, alguna otra entidad u otro país posee alguna norma que maneje también los acuerdos conjuntos?

Bueno me imagino que en la normativa americana si de todas maneras debe tener una norma, no se cual es. Muchos de los tratamientos digamos supletorios cuando no están al alcance de la NIIF, se utiliza el tratamiento de USGAAP para determinan algunos tratamientos contables.

3. ¿Cómo impacta la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos” a las empresas del sector upstream de hidrocarburos?

Bueno en realidad este impacta desde el inicio, desde que una empresa, la mayoría son extranjeras las que vienen acá, deciden postular para tener una licencia en un lote. Usualmente entran con alguna otra, o sea tiene acuerdos conjuntos con dos o tres, por ejemplo, ahora se tiene que Petroperú, tiene el 25% del acuerdo que tiene con Geopark, entonces es el tratamiento un impacto desde el inicio.

4. ¿Cuáles son los obstáculos o limitaciones que afrontan las empresas de este sector al aplicar la mencionada norma contable?

Yo creo que no hay mucho obstáculo, solamente cuando se va a definir que si es operación conjunta o si es acuerdo conjunto porque a veces no se crea una entidad aparte para manejar el lote, sino es entre las mismas empresas o si se crea una entidad aparte esa misma entidad puede ser u operación conjunta o negocio conjunto dependiendo de las decisiones que tome los consorciantes.

5. ¿De qué manera y bajo que figura contractual las empresas de este sector utilizan los acuerdos conjuntos en nuestro país?

En el Perú usualmente son operaciones conjuntas y la mayoría son consorcios. El argot en el sector hidrocarburos es un Joint Venture.

6. ¿Cuáles son los beneficios de celebrar contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y de qué manera se pueden minimizar los impactos negativos de su aplicación?

Bueno yo creo que beneficios más que desde de la norma contable es definitivamente desde el punto de vista operativo, en un contrato de consorcio tienes a uno que maneja el consorcio y digamos es el que hace las operaciones y es el que da los documentos de atribución a los otros consorciantes y es un poco repartir el riesgo; lo que se busca principalmente es tener mayores opciones para obtener capital, eso es lo que te beneficia en el trasfondo a un contrato de licencia y hacerlo a través de consorcio.

Clasificación de los contratos

7. ¿Cómo las empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos determinan que deben aplicar NIIF 11 a sus contratos asociativos?

En la NIIF 11 hay un árbol de decisión que te dice cuando determinas cuando es un acuerdo conjunto o no y que tipo de acuerdo es, o sea, lo primero que tienen es que cosa dice el contrato, entonces, si en el contrato están establecidos que tipo de decisiones toman los consorciantes pero al final no es un acuerdo conjunto porque de repente una de las partes es el que tiene control sobre las decisiones relevantes operativas de la compañía y los otros toman decisiones, pero son básicamente administrativo y no son tan relevantes, entonces se parte del contrato para definir si es un acuerdo conjunto o no, si es que hay un control, si es que hay participación en las decisiones, que tipos de derechos tienen u obligaciones, que tanto aportan y luego de eso dentro del mismo árbol se define si es un acuerdo conjunto.

8. ¿Las empresas de este sector cuentan con procesos establecidos para la determinación y clasificación de los acuerdos conjuntos?

No, creo que lo hacen más por un tema de costumbre, simplemente se firma un contrato, se asume que solo la mayoría tiene operación conjunta entonces si es que requirieran, y si es que tuvieran alguna duda sobre decisiones, usualmente contratan a una consultora para hacer una evaluación técnica contable de acuerdo con el contrato, que cosa debería ser.

Esto es si es que no está tan claro el contrato, pero no es que las empresas en general tengan una política contable sobre procedimientos que le permitan hacer esta evaluación y es un poco más el día a día, la costumbre o lo que hacen muchas veces, como bien son empresas de afuera, lo que hacen las matrices en otros lados del mundo se replica acá (Perú).

9. ¿Cuáles son los parámetros que las empresas de este sector deben emplear para lograr una correcta clasificación de los acuerdos conjuntos?

Una vez que se define si es un acuerdo conjunto, tiene que definir si es una operación conjunta o un negocio conjunto, siempre que se crea una empresa aparte es un negocio conjunto y cuando no se crea una empresa es una operación conjunta pero igual hay que evaluar porque a veces puedes crear una empresa aparte pero la forma como se toman las decisiones puede ser que sea una operación conjunta, pero todo parte del contrato y el árbol de decisión.

Reconocimiento de los contratos

10. ¿Cuáles son los métodos para el reconocimiento de los acuerdos conjuntos y cuál es la práctica común seguida por esta industria?

La operación conjunta en la cual se reconocen los activos y pasivos, gastos e ingresos usualmente lo que se realiza.

10.1. ¿En el caso del negocio conjunto el reconocimiento de se realiza de qué manera?

Lo lleva como una inversión, es decir al valor de participación patrimonial, va aplicando NIC 28.

11. ¿Cuáles son los factores o rubros contables más importantes que las empresas de este sector deben tener en cuenta al momento de reconocer los acuerdos conjuntos en sus estados financieros?

Como rubros contables, si es que es una operación conjunta que son la mayoría básicamente son las cuentas por cobrar y cuentas por pagar que se tiene entre los consorciantes, es algo que siempre se queda pendiente a fin de año porque a veces no se recibe todos los documentos de atribución al cierre contable. Eso es lo que básicamente te afecta y obviamente la parte de la utilidad operativa para reconocer el ingreso o el gasto que te ha generado la operación.

Tratamiento tributario de los contratos

12. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?

Los resultados que se obtengan durante un periodo, para efectos del impuesto a la renta, serán calculados en función a cada contrato que posean las empresas y por cada actividad realizada. Esto se debe a que, los Contratistas suelen realizar actividades de exploración y explotación de Hidrocarburos en más de un área de contrato y además desarrollan otras actividades relacionadas con petróleo, gas natural y condensados y actividades energéticas conexas a las de Hidrocarburos.

Asimismo, en relación con la celebración de un Contrato de Licencia se deberá tomar en cuenta lo siguiente para efectos de la determinación del Impuesto a la Renta:

Ringe Fence: Artículo 50 de la Ley Orgánica de Hidrocarburos (en adelante “LOH”) y artículo 5 del Reglamento de la LOH “La determinación del impuesto a la renta se realizará en forma separada y por cada actividad (Actividad de Contrato, Actividad Relacionada y Otras Actividades)”.

Estabilidad Tributaria: Artículo 63 del TUO de la LOH “el Estado garantiza a los contratistas que los regímenes cambiarios y tributarios vigentes a la fecha de celebración del Contrato, permanecerán inalterables durante la vigencia del mismo, para efectos de cada contrato”.

Gastos de exploración y desarrollo: Artículo 53 del TUO de la LOH “Los gastos de exploración y desarrollo así como las inversiones que realicen los Contratistas hasta la fecha en que se inicie la extracción comercial de Hidrocarburos, incluyendo el costo de los pozos serán acumulados en una cuenta cuyo monto, a opción del Contratista y respecto de cada Contrato se amortizará de acuerdo con cualesquiera de los dos métodos o procedimientos siguientes: a) En base a la unidad de producción; o b) Mediante la amortización lineal, deduciéndolos en porciones iguales, durante un período no menor de cinco (5) ejercicios anuales”.

Egresos sin valor de recuperación: Artículo 53 del TUO de la LOH “Iniciada la extracción comercial se deducirá como gasto del ejercicio todas las partidas correspondientes a egresos que no tengan valor de recuperación”.

Compensación de resultados: Artículo 50 del TUO de la LOH “Si en uno o más de los contratos o actividades relacionadas de un contratista se generasen pérdidas arrastrables, éstas deberán ser compensadas con la utilidad generada por otro u otros contratos o actividades relacionadas, a opción del contratista. Sin embargo, éstas no podrán ser compensadas con otras actividades”.

Impuesto a la renta adicional 2%: Las empresas que celebren un contrato bajo la LOH deberán aplicar la tasa del impuesto a la renta vigente a la suscripción del contrato más 2 (dos) puntos porcentuales, excepto a las empresas de exploración y explotación del gas natural.

Como podemos apreciar las operaciones de una empresa que se encuentra bajo la LOH tienen un tratamiento especial al momento de determinar el impuesto a la renta de cada ejercicio.

Por otro lado, respecto a la Ley de IGV, debemos señalar que existen regímenes de recuperación del IGV en etapa preoperativa pueden ser las siguientes:

Recuperación Definitiva del IGV.

Recuperación Anticipada del IGV - Régimen General.

Recuperación Anticipada del IGV - Régimen Especial.

Estos beneficios, consisten en la devolución del IGV generado en las importaciones o adquisiciones locales de bienes o servicios, en tanto la actividad económica de que se trate se encuentre en una fase pre-productiva y, por ende, la imposibilidad de absorber dicho crédito mediante su mecanismo normal de aplicación contra el débito fiscal, debemos indicar que la LOH garantiza la naturaleza trasladable del IGV así como el régimen de recuperación del IGV para exportaciones y la exoneración a la importación a que se refiere el Artículo 56 de la Ley Orgánica de Hidrocarburos.

Devolución Definitiva del IGV e IPM: Artículo 1° de la Ley 27624 “las empresas que suscriban los Contratos o Convenios a que se refieren los artículos 6° y 10° de la Ley 26221, tendrán derecho a la devolución definitiva del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal que paguen para la ejecución de las actividades directamente vinculadas a la exploración durante la fase de exploración de los Contratos y para la ejecución de los Convenios de evaluación técnica”.

Régimen de recuperación anticipada: Decreto Legislativo 973 “mediante el régimen de recuperación anticipada del IGV, es factible la devolución de dicho impuesto proveniente de ciertas adquisiciones de bienes y servicios en etapa de desarrollo. A tal efecto, las principales condiciones para acceder a este beneficio comprenden una inversión no menor de 5 millones de dólares y una etapa preoperativa no menor de dos años. De no arribar a la mencionada etapa, el contratista petrolero deberá devolver el IGV que le haya sido restituido”.

13. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

El cuarto párrafo del artículo 65 de la Ley del Impuesto a la Renta señala que las sociedades irregulares previstas en el artículo 423 de la Ley General de Sociedades, comunidad de bienes, Joint Ventures, consorcios y demás contratos de colaboración empresarial, perceptores de rentas de tercera categoría, deberán llevar contabilidad independiente de las de sus socios o partes contratantes.

Agrega el quinto párrafo que, tratándose de contratos en los que por la modalidad de la operación no fuera posible llevan contabilidad en forma independiente, cada parte contratante podrá contabilizar sus operaciones, o de ser el caso, una de ellas podrá llevar contabilidad del contrato, debiendo en ambos casos, solicitar autorización a la SUNAT.

Desempeño financiero

14. ¿La clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, generan un impacto significativo en el desempeño financiero de estas empresas?

Definitivamente si es que tienes cuentas por pagar al consorcio, te pueden afectar ciertos ratios. Tus ratios de liquidez o tus ratios de solvencia porque presentas activos y pasivos, que no son iguales en importes, entonces si te puede afectar un poco con el tema del desempeño financiero y del punto de vista operativo que al final se refleja en las cifras, es un poco como está llevando el que maneja la operación, que tan ordenado es contablemente y para brindar información a los otros consorciantes.

15. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 - “Acuerdos Conjuntos”, tienen un impacto en los indicadores financieros de las empresas de este sector?

En cuanto a los indicadores, tienes activos y pasivos, puedes tener en tu activo fijo cosas que están destinadas a la operación conjunta y que se tiene mantener en activo fijo de la compañía y también puede haber préstamos que tú has tomado específicamente para la operación conjunta además de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar que tienes entre ellos.

16. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, afecta en la presentación de los estados financieros de las empresas de este sector?

Los ingresos y gastos tienen que ponerlos como parte de ingresos operativos y gastos operativos y está dentro del margen operativo, no puedes estar debajo de resultado, pero si fuera negocio conjunto el resultado del VPP siempre va después del margen operativo, entonces para algunos indicadores si te pueden afectar.

4.1.1.3. Entrevista 3

Nombres y apellidos: Juan Arrarte Cabrejos

Denominación de la compañía: Price Waterhouse Coopers (PwC).

Cargo en la compañía: Socio de Auditoría

Generalidades

1. ¿Cuál es su opinión, en términos generales, de la norma contable NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Esta Norma nació con el fin de basar el tratamiento contable de los acuerdos conjuntos en función a la sustancia del acuerdo más que en su forma legal, ya que la anterior Norma (NIC 31) que abordaba el tratamiento contable de los Acuerdos conjuntos daba prioridad a la formal legal de los acuerdos/negocios; lo que podría originar que un socio estuviera reconociendo en sus estados financieros una proporción de activos sobre los cuales no poseía derechos y una proporción de pasivos de los que no estaba obligado. La NIIF 11 esclarece este tema y define el tratamiento contable tomando en consideración la sustancia económica de los acuerdos.

2. ¿Existen otras normas contables, diferentes a las NIIF, que aborden la misma problemática de la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Así como las NIIF, que son estándares mundiales en el desarrollo de la actividad contable, existen otras normas que son utilizadas por algunas industrias por temas regulatorios (por ejemplo: la Banca que utiliza las normas SBS) o normas locales que cada país, las más conocidas son las USGAAP (normas aplicadas en empresas de EEUU) donde también tiene una norma específica para los acuerdos conjuntos (ASC 323).

3. ¿Cómo impacta la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos” a las empresas del sector upstream de hidrocarburos?

En general, la NIIF 11 define el tratamiento contable de aquellos acuerdos donde se establece control conjunto de dos o más partícipes. En el sector Hidrocarburos es típico este tipo de acuerdos donde es importante definir, de acuerdo con las características contractuales y las decisiones respecto a la operación de la actividad por la cual están generando el acuerdo, la naturaleza de sus derechos y obligaciones y cómo éstos deben ser reconocidos.

4. ¿Cuáles son los obstáculos o limitaciones que afrontan las empresas de este sector al aplicar la mencionada norma contable?

La principal tarea o desafío al momento de aplicar la NIIF 11, es determinar si existe control conjunto en los acuerdos que se firman entre las partes, de no existir control conjunto estaríamos fuera del alcance de la NIIF 11 y se aplicarían (de acuerdo con los derechos que tengan los socios en el acuerdo) la NIC 27, NIIF 10, la NIIF 9 o la NIC 28 que indican el tratamiento contable sobre inversiones financieras.

5. ¿De qué manera y bajo que figura contractual las empresas de este sector utilizan los acuerdos conjuntos en nuestro país?

Existen dos tipos de acuerdos conjuntos: las operaciones conjuntas y los negocios conjuntos. En el país se pueden encontrar ambos tipos de acuerdos conjuntos y no hay una predominancia de uso de alguno de ellos.

En el país, generalmente cuando se constituye un Consorcio, por las características del mismo, se trata de una Operación Conjunta. Asimismo, generalmente, cuando se constituye una entidad como vehículo separado (por ejemplo: una Sociedad Anónima) se trata de un Negocio Conjunto.

6. ¿Cuáles son los beneficios de celebrar contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y de qué manera se pueden minimizar los impactos negativos de su aplicación?

Uno de los principales beneficios es el ingreso a un acuerdo en la que se comparten obligaciones, así como también los derechos o beneficios del mismo. En el caso de que alguna de las partes no tenga las espaldas financieras suficientes para afrontar una actividad, puede unirse con uno o más socios y llevar a cabo las operaciones compartiendo los riesgos que esto conlleva.

No observa ningún impacto negativo de su aplicación, pero sí es importante estar conscientes de su tratamiento contable al momento que se está definiendo el acuerdo, ya que depende de cómo se hayan establecido los derechos y obligaciones de las partes, podría tener un impacto contable diferente a la expectativa de los Socios al inicio del acuerdo.

Clasificación de los contratos

7. ¿Cómo las empresas del sector upstream de hidrocarburos determinan que deben aplicar NIIF 11 a sus contratos asociativos?

El primer paso para la aplicación de esta norma es la definición de control conjunto; esta evaluación se debe hacer considerando:

- El acuerdo contractual, los estatutos y cualquier acuerdo operativo que hayan definido,
- Evaluar si existe consentimiento unánime entre las partes que comparten el control sobre las actividades relevantes (vender y comprar bienes o servicios, administrar los activos financieros durante su vida, seleccionar, adquirir o disponer activos, investigar y desarrollar nuevos productos o procesos, determinar una estructura de financiamiento u obtener financiamiento, entre otros).

Como segundo paso, una vez definido el control conjunto, es definir el tipo de acuerdo conjunto, el cual depende de los derechos y obligaciones de las partes con respecto al acuerdo.

8. ¿Las empresas de este sector cuentan con procesos establecidos para la determinación y clasificación de los acuerdos conjuntos?

Cuando las empresas del sector suscriben contratos en los que van a compartir riesgos en un negocio, deben aplicar, para propósitos de formular sus estados financieros, las normas contables aplicables; para el caso de Perú son las NIIF.

9. ¿Cuáles son los parámetros que las empresas de este sector deben emplear para lograr una correcta clasificación de los acuerdos conjuntos?

Dado que la clasificación y por ende su forma de reflejarlos en la contabilidad depende de los derechos y obligaciones que las partes hayan acordado en el contrato/acuerdo, se sugiere seguir los siguientes pasos aplicando las siguientes preguntas:

- ¿El contrato otorga a las partes derechos directos sobre los activos y obligaciones por los pasivos en el curso normal de las operaciones? Si la respuesta a esta pregunta fuera positiva, se trataría de una Operación Conjunta; si la respuesta fuera negativa, continuaríamos con la siguiente pregunta;

- ¿Otros hechos o circunstancias hacen que las partes consuman su participación de los “outputs” del acuerdo? Si la respuesta a esta pregunta fuera positiva, se trataría de una Operación Conjunta; si la respuesta fuera negativa, se trataría de un negocio conjunto.

Adicionalmente se debe evaluar otros hechos y circunstancias (evaluar el propósito y diseño del acuerdo), cuando las cláusulas del acuerdo contractual no especifican que las partes tienen derecho a los activos y obligaciones con respecto a los pasivos, relacionados con el acuerdo, las partes deberán considerar otros factores y circunstancias para evaluar si el acuerdo es una operación conjunta o un negocio conjunto:

- Cuando las operaciones del acuerdo les proporcionan únicamente a las partes los productos que esta genera, los participantes poseen el derecho de forma sustancial a todos los beneficios económicos de los activos del acuerdo. Esto normalmente ocurre mediante el impedimento de las partes para que el acuerdo pueda vender sus productos a terceros.
- La situación mencionada anteriormente conlleva a que los pasivos en los que incurre el acuerdo únicamente puedan ser cancelados con los flujos de efectivo que recibe por parte de la venta de los productos a las partes, lo cual lleva a concluir que los participantes tienen una obligación con respecto a los pasivos relacionados con el acuerdo.

De evidenciarse las dos situaciones descritas arriba, estaríamos frente a una Operación Conjunta.

Reconocimiento de los contratos

10. ¿Cuáles son los métodos para el reconocimiento de los acuerdos conjuntos y cuál es la práctica común seguida por esta industria?

En general las empresas (ya sea de la industria o alguna otra que tenga un acuerdo conjunto) que aplican las NIIF, deben seguir los criterios y consideraciones plasmados en la NIIF 11, por lo que el tratamiento contable descrito en la Norma es el siguiente:

Operación conjunta: contabilización de acuerdo con el porcentaje de participación sobre cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos reconocidos de acuerdo con las NIIF aplicables.

Negocio conjunto: contabilización bajo el método de participación patrimonial, de acuerdo con lo planteado por la NIC 28, donde básicamente se contabiliza el porcentaje de participación sobre el resultado o patrimonio neto del negocio.

11. ¿Cuáles son los factores o rubros contables más importantes que las empresas de este sector deben tener en cuenta al momento de reconocer los acuerdos conjuntos en sus estados financieros?

Depende del tipo de acuerdo, será el efecto en las partidas contables; valga decir que en el caso de un Negocio Conjunto los rubros o partidas contables afectadas serán la que corresponde a una cuenta de “Inversión en negocio conjunto” en el Estado de situación financiera, donde los resultados positivos o negativo que el negocio genere serán reconocidos en el Estado de resultados en una partida de “Participación en los resultados de negocios conjuntos bajo el método de participación patrimonial” que es presentado debajo de la utilidad operativa.

En el caso de Operaciones conjuntas, todas las partidas de activos, pasivos, ingresos y gastos que existan en la operación conjunta afectarán a esas mismas partidas del Socio que tenga participación (por su porcentaje de participación).

Tratamiento tributario de los contratos

12. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?

EL IR impacta en estos contratos en caso, por ejemplo, se haya suscrito un contrato de estabilidad tributaria (Ley 26221). En este caso, la estabilización se puede dar por tasa, dividendos y los intereses por préstamos.

De acuerdo con la Ley 27343 las exoneraciones y beneficios de la estabilidad tributaria están sujetos al plazo y condiciones que el dispositivo les otorga. Es importante mencionar que en caso los contratistas formen parte de un contrato de colaboración empresarial la responsabilidad tributaria es individual

En este caso también es importante el tema de las regalías mineras en el informe 092-2015 se indica que las regalías que deben pagar los titulares de contratos de licencia para la explotación de hidrocarburos son gasto deducible.

13. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

Para efectos del IR los contratistas deben determinar los resultados de cada ejercicio de forma independiente para efectos contables y tributarios por cada contrato en que desarrollen actividades de exploración y explotación y por cada actividad relacionada.

El monto por pagar de IR es la sumatoria de los importes calculados por cada contrato por las actividades relacionadas y otras actividades

Si en uno o más de los contratos o actividades relacionadas de un contratista se generasen pérdidas arrastrables, estas deberán ser compensadas con la utilidad generada por otro u otros contratos o actividades relacionadas. Sin embargo, no puede ser compensada con otras actividades.

Los gastos de exploración y desarrollo, así como las inversiones que realicen los contratistas hasta la fecha que inicie la extracción serán acumulados en una cuenta por cada contrato y se amortizan de acuerdo con la 1) unidad de producción o 2) mediante amortización lineal reduciéndolos en porciones iguales por un periodo no menor de 5 ejercicios anuales (Informe 261-2008 SUNAT).

14. ¿La clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, generan un impacto significativo en el desempeño financiero de estas empresas?

Dependerá de si es una operación conjunta o negocio conjunto (ver forma de registro contable en la pregunta 10, anterior.

- Operación conjunta: se registra en función al porcentaje de participación sobre cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos reconocidos.

En este caso, los indicadores financieros pueden mejorar significativamente en comparación con el registro del negocio conjunto, donde solo se muestra en el balance una cuenta “inversión en negocio conjunto”, y un ingreso o gasto en el estado de resultados.

- Negocio conjunto: se registra de acuerdo con lo planteado por la NIC 28, donde básicamente se contabiliza el porcentaje de participación sobre el resultado o patrimonio neto del negocio.

Desempeño financiero

15. ¿El tratamiento tributario utilizado por estas empresas, en lo que respecta a los contratos de consorcio, tiene un efecto significativo en su desempeño financiero?

Ayuda a medir la gestión individual del proyecto y sobre todo puede lograr un mejor recurso financiero asociándose con terceros.

4.1.1.4. Entrevista 4

Nombres y apellidos: Elizabeth Miranda Salazar.

Denominación de la compañía: Graña y Montero.

Cargo en la compañía: Gerente Corporativo de Impuestos.

Tratamiento tributario de los contratos

1. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?

El principal impacto es que el espíritu de un contrato de consorcio obedece a un negocio conjunto y control compartido; sin embargo, para SUNAT, en el caso que se encuentre obligado a llevar contabilidad independiente, es tratado como un contribuyente con derechos y obligaciones equivalentes a cualquier otra sociedad. Esto lleva a muchas confusiones especialmente legales y contractuales si es que son manejados por persona que no conocen a detalle este tipo de obligaciones tributarias. Por ejemplo, SUNAT puede cobrar la deuda del consorcio y atribuir responsabilidad solidaria a cualquier de los consorciados sin que importe su participación porcentual en el negocio.

2. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

Llevar contabilidad independiente implica instalar una estructura administrativa independiente de sus consorciados que para el sector resulta muy difícil de controlar por lo que en las fiscalizaciones de los consorciados se suele encontrar gastos asociados a las actividades administrativas del consorcio que son asumidas y por tanto son observadas por SUNAT.

Es común que la ejecución real de la obra o servicio sea efectuada por personal mixto de los consorciados y el consorcio. Para dicho fin los consorciados emiten facturas por servicios de gerenciamiento, técnico u operación. Si el contrato de consorcio no deja claro o definido lo que corresponde a un aporte (que justifica el porcentaje de participación) o los servicios remunerados (como los nombrados) SUNAT califica todo como aporte y por tanto observa el gasto e IGV de los servicios contratados.

Llevar un contrato de consorcio sin contabilidad independiente implica que el consorciado asignado como operador tenga un orden y control estricto de las operaciones del consorcio para que no sean combinadas con sus operaciones propias. En este tipo de casos, casi siempre, los consorciados terminan enfrentados en cada atribución periódica de resultados porque el operador asigna gastos administrativos que para el otro consorciado no le resulta razonable.

