

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



TRABAJO DE GRADUACIÓN

“LA INCIDENCIA DE LAS VENTA POR CUENTAS DE TERCEROS EN LO CONTABLE
Y TRIBUTARIO EN LAS AGENCIAS DE VIAJES DEL MUNICIPIO DE SAN
SALVADOR”.

PRESENTADO POR:

ESCALANTE ORELLANA PABLO ALEXANDER

GARCÍA GONZÁLEZ RENÉ MAURICIO

SIGARÁN SORTO CESIAH RUTH

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

FEBRERO DE 2017

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: MSc. Roger Armando Arias
Secretaria General	: Dra. Ana Leticia Zavaleta de Amaya
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Directora de la Escuela de Contaduría Pública	: Licda. María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández
Coordinador General	: Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente Director	: Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón
Jurado Examinador	: Lic. Jorge Luis Martínez Bonilla : Lic. Claudio Eugenio Barahona Morales : Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón

Febrero de 2017

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo representa la culminación de un ciclo en el proceso de mi desarrollo profesional y por el cual agradezco a: mi esposa Noemy Rivas, quien me acompañó pacientemente, a mis hijos Josué, Joel y Paola, quienes me motivan a continuar, a mi madre Raquela Orellana por su apoyo incondicional, igualmente a los docentes que fomentaron en mí, carácter y criterio profesional, finalmente a mis compañeros integrantes de grupo por su disposición a completar este proceso.

Pablo Alexander Escalante Orellana

A DIOS por brindar fortaleza y la tenacidad para culminar la carrera; el necesario ánimo y apoyo de familiares; a los compañeros del trabajo de investigación por no haber escatimado sus esfuerzos; por los conocimientos y experiencia de asesores y catedráticos; a la Universidad de El Salvador por la oportunidad de formarme profesionalmente.

René Mauricio García González

Agradecer primeramente a DIOS por darme la sabiduría y capacidad para lograr este reto en mi vida, a Uzziel por todo su amor y paciencia, a mis padres, hermanos, suegros, cuñados (as) por el apoyo y comprensión en todo momento. También a mis Jefes por su apoyo en este recorrido; a mis compañeros del trabajo de investigación por su esfuerzo y entrega, a nuestros asesores que en todo momento nos dieron el tiempo, orientación y acompañamiento durante todo el trayecto del seminario.

Cesiah Ruth Sigarán Sorto

ÍNDICE

Contenido	Pág. No.
RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Situación problemática	1
1.2 Enunciado del problema	4
1.3 Justificación del tema	4
1.4 Objetivos de la investigación	6
1.4.1 General	6
1.4.2 Específicos	6
1.5 Formulación de la hipótesis	7
1.6 Limitaciones de la investigación	7
CAPÍTULO II - MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL	9
2.1 Estado actual del hecho o situación	9
2.2 Principales definiciones	12
2.3 Generalidades de las agencias de viajes	13
2.3.1 Estructura organizativa de una pequeña agencia de viajes	14
2.3.2 Diagrama de flujo de las ventas en una agencia de viajes	16
2.4 El contador público en la agencia de viajes	19
2.4.1 Perfil del contador	19
2.4.2 El Rol del contador	20
2.5 Control interno de las ventas por cuenta de terceros.	21
2.6 Ingresos de comisiones por cuenta de terceros	24
2.7 Legislación aplicable	25
2.8 Normativa técnica aplicable	27
2.9 Incidencias y consideraciones de las ventas por cuenta de terceros en lo contable y tributario	28
2.9.1 Contables	28
2.9.2 Tributarias	29

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	32
3.1 Enfoque y tipo de investigación	32
3.2 Delimitación espacial y temporal	32
3.3 Sujetos y objeto de estudio	33
3.4 Técnicas, materiales e instrumentos	36
3.5 Procesamiento y análisis de la información	36
3.6 Cronograma de actividades	37
3.7 Presentación de resultados	38
CAPÍTULO IV – PROPUESTA DE UNA GUÍA PARA EL TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DE LAS VENTAS POR CUENTA DE TERCEROS EFECTUADAS POR LAS AGENCIAS DE VIAJES EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR	41
4.1 Descripción de la propuesta	41
4.1.1 Perfil de agencia de viajes utilizado para la elaboración de la propuesta	42
4.1.2 Identificación de áreas sujetas a mejora o a implementación de procedimientos	44
4.2 Guía sobre el tratamiento tributario, contable y de control de las ventas por cuenta de terceros para las agencias de viajes del municipio de San Salvador	49
4.3 Desarrollo del caso práctico	76
CONCLUSIONES	104
RECOMENDACIONES	105
BIBLIOGRAFÍA	106
ANEXOS	108

ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

	Contenido	Pág.
Figura No. 1	Ejemplo básico de la estructura organizativa de una agencia	
	Viajes	14
Figura No. 2	Diagrama de flujo de ventas en una agencia de viajes	17
Tabla No.1	Ejemplo de reporte de boletos emitidos por línea aérea	92
Tabla No. 2	Ejemplo de liquidación de servicios en el exterior	93

RESUMEN EJECUTIVO

El sector turismo representa una fuente generadora de divisas para el país; año tras año ha elevado sus datos estadístico, incrementando la demanda de productos relacionados, el mercado es amplio y los consumidores cada vez más exigentes, obligando al sector a mejorar la calidad de la atención y a incrementar la oferta de destinos.

Las agencias de viajes en la búsqueda del desarrollo operativo y comercial se encuentran con inconvenientes debido a su actividad como intermediarios y al control que deben tener los ingresos que genera la operación por cuenta de terceros, siendo esto el punto de partida para este trabajo, dado el efecto que puede causar en los demás elementos de la agencia.

El objetivo de la investigación va enfocado en las necesidades de las agencias de viajes en cuanto a su labor de intermediación, a través de una guía sobre el tratamiento contable y tributario de las ventas por cuenta de terceros para incidir en los aspectos financieros, mostrando el deber ser por medio de la base legal y que a través de la presente obra el profesional de la contaduría pública pueda conocer la manera en cómo operan los agentes de viajes

El estudio fue posible realizarlo por medio del método hipotético deductivo, ya que se inició con una aseveración en calidad de hipótesis y por tal razón, se detallaron y describieron las características del problema, identificando en cuales tenían mayores inconvenientes; seguidamente se procedió a buscar la información bibliográfica en lo relacionado a lo contable y tributario que se relacionara a este tipo de negocios.

Se utilizó la técnica de la encuesta dirigida con especial atención al contador o administrador con la finalidad de comprobar las presunciones planteadas, de la misma manera para valorar la

forma de cómo elaborar una propuesta que responda a las necesidades y que se acople a los mecanismos actuales del negocio.

Ante el surgimiento y expansión de las agencias de viajes, se visualiza más la necesidad de que estos negocios posean una guía que oriente todas sus actividades de intermediación relacionadas con las ventas por cuenta de terceros; por medio de la presente investigación se pudo afirmar que a las pequeñas agencias que va dirigido el estudio, son pocas las que poseen lineamientos para tratar sus ingresos generados por la intermediación; por tal razón se sugirió abordar el tema de una manera conjunta para proponer soluciones y mejorar las informaciones que presentan,

INTRODUCCIÓN

La intermediación es una actividad ampliamente utilizada en las economías actuales, muchas entidades generan ingresos por medio de este concepto, da paso a la inversión privada, apertura empleos directos e indirectos y aporta en el desarrollo social al contribuir por medio de impuestos.

La elaboración de este documento nació de la necesidad de ordenar las diversas ideas y opiniones en relación a las ventas que realizan en representación de un mandate, que contenga lo esencial para apegarse al deber ser, pues su carencia ha conducido a que la información proporcionada por las agencias presente algunas diferencias con respecto de otras, estando en el mismo rubro de actividad.

El presente trabajo se desglosa en cuatro capítulos: en el primero se reúnen aspectos generales que conducirán a entender la problemática actual relacionada con el tratamiento de los ingresos, además se justifica el tema por la importancia para las agencias de viajes; por otra parte se definen los objetivos o lo que se espera alcanzar con la investigación y se establece la hipótesis a confirmar.

El capítulo II concentra todo el marco teórico que está relacionado con el tema de investigación, del cual se destaca el estado actual del hecho o situación; además algunas definiciones que guiarán a entender los conceptos utilizados en cada uno de los capítulos, en el mismo sentido se presentan la normativa técnica y legal que trata los ingresos por cuenta ajena, es decir el deber ser; por otra parte se destaca la participación del profesional de la contaduría pública en este tipo de empresas.

El capítulo III es el resultado obtenido por el procesamiento de la información suministrada por medio del instrumento de recolección de datos, del cual se efectúa el análisis de forma individual logrando establecer afirmaciones entorno al problema, para posteriormente manifestar un

diagnostico que llevará a diseñar una propuesta para responder al problema y en ese mismo orden de ideas, extraer conclusiones y recomendaciones de la investigación.

El último capítulo desarrolla la propuesta de una guía práctica para las agencias de viajes del municipio de San Salvador, la cual está diseñada para responder al problema identificado, proporcionando al profesional de la contaduría que se desempeña en este rubro, una alternativa para implementar o mejorar controles, políticas y procedimientos relacionados a las ventas por cuenta de terceros.

Finalmente el trabajo contiene las conclusiones a las que se llegó como resultado de la investigación realizada y también se proponen algunos lineamientos por medio de las recomendaciones; también se incluye la bibliografía utilizada, además de los anexos en los que se muestran los resultados obtenidos en la encuesta.

CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática

Las agencias de viajes en el país desempeñan una importante labor en el sector servicios, su rol de intermediación es ampliamente requerido por entidades gubernamentales, empresas y público en general. Su trabajo está orientado en simplificar hasta donde sea posible el trámite que se da al momento de adquirir un boleto aéreo o servicios de turismo entre una línea aérea y el consumidor final.

En esta labor, estas empresas son intermediarias, ya que al momento de generar flujos de efectivo por las ventas que realizan se vuelve receptora de fondos, los cuales se pueden dividir en ajenos y propios. Los ingresos que no le pertenecen son aquellos que perciben por el valor del boleto ofertado y los otros son el resultado de la actividad de representación de un tercero, que pueden ser clasificados como: cobro por la emisión de boletos, comisión por venta de boletos aéreos, bonificaciones por metas de ventas y cualquier otro beneficio pactado entre el proveedor y la entidad; con respecto a la dualidad de ingresos que se perciben en este tipo de negocios, la administración debe tener un control que le permita identificarlos y controlarlos separadamente.

Sin embargo, esta situación en algunas de estas entidades con recursos limitados, carentes de políticas de capacitación continua al personal administrativo, las ha llevado a tener inconvenientes en cuanto a las transacciones de ventas por cuenta de terceros y el control que deben tener en lo contable, tributario y financiero tanto de los ingresos propios como de los ajenos.

La forma en que registran los ingresos por ser intermediarios, la interpretación realizada por cada administrador del manual de agentes de viajes, las normas contables y tributarias que tiene el país, deja la libertad a que cada una de ellas analice sus operaciones de ventas por cuenta de terceros, encontrándose con disyuntivas al momento de tratar este tipo de modalidad; lo que da lugar a que algunas de ellas tengan diferentes opiniones.

La NIIF para PYMES en el párrafo 23.4 establece la forma en que se deberán reconocer los ingresos, en el caso de operaciones que conlleven importes obtenidos por terceras partes en una relación de agencia; una entidad incluirá en las entradas por actividades ordinarias solo el monto de su comisión. Los valores percibidos por cuenta del principal (la línea aérea) no son considerados de actividades ordinarias; por consiguiente si una agencia de viajes no da cumplimiento a lo que establece la normativa técnica, se está desviando de los criterios de fiabilidad para los usuarios de la información financiera.

Considerando algunos problemas que afectan al sector y que inciden en la toma de decisiones, que pueden resumirse en: interpretación confusa de la normativa tributaria y contable, esto como resultado de la figura de intermediación en una relación de venta por cuenta de terceros, que es común en este tipo de negocios; el limitado recurso asignado para la contratación de personal apropiado para manejar el tratamiento de los elementos contables y tributarios de los ingresos generados como resultado de actuar por cuentas ajenas; y la falta de una guía que oriente la aplicación y unifique los criterios a utilizar en ambos aspectos.

Lo anterior tiene consecuencias tributarias como el pago en exceso de impuestos, específicamente en el pago a cuenta mensual (anticipo al Impuesto sobre la Renta), que financieramente puede generar una pérdida de liquidez en el flujo mensual y una valoración poco acertada por parte del sistema financiero. Si se considera un mercado competitivo donde una de las estrategias implementadas por las agencias de viajes en el ámbito empresarial para el incremento de las ventas, viene a ser el otorgamiento de crédito; estas problemáticas pueden ser restricciones en el desarrollo de las proyecciones de crecimiento y cumplimiento de metas.

Se puede considerar que esas consecuencias están dadas en parte por la razón de que no se cuenta con una guía que aborde temas tributarios y contables de las ventas por cuenta de terceros, también contribuya a armonizar los diferentes criterios sobre el adecuado tratamiento de dichos ingresos. La necesidad de tal orientación viene dada por la poca importancia con la cual el sector aborda el tema, la escasa o nula inversión que hay en muchas agencias de viajes para capacitarse en las áreas contables, tributarias y administrativas.

Otro aspecto importante que influye en estas situaciones problemáticas de las agencias de viajes, es la preparación con la que cuenta el contador, ya que este debería de estar actualizado y continuamente capacitándose con el objetivo de potenciar su perfil, de tal manera que le permita desarrollar sus funciones con debida diligencia.

1.2 Enunciado del problema

Considerando las diferentes problemáticas en estudio que afectan a las agencias de viaje y con el propósito de brindar una descripción, de tal manera que se logre dimensionar las dificultades que han venido sobrellevando, se planteó la problemática por medio de la siguiente pregunta:

¿En qué medida la falta de una guía sobre el tratamiento contable y tributario de las ventas por cuenta de terceros incide en aspectos financieros de las agencias de viajes del municipio de San Salvador?

La ausencia de una estandarización de los criterios planteados en la normativa técnica contable, mercantil y legal tributaria para el tratamiento de las ventas por cuenta de terceros, ha implicado que existan diferentes alternativas para interpretar esta modalidad, esto ha generado algunas problemáticas que ya se han planteado anteriormente y que han incidido en aspectos financieros de las agencias, como por ejemplo en la disponibilidad de efectivo mensualmente, la presentación de información financiera para solicitar créditos en los diferentes bancos del sistema financiero.

1.3 Justificación del tema.

El incremento de la oferta de destinos turísticos promocionado por las diversas herramientas que tiene la tecnología actual y el uso indispensable del internet, ha llevado a que dentro de las economías se cuenten con la posibilidad de generar divisas por medio de la visita de extranjeros en los diferentes países de la región centroamericana y en cualquier lugar del mundo, por otra parte la oportunidad para emprender un negocio y crear empleos ha llevado a que la inversión privada se active incursionando en este sector.

El aumento de la demanda de intermediarios en este rubro de negocios ha impulsado a que las agencias de viajes se proliferen comenzando sus operaciones enfocándose en ganar mercado y clientes por medio de estrategias o alianzas para generar ingresos por medio de las ventas por cuenta de terceros, lo cual implica prestar atención al tratamiento que reciben por parte de la administración o propietarios.

Las agencias de viajes no cuentan con una regulación especial que aborde de forma explícita la actividad que habitualmente desempeñan en el mercado de turismo, por otra parte las regulaciones actuales hacen alusión a aspectos generales. Es de mencionar que algunos negocios de este tipo, prestan mayor atención al trabajo de efectuado en el área de ventas con el objetivo de buscar ingresos, en detrimento de otras actividades que van orientadas a la organización y administración.

Al iniciar una empresa como todo negocio, el fin perseguido es obtener ingresos con costos de operación reducidos; la actividad de un agente de viajes requiere una inversión mínima, ya que es necesario contar con un equipo de cómputo, acceso a internet, una red de proveedores, cartera de clientes, estrategia de mercado, el uso de un local físico el cual quedara sujeto al mercado que se desea alcanzar. Por lo anterior la operación de venta, así como la comercialización no es algo que requiera de mucho esfuerzo.

El enfoque está orientado a la incidencia que tienen las ventas por cuenta de terceros, el impacto en los flujos de efectivo, la valoración que puede recibirse por parte del sistema financiero, los controles administrativos para identificar y definir aspectos relevantes para el desarrollo de sus actividades. De la misma manera el cumplimiento de los requerimientos tributarios, contables y mercantiles; en este sentido la elaboración de una guía que ayude a la simplificación surge como una posible solución.

Para el profesional en el área contable, se vuelve un reto el conocer la manera de operar de éste tipo de negocios, por lo tanto la experiencia que puede adquirir es enriquecedora puesto que incrementa sus competencias y capacidades. El contador siendo la persona idónea para el manejo de ese tipo de actividades que demanda éste sector, debe cerciorarse de que está realizando sus funciones con criterio, respaldándose en las normativas que abordan esta modalidad de una manera generalizada, con base a lo establecido en las legislaciones vigentes.

1.4 Objetivos de la investigación

Previo al desarrollo de la investigación, fue oportuno identificar elementos que mejoren la comprensión y ayuden a realizar las operaciones de las agencias apegadas a las distintas normativas de cumplimiento, para lo cual se establecieron los siguientes objetivos:

1.4.1 General

Elaborar una guía sobre el tratamiento contable y tributario de las ventas por cuenta de terceros para incidir en los aspectos financieros en las agencias de viajes del municipio de San Salvador.

1.4.2 Específicos

- A. Conocer a profundidad las dificultades del sector en materia de aplicación de la normativa contable.
- B. Identificar las leyes en materia tributaria a las cuales están sujetas las empresas del sector y verificar su adecuado cumplimiento.
- C. Conocer las normas y reglamentos internacionales que rigen las operaciones de las agencias de viajes.

1.5 Formulación de la hipótesis

La existencia de una guía sobre el tratamiento contable y tributario de las ventas por cuenta de terceros se presenta en el siguiente proyecto como la solución para contribuir de manera práctica y sencilla, unificando criterios que incidan en los aspectos financieros de las agencias de viajes del municipio de San Salvador.

De la hipótesis se derivan las variables que se relacionarán en el proceso de investigación, para este caso la independiente se determinó como la falta de una guía que oriente al tratamiento contable y tributario de las ventas por cuenta de terceros en las agencias de viajes; por el contrario la dependiente fue orientada a comprobar que la unificación de criterios puede incidir en los aspectos financieros.

Por consiguiente para poder valorar la interrelación de las variables; los indicadores fueron: presentación correcta de las declaraciones tributarias, aprobación de financiamientos por entidades del Sistema Financiero, menos observaciones por parte de la auditoría externa, los Estados Financieros, diseño de las políticas y medidas de control de calidad y acreditación por parte de Asociación de Transporte Aéreo Internacional (de ahora en adelante denominada IATA).