Finalmente, cualquiera sea el escenario arriba mencionado, al finalizar el consorcio es el consorciado operador quien termina quedándose con la carga de atender el cierre que casi siempre implica atender procesos laborales o tributarios que alargan el tiempo de existencia legal del consorcio.

Desempeño financiero

3. ¿El tratamiento tributario utilizado por estas empresas, en lo que respecta a los contratos de consorcio, tiene un efecto significativo en su desempeño financiero?

Definitivamente y de manera especial en un consorcio con contabilidad independiente. Si el modelo financiero no resulta acertado en oportunidad de generación de compras y ventas, podría este consorcio quedarse con créditos fiscales (IGV y pérdida tributaria) que no podría recuperar, salvo que inyecte una nueva obra o servicio lo que implicaría renovar o ampliar el contrato en cuanto a plazo alcance y objetivo. Si en cuanto a relaciones políticas los consorciados no se llevaron bien, estos créditos se pierden, ya que resultará muy difícil que quieran hacer un nuevo negocio juntos.

4.1.2. Instrumento cuantitativo – encuesta

La encuesta realizada para el presente trabajo de investigación consta de treinta y tres premisas, las cuales se encuentran divididas en cinco segmentos: definición y alcance, clasificación de los contratos, reconocimiento de los contratos, tratamiento tributario de los contratos y desempeño financiero. De esta manera, las encuestas fueron aplicadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos seleccionadas como muestra, las cuales detallan el grado de acuerdo o desacuerdo que poseen con cada premisa conforme a la escala de Likert.

Tabla 4

Resultados de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio al 31 de diciembre de 2018

N° de premisa	Descripción	1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Premisa 1	La entidad reconoce un acuerdo conjunto, solo si dicho acuerdo es controlado de forma conjunta por los participantes, conforme a la NIIF 11.	2	0	0	4	4
Premisa 2	La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o a un grupo de ellas, el control de este de forma colectiva.	2	0	0	5	3
Premisa 3	La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes del acuerdo requieren consentimiento unánime de las partes que lo controlan.	3	0	0	3	4
Premisa 4	Durante la evaluación realizada por la entidad para determinar la existencia de un acuerdo conjunto, la entidad aplica el juicio profesional de acuerdo con lo que establecen las NIIF.	3	0	0	3	4

N° de premisa	Descripción	1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Premisa 5	La entidad celebra contratos asociativos de acuerdo con lo que define la ley general de sociedades – Ley 26887.	4	0	0	4	2
Premisa 6	La entidad celebra los contratos de consorcio debido a que es el tipo de contrato asociativo empleado por el estado, a través de PERÚPETRO, para otorgar la licencia de exploración y explotación de hidrocarburos.	2	1	0	4	3
Premisa 7	La entidad, al aplicar la NIIF 11, realiza un análisis de los derechos y obligaciones que poseen las partes para determinar el tipo de acuerdo conjunto que se encuentran involucrados (operación conjunta o negocio conjunto).	3	1	0	5	1
Premisa 8	De acuerdo con la NIIF 11, la entidad evalúa la estructura del acuerdo, es decir, si el acuerdo se realiza a través de un vehículo separado o no.	0	4	0	5	1
Premisa 9	Si el acuerdo conjunto no está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, conforme la NIIF 11.	1	3	1	4	1
Premisa 10	Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad evalúa otros factores para determinar el tipo de acuerdo conforme la NIIF 11.	2	0	4	4	0
Premisa 11	Cuando la forma legal del vehículo separado otorga a las partes derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.	1	1	2	5	1
Premisa 12	Cuando las cláusulas del acuerdo contractual especifican que las partes poseen derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.	3	0	0	7	0
Premisa 13	Cuando el acuerdo contractual proporciona los productos únicamente a las partes y este cumple con sus obligaciones mediante el pago que los participantes realizan, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.	1	2	4	2	1

N° de premisa	Descripción	1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Premisa 14	Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado y la entidad, como consecuencia de la evaluación de otros factores, determina que las partes no poseen derecho a los activos y obligaciones sobre pasivos, esta clasifica dicho acuerdo como negocio conjunto, de acuerdo con la NIIF 11.	2	1	3	4	0
Premisa 15	Cuando la entidad clasifica un acuerdo como operación conjunta, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza los activos, pasivos, ingresos de actividades ordinarias y gastos relativos a su participación de acuerdo con las NIIF aplicables.	2	2	1	3	2
Premisa 16	Si la entidad participa en una operación conjunta, pero no tiene control de este acuerdo, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza su participación según la NIIF que aplique para cada caso en específico.	1	3	1	2	3
Premisa 17	Cuando la entidad clasifica un acuerdo como negocio conjunto, conforme a la NIIF 11, ésta reconoce como una inversión su participación en el acuerdo y contabiliza dicha inversión empleando el método de participación conforme a la NIC 28.	1	2	3	3	1
Premisa 18	Si la entidad participa en un negocio conjunto, pero no tiene control de este acuerdo, conforme la NIIF 11, ésta reconoce su participación según con lo establecido por la NIIF 9 Instrumentos Financieros.	3	2	1	4	0
Premisa 19	Si la entidad participa en un negocio conjunto, no tiene control de este acuerdo, pero si posee influencia significativa sobre éste, conforme la NIIF 11, la entidad reconoce su participación según con lo establecido por la NIC 28.	2	2	3	2	1
Premisa 20	En los contratos de consorcio celebrados por la entidad, consta expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual la atribución de estos se dará en función a la participación.	0	0	1	4	5
Premisa 21	La entidad, junto con los demás participantes del acuerdo conjunto, evalúa y selecciona si la contabilidad del contrato de consorcio se llevará o no de forma independiente, conforme a lo establecido por la ley del IGV e Impuesto a la Renta.	0	1	1	4	4

N° de premisa	Descripción	1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Premisa 22	Cuando el consorcio se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.	0	1	0	5	4
Premisa 23	Cuando la contabilidad de consorcio sea independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y renta, son consideradas como operaciones distintas, por lo que estas son consideradas gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.	0	0	2	5	3
Premisa 24	Cuando el consorcio no se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial no es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.	0	0	0	6	4
Premisa 25	Cuando la contabilidad de consorcio no se maneja de forma independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y Renta, son consideradas como operaciones realizadas consigo misma, por lo que estas no son gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.	0	0	3	5	2
Premisa 26	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste atribuye a cada una de ellas el crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributarios que le corresponda a través del Documento de Atribución.	0	0	0	1	9
Premisa 27	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste maneja un Registro Auxiliar donde anotará los comprobantes que den derecho a crédito fiscal.	0	0	1	1	8
Premisa 28	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, los participantes anotan lo Documentos de Atribución en su Registro de Compras.	0	0	0	1	9

N° de premisa	Descripción	1 Totalmente en desacuerdo	2 En desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4 De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Premisa 29	La aplicación de la NIIF 11 y la clasificación de los contratos de consorcio generan un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.	1	1	1	7	0
Premisa 30	El reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo a lo establecido por la NIIF 11, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.	0	1	2	6	1
Premisa 31	La forma en que la ley del IGV e Impuesto a la Renta gravan a los contratos de consorcio, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.	1	0	1	7	1
Premisa 32	Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, generan un impacto significativo en los indicadores financieros de la entidad.	1	0	1	8	0
Premisa 33	Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, afectan de forma significativa la presentación de los estados financieros de la entidad.	0	2	1	6	1

Nota: Resultados de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que poseen contratos de consorcio vigentes al 31 de diciembre de 2018. Elaboración propia.

Premisa 1

La entidad reconoce un acuerdo conjunto, solo si dicho acuerdo es controlado de forma conjunta por los participantes, conforme a la NIIF 11.

Tabla 5

Premisa N° 1

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 1. Elaboración propia.

Figura 35. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 1. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°1. Así mismo, el 40% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 40% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 2

La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o a un grupo de ellas, el control de este de forma colectiva.

Tabla 6
Premisa N° 2

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	3	30.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 2. Elaboración propia.

Figura 36. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 2. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°2. Así mismo, el 50% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 30% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 3

La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes del acuerdo requieren consentimiento unánime de las partes que lo controlan.

Tabla 7

Premisa N° 3

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	3	30.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	3	30.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 3. Elaboración propia.

Figura 37. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 3. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°3. Así mismo, el 30% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 40% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 4

Durante la evaluación realizada por la entidad para determinar la existencia de un acuerdo conjunto, la entidad aplica el juicio profesional de acuerdo con lo que establecen las NIIF.

Tabla 8

Premisa N° 4

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	3	30.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	3	30.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 4. Elaboración propia.

Figura 38. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 4. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°4. Así mismo, el 30% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 40% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 5

La entidad celebra contratos asociativos de acuerdo con lo que define la ley general de sociedades – Ley 26887.

Tabla 9

Premisa N° 5

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	4	40.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	2	20.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 5. Elaboración propia.

Figura 39. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 5. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°5. Así mismo, el 40% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 20% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 6

La entidad celebra los contratos de consorcio debido a que es el tipo de contrato asociativo empleado por el estado, a través de PERÚPETRO, para otorgar la licencia de exploración y explotación de hidrocarburos.

Tabla 10

Premisa N° 6

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	3	30.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 6. Elaboración propia.

Figura 40. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 6. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°6. Así mismo, el 10% no está de acuerdo. De la misma manera, el 40% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 30% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 7

La entidad, al aplicar la NIIF 11, realiza un análisis de los derechos y obligaciones que poseen las partes para determinar el tipo de acuerdo conjunto que se encuentran involucrados (operación conjunta o negocio conjunto).

Tabla 11

Premisa N° 7

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	3	30.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 7. Elaboración propia.

Figura 41. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 7. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°7. Así mismo, el 10% no está de acuerdo. De la misma manera, el 50% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 8

De acuerdo con la NIIF 11, la entidad evalúa la estructura del acuerdo, es decir, si el acuerdo se realiza a través de un vehículo separado o no.

Tabla 12

Premisa N° 8

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	4	40.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 8. Elaboración propia.

Figura 42. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 8. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están en desacuerdo con la premisa N°8. Así mismo, el 50% de estas empresas consideran que están de acuerdo. Finalmente, el 20% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Premisa 9

Si el acuerdo conjunto no está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, conforme la NIIF 11.

Tabla 13

Premisa N° 9

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	3	30.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 9. Elaboración propia.

Figura 43. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 9. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°9. Así mismo, el 30% considera que está en desacuerdo, mientras que el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 40% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 10

Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad evalúa otros factores para determinar el tipo de acuerdo conforme la NIIF 11.

Tabla 14

Premisa N° 10

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	40.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 10. Elaboración propia.

Figura 44. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 10. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°10. De la misma manera, el 40% no están de acuerdo ni en desacuerdo con la premisa. Finalmente, el 40% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 11

Cuando la forma legal del vehículo separado otorga a las partes derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.

Tabla 15

Premisa N° 11

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 11. Elaboración propia.

Figura 45. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 11. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°11. Así mismo, el 10% considera que está en desacuerdo, mientras que el 20% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 50% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 12

Cuando las cláusulas del acuerdo contractual especifican que las partes poseen derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.

Tabla 16

Premisa N° 12

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	3	30.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	7	70.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 12. Elaboración propia.

Figura 46. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 12. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran están totalmente en desacuerdo con la premisa N°12. De la misma manera, el 70% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 13

Cuando el acuerdo contractual proporciona los productos únicamente a las partes y este cumple con sus obligaciones mediante el pago que los participantes realizan, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.

Tabla 17

Premisa N° 13

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	40.00%
4. De acuerdo	2	20.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 13. Elaboración propia.

Figura 47. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 13. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°13. Así mismo, el 20% considera que está en desacuerdo, mientras que el 40% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 20% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 14

Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado y la entidad, como consecuencia de la evaluación de otros factores, determina que las partes no poseen derecho a los activos y obligaciones sobre pasivos, esta clasifica dicho acuerdo como negocio conjunto, de acuerdo con la NIIF 11.

Tabla 18

Premisa N° 14

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 14. Elaboración propia.

Figura 48. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 14. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°14. Así mismo, el 10% considera que está en desacuerdo, mientras que el 30% no está de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, el 40% se encuentra de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 15

Cuando la entidad clasifica un acuerdo como operación conjunta, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza los activos, pasivos, ingresos de actividades ordinarias y gastos relativos a su participación de acuerdo con las NIIF aplicables.

Tabla 19

Premisa N° 15

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	3	30.00%
5. Totalmente de acuerdo	2	20.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 15. Elaboración propia.

Figura 49. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 15. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°15. Así mismo, el 20% considera que está en desacuerdo, mientras que el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 30% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 20% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 16

Si la entidad participa en una operación conjunta, pero no tiene control de este acuerdo, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza su participación según la NIIF que aplique para cada caso en específico.

Tabla 20

Premisa N° 16

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	3	30.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	2	20.00%
5. Totalmente de acuerdo	3	30.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 16. Elaboración propia.

Figura 50. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 16. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°16. Así mismo, el 30% considera que está en desacuerdo, mientras que el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 20% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 30% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 17

Cuando la entidad clasifica un acuerdo como negocio conjunto, conforme a la NIIF 11, ésta reconoce como una inversión su participación en el acuerdo y contabiliza dicha inversión empleando el método de participación conforme a la NIC 28.

Tabla 21

Premisa N° 17

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30.00%
4. De acuerdo	3	30.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 17. Elaboración propia.

Figura 51. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 17. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°17. Así mismo, el 20% considera que está en desacuerdo, mientras que el 30% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 30% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 18

Si la entidad participa en un negocio conjunto, pero no tiene control de este acuerdo, conforme la NIIF 11, ésta reconoce su participación según con lo establecido por la NIIF 9 Instrumentos Financieros.

Tabla 22

Premisa N° 18

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	3	30.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 18. Elaboración propia.

Figura 52. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 18. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°18. Así mismo, el 20% considera que está en desacuerdo, mientras que el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, el 40% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 19

Si la entidad participa en un negocio conjunto, no tiene control de este acuerdo, pero si posee influencia significativa sobre éste, conforme la NIIF 11, la entidad reconoce su participación según con lo establecido por la NIC 28.

Tabla 23

Premisa N° 19

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	2	20.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30.00%
4. De acuerdo	2	20.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 19. Elaboración propia.

Figura 53. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 19. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°19. Así mismo, el 20% considera que está en desacuerdo, mientras que el 30% no está de acuerdo ni en desacuerdo. De la misma manera, el 20% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 20

En los contratos de consorcio celebrados por la entidad, consta expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual la atribución de estos se dará en función a la participación.

Tabla 24

Premisa N° 20

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	5	50.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 20. Elaboración propia.

Figura 54. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 20. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran no están de acuerdo ni en desacuerdo con la premisa N°20. De la misma manera, el 40% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 50% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 21

La entidad, junto con los demás participantes del acuerdo conjunto, evalúa y selecciona si la contabilidad del contrato de consorcio se llevará o no de forma independiente, conforme a lo establecido por la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Tabla 25

Premisa N° 21

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	4	40.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 21. Elaboración propia.

Figura 55. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 21. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están en desacuerdo con la premisa N°21. De la misma manera, el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 40% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 40% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 22

Cuando el consorcio se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Tabla 26

Premisa N° 22

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 22. Elaboración propia.

Figura 56. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 22. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están en desacuerdo con la premisa N°22. De la misma manera, el 50% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 40% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 23

Cuando la contabilidad de consorcio sea independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y renta, son consideradas como operaciones distintas, por lo que estas son consideradas gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Tabla 27

Premisa N° 23

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	3	30.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 23. Elaboración propia.

Figura 57. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 23. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que no están de acuerdo ni en desacuerdo con la premisa N°23. De la misma manera, el 50% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 30% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 24

Cuando el consorcio no se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial no es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Tabla 28

Premisa N° 24

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	6	60.00%
5. Totalmente de acuerdo	4	40.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 24. Elaboración propia.

Figura 58. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 24. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 60% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están de acuerdo con la premisa N°24. De la misma manera, el 40% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 25

Cuando la contabilidad de consorcio no se maneja de forma independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y Renta, son consideradas como operaciones realizadas consigo misma, por lo que estas no son gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Tabla 29

Premisa N° 25

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30.00%
4. De acuerdo	5	50.00%
5. Totalmente de acuerdo	2	20.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 25. Elaboración propia.

Figura 59. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 25. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que no están de acuerdo ni en desacuerdo con la premisa N°25. De la misma manera, el 50% está de acuerdo. Finalmente, el 20% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 26

Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste atribuye a cada una de ellas el crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributarios que le corresponda a través del Documento de Atribución.

Tabla 30

Premisa N° 26

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	1	10.00%
5. Totalmente de acuerdo	9	90.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 26. Elaboración propia.

Figura 60. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 26. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están de acuerdo con la premisa N°26. De la misma manera, el 90% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 27

Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste maneja un Registro Auxiliar donde anotará los comprobantes que den derecho a crédito fiscal.

Tabla 31

Premisa N° 27

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	1	10.00%
5. Totalmente de acuerdo	8	80.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 27. Elaboración propia.

Figura 61. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 27. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que no están de acuerdo ni en desacuerdo con la premisa N°27. De la misma manera, el 10% está de acuerdo. Finalmente, el 80% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 28

Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, los participantes anotan lo Documentos de Atribución en su Registro de Compras.

Tabla 32

Premisa N° 28

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0.00%
4. De acuerdo	1	10.00%
5. Totalmente de acuerdo	9	90.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 28. Elaboración propia.

Figura 62. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 28. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están de acuerdo con la premisa N°28. De la misma manera, el 90% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 29

La aplicación de la NIIF 11 y la clasificación de los contratos de consorcio generan un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.

Tabla 33

Premisa N° 29

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	7	70.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 29. Elaboración propia.

Figura 63. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 29. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°29. De la misma manera, el 10% no está en desacuerdo, mientras que el 10% no se encuentra de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, el 70% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 30

El reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.

Tabla 34

Premisa N° 30

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	1	10.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20.00%
4. De acuerdo	6	60.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 30. Elaboración propia.

Figura 64. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 30. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están en desacuerdo con la premisa N°30. De la misma manera, el 20% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 60% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 31

La forma en que la ley del IGV e Impuesto a la Renta gravan a los contratos de consorcio, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.

Tabla 35

Premisa N° 31

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	7	70.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 31. Elaboración propia.

Figura 65. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 31. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°31. De la misma manera, el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 70% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 32

Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, generan un impacto significativo en los indicadores financieros de la entidad.

Tabla 36

Premisa N° 32

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	1	10.00%
2. En desacuerdo	0	0.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	8	80.00%
5. Totalmente de acuerdo	0	0.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 32. Elaboración propia.

Figura 66. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 32. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 10% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están totalmente en desacuerdo con la premisa N°32. De la misma manera, el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, el 80% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Premisa 33

Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, afectan de forma significativa la presentación de los estados financieros de la entidad.

Tabla 37

Premisa N° 33

Categorías	Resultados	Porcentaje
1. Totalmente en desacuerdo	0	0.00%
2. En desacuerdo	2	20.00%
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	10.00%
4. De acuerdo	6	60.00%
5. Totalmente de acuerdo	1	10.00%
	10	100.00%

Nota: Tabla de resultados obtenidos de la Premisa N° 33. Elaboración propia.

Figura 67. Gráfico de resultados obtenidos de la Premisa N° 33. Elaboración propia.

Comentario

Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 20% de las empresas que conforman nuestra muestra consideran que están en desacuerdo con la premisa N°33. De la misma manera, el 10% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 60% se encuentra de acuerdo. Finalmente, el 10% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

4.2. Aplicación de caso práctico

4.2.1. Nombre y actividad económica de la empresa

La empresa objeto de estudio para la presente investigación se denomina STOY-Sucursal del Perú, la cual es una sucursal peruana de STOY S.A.

STOY S.A. es una sociedad anónima constituida en España que tiene como principal actividad la producción de hidrocarburos (petróleo crudo, gas y otros líquidos). De esta manera, en cumplimiento con la legislación peruana, STOY S.A. tiene registrada la Sucursal en el Perú, a través de la cual realiza las actividades mencionadas en el país, brindando soporte a las diferentes operaciones en las que posee participación.

4.2.2. Historia de la empresa

La actividad de producción de hidrocarburos (petróleo crudo, gas y otros líquidos) realizada por la compañía se lleva a cabo mediante su participación en “asociaciones o consorcios”. A través de estas “asociaciones o consorcios”, la empresa gestiona diferentes lugares de negocio ubicados en varias áreas contractuales, dentro del territorio de la República del Perú.

La compañía inicia actividades en el país en el año 1995, año en el que firmó su incorporación al primer consorcio petrolero para la gestión del Lote T-123, la cual no se encuentra vigente en la actualidad.

A la fecha, la entidad mantiene suscrito con Perupetro S.A. un Contrato de Licencia para la exploración y explotación de hidrocarburos en un área geográfica del Perú – la Cuenca del Ucayali (Lote 414), este contrato de licencia ha sido otorgado a la compañía de forma conjunta con Celta Petroleum S.A.

4.2.3. Cláusulas del contrato de consorcio

STOY-Sucursal del Perú y Celta Petroleum S.A. han acordado crear un consorcio a través de un vehículo separado para llevar a cabo actividades de exploración y explotación de hidrocarburos en la Cuenca del Ucayali (Lote 414) – Perú. En este sentido, el Perú, a través de Perupetro, le ha concedido al consorcio creado los permisos para realizar actividades de exploración y explotación de hidrocarburos, a través del Contrato de Licencia N°14544, en el Lote 414.

La principal característica de la forma legal del consorcio consiste en que el vehículo separado sea considerado por sí mismo como tal, es decir, que los activos y pasivos mantenidos son del consorcio y no de las partes.

- El consejo del consorcio está conformado por un director procedente de STOY- Sucursal del Perú y un director de Celta Petroleum S.A. Asimismo, se requiere el consentimiento unánime de los directores para aprobar cualquier resolución.
- De acuerdo con lo establecido en el contrato STOY - Sucursal del Perú y Celta Petroleum S.A. poseen el 50% de participación en el Consorcio – Lote 414, respectivamente.

Empresa	Participación %
STOY - SUCURSAL DEL PERÚ	50%
CELTA PETROLEUM S.A.	50%

- El consorcio ha establecido un Comité Operativo conformado por un representante de cada una de las partes. Cada parte en mención posee un 50% de participación en dicho Comité. Los planes de trabajo y los presupuestos establecidos, relacionados con las actividades, son aprobados por el Comité Operativo mediante consentimiento unánime de sus representantes.
- El consorcio ha decidido no llevar una contabilidad independiente y designar a una de empresas que conforman el consorcio como Operador, este es responsable de gestionar y conducir los planes de trabajo aprobados. A la fecha del presente escrito, el Operador designado es STOY – Sucursal del Perú.
- Los derechos y obligaciones que surgen de las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos serán compartidos por las partes miembros del acuerdo en función a la participación de cada parte en el consorcio.
- Cada una de las empresas consorciadas serán responsables solidariamente de todos los derechos y obligaciones derivados del contrato, compartirán la producción obtenida y se distribuirán todos los costos asociados con los planes de trabajo.
- Los costos incurridos, en lo que respecta a los programas de trabajo, son cubiertos por las partes a través de sus derechos de ampliación de capital. Cuando alguna de las partes no cumpla con sus obligaciones monetarias, el otro participante del consorcio tendrá que aportar el importe que no haya sido cubierto; dicho importe será considerado como deuda para la parte que no haya cumplido.

- Sin perjuicio de lo mencionado líneas arriba, el Operador representará a las empresas que conforman el acuerdo ante Perupetro para cumplir con todas las obligaciones del consorcio y para ejercer los derechos y atribuciones que el contrato otorga al mismo y que, por su naturaleza, no correspondan ser ejercidos por separado por cada uno de los consorciados.

4.2.4. Acuerdo conjunto: STOY – Sucursal del Perú

La compañía ha determinado que participa en un acuerdo conjunto debido a que posee una serie de procesos establecidos para determinar la existencia o no de control conjunto. Esto procesos los ha ido elaborando desde su fundación hasta la fecha, ya que las actividades que realiza las ejecuta mediante consorcios.

En primer lugar, para determinar la existencia de control conjunto, la compañía se cuestiona si el acuerdo contractual otorga a las partes el control del acuerdo de forma colectiva. En este sentido, una de las cláusulas del consorcio menciona lo siguiente:

- De acuerdo con lo establecido en el contrato STOY – Sucursal del Perú y Celta Petroleum S.A. poseen el 50% de participación en el Consorcio – Lote 414, respectivamente.

En segundo lugar, luego de haber determinado que el acuerdo otorga a las partes control de forma colectiva, la compañía evalúa si las decisiones sobre las actividades relevantes requieren el consentimiento unánime de estas. Para ello, dos de las cláusulas del consorcio menciona lo siguiente:

- El consejo del consorcio está conformado por un director procedente de STOY – Sucursal del Perú y un director de Celta Petroleum S.A. Asimismo, se requiere el consentimiento unánime de los directores para aprobar cualquier resolución.
- El consorcio ha establecido un Comité Operativo conformado por un representante de cada una de las partes. Cada parte en mención posee un 50% de participación en dicho Comité. Los presupuestos y programas de trabajo relacionados con las actividades son aprobados por el Comité Operativo mediante consentimiento unánime de sus representantes.

En consecuencia, el cumplimiento de ambos criterios por parte del acuerdo ha llevado a STOY – Sucursal del Perú a concluir que el contrato de consorcio en el que participa es un Acuerdo Conjunto, conforme a lo establecido por la NIIF 11.

4.2.4.1. Estados financieros de Consorcio Lote 414

A continuación, se presenta el Estado de Resultados Integrales y el Estado de Situación Financiera del Consorcio Lote 414 al 31 de diciembre de 2018 expresado en miles de dólares americanos. Esta información financiera será empleada para el caso práctico y para la consolidación de esta información con los estados financieros de las partes miembros del consorcio.

Consorcio Lote 414	
Estado de Resultados Integrales	
Al 31 de diciembre de 2018	
Expresado en miles de dólares americanos	
<i>En miles de dólares</i>	Lote 414
Ventas - terceros	902,752
Ventas - entidades relacionadas	28,746
Ingresos por actividades ordinarias	931,498
Otros ingresos de operación	18,388
Total ingresos de operación	949,886
Costo de producción	(480,834)
Ganancia bruta	469,052
Gastos de exploración	(612)
Gastos generales	(24,226)
Otros ingresos	5,202
Otros egresos	(21,524)
Total gastos de operación	(41,160)
Ganancia por actividades de operación	427,892
Ingresos financieros	1,862
Gastos financieros	(60,664)
Diferencia de cambio, neta	(4,828)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	364,262

Figura 68. Estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414. Elaboración propia.

Consortio Lote 414		Estado de Situación Financiera	
Al 31 de diciembre de 2018		Expresado en miles de dólares americanos	
En miles de dólares	Lote 414	En miles de dólares	Lote 414
Activo		Pasivo	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Efectivo y equivalente de efectivo	12,554	Cuentas por pagar comerciales	34,106
Cuentas por cobrar comerciales, neto	74,678	Cuentas por pagar a entidad relacionada	20,234
Cuentas por cobrar a asociados	31,388	Cuentas por pagar a asociados	22,672
Inventarios y materiales, neto	6,144	Otras cuentas por pagar	13,190
Cuentas por cobrar diversas	27,936	Provisiones	18,250
Impuestos por aplicar		Ingresos diferidos	3,792
Costos contratados por anticipado	560	Total pasivo corriente	112,244
Total activo corriente	153,260		
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Inventarios y materiales, neto	17,420	Cuentas por pagar a entidad relacionada	685,354
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	1,970,120	Precio de compra contingente	362,948
Inmovilizado intangible, neto	392	Provisiones	65,066
Propiedades y equipos, neto	14,764	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	220,030
Total activo no corriente	2,002,696	Ingresos diferidos	19,062
		Total activo no corriente	1,352,460
		Total pasivo	1,464,704
		Patrimonio	
		Capital	560,000
		Resultados acumulados	131,252
		Total patrimonio	691,252
Total activo	2,155,956	Total pasivo y patrimonio	2,155,956

Figura 69. Estado de situación financiera – Consorcio Lote 414. Elaboración propia.

4.2.4.2. Negocio conjunto: STOY – Sucursal del Perú

Como menciona la NIIF 11, los acuerdos conjuntos pueden establecerse empleando estructuras y formas legales diferentes. Por un lado, un acuerdo conjunto puede requerir que la actividad se lleve a cabo mediante un vehículo separado o no. Por otro lado, los derechos y obligaciones que las partes del acuerdo posean, determinarán el tipo de acuerdo en el que participa.

De esta manera, el primer paso para determinar el tipo de acuerdo conjunto consiste en evaluar la estructura del acuerdo. Para ello, el contrato de consorcio establece explícitamente que las actividades del mismo serán llevadas a cabo mediante un vehículo separado.

En este sentido, sabiendo que el consorcio en el que participa STOY – Sucursal del Perú opera a través de un vehículo separado, la entidad procedió a evaluar otros factores para determinar el acuerdo en el que se encuentra inmerso.

Tomando en cuenta la normativa vigente (NIIF 11) la compañía se centró en la forma legal del vehículo separado para determinar el tipo de acuerdo. Para ello, una de las cláusulas del contrato establece lo siguiente:

- La principal característica de la forma legal del consorcio consiste en que el vehículo separado sea considerado por sí mismo como tal, es decir, que los activos y pasivos mantenidos son del consorcio y no de las partes.

En este caso, conforme a lo establecido por la NIIF 11, la forma legal del vehículo separado les otorga a las partes del consorcio derecho sobre los activos netos del mismo. En consecuencia, STOY – Sucursal del Perú concluyó que participa en un negocio conjunto.

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018 expresado en miles de dólares americanos, este estado financiero es previo a la consolidación de la participación de la compañía en el consorcio.

STOY - Sucursal del Perú		Estado de Situación Financiera	
Al 31 de diciembre de 2018		Expresado en miles de dólares americanos	
<i>En miles de dólares</i>		<i>En miles de dólares</i>	
Activo		Pasivo	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Efectivo y equivalente de efectivo	23,488	Cuentas por pagar comerciales	1,409
Cuentas por cobrar comerciales, neto	603	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-
Cuentas por cobrar a asociados	-	Cuentas por pagar a asociados	1,879
Inventarios y materiales, neto	-	Otras cuentas por pagar	12,506
Cuentas por cobrar diversas	1,006	Provisiones	80
Impuestos por aplicar	-	Ingresos diferidos	-
Gastos contratados por anticipado	-	Total pasivo corriente	15,874
Total activo corriente	25,097		
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Inventarios y materiales, neto	-	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	-	Precio de compra contingente	-
Inmovilizado intangible, neto	1,044	Provisiones	319
Propiedades y equipos, neto	2,272	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	(83)
Inversiones en acuerdos conjuntos	280,000	Ingresos diferidos	-
Total activo no corriente	283,316	Total activo no corriente	236
		Total pasivo	16,110
		Patrimonio	
		Capital	7,825
		Resultados acumulados	284,478
		Total patrimonio	292,303
Total activo	308,413	Total pasivo y patrimonio	308,413

Figura 70. Estado de situación financiera previo – STOY-Sucursal del Perú negocio conjunto. Elaboración propia.

En el año 2012, cuando STOY – Sucursal del Perú inició el consorcio, en conjunto con Celta Petroleum S.A. ambos realizaron un aporte de US\$ 280,000 miles al consorcio, operado a través de un vehículo separado, con los que el consorcio inicio sus operaciones. En este sentido, como se puede apreciar en el estado financiero previa consolidación, la entidad cuenta con una inversión en acuerdos conjuntos de 280,000 miles de dólares, los cuales corresponden al aporte inicial realizado. Este aporte no se ha modificado, debido a que las ganancias obtenidas son pagadas anualmente y las pérdidas que se generan son repuestas por sus participantes. El asiento contable de dicho aporte es el siguiente:

Aporte inicial de 50% por STOY – Sucursal del Perú:

-----x-----	Debe	Haber
30 INVERSIONES MOBILIARIAS	280,000	
304 Participaciones en acuerdos conjuntos		
3042 Negocios conjuntos		
30421 Costo		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		280,000
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
31/12/2012 Por el aporte de 50% de participación en el consorcio Lote 414		

Al 31 de diciembre de 2018, los resultados del Consorcio Lote 414 serán distribuidos de la siguiente manera:

<p align="center"> Consortio Lote 414 Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos </p>			
<i>En miles de dólares</i>	Lote 414	STOY - Sucursal del Perú	Celta Petroleum S.A.
Ventas - terceros	902,752	451,376	451,376
Ventas - entidades relacionadas	28,746	14,373	14,373
Ingresos por actividades ordinarias	931,498	465,749	465,749
Otros ingresos de operación	18,388	9,194	9,194
Total ingresos de operación	949,886	474,943	474,943
Costo de producción	(480,834)	(240,417)	(240,417)
Ganancia bruta	469,052	234,526	234,526
Gastos de exploración	(612)	(306)	(306)
Gastos generales	(24,226)	(12,113)	(12,113)
Otros ingresos	5,202	2,601	2,601
Otros egresos	(21,524)	(10,762)	(10,762)
Total gastos de operación	(41,160)	(20,580)	(20,580)
Ganancia por actividades de operación	427,892	213,946	213,946
Ingresos financieros	1,862	931	931
Gastos financieros	(60,664)	(30,332)	(30,332)
Diferencia de cambio, neta	(4,828)	(2,414)	(2,414)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	364,262	182,131	182,131
Neto a transferir	364,262	182,131	182,131

Figura 71. Distribución de estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414 negocio conjunta. Elaboración propia.

En este sentido, STOY – Sucursal del Perú, al ser operador de consorcio ha venido emitiendo, de manera mensual, los documentos de atribución a Celta Petroleum S.A., con la finalidad de que pueda sustentar el porcentaje de crédito fiscal, gasto o costo para efecto financiero y tributario que les corresponda. Estos documentos de atribución emitidos han sido registrados por STOY – Sucursal del Perú en un registro auxiliar y, por parte de Celta Petroleum S.A., en su registro de compras.

De esta manera, luego de distribuir el 50% de los resultados a Petroleum S.A., la compañía consolidó los resultados restantes en su Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2018, como se muestra a continuación:

Estado de resultados integrales al 31 de diciembre de 2018 – STOY Sucursal del Perú

STOY - Sucursal del Perú Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Corporativo	50% - Lote 414	Consolidado
Ventas - terceros	-	-	-
Ventas - entidades relacionadas	-	-	-
Ingresos por actividades ordinarias	-	-	-
Otros ingresos de operación	-	-	-
Total ingresos de operación	-	-	-
Costo de producción	-	-	-
Ganancia bruta	-	-	-
Gastos de exploración	(1)	-	(1)
Gastos generales	(2,365)	-	(2,365)
Otros ingresos	3,513	-	3,513
Otros egresos	(363)	-	(363)
Total gastos de operación	784	-	784
Ganancia por actividades de operación	784	-	784
Ingresos financieros	41	-	41
Gastos financieros	(16)	-	(16)
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos		182,131	182,131
Diferencia de cambio, neta	55	-	55
Resultado antes de impuesto a las ganancias	864	182,131	182,995
Gasto por impuesto a las ganancias			(60,235)
Resultado neto del ejercicio			122,760
Otros resultados integrales			-
Total resultados integrales			122,760

Figura 72. Estado de resultados integrales – STOY-Sucursal del Perú negocio conjunto.
Elaboración propia.

Por otro lado, para poder realizar el Estado de Situación Financiera de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018, la compañía debe cumplir con sus obligaciones de Operador del consorcio en lo que a temas contables y tributarios se refiere, es decir, distribuir los costos o gastos que correspondan y que le permita a la compañía obtener el crédito fiscal. De esta manera, el consorcio tiene que transferir a las partes el siguiente monto:

Consortio Lote 414 Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Lote 414	STOY - Sucursal del Perú	Celta Petroleum S.A.
Resultado antes de impuesto a las ganancias	364,262	182,131	182,131
Neto a transferir	364,262	182,131	182,131

Figura 73. Transferencia de participación – Consortio Lote 414. Elaboración propia.

Transferencia de participación por parte del Consortio a STOY – Sucursal del Perú:

La participación en resultados mencionados será distribuida proporcionalmente a Celta Petroleum S.A. y a STOY – Sucursal del Perú. Para efectos del caso práctico, los asientos contables, presentados de manera anual, son los siguientes:

-----X-----	Debe	Haber
85 RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	182,131	
851 Resultado antes de participaciones e impuestos		
47 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS		182,131
475 Dividendos		
4755 Consorciados		
31/12/2018 Por las ganancias del consorcio distribuidas a STOY - Sucursal del Perú		
-----X-----		
47 CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	182,131	
475 Dividendos		
4755 Consorciados		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		182,131
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
31/12/2018 Por la transferencia de la participación de STOY - Sucursal del Perú. en el Consorcio menos el crédito fiscal del IGV correspondiente		

De la misma manera, STOY – Sucursal del Perú tiene que realizar una serie de registros contables con la finalidad de revelar en sus estados financieros la información contable pertinente. A continuación, se presenta los diferentes registros contables mencionados:

Registros contables de STOY – Sucursal del Perú por la consolidación con el Consorcio

Para efecto del caso práctico los asientos contables han sido presentados de manera anual y no incluyen otras operaciones realizadas por la compañía, únicamente incluyen operaciones que pertenecen al negocio conjunto.

-----X-----	Debe	Haber
17 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS	182,131	
173 Intereses, regalías y dividendos		
1733 Dividendos		
17331 Consorcio		
77 INGRESOS FINANCIEROS		182,131
778 Participación en resultados de entidades relacionadas		
7782 Ingresos por participaciones en negocios conjuntos		
31/12/2018 Por la participación en los resultados del Consorcio Lote 414		
-----X-----		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	182,131	
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
17 CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONADAS		182,131
173 Intereses, regalías y dividendos		
1733 Dividendos		
17331 Consorcio		
31/12/2018 Por la cobranza de la participación de STOY - Sucursal del Perú. en el Consorcio menos el crédito fiscal del IGV correspondiente		
-----X-----		
75 OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	3,513	
756 Enajenación de activos inmovilizados		
62 GASTOS DE PERSONAL DIRECTORES Y GERENTES		1,398
621 Remuneraciones		
6211 Sueldos y salarios		
63 GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS		968
636 Servicios básicos		
65 OTROS GASTOS DE GESTIÓN		363
655 Costo neto de enajenación de activos inmovilizados		
84 RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		784
841 Resultado de explotación		
31/12/2018 Por la determinación del resultado de explotación del ejercicio 2018		

-----X-----	Debe	Haber
84 RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	784	
841 Resultado de explotación		
77 INGRESOS FINANCIEROS	182,131	
778 Participación en resultados de entidades relacionadas		
7782 Ingresos por participaciones en negocios conjuntos		
77 INGRESOS FINANCIEROS	41	
772 Rendimientos ganados		
7722 Cuentas por cobrar comerciales		
77 INGRESOS FINANCIEROS	55	
776 Diferencia de cambio		
67 GASTOS FINANCIEROS		16
673 Intereses por préstamos y otras obligaciones		
6731 Préstamos en instituciones financieras y otras entidades		
85 RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS		182,995
851 Resultados antes de participaciones e impuestos		
31/12/2018 Por la determinación del resultado antes de participaciones e impuestos del ejercicio 2018		
-----X-----		
85 RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	182,995	
851 Resultados antes de participaciones e impuestos		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO		182,995
891 Utilidad		
31/12/2018 Por la transferencia del resultado antes de participaciones e impuestos a resultados del ejercicio		
-----X-----		
88 IMPUESTO A LA RENTA	60,235	
881 Impuesto a la ganancias - corriente		
40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR		60,235
401 Gobierno nacional		
4017 Impuesto a la renta		
40171 Renta de tercera categoría		
31/12/2018 Por la determinación del impuesto a la renta del ejercicio 2018		
-----X-----		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	60,235	
891 Utilidad		
88 IMPUESTO A LA RENTA		60,235
881 Impuesto a la ganancias - corriente		
31/12/2018 Por la detracción del impuesto a la renta del resultado del ejercicio		
-----X-----		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	122,760	
891 Utilidad		
59 RESULTADOS ACUMULADOS		122,760
591 Utilidades no distribuidas		
5911 Utilidades acumuladas		
31/12/2018 Por la determinación del resultado del ejercicio 2018		

Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2018 – STOY Sucursal del Perú

STOY - Sucursal del Perú							
Estado de Situación Financiera							
Al 31 de diciembre de 2018							
Expresado en miles de dólares americanos							
En miles de dólares	Corporativo	50% - Lote 414	Consolidado	En miles de dólares	Corporativo	50% - Lote 414	Consolidado
Activo				Pasivo			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	23,488	182,915	206,403 a)	Cuentas por pagar comerciales	1,409	16	1,425 c)
Cuentas por cobrar comerciales, neto	603	96	699 b)	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-		-
Cuentas por cobrar a asociados	-		-	Cuentas por pagar a asociados	1,879		1,879
Inventarios y materiales, neto	-		-	Otras cuentas por pagar	12,506	60,235	72,741 d)
Cuentas por cobrar diversas	1,006		1,006	Provisiones	80		80
Impuestos por aplicar	-		-	Ingresos diferidos	-		-
Gastos contratados por anticipado	-		-	Total pasivo corriente	15,874		76,125
Total activo corriente	25,097		208,108				
Activo no corriente				Pasivo no corriente			
Inventarios y materiales, neto	-		-	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-		-
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	-		-	Precio de compra contingente	-		-
Inmovilizado intangible, neto	1,044		1,044	Provisiones	319		319
Propiedades y equipos, neto	2,272		2,272	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	(83)		(83)
Inversiones en acuerdos conjuntos	280,000		280,000	Ingresos diferidos	-		-
Total activo no corriente	283,316		283,316	Total activo no corriente	236		236
				Total pasivo	16,110		76,361
				Patrimonio			
				Capital	7,825		7,825
				Resultados acumulados	284,478	122,760	407,238 e)
				Total patrimonio	292,303		415,063
Total activo	308,413		491,424	Total pasivo y patrimonio	308,413		491,424

Figura 74. Estado de situación financiera consolidado – STOY-Sucursal del Perú negocio conjunto. Elaboración propia.

El Estado de Situación Financiera Consolidado de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018 se realizó tomando en consideración los siguientes montos para las partidas consolidadas:

a) Efectivo y equivalente de efectivo

Efectivo y equivalente de efectivo - corporativo	23,488
Cobranza de la participación en el consorcio	182,131
Pago de gastos de exploración	(1)
Pago de gastos generales	(2,365)
Cobranza de otros ingresos	3,513
Pago de otros egresos	(363)
Efectivo y equivalente de efectivo - consolidado	206,403

Nota: Todas las actividades de operación (gastos de exploración, gastos generales, otros ingresos y otros egresos) han sido canceladas y cobradas dentro del año 2018.

b) Cuentas por cobrar comerciales, neto

Cuentas por cobrar comerciales, neto - corporativo	603
Rendimientos ganados por las cuentas por cobrar	41
Diferencia de cambio neta de las cuentas por cobrar	55
Cuentas por cobrar comerciales, neto - consolidado	699

Nota: Los ingresos financieros presentados en el Estado de Resultados Integrales corresponden a los rendimientos ganados por los intereses en cuentas por cobrar y por la diferencia de cambio neta generada por las cuentas por cobrar.

c) Cuentas por pagar comerciales

Cuentas por pagar comerciales - corporativo	1,409
Intereses por préstamos en instituciones financieras	16
Cuentas por pagar comerciales - consolidado	1,425

Nota: Los gastos financieros presentados en el Estado de Resultados Integrales corresponden a los intereses por pagar generados a consecuencia de préstamos mantenidos en instituciones financieras.

d) Otras cuentas por pagar

Otras cuentas por pagar - corporativo	12,506
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio 2018	60,235
Otras cuentas por pagar - consolidado	72,741

Nota: Las otras cuentas por pagar están compuestas, en su mayoría, por tributos por pagar y créditos del IGV. Esta partida se ha visto incrementada por el pasivo generado por el impuesto a la renta por pagar del ejercicio 2018.

e) Resultados acumulados

Resultados acumulados - corporativo	284,478
Resultado del ejercicio 2018	122,760
Resultados acumulados - consolidado	407,238

Nota: Los resultados del ejercicio están compuestos en su mayoría por el rendimiento ganado por la inversión realizada en el Consorcio Lote 414.

4.2.4.3. Operación conjunta: STOY – Sucursal del Perú

Como menciona la NIIF 11, los acuerdos conjuntos pueden establecerse empleando estructuras y formas legales diferentes. Por un lado, un acuerdo conjunto puede requerir que la actividad se lleve a cabo mediante un vehículo separado o no. Por otro lado, los derechos y obligaciones que las partes del acuerdo posean, determinaran el tipo de acuerdo en el que participa.

De esta manera, el primer paso para determinar el tipo de acuerdo conjunto consiste en evaluar la estructura del acuerdo. Para ello, el contrato de consorcio establece explícitamente que las actividades del mismo serán llevadas a cabo mediante un vehículo separado.

En este sentido, sabiendo que el consorcio en el participa STOY – Sucursal del Perú opera a través de un vehículo separado, la entidad procedió a evaluar otros factores para determinar el acuerdo en el que participa.

Tomando en cuenta la normativa vigente (NIIF 11) la compañía se centró en la forma legal del vehículo separado para determinar el tipo de acuerdo. Para ello, una de las cláusulas del contrato establece lo siguiente:

- La principal característica de la forma legal del consorcio consiste en que el vehículo separado sea considerado por sí mismo como tal, es decir, que los activos y pasivos mantenidos son del consorcio y no de las partes.

En este caso, conforme a lo establecido por la NIIF 11, la forma legal del vehículo separado les otorga a las partes del consorcio derecho sobre los activos netos del mismo. En consecuencia, STOY – Sucursal del Perú podría concluir, como en el ejercicio anterior, que el acuerdo es un negocio conjunto. Sin embargo, la NIIF 11 establece que para llegar a esa conclusión se tienen que evaluar otros criterios.

Si bien la forma legal del vehículo separado indica que las partes tienen derecho a los activos netos del acuerdo, las condiciones del acuerdo contractual establecen lo contrario. Las cláusulas en mención establecen lo siguiente:

- El consorcio ha establecido un Comité Operativo conformado por un representante de cada una de las partes. Cada parte en mención posee un 50% de participación en dicho Comité. Los planes de trabajo y los presupuestos establecidos, relacionados con las actividades, son aprobados por el Comité Operativo mediante consentimiento unánime de sus representantes.
- Los derechos y obligaciones que surgen de las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos serán compartidos por las partes miembros del acuerdo en función a la participación de cada parte en el consorcio.
- Cada una de las empresas consorciadas serán responsables solidariamente de todos los derechos y obligaciones derivados del contrato, compartirán la producción obtenida y se distribuirán todos los costos asociados con los planes de trabajo.
- Los costos incurridos, en lo que respecta a los programas de trabajo, son cubiertos por las partes a través de sus derechos de ampliación de capital. Cuando alguna de las partes no cumpla con sus obligaciones monetarias, el otro participante del consorcio tendrá que aportar el importe que no haya sido cubierto; dicho importe será considerado como deuda para la parte que no haya cumplido.

- Sin perjuicio de lo mencionado líneas arriba, el Operador representará a las empresas que conforman el acuerdo ante Perupetro para cumplir con todas las obligaciones del consorcio y para ejercer los derechos y atribuciones que el contrato otorga al consorcio y que, por su naturaleza, no correspondan ser ejercidos por separado por cada uno de los consorciados.

Finalmente, estas cláusulas del contrato de consorcio evidencian que la compañía participa en un acuerdo de operación conjunta, donde tiene derechos activos del consorcio, así como obligaciones con los pasivos relacionados con el acuerdo. De esta manera, STOY – Sucursal del Perú no necesita realizar ninguna evaluación adicional para determinar el tipo de acuerdo en que participa.

A continuación, se presenta el Estado de Situación Financiera de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018 expresado en miles de dólares americanos, este estado financiero es previo a la consolidación de la participación de la compañía en el consorcio.

STOY - Sucursal del Perú		STOY - Sucursal del Perú	
Estado de Situación Financiera		Estado de Situación Financiera	
Al 31 de diciembre de 2018		Al 31 de diciembre de 2018	
Expresado en miles de dólares americanos		Expresado en miles de dólares americanos	
<i>En miles de dólares</i>		<i>En miles de dólares</i>	
Activo		Pasivo	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Efectivo y equivalente de efectivo	23,488	Cuentas por pagar comerciales	1,409
Cuentas por cobrar comerciales, neto	603	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-
Cuentas por cobrar a asociados	-	Cuentas por pagar a asociados	1,879
Inventarios y materiales, neto	-	Otras cuentas por pagar	12,506
Cuentas por cobrar diversas	1,006	Provisiones	80
Impuestos por aplicar	-	Ingresos diferidos	-
Costos contratados por anticipado	-	Total pasivo corriente	15,874
Total activo corriente	25,097		
Activo no corriente		Pasivo no corriente	
Inventarios y materiales, neto	-	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	-	Precio de compra contingente	-
Inmovilizado intangible, neto	1,044	Provisiones	319
Propiedades y equipos, neto	2,272	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	(83)
Total activo no corriente	3,316	Ingresos diferidos	-
		Total activo no corriente	236
		Total pasivo	16,110
		Patrimonio	
		Capital	7,825
		Resultados acumulados	4,478
		Total patrimonio	12,303
Total activo	28,413	Total pasivo y patrimonio	28,413

Figura 75. Estado de situación financiera previo – STOY-Sucursal del Perú operación conjunta. Elaboración propia.