1.6 Limitaciones de la investigación

Como en todo proyecto de investigación existen limitaciones que de una u otra manera afectan la realización del estudio, en este caso no es la excepción, por lo tanto a continuación se plantean algunas:

Falta de información bibliográfica

- ✓ La poca información y estudios bibliográficos de las agencias de viajes relacionados con las operaciones por cuentas de terceros en el país, en contraste con otros países donde este tema es conocido y documentado.
- ✓ En los trabajos de investigación registrados en el tesario de la biblioteca de la Universidad de El Salvador, se comprobó que sí se hay estudios a este tipo de negocios pero en otro tipo de problemática.

Respuestas en la encuesta

- ✓ Las respuestas obtenidas en la encuesta realizada, son el resultado del conocimiento que tienen las personas que se definieron para manifestar la opinión respecto a las actividades que realizan las agencias de viajes, específicamente las ventas por cuentas de terceros, que siendo una modalidad conocida en términos generales por este rubro, pero que a la vez tiene diferentes interpretaciones y aplicaciones.

Disposición a colaborar y brindar información por parte de los empleados debido al tiempo disponible que tuvieron por el desempeño de sus funciones.

CAPÍTULO II - MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL

2.1 Estado actual del hecho o situación

En las actividades diarias que realizan las empresas del sector servicios, específicamente las agencias de viajes, es usual que por razones comerciales estén obligadas por el mismo mercado a realizar alianzas con un tercero y por medio de este prestar los servicios que ofrece.

Con los años las agencias han tenido que tratar con la modalidad de ventas por cuenta de terceros, que en algunos casos les ha sido difícil de comprender y esto debido a la falta de una unificación de criterios para la forma en que debe de tratarse este tipo de operaciones, lo cual las ha llevado a padecer algunos inconvenientes, entre los cuales se pueden mencionar: limitaciones para contratar financiamiento, declaraciones inconsistentes de tributos, confusión por presentación de información financiera a clientes y proveedores.

En los libros de IVA: el de Ventas a Contribuyentes y Consumidor Final, las agencias de viajes tienen registradas las operaciones realizadas por su giro ordinario y por cuenta del tercero representado durante cada mes, pero únicamente considera para efectos de cálculo de impuestos las que le representan un ingreso propio, como lo es la comisión obtenida por la intermediación, ya sea esta por boleto aéreo o por la venta de algún producto accesorio, así como también el cobro por el asesoramiento en viajes.

En este aspecto puntual se ha estado errando, al incorporar en algunos casos en la declaración las ventas por cuenta de los terceros representados como ingresos propios, ocasionando un pago en exceso al calcular el anticipo a cuenta de impuesto sobre la renta considerando el total del monto

transado durante el periodo, desembolso que es recuperable al presentar la declaración anual, pero que mensualmente le restara liquidez.

La disposición fiscal actual, establece que las ventas realizadas a contribuyentes que tienen la clasificación tributaria de Grandes, son sujetas de una retención de IVA del uno por ciento sobre las ventas gravadas, artículo 162 (Tributario), es de mencionar que ésta retención es recuperable siempre y cuando se conste en el documento respectivo.

En éste artículo no se contempla la figura de las ventas por cuenta de tercero, de manera que en las relaciones comerciales entre una agencia de viajes y una línea aérea; éste último por lo general es el agente de retención, no obstante hay casos en que la intermediaria no es sujeta a esta retención por ostentar la misma categoría.

Lo anterior no tuviera ningún tipo de injerencia en la operación, sino fuera porque la Dirección General de Impuestos Internos, coteja la información de los contribuyentes, agentes de retención y sujetos, dando lugar a interpretaciones no precisas de los ingresos obtenidos por parte de las agencias de viajes, lo cuales son considerados como no declarados y una deuda presunta de impuestos.

Por otra parte la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras está ocasionando incertidumbres al momento de tratar las retenciones que contempla esta disposición legal en su forma contable, tributaria y financiera; ya que las agencias de viajes deben pagar periódicamente los compromisos adquiridos con los propietarios de los servicios vía transferencia electrónica o por medio de cheque. Así mismo las agencias de viajes acumulan efectivo en cuentas en los diversos bancos del sistema financiero del país, lo que en ambos casos provoca un hecho generador del impuesto contemplado en dicha ley.

En relación a la solicitud y obtención de financiamiento para la inversión de bienes de capital o ampliación de operaciones, se puede llegar a convertir en un trámite tedioso al tener que explicar detalladamente la forma de operación y la obtención de ingresos, por lo tanto es conveniente presentar información más detallada.

Al venderse de manera virtual boletos y servicios accesorios como reservaciones de hotel, renta de autos, seguros de viaje, etc., sin poder obtener a cambio un bien físico, sino más bien una promesa de la prestación de un servicio, la figura de intermediación se vuelve más compleja, pero los hechos generadores consignados en una Factura a Consumidor Final o Comprobante de Crédito Fiscal tienen validez y poder ejecutorio a favor de terceros una vez sean emitidos. Por consiguiente la intermediaria se vuelve responsable de que el cliente reciba los beneficios que se transfieren de forma onerosa, es decir que no lo absuelve de sus obligaciones comerciales.

Por la complejidad anterior y la carencia de conocimientos en materia tributaria y financiera, las operaciones en este sector, específicamente en el mercado de agencias de viajes se vuelve engorroso, dado que se presta a interpretaciones erradas respecto a responsabilidades y obligaciones, para el caso una agencia se dedica al asesoramiento, no así a la prestación del servicio del cual es intermediario.

El actuar de las agencias de viajes por cuenta de un tercero, no deja del todo claro el monto de cantidades transadas y el número de operaciones realizadas, ya que para efectos fiscales únicamente se reportan los ingresos obtenidos en concepto de comisiones por intermediación y el cobro por emisión de boleto aéreo realizado durante un periodo determinado, pero financieramente el volumen de las operaciones dará un parámetro para establecer flujos de efectivo, cálculo de márgenes de rentabilidad y necesidades de financiamiento.

2.2 Principales definiciones

La investigación contiene términos básicos y conceptos técnicos que necesitan de una explicación más amplia y profunda, a continuación se presentan un listado con su respectiva explicación:

a) Agencia de viajes

Es aquella empresa privada que hace de intermediaria entre sus clientes y determinados proveedores del rubro viajes, tales como aerolíneas, hoteles, cruceros, entre otros, ofreciendo mejores condiciones de contratación en los viajes que desean emprender

b) Boleto

Es un contrato entre la compañía de transporte y el pasajero con un valor monetario real.

c) BSP

Es un sistema de facturación creada por IATA para simplificar y facilitar el proceso de venta, notificación y remisión entre las agencias de viajes y las compañías aéreas, este sistema fue diseñado especialmente para controlar la venta de boletos aéreos de las agencias acreditadas.

d) Comisión

Es aquella cantidad que se percibe por concretar una transacción comercial y que corresponderá a un porcentaje determinado sobre el importe total de la operación comercial.

e) Comisionista

Persona que trabaja de intermediario comercial, especialmente en un negocio de compraventa a cambio de una comisión por venta.

f) Gestor de reservas (GDS)

Son sistemas informatizados de reservas utilizados principalmente por aerolíneas y agencias de viaje que les permiten acceder en tiempo real a la reserva de vuelos, habitaciones de hotel y alquileres de coche como servicios principales, pero también ofrecen otros servicios adicionales tales como cruceros, billetes de tren, seguros, etc.

g) IATA

Es la organización mundial de las líneas aéreas regulares. Sus miembros realizan la mayor parte del tráfico aéreo internacional en más de cien naciones. Su misión principal consiste en garantizar que el tráfico mundial de las líneas aéreas se lleve a cabo con máxima velocidad, seguridad, eficiencia y en óptimas condiciones económicas.

h) Intermediario

Persona o empresa que interviene en el proceso de comercialización ya sea entre el productor primario y el industrial o entre éste y el consumidor. Los intermediarios cumplen la función especializada de unir al productor con los demandantes finales de lo que éste produce.

i) Línea aérea

Es una empresa que se dedica al transporte de pasajeros o carga y, en algunos casos, animales por avión.

2.3 Generalidades de las agencias de viajes

Actualmente las agencias de viajes desarrollan mayoritariamente sus operaciones comerciales entre una línea aérea y el cliente final, el proceso inicia con la emisión de los boletos aéreos, para

lo cual la agencia de viaje deberá anticipadamente inscribirse ante IATA, la cual mediante un número de acreditación le permite la emisión de boletos aéreos.

Las agencias de viajes obtienen acceso al inventario de las líneas aéreas por medio de los GDS (sistemas de reservaciones o gestor de reservas), herramienta con la cual se auxilian para dar el asesoramiento al consumidor final, una vez esta etapa es concluida (Precio, Vuelo, Fecha de Viaje), el boleto aéreo es emitido. Al final de cada mes las operaciones facturadas son totalizadas y se emite un Comprobante de Liquidación a cada línea aérea.

2.3.1 Estructura organizativa de una pequeña agencia de viajes

A) Organigrama

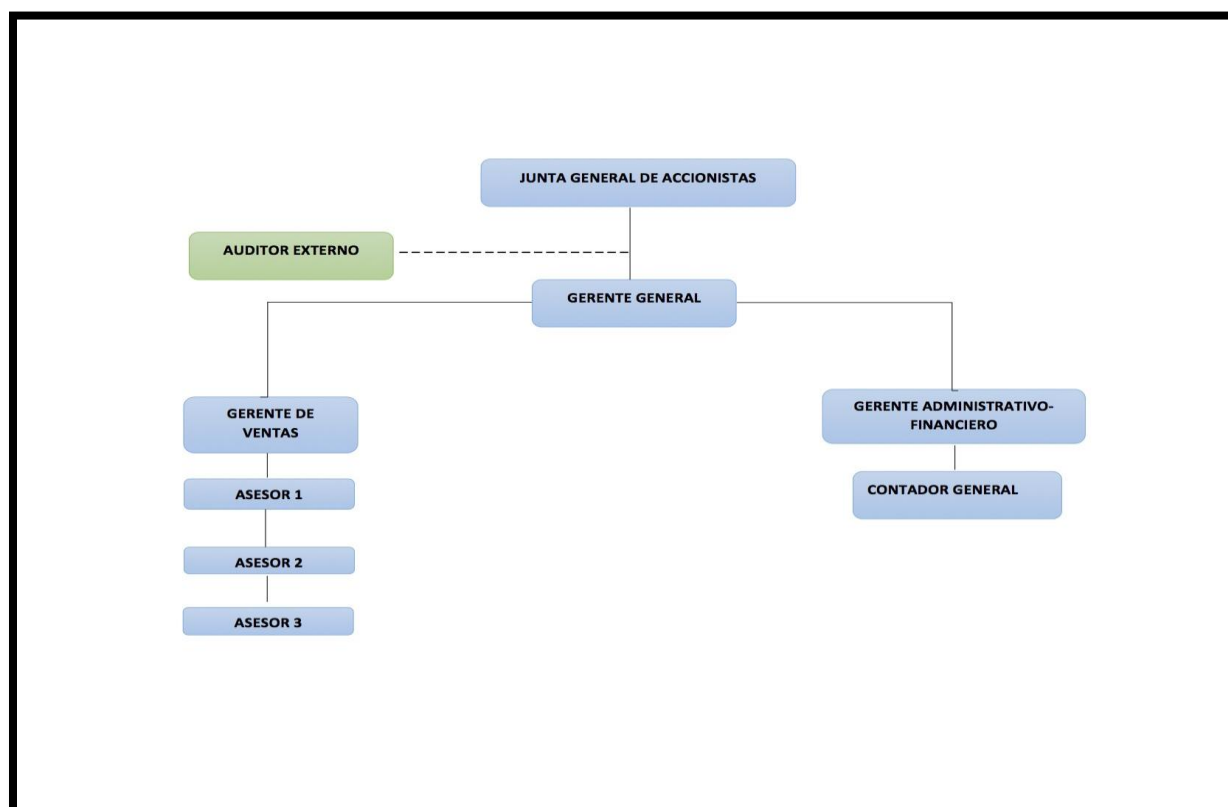


Figura No. 1 Ejemplo básico de la estructura organizativa de una agencia de viajes (en cada Agencia la estructura puede variar de acuerdo a su tamaño).

B) Descripción del organigrama

Para el entorno de mercado, y considerando las características de la operación en cuestión, la estructura administrativa de una agencia de viajes, generalmente está compuesta por una junta de accionistas, quienes delegan el manejo de las operaciones a un gerente general, encargado de administrar los recursos tanto financieros como humanos, habitualmente está compuesta según la imagen mostrada en la figura 1.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de los elementos del organigrama básico planteado en la figura 1:

Junta general de accionistas: se encarga de revisar las gestiones administrativas y financieras de la agencia, generalmente están conformadas por la familia; ya que es de considerar que las agencias de viajes en su mayoría son negocios familiares.

Gerente general: en términos generales se puede afirmar que este puesto es ocupado por el dueño de la empresa, que funge como accionista a la vez; sus funciones están enfocadas al establecimiento de metas y objetivos de una manera coordinada con las unidades de gerencia que estén bajo su cargo, evaluando a estas el rendimiento que desempeñan, bajo las políticas, objetivos y metas previamente establecidos.

Gerente de ventas: es la persona encargada de dirigir, organizar y controlar toda la gestión de ventas; incluyendo el manejo de los asesores de ventas.

Asesores de ventas: son los encargados de la gestión de ventas, ya sea de boletos aéreos, paquetes turísticos, etc.

Gerente administrativo-financiero: es el delegado para planificar, ejecutar y dirigir toda la gestión administrativa y operativa de la agencia, entre sus funciones están el manejo de las relaciones comerciales con los diferentes proveedores ya sean estos nacionales o internacionales, también desarrollar e implementar las diferentes estrategias de compras y proyecciones anuales de la agencia.

Contador general: es el encargado de registrar las operaciones financieras de la agencia de viajes también de preparar los Estados Financieros.

Auditor externo: es quien se encarga de realizar la auditoría de las agencias de viajes durante un período determinado de tiempo.

2.3.2 Diagrama de flujo de las ventas en una agencia de viajes

Las actividades realizadas en la comercialización de productos turísticos pueden ser identificadas, en un diagrama de flujo, el cual se presenta en la figura 2, el cual muestra detalladamente cada una de las fases por las que el proceso de venta es realizado y que ayuda a visualizar de forma general la gestión de principio a fin.

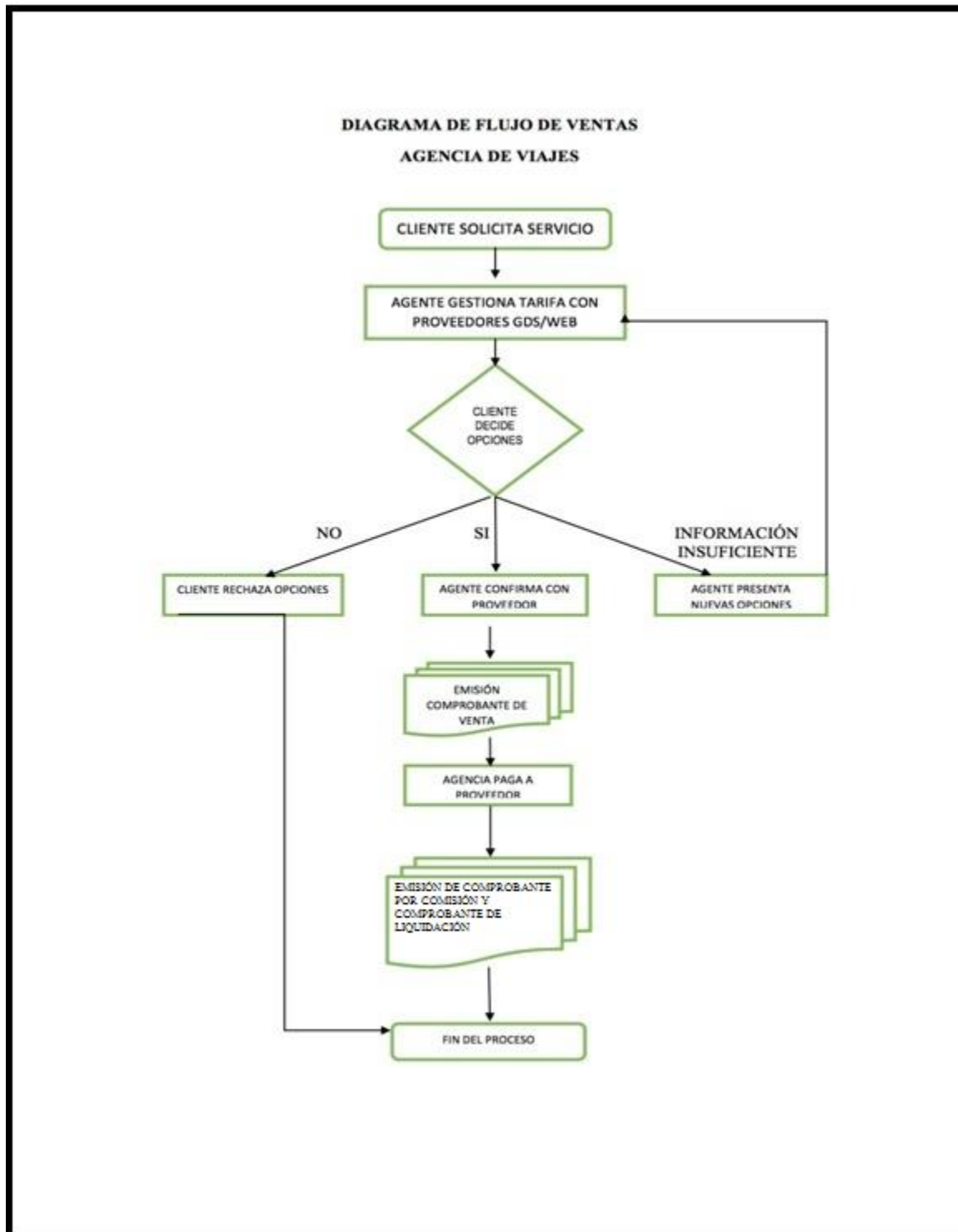


Figura No. 2 Diagrama de flujo de ventas en una agencia de viajes

Explicación diagrama de flujo de ventas en una agencia de viajes

Partiendo del momento en que el cliente solicita el servicio, se han considerado tres opciones de decisión, las cuales se resumirán a continuación:

Opción cliente dice que NO: el proceso inicia con la solicitud del servicio del cliente, a lo que el agente gestiona el requerimiento del cliente con los diferentes proveedores a su disposición, esto lo hace por medio de los sistemas de distribución global (GDS); luego el cliente al no estar de acuerdo con la opción la rechaza y finaliza el proceso.