Al 31 de diciembre de 2018, los resultados del Consorcio Lote 414 serán distribuidos de la siguiente manera:

Consorcio Lote 414 Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Lote 414	STOY - Sucursal del Perú	Celta Petroleum S.A.
Ventas - terceros	902,752	451,376	451,376
Ventas - entidades relacionadas	28,746	14,373	14,373
Ingresos por actividades ordinarias	931,498	465,749	465,749
Otros ingresos de operación	18,388	9,194	9,194
Total ingresos de operación	949,886	474,943	474,943
Costo de producción	(480,834)	(240,417)	(240,417)
Ganancia bruta	469,052	234,526	234,526
Gastos de exploración	(612)	(306)	(306)
Gastos generales	(24,226)	(12,113)	(12,113)
Otros ingresos	5,202	2,601	2,601
Otros egresos	(21,524)	(10,762)	(10,762)
Total gastos de operación	(41,160)	(20,580)	(20,580)
Ganancia por actividades de operación	427,892	213,946	213,946
Ingresos financieros	1,862	931	931
Gastos financieros	(60,664)	(30,332)	(30,332)
Diferencia de cambio, neta	(4,828)	(2,414)	(2,414)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	364,262	182,131	182,131

Figura 76. Distribución de estado de resultados integrales – Consorcio Lote 414 operación conjunta. Elaboración propia.

En este sentido, STOY – Sucursal del Perú, al ser operador de consorcio ha venido emitiendo, de manera mensual, los documentos de atribución a Celta Petroleum S.A., con la finalidad de que pueda sustentar el porcentaje de crédito fiscal, gasto o costo para efecto financiero y tributario que les corresponda. Estos documentos de atribución emitidos han sido registrados por STOY – Sucursal del Perú en un registro auxiliar y, por parte de Celta Petroleum S.A., en su registro de compras.

De esta manera, luego de distribuir el 50% de los resultados a Petroleum S.A., la compañía consolidó los resultados restantes en su Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2018, como se muestra a continuación:

Estado de resultados integrales al 31 de diciembre de 2018 – STOY Sucursal del Perú

STOY - Sucursal del Perú Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos		
<i>En miles de dólares</i>	50% - Lote 414	Consolidado
Ventas - terceros	-	451,376
Ventas - entidades relacionadas	-	14,373
Ingresos por actividades ordinarias	-	465,749
Otros ingresos de operación	-	9,194
Total ingresos de operación	-	474,943
Costo de producción	-	(240,417)
Ganancia bruta	-	234,526
Gastos de exploración	(1)	(306)
Gastos generales	(2,365)	(12,113)
Otros ingresos	3,513	2,601
Otros egresos	(363)	(10,762)
Total gastos de operación	784	(20,580)
Ganancia por actividades de operación	784	214,730
Ingresos financieros	41	931
Gastos financieros	(16)	(30,332)
Diferencia de cambio, neta	55	(2,414)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	864	182,995
Gasto por impuesto a las ganancias		(60,235)
Resultado neto del ejercicio		122,760
Otros resultados integrales		-
Total resultados integrales		122,760

Figura 77. Estado de resultados integrales – STOY-Sucursal del Perú operación conjunta. Elaboración propia.

Por otro lado, para poder realizar el Estado de Situación Financiera de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018, la compañía debe cumplir con sus obligaciones de Operador del consorcio en lo que a temas contables y tributarios se refiere, es decir, distribuir las cuentas de activos, pasivos, ingresos, costos y gastos del Consorcio Lote 414 a los participantes del acuerdo en proporción de 50% para cada uno. De la misma manera, STOY – Sucursal del Perú tiene que realizar una serie de registros contables con la finalidad de revelar en sus estados financieros la información contable pertinente. A continuación, se presenta los diferentes registros contables mencionados:

Registros contables de STOY – Sucursal del Perú por la consolidación con el Consorcio

Para efecto del caso práctico los asientos contables han sido presentados de manera anual y no incluyen otras operaciones realizadas por la compañía, únicamente incluyen operaciones que pertenecen al negocio conjunto.

-----X-----	Debe	Haber
70 VENTAS	474,943	
702 Productos terminados		
7022 Productos de extracción terminados		
69 COSTO DE VENTAS		240,417
692 Productos terminados		
6922 Productos de extracción terminados		
80 MARGEN COMERCIAL		234,526
801 Margen comercial		
31/12/2018 Por la determinación del margen comercial del ejercicio 2018		
-----X-----		
80 MARGEN COMERCIAL	234,526	
801 Margen comercial		
75 OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	6,114	
756 Enajenación de activos inmovilizados		
62 GASTOS DE PERSONAL DIRECTORES Y GERENTES		9,555
621 Remuneraciones		
6211 Sueldos y salarios		
63 GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS		4,923
636 Servicios básicos		
63 GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS		307
634 Mantenimiento y reparaciones		
6344 Intangibles		
65 OTROS GASTOS DE GESTIÓN		11,125
655 Costo neto de enajenación de activos inmovilizados		
84 RESULTADO DE EXPLOTACIÓN		214,730
841 Resultado de explotación		
31/12/2018 Por la determinación del resultado de explotación del ejercicio 2018		
-----X-----		
84 RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	214,730	
841 Resultado de explotación		
77 INGRESOS FINANCIEROS	972	
772 Rendimientos ganados		
7722 Cuentas por cobrar comerciales		
67 GASTOS FINANCIEROS		30,348
673 Intereses por préstamos y otras obligaciones		
6731 Préstamos en instituciones financieras y otras entidades		
67 GASTOS FINANCIEROS		2,359
676 Diferencia de cambio		
85 RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS		182,995
851 Resultados antes de participaciones e impuestos		
31/12/2018 Por la determinación del resultado antes de participaciones e impuestos del ejercicio 2018		

-----X-----	Debe	Haber
85 RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	182,995	
851 Resultados antes de participaciones e impuestos		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO		182,995
891 Utilidad		
31/12/2018 Por la transferencia del resultado antes de participaciones e impuestos a resultados del ejercicio		
-----X-----		
88 IMPUESTO A LA RENTA	60,235	
881 Impuesto a la ganancias - corriente		
40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR		60,235
401 Gobierno nacional		
4017 Impuesto a la renta		
40171 Renta de tercera categoría		
31/12/2018 Por la determinación del impuesto a la renta del ejercicio 2018		
-----X-----		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	60,235	
891 Utilidad		
88 IMPUESTO A LA RENTA		60,235
881 Impuesto a la ganancias - corriente		
31/12/2018 Por la detracción del impuesto a la renta del resultado del ejercicio		
-----X-----		
89 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO	122,760	
891 Utilidad		
59 RESULTADOS ACUMULADOS		122,760
591 Utilidades no distribuidas		
5911 Utilidades acumuladas		
31/12/2018 Por la determinación del resultado del ejercicio 2018		

Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2018 – STOY Sucursal del Perú

STOY - Sucursal del Perú									
Estado de Situación Financiera									
Al 31 de diciembre de 2018									
Expresado en miles de dólares americanos									
<i>En miles de dólares</i>	Corporativo	50% - Lote 414	EERR	Consolidado	<i>En miles de dólares</i>	Corporativo	50% - Lote 414	EERR	Consolidado
Activo					Pasivo				
Activo corriente					Pasivo corriente				
Efectivo y equivalente de efectivo	23,488	6,277	336,411	366,176 a)	Cuentas por pagar comerciales	1,409	17,053	30,348	48,810 d)
Cuentas por cobrar comerciales, neto	603	37,339	117,349	155,291 b)	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-	10,117		10,117
Cuentas por cobrar a asociados	-	15,694		15,694	Cuentas por pagar a asociados	1,879	11,336		13,215
Inventarios y materiales, neto	-	3,072		3,072	Otras cuentas por pagar	12,506	6,595	60,235	79,336 e)
Cuentas por cobrar diversas	1,006	13,968		14,974	Provisiones	80	9,125		9,205
Impuestos por aplicar	-	-		-	Ingresos diferidos	-	1,896		1,896
Gastos contratados por anticipado		280		280	Total pasivo corriente	15,874			162,579
Total activo corriente	25,097			555,487					
Activo no corriente					Pasivo no corriente				
Inventarios y materiales, neto	-	8,710		8,710	Cuentas por pagar a entidad relacionada	-	342,677		342,677
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	-	-		-	Precio de compra contingente	-	181,474		181,474
	-	985,060	(240,417)	744,643 c)	Provisiones	319	32,533		32,852
Inmovilizado intangible, neto	1,044	196		1,240	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	(83)	110,015		109,932
Propiedades y equipos, neto	2,272	7,382		9,654	Ingresos diferidos	-	9,531		9,531
Total activo no corriente	3,316			764,247	Total activo no corriente	236			676,466
					Total pasivo	16,110			839,045
					Patrimonio				
					Capital	7,825			7,825
					Resultados acumulados	4,478	345,626	122,760	472,864 f)
					Total patrimonio	12,303			480,689
Total activo	28,413			1,319,734	Total pasivo y patrimonio	28,413			1,319,734

Figura 78. Estado de situación financiera consolidado – STOY-Sucursal del Perú operación conjunta. Elaboración propia.

El Estado de Situación Financiera Consolidado de STOY – Sucursal del Perú al 31 de diciembre de 2018 se realizó tomando en consideración los siguientes montos para las partidas consolidadas:

a) Efectivo y equivalente de efectivo

Efectivo y equivalente de efectivo - corporativo	23,488
Efectivo y equivalente de efectivo - 50% del consorcio	6,277
Cobranza de las ventas del consorcio	356,207
Pago de gastos de exploración	(307)
Pago de gastos generales	(14,478)
Cobranza de otros ingresos	6,114
Pago de otros egresos	(11,125)
Efectivo y equivalente de efectivo - consolidado	366,176

Nota: Todas las actividades de operación (gastos de exploración, gastos generales, otros ingresos y otros egresos) han sido canceladas y cobradas dentro del año 2018. Asimismo, las ventas obtenidas del consorcio han sido cobradas hasta el tercer trimestre del año.

b) Cuentas por cobrar comerciales, neto

Cuentas por cobrar comerciales, neto - corporativo	603
Cuentas por cobrar comerciales, neto - 50% del consorcio	37,339
Cuentas por cobrar comerciales - ventas del ejercicio	118,736
Rendimientos ganados por las cuentas por cobrar	972
Diferencia de cambio neta de las cuentas por cobrar	(2,359)
Cuentas por cobrar comerciales, neto - consolidado	155,291

Nota: Los ingresos financieros presentados en el Estado de Resultados Integrales corresponden a los rendimientos ganados por los intereses en cuentas por cobrar y los gastos financieros corresponden a la diferencia de cambio neta generada por las cuentas por cobrar. Asimismo, las ventas del último trimestre obtenidas del consorcio se encuentran pendientes de cobro.

c) Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto

Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto - corporativo	-
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto - 50% del consorcio	985,060
Costos de producción del ejercicio 2018	(240,417)
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto - consolidado	744,643

Nota: La reducción de esta partida corresponde a los costos de producción del ejercicio por las operaciones de explotación realizadas por el Consorcio Lote 414.

d) Cuentas por pagar comerciales

Cuentas por pagar comerciales - corporativo	1,409
Cuentas por pagar comerciales - 50% del consorcio	17,053
Intereses por préstamos en instituciones financieras	30,348
Cuentas por pagar comerciales - consolidado	48,810

Nota: Los gastos financieros presentados en el Estado de Resultados Integrales corresponden a los intereses por pagar generados a consecuencia de préstamos mantenidos en instituciones financieras.

e) Otras cuentas por pagar

Otras cuentas por pagar - corporativo	12,506
Otras cuentas por pagar - 50% del consorcio	6,595
Impuesto a la renta por pagar del ejercicio 2018	60,235
Otras cuentas por pagar - consolidado	79,336

Nota: Las otras cuentas por pagar están compuestas, en su mayoría, por tributos por pagar y créditos del IGV. Esta partida se ha visto incrementada por el pasivo generado por el impuesto a la renta por pagar del ejercicio 2018.

f) Resultados acumulados

Resultados acumulados - corporativo	4,478
Resultados acumulados - 50% del consorcio	345,626
Resultado del ejercicio 2018	122,760
Resultados acumulados - consolidado	472,864

Nota: Los resultados del ejercicio están compuestos en su mayoría por el rendimiento ganado por la inversión realizada en el Consorcio Lote 414.

CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Análisis de estudio cualitativo

Luego de haber realizado las cuatro entrevistas a profundidad a los expertos mencionados anteriormente, se ha procedido a realizar un análisis de las respuestas y comentarios obtenidos, con la finalidad de emplear la información recabada para el proyecto de investigación.

Generalidades

1. ¿Cuál es su opinión, en términos generales, de la norma contable NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Comentario: La NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos" es la actualización de una norma que ya existía, “NIC 31”, la cual ahora permite definir con claridad el concepto de acuerdo conjuntos, ya que, con la norma anterior, esto no quedaba muy claro, este fue el comentario realizado por Elizabeth Fontenla. Del mismo modo, Juan Arrarte menciona que la NIC 31 generaba que las empresas reconocieran activos a los cuales no tenían derechos y pasivos por los que no tenían obligaciones. Por el contrario, la NIIF 11 permite definir entre acuerdo conjunto y negocio conjunto; así mismo, define el tratamiento contable, tomando en cuenta la sustancia económica de los acuerdos. Finalmente, Guillermo De Alva menciona que la mayoría de las empresas aplican NIIF 11 en sus acuerdos conjuntos, porque prefieren llevar un contrato de consorcio para equilibrar costos de inversión, considerando que este sector y la actividad de extraer hidrocarburos es muy costoso; así mismo, este tipo de escenario no se presenta solo en el sector hidrocarburos, sino que se puede apreciar en otros rubros, tales como el sector automotor, donde algunas empresas realizan acuerdo para la compra de baterías.

Análisis: La NIIF 11 al ser considerada una norma actualizada permite tomar una mejor decisión sobre el tipo de acuerdo conjunto que se maneja y permite llevar de forma más ordenada la contabilidad y partidas contables de cada empresa perteneciente al consorcio. Así mismo, los acuerdos conjuntos permiten minimizar costes en cuanto a la inversión que tienen que realizar para llevar a cabo las actividades.

2. ¿Existen otras normas contables, diferentes a las NIIF, que aborden la misma problemática de la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?

Comentario: Tal y como menciona Guillermo De Alba y Elizabeth Fontenla, la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos" se enfoca en control conjunto de una empresa o acuerdo, ello conlleva a analizar otras Normas tales como NIIF 10 - Estados Financieros Consolidados, NIC 27 - Estados Financieros Consolidados y Separados, NIC 28 - Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos, NIIF 3 - Combinaciones de Negocios, entre otras; siendo estas normas estándares empleados a nivel mundial. Sin embargo, cuando los tratamientos no están al alcance de las NIIF se utilizan otras normativas como las USGAAP que son normas aplicadas en las empresas de Estados Unidos, siendo la FAS 19 la que abarca temas de los costos, y la ASC 323 que es una norma específica para los acuerdos conjuntos, los cuales impactan significativamente en el sector Hidrocarburos, complementa Juan Arrarte.

Análisis: Se concluye que sí existen normas que pueden ser utilizadas para el tratamiento de los acuerdos conjuntos diferente de las NIIF, ya que muchas veces esta no tiene el suficiente alcance para determinar una interrogante referente a los consorcios y otras actividades. Así mismo, existen normas complementarias, dentro de las NIIF, que nos dan un mejor entendimiento de los acuerdos conjuntos.

3. ¿Cómo impacta la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos” a las empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos?

Comentario: Guillermo De Alba menciona que las empresas del sector hidrocarburos, que por lo general suelen ser empresas extranjeras, vienen al Perú a invertir y asociarse con otras empresas para crear un consorcio. Existe la posibilidad de que una empresa lleve sola las actividades al 100%, pero al ser un negocio muy costoso, es común verse en el escenario de crear acuerdos por el tema de la inversión. Por otro lado, Elizabeth Fontenla menciona que la NIIF 11 afecta a las empresas del sector desde un inicio, ya que estas intentan postular a una licencia de exploración y explotación de hidrocarburos en un lote. Esto lo realizan mediante un acuerdo conjunto con empresas asociadas; desde ese momento entra a tallar el acuerdo con las características contractuales específicas y las decisiones respecto a las operaciones.

Por su parte, Juan Arrarte menciona que el tratamiento contable va a depender del tipo de acuerdo con el que lleguen los consorciantes, ya que en el sector hidrocarburos es una práctica común, por ello es importante definir mediante contrato como se van a tomar las decisiones de operación, la naturaleza de los derechos y obligaciones y como estos deben ser reconocidos.

Análisis: El impacto se genera desde el momento que deciden invertir en la exploración y explotación de hidrocarburos, ya que, por lo general, siempre ingresan a postular por una licencia con un socio y allí es donde se generan los acuerdos conjuntos en las empresas. En este sentido, adquiere relevancia la manera en que deciden dividir sus participaciones, así como los derechos y obligaciones que poseen para llevar a cabo el acuerdo.

4. ¿Cuáles son los obstáculos o limitaciones que afrontan las empresas de este sector al aplicar la mencionada norma contable?

Comentario: Guillermo De Alva menciona que una de las limitaciones que existe en este sector es que cada país posee un marco legal diferente, cada empresa que forma parte de un consorcio siempre va a pretender velar por sus propios intereses, es por ello que por lo general existen diferencias entre las empresas. Por otro lado, Elizabeth Fontenla menciona que uno de los desafíos surge cuando se tiene que definir si es operación conjunta o negocio conjunto, si se va a crear o no una entidad, todo va a depender de las decisiones que tomen los consorciantes. Así mismo, Juan Arrarte complementa la idea de que, de no llegarse a delimitar si existe control conjunto, se estaría alejando del concepto de la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", por ende, se estaría aplicando otros tratamientos contables previsto en las demás NIIF; tales como la NIC 27 - Estados Financieros Consolidados y Separados, NIC 28 - Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos, NIIF 9 - Instrumentos Financieros y NIIF 10 - Estados Financieros Consolidados.

Análisis: En síntesis, se concluye que, si bien esta norma te especifica como debe ser la correcta clasificación de los acuerdos conjuntos, aún se podría considerar una limitación conseguir una correcta clasificación de los mismos, debido a los diferentes factores que plantean los contratos firmados. Por otro lado, en cuanto al tema operativo, uno de los obstáculos que predomina en este tipo de acuerdos, es que, al firmarse el contrato con varias empresas, en países con normativas tributarias diferentes, existe la disposición a generarse conflictos.

5. ¿De qué manera y bajo que figura contractual las empresas de este sector utilizan los acuerdos conjuntos en nuestro país?

Comentario: Guillermo De Alva menciona que, en cuanto al tema petrolero, no existen muchas normas que regulen los contratos en el Perú, por ende, se utiliza un modelo internacional y de existir problemas, por lo general se acude a un tribunal internacional que se lleva a cabo en Londres. Por su parte, Juan Arrarte menciona que en el Perú se logran ver dos tipos de acuerdos conjuntos y que no existe un predominio en el uso de alguno; sin embargo, cuando se constituye un consorcio, una de las características que se percibe es que es una operación conjunta, pero si se visualiza un vehículo separado como la creación de una sociedad anónima se estaría tratando de un negocio conjunto. Finalmente, Elizabeth Fontenla menciona que usualmente los acuerdos conjuntos son operación conjunta y la mayoría de ellos son consorcios, en el argot del sector hidrocarburos conocido como Joint Venture.

Análisis: En el Perú se regula dos tipos de contratos asociativos: las asociaciones en participación y los consorcios, cuya información más detallada se encuentra en el Capítulo I. Sin embargo, los acuerdos se suelen manejar bajo estándares internacionales que les permite a las compañías tener un respaldo internacional ante cualquier conflicto.

6. ¿Cuáles son los beneficios de celebrar contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y de qué manera se pueden minimizar los impactos negativos de su aplicación?

Comentario: Según Juan Arrarte, desde el punto de vista operativo, el beneficio consiste en que puedes asociarte con otras empresas para llevar a cabo la operación, compartiendo los riesgos que conlleva crear un consorcio. Por otro lado, Elizabeth Fontenla menciona que siempre en los acuerdos conjuntos se define a un operador, quien es el que lleva los temas administrativos - contables del consorcio, por ende, es quien distribuye los gastos e ingresos a través de los documentos de atribución. Por su parte, Guillermo De Alva complementa mencionando que una empresa puede ser muy buena perforando y otra empresa puede ser buena extrayendo el petróleo, unir ambas capacidades entre dos o más empresas genera muchos más beneficios que hacerlo solo, debido al tema de la inversión, ya que es muy costoso. Así mismo, existen más beneficios en cuanto a lo fiscal, económico y financiero, y en algunos casos el mismo país te sugiere hacer un consorcio entre varios o sino no te brindan la licencia que solicitas.

Análisis: Unos de los beneficios que genera los contratos de consorcio es que puedes asociarte con empresas que realizan diferentes actividades y complementar las funciones en este. Así mismo, el asociarte con otras empresas te permite tener un respaldo financiero suficiente para afrontar todas las actividades de la operación.

Clasificación de los contratos

7. ¿Cómo las empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos determinan que deben aplicar NIIF 11 a sus contratos asociativos?

Comentario: Los entrevistados mencionan que se requiere de una evaluación para la aplicación de esta norma. Elizabeth Fontenla declara que la NIIF 11 contiene un árbol de decisiones que especifica como determinar a cuál tipo de acuerdo conjunto se relaciona el contrato. Del mismo modo, lo primero que se tiene que visualizar, son las cláusulas estipuladas en el contrato, los estatutos o cualquier acuerdo operativo que se haya dado. Así mismo, Juan Arrarte menciona que se tiene que evaluar la conformidad de llevar el control sobre las actividades relevantes del consorcio, así como los derechos, obligaciones y la participación en las decisiones de cada uno de los consorciantes.

Guillermo De Alva menciona que ya se tienen formas incorporadas, una vez que se determina qué tipo de acuerdo conjunto es, y que todos los consorciantes toman las decisiones, se puede usar la NIIF 11; sin embargo, si la distribución del consorcio es 50% para cada participante, pero solo uno toma las decisiones, ya no se estaría mencionando esta norma, sino aplicaría alguna otra NIIF.

Análisis: Las empresas del sector hidrocarburos deben evaluar primero si poseen control conjunto sobre el acuerdo. Así mismo, la NIIF contienen entre sus líneas una serie de lineamientos para determinar en cuál tipo de acuerdo conjunto se encuentra la compañía. De no encontrarse una característica que vaya acorde a lo que establece la norma, se tiene que evaluar a que otra NIIF pertenece el acuerdo.

8. ¿Las empresas de este sector cuentan con procesos establecidos para la determinación y clasificación de los acuerdos conjuntos?

Comentario: Según Elizabeth Fontenla, las empresas comúnmente optan, al momento de firmar un contrato de consorcio, por considerarlo como operación conjunta, ya que este tipo de acuerdo conjunto es el más utilizado en el Perú. De existir alguna diferencia con respecto a la clasificación, suelen contratar la asesoría de una consultora para una evaluación técnica; así mismo, menciona que la práctica común es siempre replicar lo que las empresas de otros países hacen. De la mano con las ideas antes mencionadas, Juan Arrarte establece que, cuando se suscriben dichos acuerdos, se deben aplicar las NIIF al momento de elaborar sus estados financieros. Finalmente, Guillermo De Alva menciona que, durante su experiencia en este sector, aún no conoce que un consorcio que haya creado una compañía y tenga procedimientos establecidos para su reconocimiento. En el Perú se suelen ver consorcios de dos o más empresas y cada una integra sus operaciones, sea de exploración o explotación, y legalmente este escenario está permitido.

Análisis: Se concluye que en el Perú las empresas de hidrocarburos, por lo general, suelen considerar sus consorcios como operación conjunta, porque es una práctica común en la mayoría de las empresas. Sin embargo, de encontrarse en la duda de saber con cual clasificación quedarse, suelen acudir a una empresa consultora para un correcto análisis y clasificación.

9. ¿Cuáles son los parámetros que las empresas de este sector deben emplear para lograr una correcta clasificación de los acuerdos conjuntos?

Comentario: De acuerdo con lo mencionado por los entrevistados, existen unos lineamientos establecidos para una correcta clasificación. En términos generales, Elizabeth Fontenla menciona que si se crea una empresa se estaría hablando de negocio conjunto y de no crearse una empresa se estaría refiriendo a una operación conjunta; sin embargo, todo va a depender de lo que se estipula en el contrato porque muchas veces se crea una empresa, pero funciona como una operación conjunta. Por otro lado, Juan Arrate menciona una serie de lineamientos para saber si un acuerdo es considerado operación conjunta y de no cumplirse se opta con considerar al acuerdo como negocio conjunto. Finalmente, Guillermo De Alva menciona que la mayoría de las empresas saben cómo operar, ya que muchas de ellas cuentan con experiencia en este rubro, y de no darse el caso de la experiencia siguen lineamiento de otros consorcios.

Análisis: Se concluye que todas las empresas siguen unos lineamientos para clasificar el acuerdo conjunto pactado y que en el Perú la figura que mayor énfasis tiene es la de operación conjunta, porque no suelen crear un vehículo separado, sino que la contabilidad es llevada por uno de los participantes, denominado operador, y este atribuye los gastos e ingresos mediante los documentos de atribución.

Reconocimiento de los contratos

10. ¿Cuáles son los métodos para el reconocimiento de los acuerdos conjuntos y cuál es la práctica común seguida por esta industria?

Comentario: Los entrevistados mencionan que para reconocer un acuerdo conjunto, se tiene que seguir lo estipulado en la NIIF 11. Cuenta es una operación conjunta se reconoce, de acuerdo con el porcentaje de participación establecido inicialmente, los activos, pasivos, gastos e ingresos. Por otro lado, en cuanto a negocio conjunto, se toma como una inversión, es decir, se reconoce el aporte bajo el método de participación patrimonial, aplicando la NIC 28, y posteriormente las ganancias son cobradas.

Análisis: Se concluye que el reconocimiento de los acuerdos conjunto va a depender del tipo de clasificación al cual pertenezca, si es negocio conjunto se lleva como una inversión a valor patrimonial y si es una operación conjunta se reconoce la participación de forma proporcional en cada rubro de los estados financieros. Esta última clasificación es la que con mayor frecuencia se utiliza en el Perú, ya que te permite tener una mejor visión en cuanto al análisis de los ratios y otros indicadores.

11. ¿Cuáles son los factores o rubros contables más importantes que las empresas de este sector deben tener en cuenta al momento de reconocer los acuerdos conjuntos en sus estados financieros?

Comentario: Guillermo De Alva menciona que todo va a depender de la contabilidad que se lleve y del tipo del acuerdo para saber qué partidas contables va a afectar más, si una empresa invierte dinero eso se vería reflejado en un inmovilizado, una inversión. Del mismo modo, Juan Arrarte añade que en un negocio conjunto los rubros contables afectados son las inversiones en los estados financieros y su efecto, sea positivo o negativo, se refleja en el estado de resultados. En cuanto a la operación conjunta, todas las partidas de activos, pasivos, gastos e ingresos afectan directamente al socio de acuerdo con el porcentaje de participación. Por otro lado, Elizabeth Fontenla hace hincapié a las cuentas por pagar, ya que es algo que siempre va a quedar pendiente al final de año; así mismo, menciona el efecto en la utilidad operativa generada por los ingresos y gastos.

Análisis: Se concluye que la afectación de las partidas va a depender también del tipo de clasificación del acuerdo conjunto. Tratándose de una operación conjunta, las cuentas que se ven afectas son todas las partidas de los estados financieros, pero sobre todo las que corresponden al estado de resultados, ya que dependiendo de la forma en que maneje la contabilidad el operador, muchas veces los documentos de atribución no son distribuidos de manera correcta o completa. Por otro lado, para los negocios conjuntos las cuentas patrimoniales son las afectadas en este tipo de acuerdos, específicamente la de resultados, así como la inversión que posee la compañía.

Tratamiento tributario de los contratos

12. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?

Comentario: Elizabeth Fontenla menciona que las empresas de este sector que participan en consorcios determinan los resultados de cada ejercicio en forma independiente, así mismo menciona que para el sector upstream de hidrocarburos existe una estabilidad tributaria que permite a los contratistas el beneficio de los regímenes cambiarios y tributarios vigente a la fecha que se celebró el contrato. Juan Arrate añade que para las exoneraciones u beneficios de la estabilidad tributaria las empresas están sujetas a plazos y condiciones, así mismo menciona que si bien los consorciantes forman parte de un contrato, la responsabilidad tributaria es individual. Del mismo modo, hace hincapié a las regalías que deben pagar los titulares de los contratos de licencia para la explotación de hidrocarburos. Finalmente, Elizabeth Miranda menciona que en el caso se decida llevar contabilidad independiente, la entidad es tratada como un contribuyente con derechos y obligaciones equivalente a cualquier otra sociedad. es decir, si SUNAT cobra una deuda del consorcio, puede atribuir responsabilidad solidaria a cualquiera de los consorciantes.

Análisis: En el Perú existe el escenario de que un consorcio aplica a la estabilidad tributaria, que según Ley 26221, menciona que las empresas al firmar el contrato en el año en el que se encuentren, los porcentajes del impuesto a la renta de ese año se va a mantener con la misma cifra, aun cuando en años posteriores exista un alza o baja. Está estabilidad puede darse por tasas, dividendos e intereses por préstamos.

13. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

Comentario: Elizabeth Fontenla menciona que los consorcios y demás contratos de colaboración empresarial, deberían de llevar contabilidad independiente de las sus socios o partes contratantes; así mismo, tomando el caso de que no se pueda llevar contabilidad en forma independiente, cada contratante podrá llevar sus operaciones o una de ellas llevar la contabilidad del contrato, en ambos casos se tiene que realizar una comunicación a la SUNAT.

Por su parte, Juan Arrarte menciona que para efectos del impuesto a la renta los contratistas deben determinar los resultados de cada ejercicio de forma independiente; así mismo, esto aplica para efectos contables y tributarios por cada contrato en que desarrollen actividades de exploración y explotación y por cada actividad relacionada. Finalmente, Elizabeth Miranda menciona que llevar un contrato de consorcio sin contabilidad independiente implica que el consorciado asigne como operador a una de las partes, y esta debe tener un orden y control estricto de las operaciones del consorcio para que no sean combinadas con sus operaciones propias.

Análisis: En conclusión si se decide llevar o no contabilidad independiente siempre se debe comunicar a la SUNAT y solicitar la autorización correspondiente; así mismo, según mencionado por los entrevistados, es importante que, cuando la contabilidad no sea independiente, los operadores mantengan un orden en las operaciones, ya que este es quien lleva toda la parte operativa y es quien tiene la obligación de distribuir los ingresos y gastos de acuerdo al porcentaje que corresponde conforme estipulado en el contrato.

Desempeño financiero

14. ¿La clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, generan un impacto significativo en el desempeño financiero de estas empresas?

Comentario: Según Guillermo De Alva, la clasificación y el reconocimiento generan impacto en el desempeño financiero porque, para el caso de operación conjunta, se integra una parte activos, pasivos y PL, lo cual genera un EBITDA propio. Por su parte el negocio conjunto impacta directamente al PL. Por su parte, Elizabeth Fontenla menciona que también se genera un impacto, ya que se tienen cuentas por pagar al consorcio, lo cual puede afectar algunos ratios, tales como liquidez o ratios de solvencia. Finalmente, Juan Arrarte menciona que esto depende del tipo de acuerdo en que se participe. Un acuerdo de operación conjunta se registra en función al porcentaje de participación sobre cada uno de los activos, pasivos, ingresos y gastos, esto genera una mejora significativa en comparación con el registro del negocio conjunto, donde solo se muestra en el balance una cuenta de inversión en el negocio conjunto, y un ingreso o gasto en el estado de resultados. El negocio conjunto se registra de acuerdo con lo estipulado en la NIC 28.

Análisis: Se concluye que dependerá mucho de la clasificación del acuerdo conjunto, pero en ambos escenarios se presenta una afectación en los ratios financieros. Este análisis se realiza de forma más profunda a través del caso práctico plasmado en este trabajo de investigación.

15. ¿El tratamiento tributario utilizado por estas empresas, en lo que respecta a los contratos de consorcio, tiene un efecto significativo en su desempeño financiero?

Comentario: De acuerdo con lo mencionado por Elizabeth Miranda, si se trata de un consorcio con contabilidad independiente, este genera un gran impacto tributario ya que, si el modelo financiero planteado no resulta favorable, el consorcio podría quedarse con crédito fiscal, tanto IGV como pérdida tributaria que no podría recuperar. Así mismo, Juan Arrate menciona que el tratamiento tributario ayuda a medir la gestión individual del proyecto y sobre todo puede lograr un mejor recurso financiero asociándose con terceros.

Análisis: Se concluye que el tratamiento tributario tiene un impacto negativo si no se logra un resultado adecuado, generando créditos que no podrán ser utilizados. Sin embargo, las tasas tributarias fijas generan un impacto positivo en el desempeño financiero al no sufrir variaciones en el tiempo.

16. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 - “Acuerdos Conjuntos”, tienen un impacto en los indicadores financieros de las empresas de este sector?

Comentario: Guillermo De Alva menciona que los negocios conjuntos no generan ratios porque lo único que se tiene es una inversión. Muy por el contrario, la operación conjunta si genera indicadores, ya que en este tipo de acuerdo se reconocen activos, pasivos, gastos e ingresos. Por su parte, Elizabeth Fontenla complementa esta teoría mencionado que para los indicadores se tienen cuentas importantes, un activo fijo que sería parte de la operación conjunta, préstamos, cuentas por pagar y cuentas por cobrar, las cuales impactarían en los indicadores.

Análisis: Se concluye que los contratos de consorcio generan un impacto en los indicadores cuando se trata de operación conjunta con las cuentas de los activos, pasivos, gastos e ingresos. Sin embargo, en cuanto a negocio conjunto solo se percibe impacto en los ratios que tengan que ver con la cuenta de inversión.

17. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, afecta en la presentación de los estados financieros de las empresas de este sector?

Comentario: Según lo mencionado por Elizabeth Fontenla si va a afectar, dependiendo también de que tipo de acuerdo se presente. En operación conjunta los ingresos operativos y gastos operativos, no pueden estar debajo de resultados, por el contrario, si fuera negocio conjunto el resultado de VPP si va a debajo del margen operativo. Así mismo, Guillermo De Alva complementa lo mencionado por Elizabeth estableciendo que cuando se maneja una operación conjunta todo se mueve, mientras que bajo negocio conjunto solo se ve afecta una línea de activo (inversión) y el PL.

Análisis: Se concluye que los contratos de consorcio afectan a la presentación de los estados financieros dependiendo a qué tipo de acuerdo conjunto se considere, generando una modificación significativa en el estado de situación financiera las operaciones conjuntas; así como un impacto en la presentación del estado de resultados en lo que respecta al lugar en que se presentará la ganancia del consorcio.

5.2. Análisis de estudio cuantitativo

5.2.1. Análisis de encuestas

Generalidades

- i. Premisa 1: La entidad reconoce un acuerdo conjunto, solo si dicho acuerdo es controlado de forma conjunta por los participantes, conforme a la NIIF 11.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están de acuerdo y otro 40% consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas consideran que un acuerdo conjunto existe solo cuando este es controlado de forma conjunta, tomando siempre en consideración lo establecido por las NIIF y las condiciones del contrato.

- ii. **Premisa 2: La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o a un grupo de ellas, el control de este de forma colectiva.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas consideran que están de acuerdo con dicha premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas consideran que existe control conjunto cuando el acuerdo contractual, no necesariamente escrito, otorga a las partes control de forma colectiva. Asimismo, es importante destacar que este análisis parte del árbol de decisión establecido por la NIIF 11 y que se emplea la definición de control de la NIIF 10 para dicho análisis.

- iii. **Premisa 3: La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes del acuerdo requieren consentimiento unánime de las partes que lo controlan.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas consideran que existe control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes se toman de forma unánime. Asimismo, es importante destacar que este análisis parte del árbol de decisión establecido por la NIIF 11 y que se emplea la definición de control de la NIIF 10 para dicho análisis.

- iv. **Premisa 4: Durante la evaluación realizada por la entidad para determinar la existencia de un acuerdo conjunto, la entidad aplica el juicio profesional de acuerdo con lo que establecen las NIIF.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con dicha premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas aplican el juicio profesional, de acuerdo con lo establecido por las NIIF, para evaluar la existencia de un acuerdo conjunto. Sin embargo, muchas de las empresas respondieron que no lo aplican; en este sentido, consideramos que se debe a un mal entendimiento de la norma donde juicio profesional es entendido como una percepción propia que se escapa de los estándares establecidos.

- v. **Premisa 5: La entidad celebra contratos asociativos de acuerdo con lo que define la ley general de sociedades – Ley 26887.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas el 40% de las empresas consideran que están de acuerdo con dicha premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas de upstream de hidrocarburos celebran los contratos de consorcio establecido por la Ley General de Sociedades. Sin embargo, al igual que con la premisa anterior, muchas empresas respondieron que no estaban de acuerdo. En este sentido, consideramos que ello se debe a que muchos de los contratos de consorcio son realizados bajo la normativa internacional para tener soporte global ante cualquier conflicto, sin dejar de lado la normativa local.

- vi. **Premisa 6: La entidad celebra los contratos de consorcio debido a que es el tipo de contrato asociativo empleado por el estado, a través de PERÚPETRO, para otorgar la licencia de exploración y explotación de hidrocarburos.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas de hidrocarburos que buscan realizar trabajos de exploración y explotación en nuestro país lo hacen bajo la figura de los contratos de consorcio, ya que son los empleados por el estado peruano. Así mismo, estos contratos les permiten entrar en nuevos lotes diversificando el riesgo que estos representan.

Clasificación de los contratos

- vii. **Premisa 7: La entidad, al aplicar la NIIF 11, realiza un análisis de los derechos y obligaciones que poseen las partes para determinar el tipo de acuerdo conjunto que se encuentran involucrados (operación conjunta o negocio conjunto).**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas, para determinar el tipo de acuerdo conjunto en el que participan, realizan un análisis de los derechos y obligaciones que el acuerdo les entrega. Esta evaluación se aplicará a cada uno de los conceptos que menciona la norma para determinar el tipo de acuerdo.

viii. Premisa 8: De acuerdo con la NIIF 11, la entidad evalúa la estructura del acuerdo, es decir, si el acuerdo se realiza a través de un vehículo separado o no.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Se puede concluir que las empresas de upstream de hidrocarburos evalúan la existencia o no de un vehículo separado para determinar el tipo de acuerdo conjunto en que participan. Es importante mencionar que el vehículo separado en mención no significa la creación de una nueva persona jurídica, ya que esto iría en contra de la definición de consorcio de acuerdo con la Ley General de Sociedades.

ix. Premisa 9: Si el acuerdo conjunto no está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, conforme la NIIF 11.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas, cuando evalúan y determinan que el acuerdo en el que participan no se maneja a través de un vehículo separado, ellas clasifican el acuerdo como operación conjunta. Esto lo realizan de acuerdo con el árbol de decisión de la NIIF 11, el cual establece la mencionada premisa.

x. Premisa 10: Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad evalúa otros factores para determinar el tipo de acuerdo conforme la NIIF 11.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas no están de acuerdo ni en desacuerdo y otro 40% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas cuando evalúan y determinan que el acuerdo en el que participan se maneja a través de un vehículo separado, estas evalúan otros factores para concluir el tipo de acuerdo en el que participa. Este análisis lo realizan de acuerdo con el árbol de decisión de la NIIF 11, el cual establece que cuando el acuerdo es manejado con un vehículo separado, la empresa no puede determinar el tipo de acuerdo sin que antes evalúe otros factores.

- xi. Premisa 11: Cuando la forma legal del vehículo separado otorga a las partes derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas, cuando los acuerdo son estructurados por un vehículo separado, evalúan en primer lugar la forma legal del acuerdo. Cuando la forma legal les otorga derechos sobre los activos y obligaciones sobre los pasivos, las empresas consideran que están frente a una operación conjunta, sino continúan con la evaluación.

- xii. Premisa 12: Cuando las cláusulas del acuerdo contractual especifican que las partes poseen derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 70% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Se puede concluir que, cuando la forma legal del acuerdo no determina que acuerdo otorga derechos y obligaciones a la compañía, esta tiene que evaluar las cláusulas del contrato para determinar el tipo de acuerdo. Si las cláusulas otorgan los derechos y obligaciones a las partes, la empresa se encuentra en una operación conjunta sino debe continuar la evaluación de otros factores.

- xiii. Premisa 13: Cuando el acuerdo contractual proporciona los productos únicamente a las partes y este cumple con sus obligaciones mediante el pago que los participantes realizan, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas no está de acuerdo ni en desacuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Se puede concluir que, cuando el acuerdo se estructura a través de un vehículo separado y luego de analizar los dos factores mencionados anteriormente, las empresas tienen que evaluar si acuerdo proporciona los productos únicamente a las partes. En este sentido, si bien la mayoría de las empresas no están de acuerdo ni en desacuerdo con ello, consideramos que esto ocurre debido a que muchas veces no profundiza en este análisis para determinar el tipo de acuerdo.

- xiv. **Premisa 14: Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado y la entidad, como consecuencia de la evaluación de otros factores, determina que las partes no poseen derecho a los activos y obligaciones sobre pasivos, esta clasifica dicho acuerdo como negocio conjunto, de acuerdo con la NIIF 11.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Luego de evaluar cada uno de los factores estipulados por la NIIF 11 y no encontrar que este entrega derechos y obligaciones a las partes, las empresas consideran que participan en un negocio conjunto. Esta conclusión se obtiene luego de pasar por las etapas del árbol de decisión.

Reconocimiento de los contratos

- xv. **Premisa 15: Cuando la entidad clasifica un acuerdo como operación conjunta, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza los activos, pasivos, ingresos de actividades ordinarias y gastos relativos a su participación de acuerdo con las NIIF aplicables.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas realizan un correcto reconocimiento de su participación en las operaciones conjuntas, consolidando partida por partida su participación en el consorcio. Para ello, las empresas deben tener un conocimiento pleno de los EEFF del consorcio y de la participación que poseen para realizar una correcta presentación en los EEFF.

- xvi. **Premisa 16: Si la entidad participa en una operación conjunta, pero no tiene control de este acuerdo, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza su participación según la NIIF que aplique para cada caso en específico.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas consideran que está en desacuerdo y otro 30% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que existen opiniones opuestas respecto a esta premisa. Consideramos que esto se debe a que muchas de las empresas del sector buscan participar en un consorcio en el que el que tengan capacidad de decisión y la figura de participar en acuerdo en el que no posea el control no es considerada por las compañías, a pesar de que la NIIF 11 así lo establece.

- xvii. **Premisa 17: Cuando la entidad clasifica un acuerdo como negocio conjunto, conforme a la NIIF 11, ésta reconoce como una inversión su participación en el acuerdo y contabiliza dicha inversión empleando el método de participación conforme a la NIC 28.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas del sector, cuando se encuentran con un acuerdo clasificado como negocio conjunto, estas registran su inversión bajo el método de participación de la NIC 28. En este sentido, las empresas realizan un correcto reconocimiento de su inversión bajo negocio conjunto, teniendo en cuenta que este genera ganancias.

- xviii. **Premisa 18: Si la entidad participa en un negocio conjunto, pero no tiene control de este acuerdo, conforme a la NIIF 11, ésta reconoce su participación según con lo establecido por la NIIF 9 Instrumentos Financieros.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas que participan en un negocio conjunto, pero no tienen control sobre este registran su participación bajo NIIF 9. En comparación con las operaciones conjuntas, las empresas tienen claro como reconocer su participación cuando no tienen control, consideramos que esto ocurre ya que se registra como cualquier otra inversión que la compañía posea.

- xix. Premisa 19: Si la entidad participa en un negocio conjunto, no tiene control de este acuerdo, pero si posee influencia significativa sobre éste, conforme la NIIF 11, la entidad reconoce su participación según con lo establecido por la NIC 28.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 30% de las empresas no están de acuerdo ni en desacuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas que participan en negocios conjuntos, no tienen control, pero si influencia significativa registran de igual manera su participación en el acuerdo conforme a los criterios establecidos por la NIC 28. Se puede concluir que las empresas registran de la misma forma su participación en negocios conjuntos cuando tienen control sobre este, así como cuando tienen influencia significativa, situación no muy común en la práctica.

Tratamiento tributario de los contratos

- xx. Premisa 20: En los contratos de consorcio celebrados por la entidad, consta expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual la atribución de estos se dará en función a la participación.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que la mayoría de las empresas estipula en sus contratos de consorcio la proporción de los gastos que les corresponderá. Esto es de vital importancia, ya que, sea la clasificación contable que le dé a dicho acuerdo, esto le permitirá reconocer correctamente la parte que le corresponde, las ganancias, los gastos y los impuestos a pagar.

- xxi. Premisa 21: La entidad, junto con los demás participantes del acuerdo conjunto, evalúa y selecciona si la contabilidad del contrato de consorcio se llevará o no de forma independiente, conforme a lo establecido por la ley del IGV e Impuesto a la Renta.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 40% de las empresas se encuentran de acuerdo y otro 40% de dichas empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: La mayoría de las empresas de este sector evalúan si el tipo de contabilidad que llevará el consorcio será independiente o no. Consideramos que esta decisión va de la mano con la figura del vehículo separado y la idea que la mayoría de los consorcios de esta clase se manejan por un operador y por ende este maneja la contabilidad del consorcio.

- xxii. Premisa 22: Cuando el consorcio se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Si bien la mayoría de las empresas consideran que están de acuerdo con que los consorcios con contabilidad independiente son contribuyentes del impuesto, esta situación muchas veces no ocurre debido a que la contabilidad del consorcio es manejada por un operador, quien forma parte del acuerdo.

- xxiii. Premisa 23: Cuando la contabilidad de consorcio sea independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y renta, son consideradas como operaciones distintas, por lo que estas son consideradas gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Podemos concluir que las empresas de hidrocarburos consideran que las operaciones que estas realizan con el consorcio, cuando este se maneja a través de una contabilidad independiente son operaciones gravadas. Esto se debe a que el consorcio se maneja como una entidad separada y las operaciones son como si se realizaran con terceros. Cabe mencionar que esta figura muchas veces no se aplica en el sector.

xxiv. Premisa 24: Cuando el consorcio no se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial no es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 60% de las empresas están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas que participan en un consorcio consideran que cuando una de ellas lleva la contabilidad del acuerdo, este no es contribuyente del impuesto. Esta situación se encuentra claramente identificada, ya que es la práctica común del sector.

xxv. Premisa 25: Cuando la contabilidad de consorcio no se maneja de forma independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y Renta, son consideradas como operaciones realizadas consigo misma, por lo que estas no son gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 50% de las empresas están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas que realizan operaciones con el consorcio, cuando este es manejado por uno de sus participantes, consideran que estas operaciones no están gravadas, ya que son operaciones con ellos mismos. Esto va de acuerdo con lo que menciona la ley del IGV el IR y conforma a la práctica común del sector mediante la figura de un operador del acuerdo.

- xxvi. Premisa 26: Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste atribuye a cada una de ellas el crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributarios que le corresponda a través del Documento de Atribución.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 90% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Como se mencionaba anteriormente, la mayoría de los consorcios son manejados por un operador, quien forma parte del acuerdo, este tiene la obligación de entregar a las partes su participación en los gastos que les corresponda a través del documento de atribución. En este sentido, las empresas realizan esta labor de acuerdo con lo que establece la legislación peruana.

- xxvii. Premisa 27: Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste maneja un Registro Auxiliar donde anotará los comprobantes que den derecho a crédito fiscal.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 80% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa, ya que muchas de ellas son operadores y se ven obligados a llevar un registro auxiliar que les permita mantener un control adecuado de la transferencia de gastos. Esto les permite a los operadores tener una adecuada separación y brindar una correcta información a los participantes del consorcio y a los usuarios internos.

- xxviii. Premisa 28: Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, los participantes anotan lo Documentos de Atribución en su Registro de Compras.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 90% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas que no son operadores del consorcio registran los documentos de atribución que reciben dentro de su registro de compras, lo que cual les permitirá registrar los gastos y recibir el crédito fiscal que les corresponde. Esto les permite a los consorciados un correcto control de su participación en el acuerdo.

Desempeño financiero

- xxix. Premisa 29: La aplicación de la NIIF 11 y la clasificación de los contratos de consorcio generan un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 70% de las empresas consideran que están totalmente de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: La mayoría de las empresas del sector consideran que la premisa mencionada es cierta, ya que en función a la clasificación que reciba el contrato de consorcio este impactará de diferente forma a los estados financieros de la compañía y por ende a sus indicadores.

- xxx. Premisa 30: El reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 60% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: La mayoría de las empresas encuestadas también consideran que el reconocimiento de los contratos de consorcio impacta en el desempeño financiero de la entidad, ya que, de acuerdo con la clasificación que se realice, se verán impactadas de distinta manera las diferentes partidas de la compañía, así como la disposición de efectivo de la misma.

- xxxi. Premisa 31: La forma en que la ley del IGV e Impuesto a la Renta gravan a los contratos de consorcio, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.**

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 70% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: El tratamiento tributario que realizan las empresas, en lo que respecta al IGV e Impuesto a la Renta, es considerado redundante en lo que al desempeño financiero de la compañía se refiere. El operador del consorcio tiene una serie de responsabilidades y depende del correcto manejo financiero que realice el impacto en los demás consorciantes, ya que un error llevaría a un mal reconocimiento y por ende a un mal desempeño.

xxxii. Premisa 32: Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, generan un impacto significativo en los indicadores financieros de la entidad.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 80% de dichas empresas consideran que están de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: La manera en que son clasificados los contratos de consorcio y como se reconocen en función a la clasificación impacta de manera directa en los indicadores financieros, así lo consideran las empresas encuestadas. Esto se debe a que cada forma de reconocer lleva a una gran modificación de los estados financieros y por ende en sus indicadores.

xxxiii. Premisa 33: Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, afectan de forma significativa la presentación de los estados financieros de la entidad.