Opción cliente dice que SI: de igual manera el proceso inicia como resultado de que un cliente solicite el servicio, luego que el agente consulta con el proveedor el cliente afirma que le parece la opción; seguidamente el agente hace la reserva por medio de una confirmación con el proveedor (línea aérea), se emite un comprobante de venta al cliente (puede ser factura consumidor final o crédito fiscal), seguidamente la agencia debe pagar al proveedor y por dicha transacción la agencia emite un comprobante por la comisión que le origino y Comprobante de Liquidación por las ventas que se realizaron a nombre del tercero, con lo anterior concluye el proceso.

Opción cliente dice que es información insuficiente: como en las opciones anteriores se inicia el proceso con las solicitud del cliente, seguidamente el agente consulta con los proveedores, al momento de tomar una decisión al cliente le parece que la información no llena sus expectativas, por lo tanto el agente le presenta nuevas opciones y entonces vuelve a iniciar el proceso.

2.4 El contador público en la agencia de viajes

2.4.1 Perfil del contador

El encargado de la contabilidad, usualmente es (son) la (s) persona (s) que se encarga de registrar, clasificar, analizar y revisar toda la información financiera que se genera en el negocio, por lo tanto esas tareas solo pueden ser realizadas por sujetos que tengan conocimientos y capacidades profesionales para poderlas desarrollar ajustándose a las buenas prácticas y criterios comunes.

El contador que se encargue de la información dentro de una agencia de viajes debe cumplir con las responsabilidades de su área y mostrar competencias para el trabajo encomendado, tendrá que ser profesional titulado o al menos debe haber estudiado bachillerato en opción de contaduría, conocer sobre temas financieros, tributarios y poseer sólidos conocimientos sobre normativa técnica internacional sea NIIF para las PYMES o NIIF, además conocer de aspectos básicos sobre el proceso contable y el ciclo de la preparación de los Estados Financieros, así como también tener pensamiento analítico para orientar procesos relacionados o solventar dudas en la toma de decisiones.

Sin embargo, actualmente desde un estudiante a nivel de bachillerato o de universidad hasta un egresado o graduado, con conocimiento necesarios en contabilidad y experiencia; son algunos de los requisitos que sobresalen al momento de valorar un perfil para que un contador se desempeñe en una empresa. En las agencias de viajes de igual manera establecen condiciones o filtros de contratación para esta área, de modo que se tenga personal competente para el desarrollo del trabajo contable.

2.4.2 El Rol del contador

En el cumplimiento de las responsabilidades que tiene a cargo el contador en estos negocios puede ser básico y también laborioso, registrar los movimientos contables, preparar los Estados Financieros, presentar reportes generados por sistemas informáticos a los cuales tiene acceso y es muy frecuente que realice trabajos que están fuera de sus funciones elementales. El grado de involucramiento se basa sobre las obligaciones, la experiencia y por el aspecto económico que tiene asignado el cargo, es decir; aquellas agencias de viajes que tienen recursos para ofrecer mejores sueldos es posible que tengan personal más competente en esta área.

Es un hecho que la persona que se desempeña como contador en una agencia de viajes debe ser o debería ser un profesional integral, sus funciones están orientadas a impulsar el orden, la transparencia y la veracidad de los procesos a través de políticas o manuales que existan en su alrededor de los cuales él puede apoyarse para desempeñar con calidad su trabajo, por otra parte esto conllevaría a beneficiarse en experiencia.

Quienes trabajan como contadores en este tipo de negocios deberán estar dispuestos a mostrar sus opiniones respaldándose con conocimientos y experiencia en temas de costos, contraloría, contabilidad, impuestos, tesorería, asesoría y en todo lo relativo al ámbito del contador.

En definitiva el contador de una agencia de viajes debe ser más participativo en la asesoría y consultoría, apoyarse en la administración para buscar el estudio o capacitación sobre las actividades y el entorno del negocio, además de brindar la confianza debe actuar como elemento de cambio es decir proponer medidas de control para el buen desarrollo de los procesos y actividades si no las tiene.

2.5 Control interno de las ventas por cuenta de terceros.

En relación a la existencia de supervisión, que debe tener la información que se genere y administre en una agencia de viajes; se lleva a cabo por medio de lineamientos establecidos en manuales, guías, instructivos y cualquier otro criterio proporcionado por la administración.

La aplicación de un marco de referencia sobre el cual se midan los parámetros de cumplimiento del sistema de control interno implementado, sirva para identificar las debilidades que tiene y que convergen a la problemática planteada en la investigación; por consiguiente la medida de evaluación para los mecanismos actuales son los planteados por COSO.

El control interno se define como un proceso organizado por la administración y el personal de las entidades, elaborado para dar seguridad en términos razonables sobre los objetivos alcanzados por medio de sus operaciones. (COSO, 2013). En este sentido; no importando la capacidad de los activos, el patrimonio acumulado o la posición que haya alcanzado en el mercado, fácilmente los intermediarios puede acomodarse a este tipo de buenas prácticas, adoptarlas y desarrollarlas en toda la estructura organizativa que tenga.

Por lo tanto las agencias de viajes cumplen con la definición planteada y pueden filtrar sus procedimientos por medio del modelo COSO con el objetivo de mejorar la calidad de información y unificar los criterios.

Los cinco componentes que plantea el modelo de control aplicable a las agencias de viajes son:

- a) el ambiente de control; en marca lo que gira alrededor de la agencia de viajes y que proporciona las bases para crear normas;
- b) evaluación de los riesgos; proporciona el análisis sobre aquellos que pueden afectar los objetivos;
- c) las actividades de control; cuyas acciones son establecidas por

la políticas o procedimientos aprobados por la alta gerencia; d) información y comunicación, la cual es vital para trasladar las medidas tomadas y los resultados obtenidos, y e) monitoreo, lo que implica la supervisión del funcionamiento del sistema de control interno.

Este tipo de negocios no cuenta con un departamento específico de auditoría interna en su estructura organizativa que desempeñe la función de vigilancia, que inspeccione los procesos y la manera de aplicación de las políticas adoptadas, así mismo que ejecute análisis y que proponga reglas para el beneficio del negocio. Dado los recursos limitados para la contratación de personal específico para cada área, generalmente la actividad de supervisión recae sobre el departamento contable, el cual es sujeto a revisión por la gerencia general.

Por lo tanto, las operaciones de venta que habitualmente se desarrollan y administran bajo prácticas comunes, altera el hecho de aplicar disposiciones, reglas y normas existentes según el deber ser, por el contrario; según la valoración o el juicio que tiene cada administración en tratar los ingresos de las ventas por cuenta de terceros conlleva a desaciertos de forma y de fondo, los cuales se profundizan aún más al no tener herramientas adecuadas.

El control interno es de amplia aplicación para la empresa, pero en este caso debe ser desarrollado sobre los elementos que señala la investigación los cuales son:

- El efectivo

La administración aplica políticas específicas para el tratamiento del efectivo acumulado, considerando prudentemente mantener un nivel de flujo que le permita poder realizar pagos a proveedores y acreedores, por otra parte dirigir la responsabilidad que tiene al recibir dinero generado por la intermediación. De igual manera aplicar procedimientos a seguir en el caso de requerir financiamiento.

- Las cuentas por cobrar

La necesidad de ampliarse en el mercado o atraer más clientes conduce a establecer otras opciones para vender; la intermediación no está al margen, por lo tanto la administración trabaja sobre políticas que establezcan los días de crédito, definir a que clientes y bajo qué condiciones se otorgan, ya que al momento de producir ingresos darán la pauta para controlar los montos y carteras de créditos vigentes.

- Ingresos Ordinarios

Siendo parte medular del negocio estos se identificarán plenamente por instrucciones que definan como contabilizar, presentar y controlar los propios de los ajenos los cuales deben estar separados de los ingresos ordinarios; ya que las agencias de viajes aplican esfuerzos a incrementarlos sea por medio de emisión de boletos, paquetes turísticos, servicios relacionados y de comisiones por los productos comercializados.

- Pasivos

Finalmente el agente de viajes, por el efectivo que recibe y el cual le pertenece al dueño de los servicios que ofrece como intermediario, utilizará políticas de pago para liquidar el pasivo y recibir la comisión correspondiente en el tiempo convenido, internamente debe combinar los lineamientos del efectivo y de pasivos para no afectar el capital de trabajo.

Actualmente estas empresas solamente cuentan con las observaciones que le pueda realizar la auditoría externa, la cual por su rol se enfoca en la información que conduce a los Estados Financieros del negocio, al mismo tiempo es preciso mencionar que los señalamientos hechos de manera puntual en los informes que entregan, son evacuados durante el proceso de revisión.

2.6 Ingresos de comisiones por cuenta de terceros

La intermediación es un servicio, del cual la empresa que lo ejecuta recibe una remuneración en concepto de comisión, la cual según la legislación tributaria se convierte en hecho generador de impuestos. Regularmente existen pactos o contratos que respaldan este tipo de ingreso, en ellos muchas veces se definen porcentajes y adicionalmente establecen otro tipo de incentivos.

La agencia de viajes percibe los siguientes ingresos: comisión por el trámite de la emisión de boletos aéreos la cual es cobrada al cliente, comisión por el monto de los boletos vendidos, la cual es denominada como ordinaria, que se genera sobre la tarifa aérea y otros ingresos que pueden ser atribuidos a elementos puntuales tales como: destinos, clase de servicio, económico o ejecutivo, restricciones de la tarifa, participación y posicionamiento de mercado del proveedor, comisiones por venta de paquetes turísticos, además recibe incentivos por alianzas con operadores de turismo y servicios relacionados.

En el proceso de registro de los ingresos la entidad recibe valores monetarios por la venta de boletos aéreos o cualquier otro servicio que proporcione a los clientes, pero es importante enfatizar que una parte de ese dinero recibido es la comisión que le corresponde, la cual presenta como ingresos en los Estados Financieros y la otra parte del efectivo cobrado en la transacción le pertenece al que provee el servicio, de esta manera se genera un pasivo a corto plazo.

Para controlar el ingreso la administración se auxilia en términos contables de subcuentas, separando en el abono la cuenta por pagar por los servicios prestados del monto cobrado que representan su ingreso; respecto al área fiscal se utilizan los libros de control de IVA para poder separar en columnas distintas las cifras que corresponden a los valores por cuenta de terceros de las ventas propias, que son sobre las cuales se calcularán los impuestos de venta y anticipo a cuenta.

2.7 Legislación aplicable

La actividad económica que realizan las agencias de viajes no cuentan con una disposición específica, sin embargo hay ciertas leyes, reglamentos y códigos que hacen referencia a características genéricas propias del servicio que brinda, estas a su vez les conceden derechos y les demandan responsabilidades como a cualquier negocio en funcionamiento.

Normativa tributaria	Comentario
Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) Artículo 16	Constituye hecho generador el monto en concepto de comisión.
Reglamento de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA) Artículo 2, numeral 5	Las empresas que se dedican a este rubro de servicios son definidas por un elemento común; prestan servicios por cuenta de terceros.
Código Tributario Artículo 41, 45 y 108	En este apartado se encuentran cuatro elementos importantes a) le nombra contribuyente, b) la responsabilidad de pagar impuestos, c) los ingresos son comisión y d) indica que los comisionistas emitirán a su propio nombre Comprobante de Crédito Fiscal o Factura de Consumidor Final, según corresponda indicando que actúan por cuenta del mandante; luego deberán entregar un Comprobante de Liquidación

	<p>por el total de las ventas realizadas por período tributario a cada uno de los mandantes.</p>
<p>Reglamento de Aplicación del Código Tributario</p> <p>Artículo 10, 41 y 85, literal “i-j”</p>	<p>Las condiciones o acuerdos entre la agencia de viajes y su representado no son objeto de oposición ante el fisco, por lo que debe responder por sus actos de comercio al Ministerio de Hacienda de forma independiente.</p> <p>Los contribuyentes que presten servicios por cuenta de terceros, deben cumplir con requisitos para poder emitir documentos.</p>
<p>Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento</p>	<p>Basado en el hecho generador o la fuente que produce las rentas obtenidas (comisiones), los sujetos que actúan (el contribuyente) y; las obligaciones formales y sustantivas que se deben cumplir.</p>
<p>Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y la Guía de orientación No DG=001/2014</p>	<p>La Dirección General de Impuestos Internos emitió opinión jurídica 10002-NEX-0123-2014 que menciona “no aplicar el impuesto en el caso de funciones de intermediación”. Por otra parte el romano viii del numeral 2.9 establece a otras funciones de intermediación como exentas de los impuestos que menciona la Ley de impuesto a las operaciones financieras.</p>

Normativa mercantil	Comentario
<p>Código de Comercio de El Salvador</p> <p>El artículo 1066</p>	<p>El Título V capítulo I perteneciente al código establece que pueden celebrar contratos de comisión. Hace alusión que por medio de un contrato de comisión cualquier empresa desempeña en nombre propio pero por cuenta ajena, mandato para ejecutar actos de comercio.</p>

2.8 Normativa técnica aplicable

Normativa contable	Comentario
<p>Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)</p> <p>La Sección 3 a la 8</p> <p>La Sección 23, párrafo 23.1 literal b; párrafo 23.3 y 23.4</p> <p>Módulo 23 Ingresos de Actividades Ordinarias</p>	<p>Contablemente las agencias de viajes deben cumplir con la presentación de sus Estados Financieros para evaluaciones, planificaciones y revisiones tal como lo estipula la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades</p> <p>Una parte de los fondos pertenecen al propietario de los bienes o servicios ofrecidos por el intermediario</p> <p>Entre la agencia de viaje y un proveedor de servicios solo existe una relación de agencia</p>
<p>Manual de Agente de Viajes, emitido por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA)</p> <p>Resolución 824^a</p>	<p>El instructivo reconoce que los ingresos que perciben las agencias de viajes por la labor de intervención solo son comisiones</p>

2.9 Incidencias y consideraciones de las ventas por cuenta de terceros en lo contable y tributario

2.9.1 Contables

ÁREA	INCIDENCIA	CONSIDERANDOS
Contable	La clasificación de los ingresos propios de los ajenos.	Debe existir un sistema contable diseñado que permita registrar los ingresos en la contabilidad de tal forma que sea fácil identificar los ingresos ordinarios de los ajenos. Tener un manual de políticas autorizadas.
	Créditos denegados por falta de información más detallada.	Si se registra en las Notas explicativas, los montos percibidos en concepto de ingresos por cuentas ajena, facilitaría la comprensión de los delegados para evaluar la información financiera en las entidades del sistema bancario.
	Falta de liquidez.	Si no se poseen políticas de créditos, la agencia se encontraría en problemas de liquidez, debido a que debe de pagarle al tercero de contado y ella para aumentar sus ventas da opciones de pago. La falta de liquidez la puede llevar al incumplimiento de sus obligaciones.

2.9.2 Tributarias

ÁREA	INCIDENCIA	CONSIDERANDOS
Tributaria	Reconocer a todos los ingresos obtenidos a través de la venta por cuenta ajena como ingresos brutos aumenta el monto para el cálculo del pago a cuenta.	Es importante que exista la emisión correcta de los comprobantes que amparan la venta, es decir; lo que se consigna en ellos deben seguir las indicaciones contenidas en el código tributario.
	De igual manera es necesario que se emita el Comprobante de Liquidación que contenga el resumen mensual de las ventas efectuadas en nombre del mandante.	
	Los datos o cifras revelados en el recuadro "actividades de servicios" del formulario de la declaración de pago a cuenta, deben coincidir con los valores presentados en la declaración de IVA	
	Las anotaciones efectuadas en los libros de ventas a contribuyentes y consumidor final, pueden presentar inconsistencias en sus registros.	Las empresas deben tener los libros de control tributario autorizados por un contador público certificado.
	El modelo o formato del libro de ventas a contribuyente y consumidor final debe estar conforme a las normas tributarias.	
	Los valores contenidos en los libros antes mencionados deben estar soportados en los documentos respectivos y deben de anotarse de forma periódica	
	Las Facturas a Consumidor Final, Comprobantes de Crédito Fiscal, Comprobante de Liquidación, pueden tener consignados valores y	El software que posee la agencia de viajes, debe estar configurado de manera que al momento de facturar cumpla con las disposiciones tributarias aplicables a la emisión de los comprobantes.

	conceptos en forma incorrecta al no considerar lo estipulado por las normas tributarias, conduciendo al error.	Existencia de políticas para la revisión de los documentos emitidos a través de las copias respectivas, así como también los controles referentes al cuidado del inventario de esta papelería legal.
	Las agencias de viajes podrían pagar el impuesto al cheque o transferencias, igualmente sucedería con el impuesto al control de la liquidez, entonces en ambos casos pueden ocasionar una carga financiera a las cuentas del negocio.	<p>Conviene que la empresa se respalde en la resolución emitida por el Ministerio de Hacienda a favor de aquellos que actúan como intermediarios y esté exenta de pagar el impuesto al cheque o transferencias.</p> <p>Solicitar al banco donde poseen cuentas corrientes, apertura o clasificar una existente como especial, de allí podrá liquidar los fondos recibidos de los servicios transferidos y que son del mandante.</p> <p>El impuesto al control de la liquidez para efectos de su acreditación debe sustentarse a partir de las cartas que emiten los bancos donde se detallan las retenciones que por este concepto aplicará y deben incorporarse en la declaración mensual de IVA.</p>
	Establecimiento de una deuda presunta por las transacciones de ventas efectuadas con clientes de categoría Gran Contribuyente, cuando lo anotado en la declaración de	Las ventas declaradas en el formulario F07, deben tomarse de los datos que contienen los libros de ventas a contribuyentes y a consumidor final, los cuales deben estar siempre actualizados y revisados.

	<p>IVA no está completo o no guarda concordancia con la información que presentan los compradores con los que se efectuó la operación.</p>	<p>En el apartado del formulario F07, el recuadro de las "Ventas Internas Gravadas con Comprobante de Crédito Fiscal" o "Ventas Internas Gravadas con Factura" se anotarán los totales que se encontrarán en el respectivo libro en la columna que lleva por título "Ventas Gravadas" del apartado Ventas Propias.</p> <p>En la declaración F07 se informará en el recuadro "Ventas Gravadas por cuenta de Terceros Domiciliados", la suma de los dos totales de las ventas gravadas anotadas en el libro de ventas a contribuyentes y consumidores finales en el apartado de cada uno "Ventas por cuenta de Terceros".</p>
--	--	---

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque y tipo de investigación

La investigación realizada es de tipo hipotético deductivo, ya que se detalló y describió las características del problema que presentaban las agencias de viajes, que no contaban con una guía para el tratamiento contable y tributario que les ayude en la incidencia que tienen las ventas por cuenta de terceros, para lo cual se utilizaron técnicas que permitieron la recolección de datos que se analizaron para comprobar la hipótesis que se planteó. Se utilizó un enfoque mixto que permitió el análisis cualitativo a través de las variables planteadas y en cuanto al análisis cuantitativo por medio de la presentación de los resultados.