Comentario: Según las respuestas obtenidas a través de las encuestas, el 60% de las empresas se encuentran de acuerdo con la mencionada premisa.

Análisis: Las empresas del sector upstream de hidrocarburos consideran que la presentación de estados financieros se ve afectada por los contratos de consorcio que estas manejan, ya que una operación conjunta llevaría a un aumento o disminución de todos sus rubros, mientras que los negocios conjuntos tendrían un impacto directo en sus inversiones y resultados.

5.2.2. Estadísticos descriptivos

Tabla 38

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
Premisa 1	10	1	5	3.80	1.549
Premisa 2	10	1	5	3.70	1.494
Premisa 3	10	1	5	3.50	1.780
Premisa 4	10	1	5	3.50	1.780
Premisa 5	10	1	5	3.00	1.764
Premisa 6	10	1	5	3.50	1.581
Premisa 7	10	1	5	3.00	1.563
Premisa 8	10	2	5	3.30	1.160
Premisa 9	10	1	5	3.10	1.287
Premisa 10	10	1	4	3.00	1.155
Premisa 11	10	1	5	3.40	1.174
Premisa 12	10	1	4	3.10	1.449
Premisa 13	10	1	5	3.00	1.155
Premisa 14	10	1	4	2.90	1.197
Premisa 15	10	1	5	3.10	1.524
Premisa 16	10	1	5	3.30	1.494
Premisa 17	10	1	5	3.10	1.197
Premisa 18	10	1	4	2.60	1.350
Premisa 19	10	1	5	2.80	1.317
Premisa 20	10	3	5	4.40	0.699
Premisa 21	10	2	5	4.10	0.994
Premisa 22	10	2	5	4.20	0.919
Premisa 23	10	3	5	4.10	0.738
Premisa 24	10	4	5	4.40	0.516
Premisa 25	10	3	5	3.90	0.738
Premisa 26	10	4	5	4.90	0.316
Premisa 27	10	3	5	4.70	0.675
Premisa 28	10	4	5	4.90	0.316
Premisa 29	10	1	4	3.40	1.075
Premisa 30	10	2	5	3.70	0.823
Premisa 31	10	1	5	3.70	1.059
Premisa 32	10	1	4	3.60	0.966
Premisa 33	10	2	5	3.60	0.966
N válido (por lista)	10				

Nota: Estadísticos descriptivos de la muestra cuantitativa. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

5.2.3. Medición de fiabilidad – Alfa de Cronbach

La medición de fiabilidad se realizó con el objetivo de conocer el grado de confianza que posee el instrumento empleado como técnica de recolección de datos cuantitativos, es decir, las encuestas realizadas al sector upstream de hidrocarburos.

De acuerdo con Cronbach, L (1951, como se citó en Oviedo y Campos-Arias, 2005, p. 575), el coeficiente alfa de Cronbach “es un índice usado para medir la confiabilidad del tipo consistencia interna de una escala, es decir, para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están correlacionados”.

En este sentido, para obtener este estadístico de fiabilidad se ha empleado la información obtenida de las encuestas realizadas a la muestra, la cual se ha introducido al sistema SPSS para obtener el coeficiente en mención. En la siguiente tabla se muestra el resumen de los casos evaluados, los cuales comprenden el total de nuestra muestra (10 empresas del sector upstream de hidrocarburos), debido a que se logró obtener las respuestas del 100% de los encuestados.

Tabla 39

Resumen de procesamiento de casos - muestra cuantitativa

		N	%
Casos	Válido	10	100.0
	Excluido ^a	0	0.0
	Total	10	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Nota: Resumen de procesamiento de casos – muestra cuantitativa. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

De la misma manera, Oviedo y Campos-Arias (2005) establecen un margen de valores para el coeficiente alfa de Cronbach. En este sentido, el estadístico de fiabilidad nos permitirá determinar si la escala utilizada cuenta con una consistencia interna favorable o no. Por ello, el valor mínimo aceptable para el coeficiente es 0.70, ya que valores inferiores demostrarían que la escala posee una consistencia interna baja.

Por otro lado, el valor máximo esperado es 0.90, por encima de este se considera que existe una redundancia, es decir, que varios ítems están midiendo lo mismo. A continuación, se muestra el coeficiente alfa de Cronbach determinado para nuestro instrumento de investigación.

Tabla 40

Estadísticas de fiabilidad - Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.710	0.669	33

Nota: Estadísticas de fiabilidad – Alfa de Cronbach. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Finalmente, se puede apreciar que el coeficiente de alfa de Cronbach obtenido mediante la herramienta SPSS es de 0.710, lo que nos demuestra que la técnica de recolección de datos cuantitativa realizada, empleando escala de Likert, posee un nivel de fiabilidad óptimo y aceptable.

5.2.4. Prueba de hipótesis general

Con la finalidad de realizar un análisis estadístico de los resultados obtenidos a través de las encuestas, se realizó la prueba de Chi Cuadrado. A través de dicho estadístico se buscará determinar la validez de las hipótesis planteadas en el Capítulo II de la presente investigación empleando la información cuantitativa obtenida.

Formulación de hipótesis estadísticas:

Para la presente investigación se ha formulado la hipótesis alternativa H1, la cual afirma la hipótesis, y la hipótesis nula H0, la cual se opone a la hipótesis planteada:

H1: Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

H0: Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", no tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

La prueba Chi Cuadrado, aplicada a la hipótesis general establecida, se realizará mediante el cruce de las dos variables de investigación:

- Variable independiente: Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos".
- Variable independiente: Desempeño Financiero.

Resultados estadísticos:

Tabla 41

*Tabla cruzada Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos" * Desempeño financiero*

			Desempeño financiero				
			Totalmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Total	
Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos"	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Recuento	1	2	1	4	
		Recuento esperado	0.4	0.8	2.8	4.0	
		% del total	10.0%	20.0%	10.0%	40.0%	
	De acuerdo	Recuento	0	0	6	6	
		Recuento esperado	0.6	1.2	4.2	6.0	
		% del total	0.0%	0.0%	60.0%	60.0%	
			Recuento	1	2	7	10
			Recuento esperado	1.0	2.0	7.0	10.0
			% del total	10.0%	20.0%	70.0%	100.0%

Nota: Tabla cruzada – Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” * Desempeño Financiero. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Tabla 42

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,429 ^a	2	0.040
Razón de verosimilitud	7.719	2	0.021
Asociación lineal por lineal	3.971	1	0.046
N de casos válidos	10		

a. 6 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5.

Nota: Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis general. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Interpretación de resultados:

Sig. 0.040 < 0.05

El valor de la significación asintótica de la prueba Chi Cuadrado de Pearson es de 0.040, por lo tanto, este valor es menor que 0.05. En este sentido, se puede concluir que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1). De esta manera, conforme a los resultados obtenidos, los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

5.2.5. Prueba de hipótesis específica 1

Formulación de hipótesis estadísticas:

Para la presente investigación se ha formulado la hipótesis alternativa H1, la cual afirma la hipótesis, y la hipótesis nula H0, la cual se opone a la hipótesis planteada:

H1: Los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

H0: Los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", no tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

La prueba Chi Cuadrado, aplicada a la hipótesis específica 1 establecida, se realizará mediante el cruce de una de las dimensiones de la variable 1 y la variable 2 de investigación:

- Dimensión de variable independiente: Criterios de clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio.
- Variable independiente: Desempeño Financiero.

Resultados estadísticos:

Tabla 43

*Tabla cruzada Clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio*Desempeño financiero*

			Desempeño financiero			Total
			Totalmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	
Clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio	Totalmente en desacuerdo	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	0.1	0.2	0.7	1.0
		% del total	10.0%	0.0%	0.0%	10.0%
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Recuento	0	2	5	7
		Recuento esperado	0.7	1.4	4.9	7.0
		% del total	0.0%	20.0%	50.0%	70.0%
	De acuerdo	Recuento	0	0	2	2
		Recuento esperado	0.2	0.4	1.4	2.0
		% del total	0.0%	0.0%	20.0%	20.0%
	Total	Recuento	1	2	7	10
		Recuento esperado	1.0	2.0	7.0	10.0
		% del total	10.0%	20.0%	70.0%	100.0%

Nota: Tabla cruzada – Criterios de clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio * Desempeño Financiero. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Tabla 44

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,816 ^a	4	0.029
Razón de verosimilitud	7.661	4	0.105
Asociación lineal por lineal	6.353	1	0.012
N de casos válidos	10		

a. 9 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5.
El recuento mínimo esperado es ,10.

Nota: Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis específica 1. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Interpretación de resultados:

Sig. 0.029 < 0.05

El valor de la significación asintótica de la prueba Chi Cuadrado de Pearson es de 0.029, por lo tanto, este valor es menor que 0.05. En este sentido, se puede concluir que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1). De esta manera, conforme a los resultados obtenidos, los criterios aplicados para la clasificación y el reconocimiento de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

5.2.6. Prueba de hipótesis específica 2

Formulación de hipótesis estadísticas:

Para la presente investigación se ha formulado la hipótesis alternativa H1, la cual afirma la hipótesis, y la hipótesis nula H0, la cual se opone a la hipótesis planteada:

H1: El tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

H0: El tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", no tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

La prueba Chi Cuadrado, aplicada a la hipótesis específica establecida, se realizará mediante el cruce de una de las dimensiones de la variable 1 y la variable 2 de investigación:

- Dimensión de variable independiente: Tratamiento tributario de los contratos de consorcio.
- Variable independiente: Desempeño Financiero.

Resultados estadísticos:

Tabla 45

Tabla cruzada Tratamiento tributario de los contratos de consorcio*Desempeño financiero

		Desempeño financiero			Total
		Totalmente en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	
Tratamiento tributario de los contratos de consorcio	De acuerdo	Recuento	0	0	6
		Recuento esperado	0.6	1.2	6.0
		% del total	0.0%	0.0%	60.0%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	1	2	4
		Recuento esperado	0.4	0.8	4.0
		% del total	10.0%	20.0%	40.0%
	Total	Recuento	1	2	7
		Recuento esperado	1.0	2.0	7.0
		% del total	10.0%	20.0%	70.0%

Nota: Tabla cruzada – Tratamiento tributario de los contratos de consorcio * Desempeño Financiero.
Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Tabla 46

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,429 ^a	2	0.040
Razón de verosimilitud	7.719	2	0.021
Asociación lineal por lineal	3.971	1	0.046
N de casos válidos	10		

a. 6 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5.
El recuento mínimo esperado es ,40.

Nota: Pruebas de Chi Cuadrado – Hipótesis específica 2. Tomado de SPSS 25. Elaboración propia.

Interpretación de resultados:

Sig. 0.040 < 0.05

El valor de la significación asintótica de la prueba Chi Cuadrado de Pearson es de 0.040, por lo tanto, este valor es menor que 0.05. En este sentido, se puede concluir que se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1). De esta manera, conforme a los resultados obtenidos, el tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.

5.3. Análisis de caso práctico

El caso práctico desarrollado en el capítulo anterior será analizado en función a tres aspectos relevantes. En primer lugar, se realizará el análisis del estado de resultados integrales de la organización, comparando las variaciones y diferencias que genera la clasificación del contrato de consorcio como negocio conjunto o como operación conjunta. En segundo lugar, se evaluarán las variaciones generadas en el estado de situación financiera de la organización a consecuencia de la clasificación de los contratos de consorcio en alguno de los dos tipos de acuerdo conjuntos, conforme a la NIIF 11. Finalmente, se analizarán cómo las dos clasificaciones antes mencionadas impactan en los indicadores financieros de la compañía analizada.

5.3.1. Análisis de estado de resultados

STOY - Sucursal del Perú Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Ventas - terceros	-	451,376	451,376
Ventas - entidades relacionadas	-	14,373	14,373
Ingresos por actividades ordinarias	-	465,749	465,749
Otros ingresos de operación	-	9,194	9,194
Total ingresos de operación	-	474,943	474,943
Costo de producción	-	(240,417)	(240,417)
Ganancia bruta	-	234,526	234,526
Gastos de exploración	(1)	(307)	(306)
Gastos generales	(2,365)	(14,478)	(12,113)
Otros ingresos	3,513	6,114	2,601
Otros egresos	(363)	(11,125)	(10,762)
Total gastos de operación	784	(19,796)	(20,580)
Ganancia por actividades de operación	784	214,730	213,946
Ingresos financieros	41	972	931
Gastos financieros	(16)	(30,348)	(30,332)
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos	182,131	-	(182,131)
Diferencia de cambio, neta	55	(2,359)	(2,414)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	182,995	182,995	-
Gasto por impuesto a las ganancias	(60,235)	(60,235)	-
Resultado neto del ejercicio	122,760	122,760	-
Otros resultados integrales	-	-	-
Total resultados integrales	122,760	122,760	-

Figura 79. Estado de resultados integrales – STOY-Sucursal del Perú comparativo.

Elaboración propia.

5.3.1.1. Análisis de la ganancia bruta

STOY - Sucursal del Perú Estado de Resultados Integrales Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Ventas - terceros	-	451,376	451,376
Ventas - entidades relacionadas	-	14,373	14,373
Ingresos por actividades ordinarias	-	465,749	465,749
Otros ingresos de operación	-	9,194	9,194
Total ingresos de operación	-	474,943	474,943
Costo de producción	-	(240,417)	(240,417)
Ganancia bruta	-	234,526	234,526

Figura 80. Ganancia bruta – STOY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Como se puede apreciar, la ganancia bruta de STOY – Sucursal del Perú bajo la clasificación de negocio conjunto es nula, mientras que bajo operación conjunta esta es de US\$ 234,526 miles.

Esta clara diferencia se debe a que la actividad de producción de hidrocarburos (petróleo crudo, gas y otros líquidos) realizada por la compañía se lleva a cabo mediante su participación en “asociaciones o consorcios”. En este sentido, al no contar con otras actividades, más que la gestión de los consorcios, la empresa no genera ingresos ni costos propios. Esta situación conlleva que, bajo negocio conjunto, la compañía no posea margen bruto, ya que la ganancia del consorcio se presenta únicamente en una línea posterior al resultado operativo.

Por otro lado, cuando el consorcio se maneja como operación conjunta la compañía recibe el porcentaje de su participación línea por línea en sus estados financieros, ello conlleva a que en el estado de resultados la compañía posea ingresos por actividades ordinarias, otros ingresos de operación y hasta costos de producción sin que ella por si misma genere operación de exploración o explotación de recursos, sino que lo hace mediante su participación en el consorcio.

Esta situación adquiere alta relevancia para los usuarios de la información financiera, sobre todo cuando el consorcio es manejado bajo la figura de negocio conjunto, ya que esta clasificación impide a los usuarios visualizar ganancias y costos de operación, aún más cuando la compañía se dedica únicamente a este tipo de contratos. En este sentido, es importante para los usuarios de la información financiera apoyar su análisis en la información que proporciona el operador a los participantes del acuerdo, para así entender los resultados que genera la inversión en el consorcio y que decisiones tomar.

5.3.1.2. Análisis de la ganancia por actividades de operación

STOY - Sucursal del Perú			
Estado de Resultados Integrales			
Al 31 de diciembre de 2018			
Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Ganancia bruta	-	234,526	234,526
Gastos de exploración	(1)	(307)	(306)
Gastos generales	(2,365)	(14,478)	(12,113)
Otros ingresos	3,513	6,114	2,601
Otros egresos	(363)	(11,125)	(10,762)
Total gastos de operación	784	(19,796)	(20,580)
Ganancia por actividades de operación	784	214,730	213,946

Figura 81. Ganancia por actividades de operación – STOY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Como se puede apreciar, la ganancia operativa de STOY – Sucursal del Perú bajo la clasificación de negocio conjunto es únicamente de US\$ 784 miles, mientras que bajo operación conjunta esta es de US\$ 214,730 miles.

Una vez más la diferencia se debe a que las actividades de producción y exploración son realizadas por la compañía mediante su participación en consorcios. En consecuencia, los gastos operativos que se muestran en el estado de resultados del negocio conjunto corresponden a gastos generales en los que incurre la compañía para el manejo del acuerdo, es decir, los gastos que realiza el corporativo en lo respecta a personal de oficina, servicios generales y otros; lo misma situación ocurre para los ingresos operativos.

Por otro lado, bajo la figura de operación conjunta la organización recibe su participación en los gastos e ingresos operativos en los que el consorcio incurrió durante el ejercicio. Esta situación, en conjunto con la ganancia bruta, le genera a la compañía la obtención de un resultado operativo alto, en comparación con el negocio conjunto.

La elevada ganancia operativa de la operación conjunta evidencia una adecuada gestión de las operaciones, así como un elevado EBITDA y por ende una aproximación a un óptimo Cash Flow. Sin embargo, la casi nula ganancia que genera el negocio conjunto no se puede ver como algo negativo, debido a que la participación en el consorcio se evidencia en líneas posteriores. Así mismo, la organización y los usuarios de la información financiera, en caso de clasificar el acuerdo como negocio conjunto, tendrían que buscar otros indicadores que les permita evaluar la viabilidad de la inversión y de sus operaciones, ya que índices como el EBITDA o el EVA se verían afectados debido al reconocimiento que conllevan los negocios conjuntos.

5.3.1.3. Análisis del resultado neto

STOY - Sucursal del Perú			
Estado de Resultados Integrales			
Al 31 de diciembre de 2018			
Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Ganancia por actividades de operación	784	214,730	213,946
Ingresos financieros	41	972	931
Gastos financieros	(16)	(30,348)	(30,332)
Participación en los resultados de asociadas y negocios conjuntos	182,131	-	(182,131)
Diferencia de cambio, neta	55	(2,359)	(2,414)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	182,995	182,995	-
Gasto por impuesto a las ganancias	(60,235)	(60,235)	-
Resultado neto del ejercicio	122,760	122,760	-

Figura 82. Resultado neto del ejercicio – STOY-Sucursal del Perú comparativo.
Elaboración propia.

El resultado antes de impuesto a las ganancias y el resultado neto del ejercicio de STOY – Sucursal del Perú son los mismos bajo la clasificación de negocio conjunto y operación conjunta. En este sentido, el resultado antes de impuestos es de US\$ 182,995 miles y el resultado neto del ejercicio es de US\$ 122,760.

Como se puede apreciar, los resultados antes mencionados son los mismos para ambas clasificaciones; sin embargo, la diferencia surge en como cada tipo llega a los mencionados resultados. Por su parte, el resultado obtenido por el negocio conjunto proviene casi el 100% de la ganancia obtenida por la participación en el consorcio Lote 414. Por otro lado, en lo que respecta a la operación conjunta, la ganancia proviene de los resultados operativos obtenidos reducidos por los gastos financieros del ejercicio.

En este sentido, es importante resaltar que, para el negocio conjunto, los ingresos y gastos financieros corresponder a pequeñas cuentas posee el corporativo en lo que respecta a rendimientos ganados e intereses generados. En lo que respecta a la operación conjunta los gastos e ingresos financieros corresponden a las cuentas que posee el corporativo más los rendimientos e intereses que genera el consorcio, los cuales son transferidos a la compañía en función a su participación.

Esta situación nos permite notar que, si bien el resultado neto que percibe la organización es el mismo, tanto para negocio conjunto como para operación conjunta, el cómo se llega a esas ganancias es lo que debe importar a los usuarios de la información financiera, ya que ello les permitirá un mejor análisis del funcionamiento del negocio y por qué unas partidas se ven más afectadas que otras.

Por su parte, llevar un acuerdo como negocio conjunto te impide mejorar tus resultados operativos, pero finalmente la inversión tendrá un impacto positivo o negativo en el resultado antes de impuestos. Por su lado, manejar un consorcio bajo la figura de operación conjunta permite a la compañía mejorar sus resultados brutos y operativos, lo cual conlleva a tener mejores indicadores financieros en función a la ganancia que perciban.

5.3.2. Análisis de estado de situación financiera

Para el análisis del estado de situación financiera de STOIY – Sucursal del Perú se evaluarán los rubros que han tenido un impacto significativo en relación con el tipo de clasificación de acuerdo conjunto empleada: negocio conjunto u operación conjunta. En este sentido, el análisis se dividirá en función a la naturaleza y rubro contable al que pertenece.

5.3.2.1. Análisis del activo corriente

STOIY - Sucursal del Perú			
Estado de Situación Financiera			
Al 31 de diciembre de 2018			
Expresado en miles de dólares americanos			
En miles de dólares	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Activo			
Activo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	206,403	366,176	159,773
Cuentas por cobrar comerciales, neto	699	155,291	154,592
Cuentas por cobrar a asociados	-	15,694	15,694
Inventarios y materiales, neto	-	3,072	3,072
Cuentas por cobrar diversas	1,006	14,974	13,968
Impuestos por aplicar	-	-	-
Gastos contratados por anticipado	-	280	280
Total activo corriente	208,108	555,487	347,379

Figura 83. Estado de situación financiera (activo corriente) – STOIY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Efectivo y equivalente de efectivo:

Como se mencionó en el desarrollo del caso práctico en el capítulo IV, el efectivo y equivalente de efectivo del corporativo era de US\$ 23,488 miles. Este monto fue incrementado principalmente por la cobranza de la participación en el consorcio para el caso de la clasificación de negocio conjunto. Por otro lado, en lo que respecta a la operación conjunta, el efectivo de la compañía se vio incrementado por la cobranza que se realizó en el periodo del porcentaje de ventas que lo correspondía a la compañía por su participación en el consorcio.

Esta situación evidencia que cuando una organización participa de un negocio conjunto, el efectivo y equivalente de efectivo de la compañía se ve incrementado por la cobranza de su participación en el acuerdo; mientras que para una operación conjunta el incremento de efectivo se dará en función a las cobranzas que pueda realizar la compañía dentro del periodo, es decir, como consecuencia de las ventas percibidas por parte del acuerdo.

Cuentas por cobrar comerciales, neto:

Las cuentas por cobrar comerciales para la compañía cuando lleva un negocio conjunto son de US\$ 699 miles, esto se debe a que el acuerdo no impacta en esta partida. Sin embargo, para la clasificación de operación conjunta la compañía percibe el 50% de las cuentas por cobrar del consorcio, así como las cuentas por cobrar generadas por las ventas que percibió en el ejercicio.

En este sentido, las organizaciones que empleen acuerdos conjuntos verán afectadas significativamente sus cuentas por cobrar comerciales cuando el tipo de acuerdo que empleen sea el de operación conjunta. El impacto se dará a consecuencia de las ventas del ejercicio y las cuentas por cobrar pendientes del acuerdo.

5.3.2.2. Análisis del activo no corriente

STOY - Sucursal del Perú Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Activo			
Activo no corriente			
Inventarios y materiales, neto	-	8,710	8,710
Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto	-	744,643	744,643
Inmovilizado intangible, neto	1,044	1,240	196
Propiedades y equipos, neto	2,272	9,654	7,382
Inversiones en acuerdos conjuntos	280,000	-	(280,000)
Total activo no corriente	283,316	764,247	480,931

Figura 84. Estado de situación financiera (activo no corriente) – STOY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Inversiones petroleras y de gas en áreas de explotación y desarrollo, neto:

Estas inversiones para el caso del negocio conjunto son nulas; sin embargo, en lo que respecta a la clasificación de operación conjunta, las inversiones en áreas de explotación y desarrollo son de US\$ 744,643 miles. Esta elevada diferencia se debe a que la compañía, bajo la figura de negocio conjunto, no invierte en exploración y desarrollo, sino que es únicamente el consorcio el que la realiza. Por otro lado, cuando el consorcio se maneja a través de la figura de operación conjunta la compañía recibe el porcentaje que le corresponde por las inversiones realizadas en el Lote 414 que se encuentra en explotación; sin embargo, no presenta inversiones en lotes de exploración propios, debido que las que poseía fueron declaradas inviables y se vienen realizando los trabajos para el abandono.

En este sentido, las compañías de hidrocarburos que manejen contratos de consorcio verán incrementado su pasivo no corriente de forma significativa cuando el acuerdo sea manejado bajo la figura de operación conjunta, esto se deberá a consecuencia de la participación en las inversiones que realiza el consorcio para las actividades de exploración y explotación.

Inversiones en acuerdos conjuntos:

Las inversiones en acuerdo conjuntos únicamente fueron presentadas por la compañía para el caso de la clasificación como negocio conjunto por un monto de US\$ 280,000 miles. Esto se debe a que, para formar el consorcio bajo negocio conjunto, la compañía realizó un aporte inicial por este monto, el cual genera ganancias o pérdidas año a año en función al rendimiento generado por el Lote 414. Sin embargo, esta inversión no se ve reflejada para la operación conjunta debido a que el aporte realizado es consolidado proporcionalmente en función a su participación en el consorcio.

De esta manera, cuando las compañías lleven consorcios bajo la figura de negocio conjunto, sus activos no corrientes se verán impactados, no por las inversiones en áreas de explotación, sino por la inversión realizada para la formación del consorcio en el que participa.