3.2 Delimitación espacial y temporal

3.2.1 Espacial o geográfica

La investigación se ejecutó en las agencias de viajes ubicadas en el municipio de San Salvador, departamento de San Salvador donde se concentran la mayor cantidad de negocios de este tipo. (Ver Anexo No. 1)

3.2.2 Temporal

En el tiempo de estudio para la investigación se comprendió un periodo de dos años desde el 2013 hasta 2015, debido a que en este tiempo ha surgido problemáticas relacionadas al tratamiento contable tributario de las ventas por cuenta de terceros.

3.3 Sujetos y objeto de estudio

3.3.1 Unidades de análisis

Para esta investigación, las unidades de análisis están compuestas por las agencias de viajes, ubicadas en el municipio de San Salvador, registradas en el Directorio Económico de Empresas, 2015 de la Dirección General de Estadísticas y Censos (Ver Anexo No. 1).

3.3.2 Población y marco muestral

Población

Definidas las unidades de análisis, se estableció como población la siguiente:

Las 50 agencias de viajes del municipio de San Salvador, de las cuales se tuvo acceso a 23; registradas en el Directorio Económico de Empresas, 2015 de la Dirección General de Estadísticas y Censos (Ver Anexo No. 1)

Muestra

El cálculo de la muestra de la población de las agencias de viajes se determinó considerando los siguientes aspectos: un error muestral del 5%, debido a que al escoger una muestra, se pierde representatividad del total de la población, se estableció un nivel de confianza del 98% que la estimación de la investigación que se realizó se ajustara y un 2% de fracaso, que los resultados no se adaptara a la realidad, estos valores se utilizaron en la fórmula estadística para poblaciones finitas, de la siguiente forma:

Cálculo de muestra de agencias:

Fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N-1) e^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra.

N= Población.

Z= Coeficiente de confianza.

e= Margen de error.

P= Probabilidad de éxitos de que la problemática exista.

Q= Probabilidad de fracaso.

Entonces:

n=?	e= 0.05
N= 50	P= 0.98
Z= 2.33	Q= 0.02

Sustituyendo los valores anteriores en la fórmula, se obtuvo:

$$n = \frac{(50) (0.98) (0.02) (2.33)^2}{(50-1)(0.05)^2 + (0.98) (0.02) (2.33)^2}$$

$$\frac{(0.98) (5.4289)}{0.1225+0.1064}$$

$$\frac{5.32}{0.2289}$$

$$n = 23.24$$

De acuerdo a los resultados se estudiaron 23 agencias de viaje, las cuales se seleccionaron mediante el muestreo aleatorio simple donde cada una tuvo la misma probabilidad de ser seleccionada.

3.3.3 Variables e indicadores

A continuación se presentan las variables que fueron establecidas con sus respectivos indicadores:

Variable independiente

Guía de aplicación para el tratamiento contable tributario de las ventas por cuenta de terceros.

Indicadores

- ✓ Presentación correcta de las declaraciones tributarias
- ✓ Aprobación de financiamientos por entidades del Sistema Financiero
- ✓ Menos observaciones por parte de la auditoría externa

Variable dependiente

Unificación de criterios para incidir en los aspectos financieros.

Indicadores

- ✓ Estados Financieros
- ✓ Diseño de las políticas y medidas de control de calidad
- ✓ Acreditación por parte de IATA

3.4 Técnicas, materiales e instrumentos

3.4.1 Técnicas y procedimientos para la recopilación de la información

Para la obtención de la información sobre la problemática que se investigó, se utilizó la técnica de la encuesta, ya que por medio de esta forma se pudo tener acceso a una información más veraz en cuanto a las situaciones que están pasando en las agencias de viajes, con respecto al tratamiento contable y tributario que se les está dando a las ventas por cuenta de terceros.

3.4.2 Instrumentos de medición

El instrumento utilizado para ejecutar la técnica seleccionada fue:

- Cuestionario, el cual fue contestado por un representante de cada una de las agencias que se seleccionaron aleatoriamente, quienes se desempeñan en el departamento de administración o contabilidad, con el único objetivo que las repuestas fueran muy acertadas y de esta manera poder determinar la solución a la problemática.

3.5 Procesamiento y análisis de la información

La información que se obtuvo al momento de ejecutarse los cuestionarios, fue procesada a través de hojas de cálculo donde fueron colocados los datos para la elaboración de la respectiva representación gráfica y la correspondiente interpretación de los resultados.

3.6 Cronograma de actividades

MESES	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				
ACTIVIDADES POR SEMANA	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA																	
Situación problemática																	
Enunciado del problema																	
Justificación del tema																	
Objetivos de la investigación																	
Hipótesis																	
Limitaciones de la investigación																	
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO																	
Elaboración del marco teórico																	
Entrega del marco teórico																	
Revisión del marco teórico																	
Correcciones del marco teórico																	
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN																	
Elaboración de cuestionario																	
Recopilación de información a través de encuestas																	
Procesamiento de la información																	
Análisis e interpretación de resultados																	
CAPÍTULO IV DESARROLLO DE PROPUESTA Y PRESENTACIÓN																	
Diseño y elaboración de propuesta																	
Entrega de propuesta																	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES																	
Elaboración de conclusiones y recomendaciones																	
Entrega final de trabajo completo																	

3.7 Presentación de resultados

3.7.1 Tabulación y análisis de resultados

Una vez tabulada la información recolectada por medio del cuestionario, se procedió con la interpretación de la misma; el análisis se ejecutó de la siguiente forma:

Se inició con la pregunta en cuestión, se tabuló colocando la frecuencia en términos absolutos y porcentuales, dichas frecuencias fueron representadas mediante gráficos de barras y pastel. Al final se concluyó a la interrogante, evidenciando la mayor de las frecuencias de las opciones de respuesta (Ver Anexo No. 3).

3.7.2 Diagnóstico

Basándose en el análisis e interpretación de los resultados obtenidos durante la investigación, se recopiló información por medio del cuestionario dirigido a los administradores y contadores de las agencias de viajes ubicadas en el municipio de San Salvador, se evaluaron las consideraciones relacionadas a las ventas por cuenta ajena en lo contable y tributario.

El estudio refleja que en un 53%(P,1) las agencias de viajes conocen la figura de intermediario y en un 35%(P,1) la de comisionista, lo que indica que con los términos anteriores relacionan a las ventas por cuenta de terceros; no obstante el 12%(P,1) la identifican como consignación, pero algunas de ellas no cuentan con políticas para la documentación y tratamiento de las operaciones que realizan por cuenta de un mandante; los relativos controles establecidos por lo general están basados en la segmentación de los ingresos a nivel de libros de IVA de ventas a contribuyentes y consumidor final, lo cual limita el amplio concepto y la forma que deben tratarse en éste tipo de transacciones.

Las agencias de viajes que no cuentan con una guía para el tratamiento contable y tributario, presentan desacuerdos en sus procedimientos de verificación o en la presentación de la información financiera y fiscal, por el simple hecho de no contar con estándares que ofrezcan unificar los criterios para el registro de los ingresos obtenidos a través de las ventas por cuenta de terceros.

De 23 agencias consideradas como la muestra, al consultarles si tenían un manual interno que les describiera la manera de registrar los ingresos, el 35%(P.8) equivalente a ocho de ellas afirmaron poseerlo y considerarlo apropiado en cuanto a los procedimientos definidos para el registro. Es oportuno mencionar que al preguntar sobre si es necesaria la elaboración de una guía que defina los criterios contables, tributarios y de control para el registro adecuado de las operaciones por cuenta de terceros, el mismo 35%(P.10) afirmó que para ellos no es necesario el diseño de otra herramienta; no obstante siendo la mayoría el 65%(P.10) restante avala la creación de la guía propuesta.

Entonces las causas de la problemática apunta a la ausencia de una guía que reúna a los elementos de la normativa técnica y legal que le sean aplicables al sector de las compañías objeto de estudio, con la finalidad de orientar e implementar de una manera adecuada el registro de las operaciones que realiza por cuenta de terceros.

Queda demostrado por la investigación y el análisis de los datos obtenidos por medio de la muestra; los resultados del diagnóstico son:

- Se comprobó que el 65% (P.10) de los encuestados afirmó no contar con una guía que describan la manera trabajar las ventas por cuenta de terceros tanto en la forma contable y tributaria.

- Existe en el rubro procedimientos o criterios diversos para tratar los ingresos en las agencias de viajes.
- Se ratifica que el 75%(P.5) utiliza como marco de referencia técnico contable a la NIIF para la PYMES, lo cual ayudaría a la unificación de criterios.

A pesar de tener los componentes necesarios para poder encontrar una armonización en los aspectos contables y tributarios en este rubro de servicios, la dificultad encuentra más respaldo en el limitado interés que existe en el grupo de agencias de viajes, que por su condición dentro del sector tienen la capacidad de influir e incentivar a las demás a emular o copiar sus procesos, políticas y controles para alcanzar la calidad en los servicios que prestan.

La anterior condición persiste porque cada negocio trata de solventar sus dificultades administrativas según su criterio, incrementando la distancia que existen entre las agencias agremiadas y las que no lo están, conduciendo a la apatía de no buscar una solución que responda a la problemática que poseen en este caso como intermediarios o comisionistas.

CAPÍTULO IV – PROPUESTA DE UNA GUÍA PARA EL TRATAMIENTO CONTABLE Y TRIBUTARIO DE LAS VENTAS POR CUENTA DE TERCEROS EFECTUADAS POR LAS AGENCIAS DE VIAJES EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR

4.1 Descripción de la propuesta

Luego de haber efectuado el diagnóstico, tras el conocimiento de la problemática en estudio, se ha elaborado una propuesta de solución que abarca tanto aspectos teóricos como prácticos de las operaciones por cuenta de terceros que realizan las agencias de viajes, así como también el tratamiento del impuesto a las operaciones financieras.

Se iniciará describiendo el perfil de una empresa del sector, el cual muestra aspectos teóricos de las ventas por cuenta de terceros, la documentación requerida, elementos de cumplimiento específico de la normativa técnica y legal para el procesamiento adecuado de dichas operaciones, al igual que su respectivo registro y revelación en los Estados Financieros.

Concluyendo con un caso práctico en el cual se han integrado cada uno de los procesos realizados durante el ciclo de trabajo de las agencias de viajes, el proceso de venta, documentos utilizados, transferencia de fondos a bancos, el pago a proveedores, registro de impuestos; liquidación de los mismos, elaboración de declaraciones mensuales y revelación de información.

4.1.1 Perfil de agencia de viajes utilizado para la elaboración de la propuesta

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V. constituida en junio de 1981, cuya actividad principal es la venta de boletos aéreos, asesoramiento, gestión de viajes y servicios turísticos relacionados, con domicilio en la ciudad de San Salvador, su categoría de contribuyente es pequeño; con participación en el mercado del 5% del total de ventas realizadas en el municipio, cuenta con diez empleados, distribuidos en dos departamentos: ventas con 6 y administración con 4 respectivamente, este último es conformado por un contador, un asistente contable, un encargado de las cuentas por cobrar y un mensajero.

El contador cuenta con más de veinte años de experiencia y posee título de bachiller técnico vocacional comercial, opción contaduría; pero ha presentado dificultades en el desarrollo de sus responsabilidades, ya que adicional a realizar la función de contador general, también coordina al personal administrativo. Lo que demanda la mayoría de su tiempo, impidiéndole poder participar en capacitaciones

La compañía lo inscribió para que participara en dos seminarios sobre implementación de NIIF para Pymes, los cuales fueron insuficientes, el equipo de auditoría externa realizó la adopción, presentando los nuevos lineamientos a la administración, pero el contador no tuvo participación en dicho proceso, por lo que existen algunos puntos en los cuales tiene duda respecto a su aplicación, específicamente al registro, presentación y revelación de la información de ingresos en los Estados Financieros.

Actualmente se utiliza un sistema informático contable para el registro de las transacciones, el cual cuenta con módulos por medio de los cuales se gestiona lo siguiente: facturación, cuentas por cobrar, tesorería, pagaduría y contabilidad; que generan los siguientes reportes: detalle de

documentos de ventas elaborados, libros fiscales, estados de cuenta, antigüedad de saldos, cheques girados, analíticos de cuentas contables, balances y estados de resultados.

Los controles internos se limitan a la verificación de conciliaciones bancarias, confirmación de saldos con clientes, análisis de gastos por departamento, revisión de declaraciones de impuestos y a dar seguimiento a las observaciones realizadas por el auditor externo, el cual realiza dos visitas en el año.

El procedimiento utilizado al realizar una venta es el siguiente: se emite un Comprobante Crédito Fiscal o Factura a Consumidor Final, el cual dependerá según requerimiento del cliente; se recibe el efectivo en concepto de pago y se envía a remesar al banco, se elabora un cierre de caja por las transacciones del día y finalmente se entrega la documentación de soporte al departamento contable, el cual verifica que este completa, para luego trasladar los registros al módulo de contabilidad, que hace los asientos respectivos devengando el ingreso y estableciendo una cuenta por pagar.

Una vez a la semana se realizan cortes de las operaciones efectuadas por cuenta de terceros, entre los cuales se encuentran líneas aéreas y operadores de turismo; para dicha operación se deben de auxiliar con los reportes de cuentas por pagar, de la misma manera verificar los estados de cuenta proporcionados por cada mandante contra los registros internos, verificando que estén debidamente facturados; finalmente se elabora un Comprobante de Crédito Fiscal por la comisión ganada y se procede con el cobro. Es preciso mencionar que las agencias de viajes al finalizar el mes, deberán de acuerdo al artículo 108 del Código Tributario emitir un Comprobante de Liquidación a cada uno de los mandantes a los cuales representan.

4.1.2 Identificación de áreas sujetas a mejora o a implementación de procedimientos

A. Área tributaria

Una presunta deuda fiscal por omisión de ingresos, debido a que la Administración Tributaria relaciona información de todos los contribuyentes presentada en los formularios F07 IVA, F11 Renta, F14 Pago a Cuenta y F930 Informe de Retenciones, por su calidad de pequeño contribuyente la AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. de C.V. durante el período puede ser sujeta a retención de IVA por la venta de boletos aéreos; dichas operaciones se pueden llegar a omitir en el formulario respectivo, por lo cual sus ingresos no coincidan.

La empresa puede experimentar pérdida de liquidez por la entrada en vigencia de la Ley a las Operaciones Financieras, la cual ha tasado los cheques, transferencias y los depósitos efectuados; el contador puede conocer que el impuesto aplicado por las remesas es recuperable, no así el aplicado a los pagos efectuados, pero a la fecha puede que no se hayan acreditado ninguna retención posiblemente por desconocer la manera en que deben hacerlo, de igual forma no realizar los registros en la contabilidad.

B. Área contable

La administración como parte de sus proyectos de crecimiento, requiere de financiamiento bancario por medio de una línea de crédito rotativa, la cual puede ser solicitada a una institución local; como parte de los requerimientos tendrá que presentar un juego completo de Estados Financieros de dos periodos anteriores, pero le pueden hacer observaciones, ya que los ratios financieros, específicamente la rotación de cuentas por cobrar y días de recuperación estén inconsistentes, debido a que la venta de boletos aéreos y servicios turísticos en el exterior cubran

más del 90% de los montos tranzados, los cuales no estén reflejados en ningún estado financiero presentado, lo que ocasionaría un atraso en el otorgamiento de dicho financiamiento.

La incompatibilidad en el sistema contable que utiliza el contador o el auxiliar contable, para registrar las operaciones respecto al que la Agencia ya adopto (bajo normativa técnica PYMES), esto se agravia por situaciones de negligencia asociadas a la falta de comprensión y se mantiene un sistema bajo normativa PCGA.

C. Área administrativa

En vista de la situación a un posible riesgo potencial, respecto a limitantes sobre el conocimiento de requerimientos fiscales y aplicación de normativa técnica por parte del departamento administrativo y contable de la agencia, el cual es el encargado de manejar la información por cuenta de terceros.

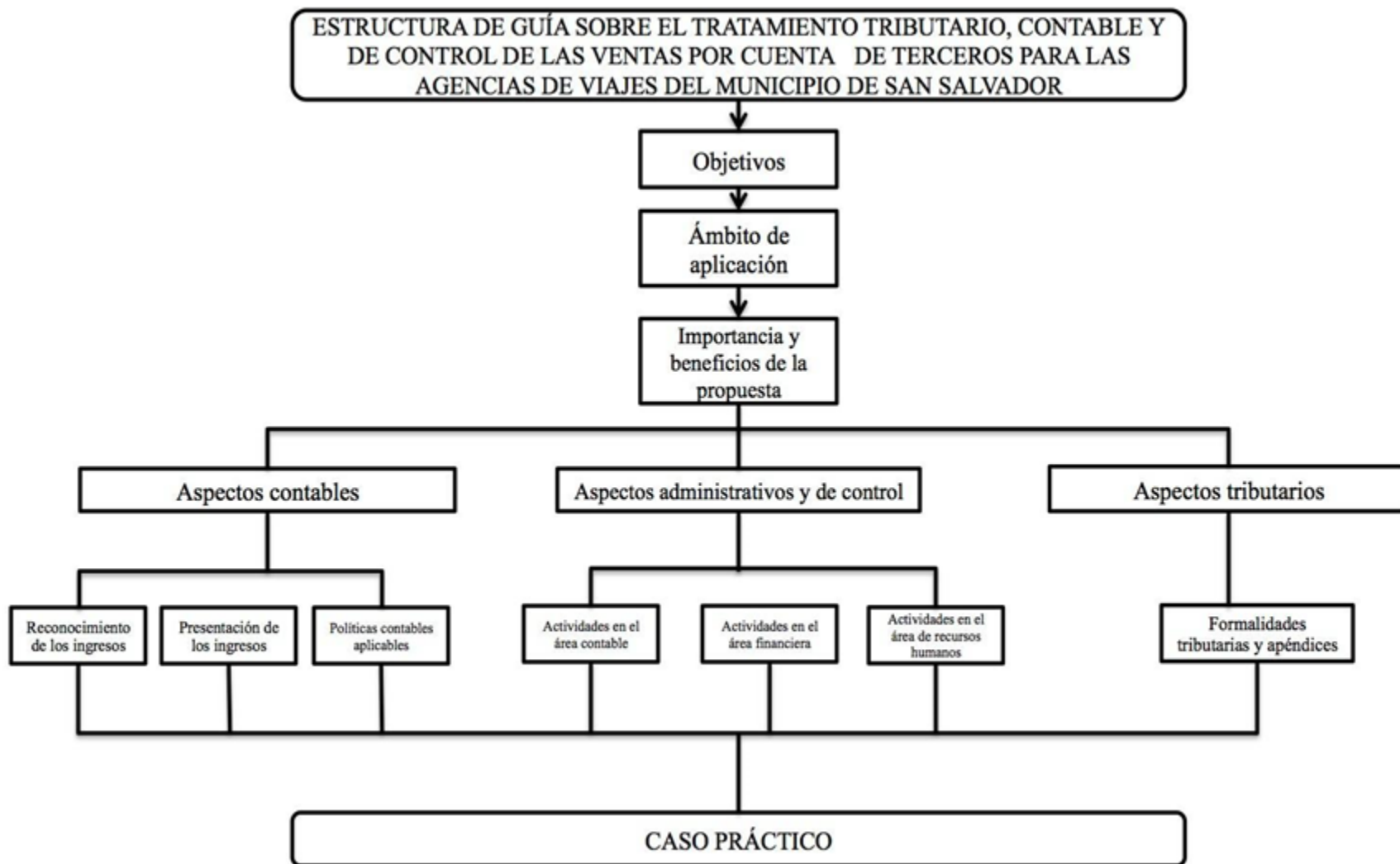
En AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. de C.V. la administración presenta:

- ✓ Falta de coordinación e insuficiente supervisión
- ✓ Instrucciones poco precisas en controles y políticas
- ✓ Relativa importancia a la utilización de las normas técnicas y tributarias por parte del contador y sus colaboradores.
- ✓ Desconocimiento de procedimientos tributarios vigentes
- ✓ Limitada participación del contador
- ✓ Restringido acceso a capacitaciones o asesorías para la actualización

**GUÍA DE TRATAMIENTO TRIBUTARIO,
CONTABLE Y DE CONTROL DE LAS VENTAS
POR CUENTA DE TERCEROS PARA LAS
AGENCIAS DE VIAJES**

CONTENIDO DE LA GUÍA

Estructura de la Guía	48
Objetivos	50
Ámbito de aplicación	50
Importancia y beneficios	51
A. Área contable	52
B. Área administrativa y de control	62
C. Área tributaria	64



4.2 Guía sobre el tratamiento tributario, contable y de control de las ventas por cuenta de terceros para las agencias de viajes del municipio de San Salvador

En las agencias de viajes ubicadas en el municipio de San Salvador; el tratamiento contable y el cumplimiento de las obligaciones tributarias de las ventas por cuenta de terceros, ha tenido deficiencias, esto ya sea por el desconocimiento o por la incorrecta aplicación de las normativas y regulaciones vigentes, razón por la cual es necesaria la elaboración de una guía que ayude a facilitar dicho cumplimiento.

Las agencias de viajes, contablemente deben establecer una división del efectivo que percibe en concepto de ventas por las transacciones que realizan, teniendo identificados los criterios a utilizar para el registro de los valores que representan los ingresos propios de los ajenos.

La presente propuesta tiene como objeto ser de utilidad para el sector de las agencias de viajes, ya que se han concentrado los elementos de la normativa técnica y tributaria que aplican al ramo, con la finalidad de contribuir al desarrollo de buenas prácticas y que proporcione las herramientas orientaciones al personal administrativo-contable para la ejecución de sus actividades.

Objetivos

General

- Proporcionar un apoyo a las agencias de viajes, por medio de una guía que oriente sobre el registro y tratamiento de las ventas por cuenta de terceros.

Específicos

- Presentar el deber ser de acuerdo a las normativas y regulaciones vigentes en el país, en cuanto al tratamiento contable y tributario de las operaciones realizadas.
- Preparar una ilustración de los Estados Financieros como una guía de consulta a considerar para la elaboración de dichos instrumentos en este tipo de empresa.
- Elaborar políticas de control interno que ayuden a mejorar las situaciones problemáticas que enfrentan en relación a las ventas por cuenta de terceros.

Ámbito de aplicación

La presente guía está dirigida a los departamentos de administración y contabilidad de las empresas del sector servicios en el ramo de turismo que actúan por cuenta de terceros, específicamente las agencias de viajes.

Importancia y beneficios de la propuesta

Para las agencias de viajes

Es de suma importancia contar con una guía que ayude a minimizar los inconvenientes que puedan surgir al momento en que prestan sus servicios y el tratamiento de los ingresos generados por cuenta de un tercero, ya sea este una línea aérea, hotel, etc.; entonces al tener definida la labor de intermediación, la guía le dará una mayor orientación para desarrollar sus actividades de la mejor manera y evitar caer en incumplimientos.

Para la administración

Considerando que en la mayoría de las agencias de viajes, los administradores son los mismos dueños, una guía les orientar a manejar de una manera eficiente este tipo de negocio, es preciso mencionar que el objetivo toda administración es producir utilidades, por tal razón una orientación escrita y específica les ayudará a minimizar posibles incumplimientos contables y tributarios en las entidades a las cuales representan.

Para el área contable

En el caso del departamento de contabilidad, tener una guía de consulta se vuelve conveniente para orientar la forma en que los contadores y financieros deben gestionar la información de las ventas por cuenta de terceros, de tal manera que se puedan fortalecer los criterios previamente adoptados o incrementar los conocimientos.

A. ASPECTOS CONTABLES

A.1 Reconocimiento contable de los ingresos

Se ha establecido que los agentes de viajes actúan entre un proveedor de boletos aéreos o paquetes turísticos y un cliente, por lo tanto esta función de intermediación es compensada cuando recibe una comisión o bonificación previamente pactada en la operación comercial.

Por otra parte también las agencias por sus propios medios tienen la capacidad de percibir ingresos que no se deriven de alguna relación comercial que existe entre líneas aéreas u operadores de turismo; sino que, se deben a asesorías, consultorías, atenciones personalizadas y cualquier servicio efectuado al cliente final; estos ingresos son obtenidos directamente por ellas.

En ambos casos, tanto las comisiones o bonificaciones por intermediación y las entradas obtenidas directamente, vienen a constituir el ingreso ordinario que se registrará contablemente en los Estados Financieros.

A.1.1 Procedimiento de Registro

Para establecer un procedimiento de registro que responda a las necesidades de las agencias de viajes del municipio de San Salvador se hace conveniente diversificarlos por medio de los servicios que habitualmente ofrecen este tipo de negocios.

a) Venta de Boletos Aéreos

Cuando la agencia de viajes recibe valores monetarios en sus instalaciones por la venta de boletos aéreos, debe quedar claro que sucede lo siguiente:

- 1) Su función es de intermediación
- 2) Es una transacción típica de venta por cuenta de tercero
- 3) El efectivo recibido no le pertenece
- 4) Debe entregar un Comprobante de Crédito Fiscal o Factura Consumidor Final por dicha transferencia

El procedimiento que el departamento de contabilidad debe ejecutar es bajo los siguientes criterios:

Recibido el efectivo registrará un pasivo a corto plazo a favor de la línea aérea, el cual estaría próximo a liquidar sujeto a las condiciones impuestas por el mandante y que entra a un proceso de comprobación a través de reportes, porcentajes, fechas, periodos o cualquier otro requisito.

Cuando vence el plazo para cancelar lo acumulado a favor del mandante, la agencia saldará el valor total de la deuda a la fecha exigida, lo anterior le generara una comisión por la cual deberá emitir un Comprobante de Crédito Fiscal a nombre de la línea aérea y pasara a ser parte de sus ingresos ordinarios.

En este proceso, la cuenta por pagar debe identificarse por medio de controles específicos de las distintas líneas aéreas que la componen; los cuales la empresa debe gestionar apoyándose en sistemas informáticos, libros auxiliares, reportes y cualquier otra herramienta que sirva para monitorear el pasivo.

El registro de cada comprobante emitido debe quedar asentado en el libro de ventas ya sea a consumidor final o de contribuyentes, haciendo la separación correspondiente entre las operaciones propias y las realizadas por cuenta de terceros, considerando si fue una transacción

gravada, exenta o no sujeta del impuesto IVA, e informando el monto de las ventas sujetas al impuesto en la casilla establecida para dicho efecto.

b) Venta de paquetes turísticos

El procedimiento de registro de los ingresos cuya fuente sea la transferencia de diversos servicios reunidos en uno solo; llamados paquetes turísticos, se debe efectuar tomando en consideración los parámetros siguientes:

- 1) Existe la venta del boleto aéreo y uno o más de los servicios siguientes:
 - a) Servicio de hotel
 - b) Renta de auto
 - c) Seguro de viaje
 - d) Otro relacionado
- 2) Es una transacción por cuenta de un tercero
- 3) El dinero recibido es por servicios que presta por cuenta de un tercero
- 4) Debe entregar Comprobante de Crédito Fiscal o Factura Consumidor Final por dicha transferencia

La agencia de viajes debe reconocer un pasivo por el valor de la transacción efectuada, es decir el dinero recibido en las instalaciones no le pertenece; aunque temporalmente se deposite en una cuenta corriente a nombre de la agencia, por el contrario deberá registrar una deuda corriente, que posteriormente debe cancelarse cuando se lo exija el operador de turismo.

Al momento de pagar la deuda, se deben cancelar los montos acumulados en base a los planes de crédito otorgados por el mandante, lo anterior le generara una comisión por la cual deberá emitir

un Comprobante de Crédito Fiscal a nombre del operador de turismo y pasara a ser parte de sus ingresos ordinarios.

c) Servicios propios de las agencias de viajes

Estas empresas por medio de asesorías personalizadas, atenciones a los clientes, trámites de emisión y cualquier otro servicio especializado proporcionado a los consumidores de forma directa, produce ingresos distintos a las comisiones que recibe de las líneas aéreas y de los operadores de turismo por la intermediación, los cuales de igual manera deben facturarse y registrarse considerando los siguientes criterios:

- 1) Servicios proporcionados de forma directa al cliente
- 2) No son ventas de boletos aéreos o paquetes turísticos
- 3) La prestación del servicio es de manera inmediata
- 4) No son ventas por cuenta de terceros
- 5) Debe emitir un Comprobante de Crédito Fiscal o Factura Consumidor Final, esto según sea requerido por el cliente.

La forma en que se registran estas ventas de servicios es simple porque no existe la intermediación; el dinero recibido en las instalaciones no está sujeto a liquidaciones posteriores, básicamente se contabiliza abonando de manera directa el ingreso ordinario.

Estos valores son generados exclusivamente por la propia agencia de viajes, por consiguiente se deben contemplar en los datos mensuales presentados ya sea en reportes de control administrativo, en los comprobantes, libros de IVA y declaraciones.

A.1.2 Presentación de los ingresos en los Estados Financieros

El Estado de Resultados, es el estado financiero que resume los ingresos y gastos reconocidos en un período del cual la administración desea dar a conocer, la agencia de viajes utilizará los siguientes criterios para la presentación de dicha información contable:

La compañía únicamente reconocerá los ingresos generados por la intermediación, tales como cobro por asesoramiento en viajes, emisión de boletos, así como también las comisiones generadas por boletos aéreos, reservaciones de hotel, paquetes turísticos, asistencia de viajes, gestión de cruceros, que como ya se ha establecido en las definiciones los ingresos ordinarios reúne exclusivamente para este caso a las comisiones o bonificaciones por las ventas.

Sin embargo la empresa debe presentar los montos acumulados al finalizar el año de las ventas por cuenta ajena, a través de Notas a los Estados Financieros, estas proporcionan información adicional que no se presenta en ninguno de los otros Estados Financieros, pero que es relevante para la comprensión; es decir, la división de los valores monetarios recibidos donde una parte es ingreso para la agencia y la otra para un tercero.

La presentación de los ingresos por actividades ordinarias (“ingresos propios”) en el estado de resultados, son los mismos que se trasladarán al Estado de Flujos de Efectivo, por lo tanto la información se ha de entrelazar debido a la unificación del criterio. En las actividades de operación aparecerán los cobros procedentes de comisiones efectuados por la agencia de viajes a las líneas aéreas, operadores de turismo y cualquier proveedor de servicios turísticos.

A.2 Políticas contables aplicables

A continuación se presentan políticas sugeridas para cada uno de los elementos en los cuales las ventas por cuenta de terceros tienen incidencia, específicamente el rubro de ingreso, cada una de ellas puede ser modificada para adaptarse a cada agencia en particular.

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V.

POLÍTICAS DE INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS

OBJETIVO DE LA POLÍTICA

Establecer los lineamientos necesarios para que AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. reconozca de manera adecuada y conforme a la normativa técnica vigente, los hechos económicos que se clasifiquen como ingresos ordinarios. De la misma manera, determinar los principios para su medición y adecuada revelación.

ALCANCE

Esta política será aplicada al contabilizar los ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones:

- Comisión por la venta de boletos aéreos, paquetes turísticos y cualquier otro servicio relacionado con el sector
- La prestación de servicios personalizados por la emisión de un boleto aéreo o un paquete turístico

RECONOCIMIENTO

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. utilizará la base contable de acumulación o devengo para las prestaciones de servicios y las ventas por cuenta de terceros registrándolos cuando ocurren. Así mismo se anotarán en los libros contables y se informará de ellos en los Estados Financieros de los periodos con los cuales se relacionan.

Por otra parte todas las actividades comerciales, los compromisos adquiridos, las políticas que se adopten serán efectuadas bajo el principio fundamental de negocio en marcha.

MEDICIÓN

Inicial

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. Medirá los ingresos de actividades ordinarias al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir; menos el valor de cualquier descuento ya sea este comercial o por pronto pago y rebajas por volumen de ventas. Incluirá únicamente en los ingresos ordinarios el valor de la comisión o bonificación pactada con el proveedor del servicio.

Los ingresos de carácter no ordinario cuyo origen no está relacionado con la actividad habitual del negocio serán expuestos como “otros ingresos” y las ganancias obtenidas por las transferencias de activos quedan fuera de la definición de ordinarias.

Posterior

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. incluirá en los ingresos de actividades ordinarias solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir por parte de la entidad por su cuenta propia, es decir excluirá todos los importes recibidos

por cuenta de terceras partes. En caso de existir ingresos que hayan sido mal valorados como ordinarios siendo de un tercero, estos deberán ajustarse contra el pasivo identificado que es propietario de los servicios transferidos y que dieron origen a las entradas.

PRESENTACIÓN

- a) Se ubicará los ingresos en la primera línea del estado de resultados en un solo rubro denominado Ingresos de actividades ordinarias (ver página 100); y
- b) En el rubro de las actividades de operación del estado de flujos de efectivo el cual se elaborará bajo el método directo; se presentan netos del impuesto sobre el valor agregado, devoluciones, rebajas y descuentos. (ver página 101)

SISTEMA DE REGISTRO

La contabilización de los ingresos debe efectuarse diariamente. Entre más pronto se contabilice mayor grado de control se tendrá sobre los valores de dinero percibidos; por lo tanto la administración delegará la responsabilidad para efectuar dicha actividad al departamento contable. La contabilización oportuna de los ingresos garantiza la confiabilidad de los datos que se tengan sobre lo disponible y sirve de base para la toma de decisiones.

El sistema de registro regulará los procedimientos, especificará las responsabilidades, reunirá las características y contendrá la información necesaria para la identificación de los ingresos, la clasificación y el control.

Los documentos que soportan los ingresos deben tener una numeración asignada, así como también respaldar y describir el servicio transferido, las facturas y demás comprobantes deberán cumplir con todos los requisitos exigidos por la legislación tributaria vigente. La custodia estará

a cargo de un responsable el cual velará por evitar el mal uso que pueda dárseles y la posibilidad de cometer irregularidades.

Todos los ingresos deben estar debidamente soportados con la nota de abono o copia de la remesa que comprueban el depósito efectuado en el banco del efectivo recibido. Para ello los valores monetarios acumulados deberán ser enviados a la institución financiera a más tardar al día siguiente.

Los ingresos de actividades ordinarias se registrarán por separado en cada transacción o también podrán hacerlo por periodos plenamente identificables.

Clasificación

Los ingresos deben clasificarse antes de su registro de acuerdo al origen, además de estar separados de los egresos. Regularmente existe la mala práctica de utilizar el efectivo recibido para cubrir gastos de operación afectando otras obligaciones.

Conciliación de los ingresos

Los ingresos contabilizados deben conciliarse, la agencia tiene que tener claridad de los porcentajes de comisiones que recibe de parte de la línea aérea y las bonificaciones por meta de ventas, para no sobre valorar o subvaluar dichos montos. Es decir, que la empresa debe mantener a la vista cuales son los beneficios pactados a recibir en cada transacción por cuenta ajena, con el objeto de anticiparse a lo que se espera percibir por comisiones.

Como mecanismo de control, los ingresos por actividades ordinarias y los generados por las ventas por cuenta de terceros deben estar registrados en informes contables auxiliares que faciliten la identificación de errores.

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. debe efectuar el registro contable de todas las contrapartidas que están relacionadas. Es importante que se contabilice oportuna y adecuadamente, también aquellos rubros que de manera directa se ven afectados por las transacciones de la agencia de viajes, como es el caso de cuentas por cobrar o cuentas por pagar.

Responsabilidades

La información contable debe ser revisada y evaluada por un encargado. Por ello es importante nombrar al contador o al auditor interno como vigilantes de las actividades que convergen alrededor del reconocimiento de los ingresos. El departamento contable recibe las políticas y los controles para monitorear el cumplimiento de estas; así como también proponer mejoras o soluciones.

Se verifican que las ventas por cuenta de terceros no sean contabilizadas como ventas propias. A medida que los ingresos se registren es posible verificar la existencia de errores, los cuales si no se corrigen pueden alterar los datos sesgando la información, las personas que tiene la responsabilidad de monitorear los controles deben estar atentas a revisar periódicamente.

La administración debe proveer el equipo tecnológico adecuado para resguardar la información. El responsable de monitorear acudirá a los sistemas de tecnología para la obtención de información, esto llevará a estar vigilante del cómo, cuándo y del contenido de la base de datos que se encuentran en los software que tenga la agencia de viajes; con el propósito de reducir al mínimo las diferencias entre la información documentada por medio de papeles y la procesada en el sistema.

B. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE CONTROL

En la actualidad hablar de control interno en una agencia de viajes es un tema o una área que no está del todo definida; debido a que la administración debe de fortalecer el control interno aplicable al tratamiento de las ventas por cuenta de terceros.

Las agencias deben establecer políticas que se acoplen a sus necesidades; lo que les ayudaría en la prevención de incumplimientos tributarios y técnicos que pueden incidir en el desarrollo de sus actividades, objetivos y metas.