5.3.2.3. Análisis del pasivo corriente

STOY - Sucursal del Perú Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Pasivo			
Pasivo corriente			
Cuentas por pagar comerciales	1,425	48,810	47,385
Cuentas por pagar a entidad relacionada	-	10,117	10,117
Cuentas por pagar a asociados	1,879	13,215	11,336
Otras cuentas por pagar	72,741	79,336	6,595
Provisiones	80	9,205	9,125
Ingresos diferidos	-	1,896	1,896
Total pasivo corriente	76,125	162,579	86,454

Figura 85. Estado de situación financiera (pasivo corriente) – STOY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Cuentas por pagar comerciales:

Las cuentas por pagar comerciales de la compañía bajo la figura de negocio conjunto son únicamente de US\$ 1,425 miles, mientras que en operación conjunta son de US\$ 48,810 miles. En lo respecta al negocio conjunto, estas cuentas por pagar no se ven afectadas más que por operaciones propias del corporativo; mientras que la operación conjunta se ve aumentada por el porcentaje que le corresponde de su participación, así como los intereses que generaron estas cuentas.

En este sentido, si bien el aumento significativo se da cuando se clasifica como operación conjunta, este ocurre únicamente por la participación que recibe la compañía por parte del consorcio y no por alguna situación específica adicional.

5.3.2.4. Análisis del patrimonio

STOY - Sucursal del Perú Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2018 Expresado en miles de dólares americanos			
<i>En miles de dólares</i>	Negocio Conjunto	Operación Conjunta	Variaciones
Patrimonio			
Capital	7,825	7,825	-
Resultados acumulados	407,238	472,864	65,626
Total patrimonio	415,063	480,689	65,626

Figura 86. Estado de situación financiera (patrimonio) – STOY-Sucursal del Perú comparativo. Elaboración propia.

Finalmente, en lo que respecta al patrimonio, la partida que se ve afecta es la de resultados acumulados. En lo que respecta al negocio conjunto esta partida tiene un monto de US\$ 407,238 miles, mientras que bajo la clasificación de operación conjunta es de SU\$ 472,864 miles.

Esta diferencia se da debido a que, si bien bajo ambas figuras la compañía percibe el mismo resultado, bajo el tipo de operación conjunta la compañía también mantiene acumulado los resultados anteriores percibidos del consorcio, así como su parte de la participación en el capital del mismo. Mientras que, bajo negocio conjunto, los resultados se ven modificados por las ganancias obtenidas del consorcio.

En este sentido, los usuarios de la información financiera deben tener en cuenta que, bajo la operación conjunta, la compañía percibe la participación en los resultados anteriores y por ende los resultados acumulados serán más elevados que cuando se maneje el acuerdo bajo negocio conjunto.

5.3.3. Análisis de indicadores financieros

En esta sección, analizaremos el impacto en los indicadores financieros de STOIY – Sucursal del Perú que genera la clasificación de un contrato de consorcio bajo negocio conjunto y compararemos dicho impacto con los ratios de la compañía cuando clasifica dicho acuerdo como operación conjunta.

5.3.3.1. Razones de liquidez

Tabla 47

Razones de liquidez

Razones financieras	Negocio Conjunto	Operación Conjunta
Capital de trabajo	131,983	392,908
Razón circulante	2.73	3.42
Prueba ácida	2.73	3.40

Nota: Razones de liquidez – STOIY-Sucursal del Perú. Elaboración propia.

En primer lugar, el indicador de capital de trabajo, así como la razón circulante nos muestra que la compañía posee una mayor liquidez cuando registra los contratos de consorcio bajo la figura de operación conjunta. Esto se debe a que, si bien los pasivos corrientes de la operación conjunta son mucho más elevados, también lo son sus activos corrientes.

Este aumento ocurre por dos situaciones específicas: la consolidación proporcional que lleva a las empresas a aumentar todos los rubros en función a la parte que le corresponde del consorcio y la obtención de ventas y por ende cuentas por cobrar y efectivo de ser el caso. Estas situaciones enriquecen a las partidas corriente de la compañía y por ende mejoran su liquidez, situación que no ocurre en el negocio conjunto cuyo único impacto significativo es la cobranza de su participación en las ganancias del consorcio.

En segundo lugar, como consecuencia de las situaciones antes explicadas, la prueba ácida realizada a ambas clasificaciones favorece a la operación conjunta, ya que la elevada liquidez base que posee la compañía por los aspectos anteriores no se ve afectada significativamente con la reducción de los inventarios del cálculo, inventario que no existe bajo negocio conjunto, debido a que este lo posee el consorcio.

En este sentido, si bien la clasificación de operación conjunta es favorable para la liquidez de la empresa, la disponibilidad de dinero va a depender de la gestión de cobranzas que se realice y por ende un correcto tratamiento de las partidas por cobrar. Esta situación no ocurre para el caso de negocio conjunto, ya que es obligación del consorcio cancelar el porcentaje de participación que la compañía haya obtenido y por ende es un ingreso de efectivo estable para la compañía. En consecuencia, la compañía debería evaluar el riesgo – beneficio que le traería manejar alguno de los dos tipos de acuerdos.

5.3.3.2. Razones de rotación de activos

Tabla 48

Razones de rotación de activos

Razones financieras	Negocio Conjunto	Operación Conjunta
Rotación de cuentas por cobrar	-	3.06
Rotación de activos totales	-	0.36

Nota: Razones de rotación de activos – STOY-Sucursal del Perú. Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la tabla mostrada líneas arriba, bajo la clasificación de negocio conjunto la compañía no posee ratios de rotación de activos, ya que la compañía únicamente percibe una ganancia neta por su participación en el acuerdo y no ingresos o costos de producción por sí misma. En consecuencia, analizaremos los ratios que genera la clasificación de operación conjunta.

Por un lado, el indicador de rotación de cuentas por cobrar tiene un resultado elevado lo que demuestra una buena gestión de cobranza por parte de la compañía y una eficiente política de créditos. Por otro lado, el ratio de rotación de activos totales nos muestra que las ventas de la compañía representan alrededor del 36% de la inversión realizada, lo cual representa un adecuado manejo de la inversión.

En este sentido, debemos entender que los ratios de rotación de activos y rotación de cuentas por cobrar se ven afectados directamente por la participación de la compañía en la operación conjunta, ya que sin ella los ratios serían nulos como en el caso del negocio conjunto, ya que la empresa no cuenta con operaciones propias. Por lo tanto, es importante que los usuarios de la información financiera tomen con mucha cautela estos indicadores y no perciban como negativo la inexistencia de los mismos en el negocio conjunto, ya que todo es a consecuencia de la clasificación de los mismos.

5.3.3.3. Razones de apalancamiento financiero

Tabla 49

Razones de apalancamiento financiero

Razones financieras	Negocio Conjunto	Operación Conjunta
Pasivo total a capital contable	9.76	107.23
Multiplicador de capital	62.80	168.66
Pasivo de largo plazo a capital contable	0.03	86.45
Cobertura de intereses	49.00	7.08

Nota: Razones de apalancamiento financiero – STOY-Sucursal del Perú. Elaboración propia.

En primer lugar, el indicador de pasivo total a capital contable nos muestra que la operación conjunta tiene un alto nivel de endeudamiento con terceros en vez de que este sea con la compañía, mientras que en el negocio conjunto la mayor inversión es realizada por la compañía que por financiamiento de terceros. Esta situación se debe en gran proporción a la forma de registro, ya que cuando se clasifica el acuerdo como operación conjunta, la compañía percibe todos los pasivos del consorcio que le corresponda y las utilidades que haya obtenido, lo cual refleja un alto nivel de endeudamiento. Sin embargo, en el caso de negocio conjunto, los pasivos no se ven modificados significativamente y son los resultados que mueven en función al rendimiento del consorcio.

En segundo lugar, el indicador del multiplicador de capital sufre una dinámica similar, ya que en el caso del negocio conjunto el activo se ve modificado por la cobranza de la participación en el consorcio y el capital no sufre alteración, mientras que con la clasificación de operación conjunta los activos se elevan proporcionalmente a la participación que posea la empresa en el consorcio y el capital no se ve afectado. En este sentido, ambos ratios son elevados debido a los aumentos que sufre el activo.

En tercer lugar, el ratio de pasivo de largo plazo a capital contable nos muestra el bajo nivel de endeudamiento de la empresa en comparación al capital que posee para el caso de negocio conjunto. Esto es importante para las entidades bancarias, ya que la empresa no posee un alto nivel de endeudamiento bancario. Por otro lado, para el caso de la operación conjunta el indicador es bastante elevado a consecuencia de los pasivos que percibe la compañía por parte del consorcio.

Finalmente, el ratio de cobertura de intereses es favorable nuevamente para el negocio conjunto, ya que con la utilidad operativa la empresa puede cubrir 49 veces los intereses que generan las obligaciones financieras que posea. Esta situación no ocurre con la operación conjunta, la cual puede cubrir 7 veces los intereses generados.

En síntesis, los ratios de apalancamiento financiero son favorables para el negocio conjunto, ya que bajo esta figura la empresa posee un bajo nivel de endeudamiento y una alta cobertura de intereses que le permite tener una imagen positiva en el sistema financiero y crediticio. Esta situación es mucho más favorable para el caso en mención que para la operación conjunta. Sin embargo, los usuarios de la información financiera, las entidades bancarias y los agentes que toman las decisiones en la compañía deben entender que este favorecimiento va de la mano con pequeños montos que posee la compañía, ya que al no realizar operaciones por su cuenta no posee ganancias propias y sus activos y pasivos por ende son reducidos. Por ello, consideramos que la operación conjunta presenta una información mucho más clara y transparente, pero a su vez dependiente de los resultados del consorcio.

5.3.3.4. Razones de rentabilidad

Tabla 50

Razones de rentabilidad

Razones financieras	Negocio Conjunto	Operación Conjunta
Margen Bruto	0.00%	49.38%
Margen Operativo	0.00%	45.21%
Margen antes de impuestos	0.00%	38.53%
Margen neto	0.00%	25.85%
ROE	1568.82%	1568.82%
ROA	24.98%	9.30%

Nota: Razones de rentabilidad – ST0Y-Sucursal del Perú. Elaboración propia.

En primer lugar, los indicadores enfocados en los márgenes obtenidos por la compañía son analizables únicamente para el caso de la operación conjunta, ya que es la única que cuenta con ingresos de operación y por ende se puede realizar un análisis; en este sentido, la evaluación comparativa de estos indicadores ha sido realizada de forma profunda en el análisis de estado de resultados.

En segundo lugar, el rendimiento sobre el capital (ROE) de la compañía es el mismo para las dos clasificaciones de los consorcios; negocio conjunto y operación conjunta. Esto se debe a que ambas clasificaciones generan la misma utilidad neta en el periodo y capital contable es el mismo para ambos tipos. En este sentido, es importante aclarar que lo elevado del indicador se debe a que el patrimonio de la compañía proviene de la casa matriz y no ha tenido cambios, mientras que la utilidad obtenida es fruto de la participación conjunta en una inversión y por ende genera elevadas ganancias que impactan directamente a los resultados y no el capital.

Finalmente, el rendimiento sobre los activos (ROA) obtenido por el negocio conjunto supera altamente al obtenido por la operación conjunta. Esto se debe a que, a pesar de ambos haber obtenido la misma utilidad, la organización compara esta con los activos propios de la corporación sin intervención del consorcio, para el caso del negocio conjunto. Sin embargo, para la operación conjunta los activos se ven incrementados por la distribución proporcional de la parte de los activos que le corresponden del consorcio, lo cual genera una disminución en el indicador.

De esta manera, si bien la rentabilidad obtenida por la compañía favorece al negocio conjunto cuando el análisis se realiza bajo el enfoque de los activos, esta situación debe ser analizada por los usuarios de la información, ya que esto se debe a que los negocios conjuntos únicamente impactan a partidas específicas y no al estado financiero en general por lo que genera indicadores más elevados únicamente por una diferente clasificación a pesar de ser el mismo consorcio y los mismos resultados.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el análisis respectivo de la investigación referente al impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018, se ha podido desarrollar las siguientes conclusiones respecto a las hipótesis planteadas en el capítulo II; así como distintas recomendaciones enfocadas en cada una de ellas.

Hipótesis General

Según los resultados obtenidos como parte de la investigación cuantitativa realizada, se determinó que los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018. Se pudo llegar a esta conclusión, ya que la prueba estadística de Chi Cuadrado arrojó una significancia bilateral de 0.040, rechazando así la hipótesis nula y logrando llegar a la mencionada conclusión. Es importante mencionar que para conseguir este resultado se realizó un promedio simple de todas las respuestas relacionadas a la variable independiente (contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11), así como un promedio simple de todas las respuestas de la variable dependiente (desempeño financiero). De la misma manera, los datos empleados fueron los obtenidos a través de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos que se encontraban en nuestra muestra.

Por un lado, de acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación cualitativa realizada, es decir, las respuestas de los expertos en el sector y en la NIIF 11, podemos llegar a las siguientes conclusiones. En primer lugar, la NIIF 11 busca clarificar lo establecido por NIC 31, enfocándose de forma más precisa en el contenido del acuerdo y no en su estructura legal para determinar la existencia o no de un acuerdo conjunto.

En segundo lugar, los beneficios que conllevan ingresar en un trabajo de E&P, de la mano de alguna otra empresa bajo la figura de consorcio, consisten principalmente en que se diversifican los riesgos, evitando realizar la inversión solo, siendo respaldado financieramente por un compañero de inversión.

Así mismo, otro beneficio parte desde el punto de vista operativo, ya que las empresas no tienen la necesidad de realizar todo el trabajo, sino que se pueden juntar con otras que sepan hacerlo y así ser mucho más eficientes. Otro de los beneficios que se presentan son los fiscales – legales, como el de estabilidad tributaria que les permite a las empresas mantener una tasa de impuesto a la renta estable.

Los beneficios mencionados anteriormente superan muchas veces las complicaciones que se presentan al trabajar de forma conjunta con empresas que al final son de la competencia y que están buscando su propio beneficio económico.

En este sentido, podemos concluir que los contratos de consorcio tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector, ya que les permite realizar nuevos negocios, a través de inversiones compartidas que reducen el riesgo. Así mismo, cuenta con una serie de beneficios que les permite generar ahorros y mejor gestión de las operaciones, lo cual a futuro les otorgará grandes ganancias en términos económicos.

Hipótesis Específica 1

Según los resultados obtenidos como parte de la investigación cuantitativa realizada, se determinó que los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018. Se pudo llegar a esta conclusión, ya que la prueba estadística de Chi Cuadrado arrojó una significancia bilateral de 0.029, rechazando así la hipótesis nula y logrando llegar a la mencionada conclusión. Es importante mencionar que para conseguir este resultado se realizó un promedio simple de todas las respuestas relacionadas a la dimensión 1 de la variable independiente (criterios de clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio), así como un promedio simple de todas las respuestas de la variable dependiente (desempeño financiero). De la misma manera, los datos empleados fueron los obtenidos a través de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos que se encontraban en nuestra muestra.

Por un lado, de acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación cualitativa realizada, es decir, las respuestas de los expertos en el sector y en la NIIF 11, podemos llegar a las siguientes conclusiones. En primer lugar, es importante mencionar que la práctica común seguida por la industria es la de reconocer los acuerdos como operación conjunta, esto se debe a que las empresas suelen utilizar los contratos de consorcio durante las etapas de exploración y explotación donde las partes participan en las actividades relevantes y en la toma de decisiones. Asimismo, esto se debe a que cuando las empresas se juntan para realizar trabajos de E&P, si bien pueden crear un vehículo legal separado cuando la contabilidad del consorcio es llevada por el operador, las cláusulas del contrato muchas veces estipulan el derecho que las partes tienen de los activos y pasivos del consorcio.

En segundo lugar, para determinar el tipo de acuerdo en el que las empresas participan se guían de los árboles de decisiones que establece la NIIF 11 y consecuentemente en las cláusulas del contrato para determinar si poseen derechos sobre los activos u obligaciones sobre los pasivos. Esta situación ocurre debido a que las empresas no suelen contar con procedimientos establecidos para determinar un acuerdo, sino que lo realizan por lo mencionado líneas arriba o conforme a la práctica común del sector.

En tercer lugar, el reconocimiento de los acuerdos va a generar un impacto diferente en función al tipo de acuerdo en el que la empresa considere que participa. Por un lado, en lo que respecta al negocio conjunto, los expertos mencionan que los ratios no se verán afectados de manera significativa, más que en los indicadores que incluyan a las inversiones de la compañía. Sin embargo, las operaciones conjuntas generarán una modificación en cada uno de los ratios de la compañía, siendo esto favorable cuando el consorcio genera ganancias, pero perjudicial cuando este genera más costos que ingresos.

En este sentido, la investigación cualitativa nos lleva a concluir que existe un impacto en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos por parte de la clasificación de los acuerdos, ya que de ello dependerán los ratios de gestión de la compañía y la manera en que serán presentados los estados financieros. Así mismo, una incorrecta clasificación llevaría a la compañía a presentar información financiera no apta para una adecuada toma de decisiones y por ende a un mal manejo en la gestión del consorcio.

Por otro lado, el caso práctico desarrollado nos muestra que un mal entendimiento de las cláusulas del contrato puede llevar a la compañía a una incorrecta clasificación de los acuerdos y, por ende, a un mal reconocimiento. En este caso, la compañía decide registrar su inversión como negocio conjunto, únicamente porque una de las cláusulas mencionaba que la principal característica de la forma legal del consorcio consiste en que el vehículo separado sea considerado por sí mismo como tal, es decir, que los activos y pasivos mantenidos son del consorcio y no de las partes. Esto llevó a la empresa a concluir que no tenía derechos sobre los activos ni obligaciones sobre los pasivos, llevándola a reconocer un negocio conjunto.

Sin embargo, es importante, para la compañía, entender por completo las cláusulas del acuerdo, ya que otro de los acápites mencionaba que los derechos y obligaciones que surgen de las actividades de exploración y explotación de hidrocarburos serán compartidos por las partes miembros del acuerdo en función a la participación de cada parte en el consorcio. Esto conlleva a que la empresa se encontraba bajo una operación conjunta operada a través de un vehículo separado.

De esta manera, el caso práctico invita a reflexionar sobre el análisis exhaustivo de las condiciones del contrato y como estas pueden modificar el tipo de acuerdo en el que se participa. Así mismo, la premisa de que el acuerdo se lleva mediante un vehículo separado no es concluyente para determinar el tipo de acuerdo en el que se participa. Esto tendrá un impacto en el desempeño financiero de la compañía, ya que si no se detecta a tiempo podría generar una mala información a los usuarios y traer consigo todo un trabajo de análisis para la reclasificación de las partidas, generando pérdidas o ganancias en los estados financieros y hasta impuestos pendientes por pagar.

Así mismo, el caso práctico nos permite concluir que, debido a las diferencias en el reconocimiento que genera la clasificación de un acuerdo como negocio u operación conjunta, no solo los estados financieros de las empresas del sector upstream de hidrocarburos se ven afectados en términos de presentación, sino que también lo hacen sus indicadores financieros viéndose favorecidos con alguna clasificación y perjudicados por otra.

Hipótesis Específica 2

Según los resultados obtenidos como parte de la investigación cuantitativa realizada, se determinó que el tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018. Se pudo llegar a esta conclusión, ya que la prueba estadística de Chi Cuadrado arrojó una significancia bilateral de 0.040, rechazando así la hipótesis nula y logrando llegar a la mencionada conclusión. Es importante mencionar que para conseguir este resultado se realizó un promedio simple de todas las respuestas relacionadas a la dimensión 3 de la variable independiente (tratamiento tributario de los contratos de consorcio), así como un promedio simple de todas las respuestas de la variable dependiente (desempeño financiero). De la misma manera, los datos empleados fueron los obtenidos a través de las encuestas realizadas a las empresas del sector upstream de hidrocarburos que se encontraban en nuestra muestra.

Por un lado, de acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación cualitativa realizada, es decir, las respuestas de los expertos en el sector y en la NIIF 11, podemos llegar a las siguientes conclusiones. En primer lugar, es importante mencionar que la decisión de llevar o no contabilidad independiente es de vital importancia para el manejo del consorcio, ya que el llevar contabilidad independiente vuelve al consorcio un contribuyente como cualquier otra sociedad, lo cual lleva a confusión legales y contractuales. Sin embargo, cuando el consorcio no es manejado con una contabilidad independiente, la figura que se maneja en nuestra realidad nacional es la de un operador que se hace cargo de las laborales contables y administrativas del consorcio, transfiriendo los costos y gastos a los participantes y eliminando así la situación de contribuyente del consorcio.

En segundo lugar, el llevar una contabilidad independiente implica instalar una estructura administrativa independiente de los participantes, situación que resulta complicada para las empresas del sector, ya que muchas veces estas poseen gastos asociados a actividades administrativas del consorcio que son asumidas por ellos y que son observados por SUNAT. De la misma manera, la dificultad de llevar un consorcio sin contabilidad independiente es que el operador debe evitar que las operaciones del consorcio se combinen con las suyas y debe lograr una adecuada distribución de la participación a través de los documentos de atribución.

En tercer lugar, para efectos del IR, los contratistas que realizan actividades de exploración y explotación en una o más áreas deben determinar los resultados de cada ejercicio de forma independiente para efectos contables y tributarios por cada contrato en que desarrollen actividades de exploración y explotación, así como por cada actividad relacionada. En este sentido, cada parte es contribuyente del impuesto y tributa en función a su participación en cada uno de los acuerdos.

Finalmente, el artículo 63 del TUO de la Ley Orgánica de Hidrocarburos (LOH) establece una condición de estabilidad tributaria para las empresas de este sector, en la que garantiza a los contratistas que los regímenes cambiarios y tributarios vigentes a la fecha de celebración del contrato permanecerán inalterables durante la vigencia de este y por cada contrato que la entidad celebre.

En este sentido, podemos concluir de la investigación cualitativa realizada, es decir, de las opiniones de los expertos, que el tratamiento tributario impacta de manera significativa en el desempeño financiero. Esto se debe a que, un adecuado manejo de la contabilidad por parte del operador y la correcta distribución de la participación le permitirá a la compañía calcular sus resultados y por ende sus indicadores de rentabilidad. Esto conlleva a que las partes dependan de la información brindada y del adecuado manejo administrativo del consorcio para obtener beneficios. De la misma manera, la opción de que el consorcio no sea contribuyente del impuesto les genera ahorro a las partes, ya que cada una paga impuestos por sí misma, sin que el consorcio se vea en la necesidad de hacerlo. Así mismo, un consorcio con contabilidad independiente que no tenga los rendimientos esperados y por ende se vea en la obligación de terminar se quedaría con los créditos fiscales que no hayan sido distribuidos, ya que resulta poco probable que se realice una nueva inyección de capital o se busque continuar con las operaciones de E&P, esto sería una pérdida para las empresas participantes, ya que no podrían recuperar parte de su inversión.

De la misma manera, la estabilidad tributaria es un gran incentivo de inversión para las empresas del sector, ya que aseguran una tasa invariable de impuesto a la renta y por ende una evaluación más precisa del rendimiento que el consorcio podría tener de forma neta, luego de determinar impuestos, de igual forma, los riesgos de invertir se verían más reducidos por la estabilidad fiscal que les proporcionaría el contrato.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las empresas del sector que realicen una evaluación de los acuerdos y sus contratos al momento de celebrar los contratos de consorcio para las actividades de E&P y no considerarlo como operación conjunta únicamente porque es la práctica seguida por la industria o porque así han sido manejado los acuerdos históricamente.

Esto se debe a que, si bien los beneficios que traen consigo la operación conjunta a las empresas que únicamente se dedican a la exploración y explotación son altos, la clasificación de negocio conjunto es una mejor opción para las empresas de hidrocarburos con actividades diversificadas, debido a que permite una mejor identificación de su inversión y, en caso de pérdidas, una reducción en el impacto de estas. En este sentido, el beneficio de cada una de las clasificaciones depende de las actividades que realice la empresa. Cabe resaltar que una transición de operación conjunta a negocio conjunto no conlleva a una aplicación retroactiva de la modificación, de acuerdo a la NIIF 11.

- Se propone que las empresas de este sector evalúen la importancia y fiabilidad de los indicadores que van a emplear, ya que, en función a la clasificación que realicen, algunos indicadores no van a reflejar la realidad de la compañía y la inversión, así como muchas veces no podrán si quiera ser calculados. Por ello, la importancia únicamente no radica en cómo se van a tratar contablemente los contratos de consorcio, sino como las empresas van a evaluar el resultado de su inversión de estos acuerdos.
- Se sugiere que las empresas mantengan al personal contable debidamente capacitado para identificar el impacto que tiene llevar o no el consorcio bajo una contabilidad independiente, ya que esta decisión determinaría si las partes o el consorcio son contribuyentes del impuesto. Esta capacitación también debe estar enfocada en la labor que tiene que realizar el operador del consorcio y como sus actividades son de tal importancia para una correcta distribución de los resultados.