Control interno para AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V.

Control interno administrativo

Importancia

La agencia de viajes debe tener un control administrativo que permita crear políticas para el manejo de las actividades financieras; pero también el recurso humano, siendo este último fundamental en el desempeño de las actividades que realizan las agencias.

Alcance

El control administrativo interno aplicable a las ventas por cuenta de terceros en lo contable y tributario de las agencias de viajes del municipio de San Salvador, deberá involucrar las áreas siguientes: contabilidad, financiera y recursos humanos.

ÁREA CONTABLE

Importancia

Es esencial que se tengan controles en el área contable, que incluyan un plan de organización, técnicas y políticas adoptadas por la agencia para salvaguardar la información, con la finalidad de presentar resultados oportunos y fiables para la toma de decisiones. Deberá existir un departamento responsable de gestionar la ejecución, el monitoreo y cumplimiento de los procedimientos que la administración establezca para el tratamiento al registro de las operaciones.

Actividades

- Tener e implementar un sistema contable que se adapte a la normativa técnica NIIF para las PYMES
- Criterios definidos para la clasificación de las cuentas y el registro de los ingresos
- Monitoreo a la actualización de la información

ÁREA FINANCIERA

Importancia

El área financiera tiene mucha representatividad en toda entidad, los planes y el control son elementos que no se pueden separar, para concretar una decisión será indispensable tener diseñadas políticas que permitan manejar las actividades de una manera fiable.

Actividades

- Que se garantice que los recursos de la agencia están siendo utilizados con prudencia y adecuadamente; esto implicaría realizar acciones de validación en que los flujos de efectivo le permitan salir con sus obligaciones sin comprometer la liquidez.
- Crear criterios para la evaluación de la información financiera, con el objetivo de considerar financiamientos para el logro de metas.

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

En esta sección se consolidan las funciones que desempeña el personal involucrado con las ventas por cuenta de terceros; por lo tanto la administración debe tener claridad en la asignación de las actividades.

Actividades

- Tener criterios para la inducción del personal
- Evaluaciones periódicas al personal
- Capacitaciones al personal

C. ASPECTOS TRIBUTARIOS

Las agencias de viajes de acuerdo a su actividad que desempeñan en la prestación de un servicio, específicamente en las ventas por cuenta de terceros y en su calidad de intermediario, están reguladas tributariamente en lo que respecta a las obligaciones formales y sustantivas. En

las leyes fiscales se encuentran procedimientos a cumplir; de ellos se pueden establecer políticas y controles para poderlos implementar y que pueden llegar a adoptarse como criterios.

Respecto al efectivo que reciben y que posteriormente es enviado por medio de remesas a cuentas corrientes habilitadas en el sistema financiero, es conveniente apegarse a lo establecido en la opinión jurídica 10002-NEX-0123-2014 que ha emitido la Dirección General de Impuestos Internos, donde menciona no aplicar el impuesto que establece la Ley de operaciones financieras, en el caso de funciones de intermediación.

No obstante las agencias de viajes que no están acreditadas por IATA, podrán ampararse en lo que menciona la guía de orientación de dicha ley en el apartado 2.9, romano viii); donde se estipula que otras funciones intermediación quedarán eximidas de los impuestos que señala la disposición, siempre y cuando señale en declaración jurada la naturaleza de sus actividades.

C.1 Sujeto pasivo, contribuyente y responsabilidad

Las agencias de viajes son sujetos pasivos por el hecho de que deben ser responsables en el cumplimiento de las obligaciones tributarias ante la Administración y contribuyentes porque una vez determinada la deuda, esta debe ser cancelada.

C.2 Formalidades tributarias que deben cumplir las agencias de viajes que facturan por cuenta de terceros

C.2.1 Comprobantes necesarios para las ventas por cuenta ajena

La compañía debe tener a la disposición con todas la formalidades de la ley Facturas de Consumidor Final y Comprobantes de Crédito Fiscal; los cuales serán entregados al cliente por cada transacción que realice, indicando de manera separada los valores que corresponden al

impuesto y lo neto de la transacción; también debe poseer Comprobantes de Liquidación. Estos comprobantes pueden ser elaborados de forma manual, aunque con el avance de los sistemas tecnológicos de información, es convenientes procesarlos por medio de un software especializado.

C.2.1.1 Factura Consumidor Final (Ver apéndice A)

Cuando se trate de ventas realizadas a consumidores finales deberá emitir y entregar, por cada operación una factura. Este comprobante es proporcionado por lo general a personas que no tiene registro como contribuyentes del impuesto IVA. Las generalidades que debe llevar este documento son descritas en el artículo 114 del Código Tributario y también deberán hacer referencia a lo que indica el artículo 108, en el cual tienen que colocar la leyenda “que actúan por cuenta de sus mandantes”, que en el caso de las agencias de viajes se utiliza con mayor frecuencia.

C.2.1.2 Comprobante de Crédito Fiscal (Ver apéndice B)

Si las ventas realizadas son efectuadas entre contribuyentes, entonces la agencia de viajes está obligada a emitir y entregar un Comprobante de Crédito Fiscal por cada operación.

La compañía emitirá el Comprobante de Crédito Fiscal, para consignar en el las ventas que son propias y cuyo origen está definido por alguna de las siguientes opciones: el trámite del servicio por la emisión del boleto, paquete turístico, las comisiones, las bonificaciones y cualquier otro valor que puede recibir por causa de la intermediación. De igual manera como en la emisión de una Factura de Consumidor Final deberá considerar lo que indica el artículo 114 del Código Tributario, donde se menciona las generalidades que debe de contener el comprobante, así mismo debe cumplir lo que establece el artículo 108 de anotar la leyenda “que es una venta por cuenta de terceros”, de esta manera se podrá hacer una diferenciación entre sus ventas propias y las ajenas.

C.2.1.3 Nota de crédito (Ver apéndice C)

En el caso de realizar ajustes por disminución en precio o anulación de una venta soportada con Comprobante de Crédito Fiscal, sea por extravió de documento o desistimiento de viaje, se debe elaborar una nota de crédito la cual ayudara a ajustar los valores de las ventas originales, en el caso de un incremento del precio de venta o adición de algún producto, que es poco habitual utilizar una nota de débito, comúnmente se elabora un nuevo documento, por lo que no es considerado dentro de este apartado.

C.2.1.4 Comprobante de Liquidación (Ver apéndice D)

Las agencias de viajes al actuar como comisionistas, según el artículo 108 del Código Tributario, están obligadas a emitir un Comprobante de Liquidación, en este se respaldan todas las ventas efectuadas a nombre del mandante de los servicios transferidos a los clientes en un período determinado. En el reglamento del Código Tributario, específicamente en el artículo 41 están definidas normas especiales para la emisión de este tipo de comprobantes, no obstante la importancia de éste radica en la utilización de forma combinada con el Comprobante de Crédito Fiscal o la Factura Consumidor Final.

Este comprobante es de vital importancia en este tipo de transacciones, dado que su uso va orientado exclusivamente para los que habitualmente sirven como intermediarios, comisionistas, consignatarios y todos aquellos que vendan, transfieran o subasten bienes o presten servicios por cuenta de terceros.

Cada prestación de servicios se formaliza con los comprobantes antes mencionados; los cuales son emitidos por la agencia de viajes y entregados al cliente final, según sea el caso por cada transferencia de prestación de servicios. Los datos consignados en los comprobantes deben

anotarse en el libro respectivo en forma separada en la columna que lleva por título “venta por cuenta de terceros”. (Ver apéndice E).

La agencia de viajes entregará al mandante en el periodo tributario vigente un Comprobante de Liquidación que describa: el total de las transferencias efectuadas por su cuenta y el impuesto causado en tales operaciones, al comprobante se le adjuntará copia de los Comprobantes de Crédito Fiscal o Factura de Consumidor Final emitidos.

C.2.2 Momento para la emisión de las facturas

La compañía puede entregar los documentos que respaldan la operación, cuando por mutuo consentimiento sea a título oneroso y se conste la prestación de un servicio relacionado con la venta de boletos, paquetes turísticos, seguros de viajes, rentas de autos; en que una parte se obligue a pagarlo y la otra con el derecho de recibirlo.

C.2.3 Libros de ventas a consumidor y libro de ventas a contribuyentes.

De conformidad a lo establecido en el Código Tributario y su Reglamento de Aplicación, la compañía mantendrá libros para los registros de las ventas, los cuales estarán diseñados bajo los requerimientos establecidos en la legislación y poder adecuar las anotaciones de cada uno de los comprobantes emitidos, de tal manera que facilite la consulta.

Las agencias de viajes deberán de tener cuidado al momento de realizar las anotaciones en los libros de IVA, ya que tendrán que hacer uso de las columnas para las ventas propias y las realizadas por cuenta de terceros. De conformidad al artículo 41, inciso segundo del Código Tributario, los mandantes son contribuyentes de IVA obligados al pago del impuesto, por tal razón deberán hacer uso del Comprobante de Liquidación que los comisionistas les entreguen, para declarar los ingresos obtenidos por medio de los intermediarios.

C.3 Apéndices

Apéndice A

Modelo de Factura a Consumidor Final

FACTURA VENTAS INTERNAS (ART. 107 INC 2º Y 114 b) C. T.)

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRIBUYENTE EMISOR:		FACTURA		Nº	
GIRO / ACTIVIDAD:		N.I.T.		N.R.C.	
DIRECCIÓN (oficinas, establecimientos y sucursales)					
FECHA					
NOMBRE DEL CLIENTE:					
NIT O DUI DEL CLIENTE:					
DIRECCIÓN:					
VENTA A CUENTA DE:					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS
	(INDIVIDUALIZAR E IDENTIFICAR PLENAMENTE)				
		SUMAS	US\$	US\$	US\$
		(-) IVA RETENIDO			US\$
LLENAR SI LA OPERACIÓN ES IGUAL O SUPERIOR A \$ 200.00		SUBTOTAL			US\$
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:		VENTA NO SUJETA			US\$
NIT / DUI:		VENTA EXENTA			US\$
EXTRANJEROS: PASAPOTE / CARNET DE RESIDENCIA:		PROVIAL			US\$
		TOTAL			US\$

Incorporar datos del tercero

En la descripción del servicio se debe colocar la leyenda "venta por cuenta de terceros y el valor"

Ventas propias
 -Trámite del servicio.
 -Comisiones, bonificaciones y cualquier otro valor que recibe por causa de la intermediación.

DE LA IMPRENTA	
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL :	
NIT:	NRC:
DOMICILIO:	
AUTORIZACION DE IMPRENTA No.:	
FECHA DE AUTORIZACIÓN:	
DEL TIRAJE	
RANGO DE NUMERACIÓN CORRELATIVA AUTORIZADA:	
NUMERO Y FECHA DE AUTORIZACION :	

ORIGINAL: EMISOR
COPIA: CLIENTE

Imagen tomada de: López. (Junio2011).López & López Auditores y Consultores Recuperado de http://lopezlopezauditoresyconsultores.blogspot.com/2011/06/qui-muestran-los-modelos-con-los_04.html.

Apéndice B

Modelo de Comprobante de Crédito Fiscal

COMPROBANTE DE CRÉDITO FISCAL (ART 107, 112 INC. 3º, Y 114 LIT a) C. T.,
43 RACT, Y ART 3 LEY DE IMPUESTO ESPECIAL SOBRE COMBUSTIBLE)

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRIBUYENTE EMISOR: GIRO / ACTIVIDAD: DIRECCIÓN (oficinas, establecimientos y sucursales): FECHA:		COMPROBANTE DE CRÉDITO FISCAL N° N.I.T. N.R.C.			
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DEL CLIENTE:					
DIRECCIÓN			DEPARTAMENTO		
N.I.T.		N.R.C.		GIRO:	
CONDICIONES DE LA OPERACIÓN:			VENTA A CUENTA DE:		
NÚMERO DE NOTA DE REMISIÓN ANTERIOR:			FECHA DE NOTA DE REMISIÓN ANTERIOR:		
	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS
	(INDIVIDUALIZAR E IDENTIFICAR PLENAMENTE)				
SON :		SUMAS	US\$	US\$	US\$
LLENAR SI LA OPERACIÓN ES SUPERIOR		IVA			US\$
\$11.428,58		IMPUESTO AD-VALOREM COMBUSTIBLES			US\$
ENTREGADO POR:		SUBTOTAL			US\$
RECIBIDO POR:		(+ IVA PERCIBIDO			US\$
NOMBRE:		(-) IVA RETENIDO			US\$
D.U.I.		VENTA NO SUJETA			US\$
FIRMA		VENTA EXENTA			US\$
		FOVIAL			US\$
		TOTAL			US\$
DE LA IMPRENTA					
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL :					
NIT: NRC:					
DOMICILIO:					
AUTORIZACION DE IMPRENTA No.:					
FECHA DE AUTORIZACIÓN:					
DEL TIRAJE					
RANGO DE NUMERACIÓN CORRELATIVA AUTORIZADA:					
NUMERO Y FECHA DE AUTORIZACION :					
ORIGINAL: CLIENTE					
1º COPIA: EMISOR					
2º COPIA: CLIENTE					

Incorporar datos del tercero

En la descripción del servicio se debe colocar la leyenda "venta por cuenta de terceros y el valor"

Ventas propias
-Trámite del servicio.
-Comisiones, bonificaciones y cualquier otro valor que recibe por causa de la intermediación.

Imagen tomada de: López. (Junio2011).López & López Auditores y Consultores Recuperado de http://lopezlopezauditoresyconsultores.blogspot.com/2011/06/qui-muestran-los-modelos-con-los_04.html.

Apéndice C

Modelo de Nota de Crédito

NOTA DE CRÉDITO (ART. 110 Y 114 C. T.)

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL DEL CONTRIBUYENTE EMISOR:		NOTA DE CRÉDITO N°			
GIRO / ACTIVIDAD:		N.I.T.:			
DIRECCIÓN (oficinas, establecimientos y sucursales): FECHA:		N.R.C.:			
NOMBRE DEL CLIENTE:					
DIRECCIÓN:		DEPARTAMENTO:			
N.I.T.:	N.R.C.:	GIRO:			
CONDICIONES DE LA OPERACIÓN:		VENTA A CUENTA DE:			
NÚMERO DE COMPROBANTE DE CRÉDITO FISCAL AJUSTADO/MODIFICADO:					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	VENTAS AFECTAS
	(INDIVIDUALIZAR E IDENTIFICAR PLENAMENTE)				
SON:		SUMAS	US\$	US\$	US\$
		IVA			US\$
		IMPUESTOS A VENDER/COMPRAR			US\$
ENTREGADO POR:		RECIBIDO POR:		SUBTOTAL	US\$
NOMBRE		NOMBRE		(-) IVA RETENIDO	US\$
D.U.I.		D.U.I.		(+) IVA PERCIBIDO	US\$
FIRMA		FIRMA		VENTA NO SUJETA	US\$
				VENTA EXENTA	US\$
				FOVAL	US\$
				TOTAL	US\$

Incorporar datos del tercero

Incluir la descripción y valores por los cuales es ajustado el comprobante, así como las generalidades de ley.

DE LA IMPRENTA	
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL :	
N.I.T. N.R.C.:	
DOMICILIO:	
AUTORIZACIÓN DE IMPRENTA No.:	
FECHA DE AUTORIZACIÓN:	
DEL TIRAJE	
RANGO DE NÚMERICACIÓN CORRELATIVA AUTORIZADA:	
NÚMERO Y FECHA DE AUTORIZACIÓN :	

ORIGINAL: CLIENTE

Imagen tomada de: López. (Junio2011).López & López Auditores y Consultores Recuperado de http://lopezlopez-auditoresyconsultores.blogspot.com/2011/06/qui-muestran-los-modelos-con-los_04.html.

Apéndice D

Modelo de la Comprobante de Liquidación

COMPROBANTE DE LIQUIDACIÓN (ART. 108 C. T. Y 41 RACT)

NOMBRE DEL AGENTE PERCEPTOR: GIRO: DIRECCIÓN: (oficinas, establecimientos y sucursales) FECHA		COMPROBANTE DE LIQUIDACIÓN N°		N.I.T.		N.R.C.	
NOMBRE DEL AFILIADO				DEPARTAMENTO			
DIRECCIÓN		N.R.C.		GIRO			
N.I.T.		N.R.C.		GIRO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	DEL	AL	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	EXPORTACIONES	VENTAS AFECTAS
	(DESCRIBIR LOS TIPOS DE DOCUMENTOS EMITIDOS A CUENTAS DE TERCEROS)						
	Detallar el período fiscal al que corresponde						
SON:		SUMAS		US\$		US\$	US\$
LLENAR SI LA OPERACIÓN ES SUPERIOR \$ 11,428.58				IVA			US\$
ENTREGADO POR:		RECIBIDO POR:		SUBTOTAL		US\$	
NOMBRE		NOMBRE		VENTA NO SUJETA		US\$	
D.U.I.		D.U.I.		VENTA EXENTA		US\$	
FIRMA		FIRMA		EXPORTACIONES		US\$	
				TOTAL		US\$	
DE LA IMPRENTA							
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL :							
NIT:		NRC:					
DOMICILIO:							
AUTORIZACIÓN DE IMPRENTA No.:							
FECHA DE AUTORIZACIÓN:							
DEL TIRAJE							
RANGO DE NUMERACIÓN CORRELATIVA							
AUTORIZADA:							
NUMERO Y FECHA DE AUTORIZACION :							
ORIGINAL: CLIENTE							

Total de las transferencias efectuadas por su cuenta, en representación del mandante

Impuesto causado

Al comprobante de liquidación se le adjuntará copia de los Comprobantes de Crédito Fiscal o Factura emitidos por cuenta de sus mandantes

Imagen tomada de: López. (Junio2011).López & López Auditores y Consultores Recuperado de http://lopezlopezauditoresyconsultores.blogspot.com/2011/06/qui-muestran-los-modelos-con-los_04.html.

Apéndice E

Modelo de Libro de Ventas a Contribuyentes y Libro de Ventas a Consumidor Final

LIBRO DE VENTAS A CONSUMIDOR FINAL									
Nombre del Establecimiento:									
Mes:		Año:		NRC:					
Día	Del No	Al No	No. de Maq. Registradora	Ventas			Total Ventas	Venta por Cuenta de Terceros	VENTA TOTAL
				Exentas	Gravadas	Exportaciones			
FC				\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
FC				\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
FC				\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL				\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
RESUMEN									
Ventas Exentas			\$0.00						
Ventas Netas Gravadas			\$0.00						
DEBITO FISCAL			\$0.00						
EXPORTACIONES			\$0.00						
VENTAS TOTALES			\$0.00						

Los valores consignados en los comprobantes deben anotarse en el libro respectivo en forma separada en la columna que lleva por título “Venta por cuenta de terceros”.

Nombre y Firma del Contador o contribuyente: _____

LIBRO O REGISTRO DE VENTAS A CONTRIBUYENTES													
Nombre del Establecimiento:													
Mes:		Año:		Número de Registro:				Número de NIT:					
No.	FECHA DE EMISION	N° CORRELATIVO PREIMPRESO	No. CONTROL INTERNO SISTEMA FORMULARIO UNICO	NOMBRE DEL CLIENTE, MANDANTE O MANDATARIO	NRC	OPERACIONES VENTAS PROPIAS Y A CUENTA DE TERCEROS						IVA RETENIDO	TOTAL
						PROPIAS			A CUENTA DE TERCEROS				
						EXENTAS	INTERNAS GRAVADAS	DEBITO FISCAL	EXENTAS	INTERNAS GRAVADAS	DEBITO FISCAL		
TOTAL DEL MES:						\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
RESUMEN DE OPERACIONES						PROPIAS		A CUENTA DE TERCEROS					
						VENTA NETA	DEBITO FISCAL	VENTA NETA	DEBITO FISCAL	IVA RETENIDO			
Ventas Gravadas a Contribuyentes						\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00		
Ventas gravadas a Consumidores						\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00		
TOTAL DE OPERACIONES GRAVADAS						\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00		
Ventas Exentas a Contribuyentes						\$0.00		\$0.00					
Ventas Exentas a Consumidores						\$0.00		\$0.00					
TOTAL DE OPERACIONES INTERNAS EXENTAS						\$0.00		\$0.00					
EXPORTACIONES SEGÚN FACTURAS DE EXPORTACIÓN						\$0.00		\$0.00					

Nombre y Firma del Contador: _____

Apéndice F

Modelo del Estado de Resultados para presentar los ingresos ordinarios

La Agencia de Viajes, San Salvador, S.A. de C.V.			
Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de diciembre de 2012			
Expresado en dólares de Estados Unidos de America			
	Notas	2012	2011
Ingresos de actividades ordinarias	5	6863,545.00	5808,653.00
Menos: Gastos de Operación			
Gastos de Ventas		975,550.00	856,800.00
Gastos de Administración		810,230.00	660,389.00
Gastos Financieros	6	26,366.00	36,712.00
Utilidad de Operación		<u>5051,399.00</u>	<u>4254,752.00</u>
Menos: Otros Gastos	7	106,763.00	100,030.00
<i>Utilidad antes de Reserva Legal</i>		4944,636.00	4154,722.00
Menos: Reserva Legal		346,124.52	290,830.54
<i>Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta</i>		4598,511.48	3863,891.46
Menos: Impuesto sobre la Renta	8	1379,553.44	1159,167.44
Utilidad del Ejercicio		3218,958.04	2704,724.02

Nota: El formato ilustrado anterior presenta los ingresos de actividades ordinarias donde aparecen de manera integrada los valores que le pertenecen al negocio como propios, es el monto que está representado por las comisiones, bonificaciones y demás valores monetarios que recibe la agencia de viajes por la intervención. Fuente Estados Financieros ilustrativos. IASCF.M

Extracto del Estado de Flujos de Efectivo para presentar los ingresos ordinarios en el rubro de actividades de operación utilizando el método directo.

La Agencia de Viajes, San Salvador, S.A. de C.V. Estado de Flujos de Efectivo del 1 de Enero al 31 de diciembre de 2012 Expresado en dólares de Estados Unidos de America			
	Notas	2012	2011
Flujos de Efectivo por actividades de Operación			
Cobros en efectivo a clientes	9	6863,545.00	5808,653.00
Pagos en efectivo a proveedores y empleados		<u>6500,000.00</u>	<u>4500,000.00</u>
Flujo de efectivo neto proveniente de actividades de Operación		975,550.00	856,800.00

La nota 9 encierra el supuesto que los ingresos de actividades ordinarias presentados en el estado de resultado se recibieron en su totalidad en efectivo.

Modelo de Nota a los Estados Financieros

5 Ingresos por Actividades Ordinarias		
	2012	2011
<i>Total venta de boletos aéreos, paquetes turísticos</i>	<i>(25.000.000)</i>	<i>(14.000.000)</i>
<i>Ingresos por cuenta Ajena/ingresos por cuenta de terceros</i>	<u>18.136.455</u>	<u>8.191.347</u>
<i>Ingreso Neto por comisiones</i>	<u>6.863.545</u>	<u>5.808.653</u>

La ilustración presenta el monto anual acumulado por las transferencias de servicios a cuenta de terceros y la comisión. Fuente Módulo 8: Notas a los Estados Financieros.

DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

El personal a cargo de los aspectos contables y tributarios de AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. de C.V. desconoce puntos importantes que deben de considerarse para el tratamiento de las ventas por cuenta de terceros. El contador; debido a las múltiples actividades que realiza, en ocasiones delega a su asistente efectuar registros contables, anotaciones en los libros tributarios y elaboración de declaraciones. Lo antes mencionado produce que hayan distintos criterios para efectuar los registros, presentando datos que están procesados de una forma inexacta en los ingresos ordinarios, los Estados Financieros y los impuestos calculados, los cuales posteriormente no todos son revisados y por ende modificados.

La empresa requiere ayuda con los siguientes puntos:

- i. El registro de las ventas y lo que pertenece a los terceros representados
- ii. La forma correcta en que deben anotarse los Comprobantes de Crédito Fiscal y Factura de Consumidor Final en los libros de ventas a contribuyentes y consumidor final respectivamente; también el Comprobante de Liquidación que se elaborara al finalizar el mes a cada mandante.
- iii. El registro del impuesto al control de la liquidez y al cheque (considerando que la agencia tiene desconocimientos sobre la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras).
- iv. La declaración y deducción del impuesto al control de la liquidez en el formulario correspondiente (considerando que la agencia tiene desconocimientos sobre la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras).
- v. La presentación de los montos facturados por cuenta ajena en la declaración de IVA
- vi. Elaboración del estado de resultados y de nota explicativa para presentar los ingresos ordinarios y las ventas por cuenta de terceros

vii. Ejemplificación de lista de cumplimientos para el control de las ventas

Para el desarrollo del caso práctico, se sugiere considerar los siguientes elementos:

- a) Identificación de normativa legal, técnica y específica por el tipo de actividad desarrollada
- b) Documentos fiscales requeridos para documentar las operaciones de intermediación
- c) Contabilización y registro de operaciones
- d) Registro y tratamiento del impuesto por operaciones financieras (considerando que la agencia tiene desconocimientos sobre la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras).
- e) Liquidación del impuesto IVA e impuesto al control de la liquidez
- f) Presentación y revelación de operaciones por cuenta de terceros en los Estados Financieros
- g) Verificación de cumplimientos

PROCESO SUGERIDOS PARA EL REGISTRO Y REVELACIÓN DE LAS OPERACIONES REALIZADAS POR LA AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. DURANTE EL MES DE OCTUBRE DE 2016.

a. Identificación de la normativa legal y técnica a cumplir

Identificado el núcleo de la operación realizada por la agencia de viajes, el cual corresponde a una actividad de intermediación entre el consumidor y el proveedor de los servicios, se identifica el marco normativo:

Categoría de actividad	Marco Normativo
Ventas por cuenta de terceros	Código Tributario Art. 41 y Art. 45
Ingresos por intermediación	Ley del IVA Art. 16
Documentación de operaciones	Código Tributario Art. 107,108 y 114 y del Reglamento Art. 41
Reconocimiento de ingresos	NIIF Para Pymes Sección 23.1 (b)
Revelación en Estados Financieros	NIIF Para Pymes Sección 8.1

b. Documentos a utilizar para consignar las ventas por cuenta de terceros

Documento	Descripción
Factura de Consumidor Final	Documento emitido al pasajero que consume los bienes o servicios (Art. 107 y 114 del Código Tributario)
Comprobante de Crédito Fiscal	Documento emitido a contribuyentes en razón de poder deducirse el impuesto IVA pagado, igualmente emitido para documentar las comisiones por intermediación (Art. 107 y 114 del Código Tributario)
Comprobante de Liquidación	Emitido al tercero mandante por las ventas realizadas durante un mes (Art. 108 Código Tributario y el Art. 41 del Reglamento).

c. Registro de operaciones

c.1 El día primero realiza venta de boleto aéreo originando en de San Salvador, con destino a la ciudad de Los Ángeles, California, por el monto de dos mil noventa con 50/100 dólares, de los cuales trescientos cincuenta corresponde a servicio de emisión. Con forma de pago efectivo.

Durante el mes de se continuó vendiendo boletos aéreos al crédito, por los cuales se cobró servicio de emisión, para efectos de la guía, se omitirá el registro de las operaciones, pero se presenta un detalle en Tabla No.1.

A continuación se presenta el asiento contable, seguido del registro en el libro de control de IVA. Para efectos contables, únicamente es necesario reconocer el valor total de la cuenta por pagar, sin realizar desglosé alguno, dicho detalle se dejará establecido en el libro de control de ventas correspondiente.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
01-10-2016				
110101	Efectivo y Equivalentes Caja	\$2,090.50	\$2,090.50	
210102	Cuentas por pagar Líneas Aéreas	\$1,695.00		\$1,695.00
510101	Ingresos			
51010101	Cobro Emisión	\$350.00		\$350.00
210401	Debito Fiscal ventas a contribuyentes	\$45.50		\$45.50
	C/Venta de boleto a Los Ángeles			
			\$2,090.50	\$2,090.50

c.1.1 Presentación de Comprobante de Liquidación emitido al mandante (en caso de existir más transacciones se deberá efectuar un consolidado y anexar una copia de los Comprobantes de Crédito Fiscal o Factura de Consumidor Final que se hayan emitido a los clientes).

COMPROBANTE DE LIQUIDACIÓN (ART. 108 C. T. Y 41 RACT)

NOMBRE DEL AGENTE PERCEPTOR: TACA, S.A DE C.V.		COMPROBANTE DE LIQUIDACIÓN Nº 12					
GIRO: Transporte Aéreo		N.I.T. 0614-180681-116-4					
DIRECCIÓN: San Salvador (oficinas, establecimientos y sucursales)		N.R.C. 234-5					
FECHA: 31/10/2016							
NOMBRE DEL AFILIADO: Agencia de Viajes San Salvador, S.A de C.V.							
DIRECCIÓN: San Salvador		DEPARTAMENTO: San Salvador					
N.I.T. 0614-180681-116-4		N.R.C. 234-5					
		GIRO: Agencia de Viajes					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	DEL	AL	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	EXPORTACIONES	VENTAS AFECTAS
	(DESCRIBIR LOS TIPOS DE DOCUMENTOS EMITIDOS A CUENTAS DE TERCEROS)						
	COMPROBANTE DE CREDITO FISCAL						
		29	29				1,500
SON: Mil Seiscientos Noventa y Cinco 00:100 usd		SUMAS		JSS		JSS	JSS
LLENAR SI LA OPERACIÓN ES SUPERIOR \$ 11,428.58							195.00
ENTREGADO POR:		RECIBIDO POR:		SUBTOTAL		JSS	
NOMBRE	NOMBRE			VENTA NO SUJETA		JSS	
D.U.I.	D.U.I.			VENTA EXENTA		JSS	
FIRMA	FIRMA			EXPORTACIONES		JSS	
				TOTAL		JSS 1,695.0	
DE LA IMPRENTA							
NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL :							
NIT: NRC:							
DOMICILIO:							
AUTORIZACION DE IMPRENTA No.:							
FECHA DE AUTORIZACIÓN:							
DEL TIRAJE							
RANGO DE NUMERACION CORRELATIVA							
AUTORIZADA:							
NUMERO Y FECHA DE AUTORIZACION :							
						ORIGINAL: CLIENTE	

Registro en libros fiscales

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V.
PERIODO TRIBUTARIO: OCTUBRE 2016

LIBRO DE VENTAS A CONTRIBUYENTES
REG. IVA No 12345-6
NIT: 0614-010916-116-8

No	FECHA	No DOC	F/ UNICO	No REGISTR O	CLIENTE	VENTAS PROPIAS				VENTAS POR CUENTA DE TERCEROS				IVA RETENIDO	VENTAS TOTALES
						VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS	DEBITO FISCAL	VENTAS NO SUJETAS	VENTAS EXENTAS	VENTAS GRAVADAS	IVA DEBITO FISCAL		
1	1-oct.	16DS000C	1221	7891-0	CORPORATIVO, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	350.00	45.50	0.00	0.00	1,500.00	195.00	0.00	2,090.50
2	4-oct.	16DS000C	1222	123-4	EMPRESA A, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	25.00	3.25	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	468.95
3	5-oct.	16DS000C	1223	123-5	EMPRESA B, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	30.00	3.90	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	474.60
4	6-oct.	16DS000C	1224	123-6	EMPRESA C, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	35.00	4.55	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	480.25
5	7-oct.	16DS000C	1225	123-7	EMPRESA D, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	40.00	5.20	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	485.90
6	15-oct.	16DS000C	1226	123-8	EMPRESA E, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	25.00	3.25	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	468.95
7	20-oct.	16DS000C	1227	123-9	EMPRESA F, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	20.00	2.60	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	463.30
8	21-oct.	16DS000C	1228	124-1	EMPRESA G, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	30.00	3.90	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	474.60
9	25-oct.	16DS000C	1229	124-2	EMPRESA H, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	10.00	1.30	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	452.00
10	26-oct.	16DS000C	1230	124-3	EMPRESA I, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	15.00	1.95	0.00	0.00	350.00	45.50	0.00	412.45
11	27-oct.	16DS000C	1231	124-4	EMPRESA J, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	25.00	3.25	0.00	0.00	350.00	45.50	0.00	423.75
12	28-oct.	16DS000C	1232	124-5	EMPRESA K, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	30.00	3.90	0.00	0.00	390.00	50.70	0.00	474.60
13	28-oct.	16DS000C	1233	124-6	EMPRESA L, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	25.00	3.25	0.00	0.00	380.00	49.40	0.00	457.65
14	31-oct.	16DS000C	1234	537-1	LINEAS AEREAS, S.A. DE C.V.	0.00	0.00	128.00	16.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	144.64
TOTAL						\$ -	\$ -	\$ 788.00	\$ 102.44	\$ -	\$ -	\$ 6,090.00	\$ 791.70	\$ -	\$ 7,772.14

ALEXANDER ORELLANA
CONTADOR GENERAL
ACREDITACION 44-521112-1999

c.2 El día cinco vendió boleto con destino a la ciudad de Houston, por un monto de dos mil quinientos cuarenta y dos con 50/100 dólares, el cual se realizó a un consumidor final, y por el cual se cobró un servicio de emisión por doscientos cincuenta dólares más IVA, que fue pagado en efectivo.

Se presentará un modelo de registro propuesto y se considera que la empresa realizó más ventas, las cuales se detallan en Tabla No.1. Dicho auxiliar es considerado parte de los controles y utilizado para la elaboración del Comprobante de Liquidación y Comprobante de Crédito Fiscal por la comisión devengada durante el mes, considerando para ambos casos únicamente el monto sujeto de impuestos para efectos informativos en el informe F07.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
01-10-2016				
110101	Efectivo y Equivalentes Caja	\$2,542.50	\$2,542.50	
210102	Cuentas por pagar Líneas Aéreas	\$2,260.00		\$2,260.00
510101	Ingresos			
51010101	Cobro Emisión	\$250.00		\$250.00
210410	Debito Fiscal ventas a consumidor	\$32.50		\$32.50
	C/Venta de boleto a Los Ángeles			
			\$2,542.50	\$2,542.50

c3 El día veinte de octubre se realiza venta de 4 noches de hotel en la ciudad de Madrid, por \$120.00 usd cada una, el cliente decidió comprar un seguro de viaje por la cantidad de \$400.00 usd, igualmente rento auto por una semana con un monto de \$260.00 usd, haciendo un total de venta de \$780.00 usd. El proveedor de servicios está ubicado en España, nos otorga crédito por 30 días, la agencia concede crédito al cliente por 15 días.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
20-10-2016				
110102	Cuentas por Cobrar Comerciales	\$780.00	\$780.00	
210103	Cuentas por pagar Proveedores del Exterior	\$780.00		\$780.00
	C/ Venta de servicios terrestres en España.			
			\$780.00	\$780.00

c4 Al cierre de octubre es necesario elaborar factura para efectos de devengar comisión por el servicio gestionado, se adjunta en Tabla No.2, liquidación de servicios.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
110102	Cuentas por Cobrar Comerciales	\$105.20	\$105.20	
51010101	Ingresos por Comisión Comisión por Servicios Terrestres	\$93.10		\$93.10
210401	IVA Debito Fiscal Ventas al consumidor final	\$12.10		\$12.10
	c/Devengo de comisión servicios en el exterior		\$105.20	\$105.20

c5 El día treinta de octubre se realiza venta de boleto aéreo con destino a la ciudad de Miami, el pasajero paga 50% en efectivo y el restante con certificado de millas emitido por el Banco XYZ, la tarifa neta es de \$500.00 más IVA y \$65.70 de impuestos internacionales, el cobro por emisión fue de \$28.25 con IVA incluido.

Consideraciones especiales:

- Al recibir pagos en un equivalente de efectivo como certificado de regalo, millas o pago en puntos de fidelización, la esencia de la operación venta se mantiene, únicamente cambia la forma en que dicho documento es cancelado por el cliente.
- En este caso específico, no es posible procesar dichos pagos por medio del sistema de reservaciones (GDS) por lo que el boleto debe ser emitido con forma de pago efectivo.
- El pago en puntos es canjeados habitualmente en kioscos de venta, comúnmente llamados POS o Dataphono y es ahí donde el banco hace efectivo el pago a la agencia.
- El pago realizado por medio de POS tiene implícito el pago de una comisión cobrada por el banco, al igual que el registro de Anticipo a Cuenta de IVA, que a la fecha es del 2% sobre el monto gravado procesado por este canal.
- En caso de recibir un certificado, la recuperación se procesa por medio de un Comprobante de Crédito Fiscal emitido a la institución bancaria, el cual es sometido al proceso de emisión de quedan y gestión de pago, habitualmente 30 días. En este caso la facturación del boleto se realiza en dos comprobantes, uno para el cliente y otro para el banco, en ambos en la descripción es recomendable detallar información como numero de certificado y monto.

c5.1 Pago con certificado de puntos, para el presente caso el proceso de registro de venta es el mismo, únicamente cambia la forma en que el pago por parte de la institución bancaria es realizado.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
110101	Efectivo y Equivalentes	\$329.47	\$329.47	
110102	Cuentas por Cobrar Banco XYZ / POS	\$329.48	\$329.48	
210102	Cuentas por Pagar Líneas Aéreas	\$630.70		\$630.70
51010101	Ingresos por Servicios Cobro por Emisión	\$25.00		\$25.00
210401	IVA Debito Fiscal Ventas al consumidor final	\$3.25		\$3.25
	c/Devengo de comisión servicios en el exterior		\$658.95	\$658.95

c5.2 Consideramos que el pago fue realizado por medio de puntos y este se procesó en POS, para el caso este fue el único pago realizado en el día, se realiza el cierre y registramos la recuperación del pago, monto de comisión 3% y 2% de Pago a Cuenta de IVA.