- Si bien en el sector upstream de hidrocarburos la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos” y los contratos de consorcio adquieren gran protagonismo, se recomienda identificar y analizar otros sectores en que los acuerdos conjuntos se encuentran presentes y generan un impacto en el desempeño financiero, así como el tipo de contrato asociativo que se emplea para llevar a cabo estos acuerdos.
- En nuestra realidad local, la legislación sobre los contratos asociativos y sobre temas tributarios relacionados al sector upstream de hidrocarburos se encuentran ampliamente desarrollados. Sin embargo, sugerimos analizar y desarrollar propuestas de carácter fiscal que permitan a las empresas de este sector subsistir a los cambiantes precios del mercado y a la inestabilidad económica presente. De esta manera, estas propuestas no solo deben enfocarse en mantener la estabilidad de las empresas que operan actualmente, sino en promover la inversión de este sector en nuestro país mediante incentivos tributarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH). (s.f.). *Programa de Regionalización Sector Hidrocarburos*. Bogotá: ANH. Recuperado de <http://www.anh.gov.co/portalsectorializacion/Paginas/LA-CADENA-DEL-SECTOR-HIDROCARBUROS.aspx> [Consulta: 09 de setiembre de 2019].
- Araoz, L. & Ramírez-Gastón, A. (2007). Los contratos de Colaboración Empresarial y de Asociación en Participación celebrados entre Partes Domiciliadas en el País: su tratamiento tributario en la Ley del Impuesto a la Renta y en la Ley del Impuesto General a las Ventas. *Revista Derecho & Sociedad*, (28), 244-254. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/17223/17512> [Consulta: 11 de setiembre de 2019].
- Barrantes, Fanny. (6 de mayo de 2016). ¿Qué son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)? y las 4 fases para el proceso de convergencia. *Sinergia e Innovación*. Recuperado de <https://blogs.upc.edu.pe/sinergia-e-innovacion/conceptos/que-son-las-normas-internacionales-de-informacion-financiera-niif-y> [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- Block, B., & Hirt, G. (2005). *Administración financiera*. 11a. ed. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- British Petroleum. (2019). *BP Statistical Review of World Energy 2019*. 68^a. ed. London: British Petroleum. Recuperado de <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2019-full-report.pdf> [Consulta: 18 de setiembre de 2019].
- Campos, G. (2010). *Introducción al arte de la investigación científica*. México, D.F.: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Chu, M. (2014). *Finanzas para no financieros*. 4^a. ed. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Congreso de la República del Perú. (20 de agosto de 1993). Ley Orgánica de Hidrocarburos [Ley N° 26221] Recuperado de <http://www2.osinerg.gob.pe/MarcoLegal/pdf/LEYOH-%2026221.pdf> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

- Congreso de la República del Perú. (05 de setiembre de 1997). Ley General de Sociedades [Ley N° 26887] Recuperado de http://www.essalud.gob.pe/transparencia/pdf/publicacion/ley_general_sociedades.pdf [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cruz, C., Olivares, S., & González, M. (2014). *Metodología de la investigación*. México, D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Demerens, F., Le Manh, A., Delvaille, P., & Paré, J.-L. (2014). An ex ante analysis of change in reporting methods: the example of Joint Ventures. *Gestión 2000*, 31(4), 65–89. doi: <https://doi.org/10.3917/g2000.314.0065>
- El peruano. (29 de enero 2019). Impacto del sector hidrocarburos. *El peruano*. Recuperado de <https://elperuano.pe/noticia-impacto-del-sector-hidrocarburos-75195.aspx> [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Energía y Negocios. (04 de noviembre 2018). La industria petrolera en el Perú agoniza. *Revista Energía y Negocios*. Recuperado de <https://revistaenergíaynegocios.com/2018/11/04/la-industria-petrolera-en-el-peru-agoniza/> [Consulta: 06 de abril de 2020].
- de la Puente, C. (2018). *Estadística descriptiva e inferencial*. Madrid: Ediciones IDT.
- de la Vega, B. (01 de setiembre 2016). El sector hidrocarburos en el contexto económico actual: un vistazo a Latinoamérica. *Petróleo, Gas y Negocios*. Recuperado de <https://www.ey.com/pe/es/newsroom/newsroom-am-sector-hidrocarburos-contexto-economico-actual> [Consulta: 09 de setiembre de 2019].
- de la Vega, B. (01 de noviembre 2017). Hora de decisiones en hidrocarburos. *Desde Adentro*. Recuperado de <https://www.ey.com/pe/es/newsroom/newsroom-am-hora-decisiones-hidrocarburos> [Consulta: 14 de setiembre de 2019].
- Domingo, F (2013). Registro contable de los "acuerdos conjuntos". *Boletín de estudios económicos*, 68(208), 39-60. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/1364761114?accountid=43860> [Consulta: 20 de agosto de 2019].

- Ferrero, A. (1999). Algunos apuntes sobre los contratos asociativos y su tratamiento en la Ley General de Sociedades peruana. *Revista Ius Et Veritas*, (18), 56-66. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/15821/16253> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Financial Accounting Standard Board (FASB). (1977). *Statement of Financial Accounting Standards No. 19. Financial Accounting and Reporting by Oil and Gas Producing Companies*. Recuperado de https://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1218220125741&acceptedDisclaimer=true [Consulta: 15 de setiembre de 2019].
- García, V. M. (2014). *Introducción a las finanzas*. 2ª. ed. México, D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Hansen, D., & Mowen, M. (2007). *Administración de costos. Contabilidad y control*. 5ª. Ed. México, D.F.: Cengage Learning.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ª ed. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Hornigren, C., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. 14ª ed. México, D.F.: Pearson Education.
- International Financial Reporting Interpretations Committee. (2018). Las Normas NIIF ilustradas normas emitidas a 1 de enero de 2018, incluyendo cambios todavía no requeridos. London: IASB IFRS.
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (s.f.). *IFRS Foundation*. London: IFRS Foundation. Recuperado de <https://www.ifrs.org/> [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2011). *Norma Internacional de Contabilidad 31 Participaciones en Negocios Conjuntos*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_31_B_V2011.pdf [Consulta: 20 de agosto de 2019].

- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2018). *Norma Internacional de Contabilidad 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS08_GVT.pdf [Consulta: 20 de setiembre de 2019].
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2018). *Norma Internacional de Contabilidad 27 Estados Financieros Separados*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS27_GVT.pdf [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2018). *Norma Internacional de Contabilidad 28 Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/nic/RedBV2018_IAS28_GVT.pdf [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2018). *Norma Internacional de Información Financiera 10 Estados Financieros Consolidados*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/niif/RedBV2018_IFRS10_GVT.pdf [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- International Financial Reporting Standards Foundation (IFRS Foundation). (2018). *Norma Internacional de Información Financiera 11 Acuerdos Conjuntos*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publica/con_nor_co/vigentes/niif/RedBV2018_IFRS11_GVT.pdf [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Instituto Pacífico. (2019). *Consortios, Joint Venture y Asociación en Participación*. Lima: Instituto Pacífico.
- Lavalle, A. (2017). *Análisis Financiero*. México, D.F.: Editorial Digital UNID.
- Lopes, A., & Lopez, M. (2019). Effects of adopting IFRS 10 and IFRS 11 on consolidated financial statements. *Meditari Accountancy Research*, 27(1), 91-124. doi: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-12-2017-0253>

- Maguiña, F. R. (2009). Sistema "Joint Venture" estrategia para lograr competitividad empresarial en el Perú. Córdoba: El Cid Editor | apuntes.
- Mantilla, S. (2015). *Estándares/Normas Internacionales De Información Financiera (IFRS/NIIF)*. 5ª. ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (31 de diciembre de 2016) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta. [Decreto Supremo N° 179-2004-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/fdetalle.htm> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (28 de febrero de 2017). Reglamento de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo [Decreto Supremo N° 029-2017-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/regla/> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (17 de agosto de 2017) Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. [Decreto Supremo N° 055-99-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (30 de diciembre de 2018) Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. [Decreto Supremo N° 340-2018-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Montes, C., Montilla, O. & Mejía, E. (2006). Análisis del marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros conforme al modelo internacional IASB. *Estudios Gerenciales*, 22(101), 61–83. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000400003&lng=en&tlng=es [Consulta: 22 de agosto de 2019].
- Morillo, M. (2005). *Rentabilidad financiera y reducción de costos*. Mérida: Red Actualidad Contable Faces.

- Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (OSINERGMIN). (2015). *La industria de los hidrocarburos líquidos en el Perú: 20 años de aporte al desarrollo del país*. Lima: OSINERGMIN. Recuperado de http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/Institucional/Estudios_Economicos/Libros/Libro-industria-hidrocarburos-liquidos-Peru.pdf [Consulta: 18 de setiembre de 2019]
- Oviedo, H. & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34(4), 572-580. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/rcp/v34n4/v34n4a09.pdf> [Consulta: 27 de noviembre de 2019].
- PERÚPETRO (2019) *Contratos de E&P – Contratos de Hidrocarburos Vigentes*. Lima: Perupetro. Recuperado de https://www.perupetro.com.pe/wps/portal/corporativo/PerupetroSite/contratos%20de%20eyp/contratos%20y%20convenios/contratos%20de%20hidrocarburos%20vigentes!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfIjo8zi_YxcTTw8TAy93AN8LQwC_TUJcvEKADEsDc_1wsAIDHMDRQD-KGP04FAQamVGkH6QgCr_zwvWjCCmJwuMGdw8P_AoMAoPMCCgAerIgNzQ0wiDTM91RUREAR-8VBw!!/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/ [Consulta: 18 de setiembre de 2019]
- Picón, J. (2000). Un acercamiento al tratamiento tributario de los contratos asociativos en la legislación peruana. *Revista THEMIS-Revista de Derecho*, (41), 107-116. Recuperado de: <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/themis/article/view/11655> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Semana Económica. (1 de mayo de 2019). INEI: pesca cayó 7.42%, mientras que minería e hidrocarburos solo creció 0.15% en marzo. *Semana Económica*. Recuperado de <http://semanaeconomica.com/article/economia/macroeconomia/358527-inei-exportaciones-totales-cayeron-13-13-en-marzo/> [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía [SNMPE]. (s.f.). *Hidrocarburos*. Lima: SNMPE. Recuperado de <http://www.exploradores.org.pe/hidrocarburos.html> [Consulta: 09 de setiembre de 2019].

- Sociedad Peruana de Hidrocarburos (SPH). (2016). *Qué son los hidrocarburos*. Lima: SPH. Recuperado de <http://sphidrocarburos.com/home/nuestra-industria/los-hidrocarburos/que-son/> [Consulta: 09 de setiembre de 2019].
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT]. (11 de febrero de 1998). Aprueban normas sobre documentos que contribuyentes utilicen para atribución del crédito fiscal y/o del gasto o costo para efecto tributario, conforme al D. Leg. N° 821. [Resolución de Superintendencia N° 022-98-SUNAT]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/1998/022.htm> [Consulta: 11 de setiembre de 2019].
- Talledo, C. (1998). La asociación en participación, el consorcio y el Joint Venture: Aspectos contractuales y tributarios. *Revista Cuadernos Tributarios*, (22), 25-49. Recuperado de: http://www.ifaperu.org/uploads/articles/62_02_CT22_CTM.pdf [Consulta: 06 de setiembre de 2019].
- Tejada, M., & Macías, H. (2018). Implicaciones contables de los "acuerdos conjuntos" para empresas con operaciones en el exterior: El caso de una empresa colombiana. *Contaduría Universidad De Antioquia*, (72), 81-106. doi: <http://dx.doi.org/10.17533/udea.rc.n72a05>
- TradingView. (2019). *Precios Futuros de Crudo Ligero*. Westerville: TradingView. Recuperado de <https://es.tradingview.com/chart/rE5W0LuI/> [Consulta: 19 de setiembre de 2019].
- Vásquez, G., & Basilio, S. (2018). *El impacto financiero de la NIIF 11 Acuerdos conjuntos en la toma de decisiones de las empresas constructoras del distrito de San Isidro en el año 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios. Lima: Perú). Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625944> [Consulta: 10 de abril de 2020].
- Villanueva, Zoila. (2018). *Regulación del contrato de Joint Venture en el Libro V de la Ley General de Sociedades*. (Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán, Facultad de Derecho. Pimentel: Perú). Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4996/Villanueva%20Calvay.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Consulta: 06 de setiembre de 2019].

Wille, R., & dos Santos, A. (2019). Eliminação da consolidação proporcional: análise da adequação da decisão do IASB. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16 (38), 207–228. doi: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n38p207>

ANEXOS

Anexo A – Cronograma

N.º	ACTIVIDADES	Agosto							Setiembre					Octubre				Noviembre				Diciembre					Enero			
		8/08/2019	9/08/2019	12/08/2019	13/08/2019	19/08/2019	20/08/2019	26/08/2019	01/09/2019	08/09/2019	15/09/2019	22/09/2019	29/09/2019	06/10/2019	13/10/2019	20/10/2019	27/10/2019	03/11/2019	10/11/2019	17/11/2019	24/11/2019	01/12/2019	08/12/2019	15/12/2019	22/12/2019	29/12/2019	05/01/2020	12/01/2020	19/01/2020	26/01/2020
1	Clases de búsqueda de información																													
2	Clases de Normas Apa																													
3	Preparación del Plan de Tesis Borrador																													
4	Presentación del Plan de Tesis Borrador																													
5	Levantamiento de observaciones - Preparación del Plan de Tesis																													
6	Presentación del Plan de Tesis																													
7	Entrevistas y aplicación de encuestas																													
8	Desarrollo del capítulo I y II																													
9	Presentación del capítulo I y II																													
10	Desarrollo del Capítulo III y IV																													
11	Presentación del capítulo III y IV																													
12	Entrega del proyecto final de Tesis																													

Anexo B – Presupuesto

N.º	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL (S/)
1	Costo de impresión de la Tesis	S/0.10	450	S/45.00
2	Horas hombre empleadas en la aplicación de encuestas (*)	S/30.00	25	S/750.00
3	Costo promedio de transporte durante el periodo de recolección de información	S/20.00	5	S/100.00
4	Uso de material para encuestas	S/0.10	24	S/2.40
Total				S/897.40

(*) Cada encuesta tiene un tiempo promedio de duración de 15 minutos

Anexo C – Árbol del problema

Anexo D – Matriz de consistencia

Matriz de Consistencia					
El impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	Contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos"	Criterios de clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio	<p>Tipo de estudio: el tipo de estudio a realizar en el presente trabajo de investigación es explicativo, ya que se explicará el impacto de la variable independiente (contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos") en la variable dependiente (desempeño financiero).</p> <p>Diseño de estudio: el diseño de estudio que aplicaremos en nuestra investigación será el diseño no experimental de corte transversal, ya que no se manipularán las variables y se realizará el estudio en un periodo de tiempo determinado: en el año 2018.</p> <p>Instrumentos de recolección de datos: los principales instrumentos para la recolección de datos serán las encuestas (investigación cuantitativa) y las entrevistas a profundidad (investigación cualitativa).</p> <p>Enfoque de investigación: el enfoque que emplearemos será mixto debido a que realizaremos tanto una investigación cualitativa como cuantitativa.</p>
¿Cuál es el impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?	Determinar el impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.	Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.			
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	Desempeño Financiero	Tratamiento tributario de los contratos de consorcio	
¿Cuál es el impacto en el desempeño financiero de los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", por parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?	Determinar el impacto en el desempeño financiero de los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", por parte de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.	Los criterios aplicados para la clasificación de los contratos de consorcio y el reconocimiento de estos, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tienen un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.			
¿Cómo impacta en el desempeño financiero el tratamiento tributario de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", aplicado por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018?	Determinar el impacto en el desempeño financiero del tratamiento tributario de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", aplicado por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.	El tratamiento tributario aplicado a los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018.		Desempeño Financiero	<p>Población: en lo que respecta a las entrevistas a profundidad, la población utilizada son los profesionales de auditoría financiera, principalmente especialistas en contratos de consorcios, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", y en el sector de hidrocarburos. Por otro lado, la población seleccionada para la aplicación de las encuestas está conformada por las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro que posean acuerdos conjuntos vigentes al 31 de diciembre de 2018.</p>

Anexo E – Entrevista a profundidad a especialistas en NIIF, en contratos de consorcio y en el Sector Upstream de Hidrocarburos

Entrevista a profundidad: El impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018

Introducción

Buen día estimado(a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consorcio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descrito y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del entrevistado

Nombres y apellidos: _____

Denominación de la compañía: _____

Cargo en la compañía: _____

Entrevista a profundidad

Generalidades

1. ¿Cuál es su opinión, en términos generales, de la norma contable NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?
2. ¿Existen otras normas contables, diferentes a las NIIF, que aborden la misma problemática de la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”?
3. ¿Cómo impacta la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos” a las empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos?
4. ¿Cuáles son los obstáculos o limitaciones que afrontan las empresas de este sector al aplicar la mencionada norma contable?
5. ¿De qué manera y bajo que figura contractual las empresas de este sector utilizan los acuerdos conjuntos en nuestro país?
6. ¿Cuáles son los beneficios de celebrar contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 “Acuerdos Conjuntos”, y de qué manera se pueden minimizar los impactos negativos de su aplicación?

Clasificación de los contratos

7. ¿Cómo las empresas del Sector Upstream de Hidrocarburos determinan que deben aplicar NIIF 11 a sus contratos asociativos?
8. ¿Las empresas de este sector cuentan con procesos establecidos para la determinación y clasificación de los acuerdos conjuntos?
9. ¿Cuáles son los parámetros que las empresas de este sector deben emplear para lograr una correcta clasificación de los acuerdos conjuntos?

Reconocimiento de los contratos

10. ¿Cuáles son los métodos para el reconocimiento de los acuerdos conjuntos y cuál es la práctica común seguida por esta industria?
11. ¿Cuáles son los factores o rubros contables más importantes que las empresas de este sector deben tener en cuenta al momento de reconocer los acuerdos conjuntos en sus estados financieros?

Tratamiento tributario de los contratos

12. En nuestra realidad nacional, ¿De qué forma la normativa tributaria (Ley de IGV y Ley de Impuesto a la Renta) impacta a los contratos de consorcio celebrados por las empresas de este sector?
13. ¿La decisión de llevar o no contabilidad independiente afecta en el manejo de los contratos de consorcio por parte de las empresas de este sector?

Desempeño financiero

14. ¿La clasificación y reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, generan un impacto significativo en el desempeño financiero de estas empresas?
15. ¿El tratamiento tributario utilizado por estas empresas, en lo que respecta a los contratos de consorcio, tiene un efecto significativo en su desempeño financiero?
16. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 - “Acuerdos Conjuntos”, tienen un impacto en los indicadores financieros de las empresas de este sector?
17. ¿Los contratos de consorcio, bajo la NIIF 11 – “Acuerdos Conjuntos”, afecta en la presentación de los estados financieros de las empresas de este sector?

Anexo F – Encuesta al Sector Upstream de Hidrocarburos

Encuesta: El impacto de los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11 "Acuerdos Conjuntos", en el desempeño financiero de las empresas del sector upstream de hidrocarburos domiciliadas en San Isidro en el año 2018

Introducción

Buen día estimado(a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente encuesta, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consorcio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descrito y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del encuestado

Nombres y apellidos: _____

Denominación de la compañía: _____

Cargo en la compañía: _____

Encuesta

A continuación, señale con un aspa el nivel de acuerdo o desacuerdo respecto a los siguientes enunciados.

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

N°	Definición y alcance	1	2	3	4	5
1	La entidad reconoce un acuerdo conjunto, solo si dicho acuerdo es controlado de forma conjunta por los participantes, conforme a la NIIF 11.					
2	La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando el acuerdo contractual otorga a todas las partes, o a un grupo de ellas, el control de este de forma colectiva.					
3	La entidad establece, de acuerdo con la NIIF 11, que existe control conjunto cuando las decisiones sobre las actividades relevantes del acuerdo requieren consentimiento unánime de las partes que lo controlan.					
4	Durante la evaluación realizada por la entidad para determinar la existencia de un acuerdo conjunto, la entidad aplica el juicio profesional de acuerdo con lo que establecen las NIIF.					
5	La entidad celebra contratos asociativos de acuerdo con lo que define la ley general de sociedades – Ley 26887.					
6	La entidad celebra los contratos de consorcio debido a que es el tipo de contrato asociativo empleado por el estado, a través de PERÚPETRO, para otorgar la licencia de exploración y explotación de hidrocarburos.					
N°	Clasificación de los contratos	1	2	3	4	5
7	La entidad, al aplicar la NIIF 11, realiza un análisis de los derechos y obligaciones que poseen las partes para determinar el tipo de acuerdo conjunto que se encuentran involucrados (operación conjunta o negocio conjunto).					

8	De acuerdo con la NIIF 11, la entidad evalúa la estructura del acuerdo, es decir, si el acuerdo se realiza a través de un vehículo separado o no.					
9	Si el acuerdo conjunto no está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, conforme la NIIF 11.					
10	Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado, la entidad evalúa otros factores para determinar el tipo de acuerdo conforme la NIIF 11.					
11	Cuando la forma legal del vehículo separado otorga a las partes derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.					
12	Cuando las cláusulas del acuerdo contractual especifican que las partes poseen derecho a los activos y obligaciones sobre los pasivos relacionados con el acuerdo, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.					
13	Cuando el acuerdo contractual proporciona los productos únicamente a las partes y este cumple con sus obligaciones mediante el pago que los participantes realizan, la entidad clasifica dicho acuerdo como operación conjunta, de acuerdo con la NIIF 11.					
14	Si el acuerdo conjunto está estructurado a través de un vehículo separado y la entidad, como consecuencia de la evaluación de otros factores, determina que las partes no poseen derecho a los activos y obligaciones sobre pasivos, esta clasifica dicho acuerdo como negocio conjunto, de acuerdo con la NIIF 11.					
N°	Reconocimiento de los contratos	1	2	3	4	5
15	Cuando la entidad clasifica un acuerdo como operación conjunta, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza los activos, pasivos, ingresos de actividades ordinarias y gastos relativos a su participación de acuerdo con las NIIF aplicables.					
16	Si la entidad participa en una operación conjunta, pero no tiene control de este acuerdo, conforme a la NIIF 11, ésta contabiliza su participación según la NIIF que aplique para cada caso en específico.					

17	Cuando la entidad clasifica un acuerdo como negocio conjunto, conforme a la NIIF 11, ésta reconoce como una inversión su participación en el acuerdo y contabiliza dicha inversión empleando el método de participación conforme a la NIC 28.					
18	Si la entidad participa en un negocio conjunto, pero no tiene control de este acuerdo, conforme la NIIF 11, ésta reconoce su participación según con lo establecido por la NIIF 9 Instrumentos Financieros.					
19	Si la entidad participa en un negocio conjunto, no tiene control de este acuerdo, pero si posee influencia significativa sobre éste, conforme la NIIF 11, la entidad reconoce su participación según con lo establecido por la NIC 28.					
N°	Tratamiento tributario de los contratos	1	2	3	4	5
20	En los contratos de consorcio celebrados por la entidad, consta expresamente la proporción de los gastos que cada parte asumirá o en su defecto el acuerdo mediante el cual la atribución de estos se dará en función a la participación.					
21	La entidad, junto con los demás participantes del acuerdo conjunto, evalúa y selecciona si la contabilidad del contrato de consorcio se llevará o no de forma independiente, conforme a lo establecido por la ley del IGV e Impuesto a la Renta.					
22	Cuando el consorcio se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.					
23	Cuando la contabilidad de consorcio sea independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y renta, son consideradas como operaciones distintas, por lo que estas son consideradas gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.					
24	Cuando el consorcio no se maneja a través de una contabilidad independiente, el contrato de colaboración empresarial no es contribuyente del impuesto por las operaciones gravadas que realiza, conforme a la ley del IGV e Impuesto a la Renta.					
25	Cuando la contabilidad de consorcio no se maneja de forma independiente, las operaciones entre la entidad y el consorcio, para efecto del IGV y Renta, son consideradas como operaciones realizadas consigo misma, por lo que estas no son gravables, de acuerdo con la ley del IGV e Impuesto a la Renta.					

26	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste atribuye a cada una de ellas el crédito fiscal, gasto o costo para efecto tributarios que le corresponda a través del Documento de Atribución.					
27	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, éste maneja un Registro Auxiliar donde anotará los comprobantes que den derecho a crédito fiscal.					
28	Cuando la contabilidad del consorcio es llevada por una de las partes, es decir un operador, los participantes anotan lo Documentos de Atribución en su Registro de Compras.					
N°	Desempeño financiero	1	2	3	4	5
29	La aplicación de la NIIF 11 y la clasificación de los contratos de consorcio generan un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.					
30	El reconocimiento de los contratos de consorcio, de acuerdo con lo establecido por la NIIF 11, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.					
31	La forma en que la ley del IGV e Impuesto a la Renta gravan a los contratos de consorcio, tiene un impacto significativo en el desempeño financiero de la entidad.					
32	Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, generan un impacto significativo en los indicadores financieros de la entidad.					
33	Los contratos de consorcio, conforme a la NIIF 11, afectan de forma significativa la presentación de los estados financieros de la entidad.					