Calculo para registros

Monto procesado neto $\$ 329.47 / 1.13 = \$ 291.57$

Comisión bancaria $\$ 291.57 \times 5\% = \14.58 más IVA $\$ 16.48$

Anticipo a Cuenta $\$ 291.57 \times 2\% = \$ 5.83$

Monto liquido depositado $\$ 329.47 - \$ 16.48 - \$ 5.83 = 307.16$

c5.2 Registro de recuperación

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
110101	Efectivo y Equivalentes Bancos y Financieras	\$ 307.16	\$ 307.16	
420103	Gasto Financiero Comisiones Bancarias	\$ 14.58	\$ 14.58	
110601	IVA Crédito Fiscal IVA por Compras	\$ 1.90	\$ 1.90	
110605	IVA Crédito Fiscal Pago a Cuenta IVA	\$ 5.83	\$ 5.83	
110102	Cuentas por Cobrar Banco XYZ / POS	\$ 329.47		\$329.47
	c/ Registro de cobros por medio de POS		\$ 329.47	\$ 329.47

c5.3 Pago realizado con certificado, dichos certificados son emitidos en cifras enteras, cosa que dependerá del banco, para el caso en cuestión es un certificado por \$ 300.00, se ingresa a trámite y es pagado en 30 días.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
110102	Cuentas por Cobrar Clientes	\$339.00	\$339.00	
210102	Cuentas por Pagar Líneas Aéreas	\$339.00		\$339.00
	c/Facturación de certificado de puntos emitido por Banco XYZ		\$339.00	\$339.00

c5.4 Luego elaboramos el Comprobante de Crédito Fiscal por la diferencia emitido al cliente, menos la porción del certificado bancario.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha 30-10-2016	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
110101	Efectivo y Equivalentes	\$319.95	\$319.95	
210102	Cuentas por Pagar Líneas Aéreas	\$630.70		\$291.70
51010101	Ingresos por Servicios Cobro por Emisión	\$25.00		\$25.00
210401	IVA Debito Fiscal Ventas al consumidor final	\$3.25		\$3.25
	c/Devengo de comisión servicios en el exterior		\$ 319.95	\$ 319.95

c6 Durante el mes uno los empleados por error duplico la emisión de un boleto, luego de consultar con la línea aérea, se concluyó que el boleto duplicado no es reembolsable, el empleado acepto la responsabilidad de pago, el cual diferirá en 6 meses, el monto del boleto es de \$ 400.00 más IVA, mas \$ 98.20 de impuestos internacionales. La Factura de Consumidor Final emitida no incluye cobro por emisión.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha 30-10-2016	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
110102	Cuentas por Cobrar Empleados	\$ 550.20	\$ 550.20	
210102	Cuentas por Pagar Líneas Aéreas	\$ 550.20		\$ 550.20
	C/Facturación boleto emitido por error, el cual no es reembolsable.		\$ 550.20	\$ 550.20

c7 En fecha 26 de mayo del corriente año el Sr. José Pérez compro un boleto aéreo para viajar en junio, pero falleció a la semana de haberlo adquirido, los familiares solicitaron reembolso de dicho boleto pero lo gestionaron en fecha 20 de septiembre, más de 3 meses luego de haberse emitido, se hizo la gestión con la línea aérea correspondiente, documentando el hecho, el reembolso fue aprobado pero el monto correspondiente al IVA no fue devuelto por haber pasado el período correspondiente. La línea aérea aplico el descuento sin ningún cobro más que el descrito anteriormente y descontado el monto de comisión pagado en su momento del 1% sobre el monto de la tarifa neta. Los datos del boleto son los siguientes: Tarifa neta \$ 600.00, Impuestos internacionales \$98.20, IVA \$78.00 el cual es no reembolsable y el 1% correspondiente a la comisión, por el cual se elabora la Nota de Crédito correspondiente para ajustar el monto de la comisión. El monto líquido reembolsado a la agencia fue de \$ 691.42.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
110101	Efectivo y Equivalentes Caja	\$ 691.42	\$691.42	
51010101	Ingresos Comisión por Boletos Aéreos	\$ 6.00	\$ 6.00	
210401	IVA Debito Fiscal Ventas al consumidor final	\$ 0.78	\$ 0.78	
210102	Cuentas por Pagar Reembolsos a Clientes	\$ 698.20		\$ 698.20
	c/boleto reembolsado a reintegrar al cliente		\$ 698.20	\$ 698.20

Por dicho reembolso se procede a elaborar cheque a favor de los familiares del pasajero.

c8 Caso de viaje por motivos de negocio de empleado de la agencia de viajes

Consideración especial:

- La agencia de viajes es una intermediaria; es decir no es la dueña de los inventarios de boletos o de servicios, solamente tiene acceso a ellos para poder venderlos

c8.1 La empresa emite boleto aéreo para el Gerente General, con destino a la ciudad de Panamá, con el objetivo de negociar con clientes y proveedores, lo que dará lugar a incrementar el volumen de ventas. El boleto lo compra a la línea Aérea Avianca, por el precio de \$500.00 más IVA e impuestos de aeropuerto por \$98.50, haciendo un total de \$ 663.50

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
420102	Gastos de Ventas Gastos de Representación	\$598.50	\$598.50	
110601	IVA Crédito Fiscal	\$ 65.00	\$ 65.00	
210202	Cuentas por pagar línea aéreas Avianca			\$ 663.50
	C/Compra de boleto para gerencia general		\$663.50	\$663.50

c9 Caso de autoconsumo

c9.1 El día 30 del corriente mes la empresa otorgo un boleto aéreo a la Ciudad de Guatemala, en concepto de obsequio al empleado Juan Pérez, el costo del boleto es de \$400.00 más IVA, con impuestos aeroportuarios de \$57.30, haciendo un total de \$509.30, para el caso la agencia de viajes se vuelve el consumidor final del servicio de transporte, razón por la cual se incorpora el valor total del servicio al gasto.

Normativa legal aplicable autoconsumo:

Ley o Reglamento	Artículos
Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes y Prestación de Servicios (IVA)	Artículo 58- Retiro de bienes y autoconsumo no genera Crédito Fiscal Artículo 64 y 65- Deducciones del Crédito Fiscal al Débito Fiscal
Reglamento de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios	Artículo 20- Relacionado al artículo 58 de la Ley, que habla del autoconsumo

Registro del autoconsumo

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
30-10-2016				
420110	Gastos no Deducibles Boleto obsequiado a empleado	\$509.30	\$509.30	
210202	Cuentas por pagar línea aéreas Avianca			\$ 509.30
	C/por emisión de boleto regalado a cliente		\$509.30	\$509.30

NOTA: para efectos fiscales el IVA no es deducible y en este caso queda como cuenta por pagar, según crédito otorgado por la línea aérea.

c10 Casos especiales:

En las agencias de viajes en su calidad de intermediaria, pueden surgir algunos acontecimientos que no tienen relación con la labor que desarrollan; es decir que el mandante responderá ante el cliente final, a continuación se plantean unos ejemplos:

- Pasajero contrato arrendamiento de auto en la ciudad de Miami, Florida, durante el plazo de uso ocurrió un accidente con el vehículo; en este caso, las empresas arrendadoras tienen seguro contra accidentes el cual cubre los siniestros.
- La Agencia de Viajes otorgo en calidad de patrocinio a una organización sin fines de lucro un boleto aéreo, el valor total del boleto es registrado como gasto sin deducirse el IVA.
- Deterioro de boleto, las tarifas aéreas actuales se dividen en reembolsables y no reembolsables, estas últimas comúnmente son tarifas promocionales, que por dicha condición tienen muchas restricciones para realizar cambios. En caso de no realizar un viaje se pierde el valor pagado.
- En caso de suspender un vuelo, la línea aérea es responsable de ubicar al pasajero en el próximo vuelo disponible.
- En caso de un cierre de operaciones por parte de la línea aérea, se realiza la gestión de reembolso, el cual es sujeto a diferentes circunstancias.

Es importante recordar que la agencia de viajes es únicamente un intermediario, el responsable final de la prestación del servicio es el mandante, cualquier dificultad durante el desarrollo de la contraprestación deberá ser resuelta por este último.

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V.
 PERIODO TRIBUTARIO: OCTUBRE 2016

LIBRO DE VENTAS AL CONSUMIDOR FINAL
 REG. IVA No 12345-6
 NIT: 0614-010916-116-8

FECHA	DEL N°		AL N°		CORRELATIVO MAQUINA REGISTRADORA	VENTAS PROPIAS				VENTAS POR CUENTA DE TERCEROS				IVA RETENIDO	TOTAL DE VENTAS
						NO SUJETAS	EXENTAS	VENTAS GRAVADAS		NO SUJETAS	EXENTAS	VENTAS GRAVADAS			
								LOCALES	EXPORT.			LOCALES	EXPORT.		
05-01-15	16DS000C	11183	16DS000C	11183		0.00	0.00	282.50	0.00	0.00	0.00	2,260.00	0.00	0.00	2,542.50
06-10-16	16DS000C	11184	16DS000C	11184		0.00	0.00	56.50	0.00	0.00	0.00	440.70	0.00	0.00	497.20
12-10-16	16DS000C	11185	16DS000C	11185		0.00	0.00	45.20	0.00	0.00	0.00	440.70	0.00	0.00	485.90
16-10-16	16DS000C	11186	16DS000C	11186		0.00	0.00	39.55	0.00	0.00	0.00	440.70	0.00	0.00	480.25
20-10-16	16DS000C	11187	16DS000C	11187		0.00	0.00	0.00	0.00	780.00	0.00	0.00	0.00	0.00	780.00
20-10-16	16DS000C	11188	16DS000C	11188		0.00	0.00	28.25	0.00	0.00	0.00	440.70	0.00	0.00	468.95
21-10-16	16DS000C	11189	16DS000C	11189		0.00	0.00	22.60	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	531.10
22-10-16	16DS000C	11190	16DS000C	11190		0.00	0.00	56.50	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	565.00
26-10-16	16DS000C	11191	16DS000C	11191		0.00	0.00	67.80	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	576.30
27-10-16	16DS000C	11192	16DS000C	11192		0.00	0.00	84.75	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	593.25
28-10-16	16DS000C	11193	16DS000C	11193		0.00	0.00	90.40	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	598.90
29-10-16	16DS000C	11194	16DS000C	11194		0.00	0.00	11.30	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	519.80
30-10-16	16DS000C	11195	16DS000C	11195		0.00	0.00	16.95	0.00	0.00	0.00	508.50	0.00	0.00	525.45
31-10-16	16DS000C	11196	16DS000C	11196		0.00	0.00	105.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	105.20
TOTALES						\$ -	\$ -	\$ 907.50	\$ -	\$ 780.00	\$ -	\$ 7,582.30	\$ -	\$ -	\$ 9,269.80

DETALLE DE VENTAS

Cálculo de IVA débito Fiscal:

	<u>PROPIAS</u>	<u>TERCEROS</u>
Ventas Locales Gravadas	907.50	7,582.30
Ventas Netas Gravadas	803.10	6,710.00
Impuesto (Débito Fiscal)	104.40	872.30
Total de Ventas Locales Gravadas	\$ 907.50	\$ 7,582.30

ALEXANDER ORELLANA
 CONTADOR GENERAL
 ACREDITACION 44-521112-1999

Tabla No.1 Ejemplo de reporte de boletos emitidos por línea aérea

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V. Reporte de Boleto Emitidos por Línea Aérea - Línea Aérea: Líneas Aereas, S.A. de C.V. Período: Octubre 2016											
No	Boleto	Fecha	TIPO	No. Factura	Tarifa	IVA	Total boleto	Comision	IVA Comis	Total Comisio	A Pagar
1	2205663546	01/10/2016	CCF	1221	1,500.00	195.00	1,695.00	15.00	1.95	16.95	1,678.05
2	2275981459	04/10/2016	CCF	1222	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
3	2275981460	05/10/2016	CCF	1223	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
4	2275981461	06/10/2016	CCF	1224	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
5	2275981462	07/10/2016	CCF	1225	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
6	2275982615	15/10/2016	CCF	1226	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
7	2275982621	20/10/2016	CCF	1227	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
8	2275982637	21/10/2016	CCF	1228	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
9	2275983381	25/10/2016	CCF	1229	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
10	2275983399	26/10/2016	CCF	1230	350.00	45.50	395.50	3.50	0.46	3.96	391.55
11	2275983400	27/10/2016	CCF	1231	350.00	45.50	395.50	3.50	0.46	3.96	391.55
12	2275983422	28/10/2016	CCF	1232	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
13	2275983423	28/10/2016	CCF	1233	380.00	49.40	429.40	3.80	0.49	4.29	425.11
14	2275983444	05/10/2016	FAC	11183	2,000.00	260.00	2,260.00	20.00	2.60	22.60	2,237.40
15	2275983445	06/10/2016	FAC	11184	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
16	2275985554	12/10/2016	FAC	11185	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
17	2275985555	16/10/2016	FAC	11186	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
18	2275985572	20/10/2016	FAC	11188	390.00	50.70	440.70	3.90	0.51	4.41	436.29
19	2275985576	21/10/2016	FAC	11189	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
20	2275985578	22/10/2016	FAC	11190	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
21	2275985579	26/10/2016	FAC	11191	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
22	2275985580	27/10/2016	FAC	11192	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
23	2275985586	28/10/2016	FAC	11193	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
24	2275985595	29/10/2016	FAC	11194	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
25	2275986657	30/10/2016	FAC	11195	450.00	58.50	508.50	4.50	0.59	5.09	503.42
TOTALES					\$ 12,800.00	\$ 1,664.00	\$ 14,464.00	\$ 128.00	\$ 16.64	\$ 144.64	\$ 14,319.36
Total FAC 12 documentos					6,710.00	872.30	8,254.65	67.10	8.72	75.82	8,178.83
Total CCF 13 documentos					6,090.00	791.70	7,768.75	60.90	7.92	68.82	7,699.93
Total 25 Documentos					\$ 12,800.00	\$ 1,664.00	\$ 16,023.40	\$ 128.00	\$ 16.64	\$ 144.64	\$ 15,878.76

Tabla No.2 Ejemplo de liquidación de servicios en el exterior

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. DE C.V.					
Liquidacion de servicios en el exterior					
Fecha:	30/10/2016				
Cliente:	Jose Perez				
Proveedor:	Viajes Europa				
Destino	Madrid, España				
Fecha de viaje	Del 23 al 26 de diciembre 2016				
Cantidad	Detalle de Servicios	P. Unitario	Monto Venta	% Comision	Monto Comision
4	Noches de Alojamiento	120.00	480.00	12.00%	57.60
1	Tarjeta de Asistencia	40.00	40.00	15.00%	6.00
1	Semana de Auto	260.00	260.00	16.00%	41.60
Monto Facturado		\$ 780.00			
Comision con IVA		\$ 105.20			
Por pagar a proveedor		\$ 674.80			

d. Registro de impuesto a la liquidez

Al enviar el efectivo recibido por las ventas realizadas a depósito a una institución bancaria, dicha operación es sujeta de impuesto a liquidez, el cual lo registraremos como una cuenta por cobrar.

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
05-10-2016				
11010102	Efectivo y Equivalentes Bancos	\$ 4,633.00	\$4,633.00	
11010101	Efectivo y Equivalentes Caja	\$ 4,633.00		\$4,633.00
110601	Otras Cuentas por cobrar Impuesto a la liquidez	\$ 11.58	\$11.58	
11010102	Efectivo y Equivalentes Bancos	\$ 11.58		\$11.58
	C/Deposito de efectivo en bancos, registro de impuesto a la liquidez			
			\$4,644.58	\$4,644.58

d.1 Registro de Impuesto al cheque

Al realizar el pago a los mandantes por los boletos aéreos del periodo, se descuenta la comisión devengada, se emite el Comprobante de Crédito Fiscal o Factura de Consumidor Final, al igual que el Comprobante de Liquidación, y por dicha erogación la empresa es sujeta de impuesto al cheque, el cual se contabiliza como un gasto no deducible del período. Como referencia se utiliza la Tabla No.1

Agencia de Viajes San Salvador, S.A. de C.V.				
Libro Diario				
Fecha	Cuenta	Parcial	Debe	Haber
31-10-2016				
210102	Cuentas por pagar Líneas Aéreas	\$ 14,464.00	\$14,464.00	
11010102	Efectivo y Equivalentes Bancos	\$ 14,319.36		\$14,319.36
510101	Ingresos por Comisiones	\$ 128.00		\$128.00
210401	IVA Debito Fiscal	\$ 16.64		\$16.64
110602	Gastos no deducibles Impuesto al cheque	\$ 35.80	\$35.80	
11010102	Efectivo y Equivalentes Bancos	\$ 35.80		\$35.80
	C/Pago a proveedores, registro de impuesto al cheque			
			\$14,499.80	\$14,499.80

e. Liquidación de impuestos

A continuación se presenta la forma de registrar los ingresos en la declaración de impuestos, en esta sección es importante informar el monto de las operaciones realizadas por cuenta de terceros en la casilla 105.

e.1 Impuesto sobre las ventas IVA

REPUBLICA DE EL SALVADOR MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS		DECLARACION Y PAGO DEL IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES Y A LA PRESTACION DE SERVICIOS				F07 v9 NUMERO DE DECLARACION							
		SEÑOR CONTRIBUYENTE LA DECLARACION DEBE ELABORARSE EXCLUSIVAMENTE EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA US\$				10	107090367081	8					
PERIODO TRIBUTARIO		Marque con una X si está Disminuyendo Saldo por Aplicación de Art 74-A del C.T.				COMPLETE ESTE RECUADRO SOLO SI ES MODIFICACION DE DECLARACION							
02	MES	ANO	5	495	0	Numero de declaración que modifica	55	1					
A. IDENTIFICACION DEL CONTRIBUYENTE													
1	04	NIT	0608-030681-102-4			3	NRC	13	123456				
2	22	Apellido(s), Nombre(s) / Razón Social o Denominación											
3	14	Actividad Económica Principal											
4	09	Nombre Comercial											
B. OPERACIONES DEL MES													
COMPRAS					VENTAS								
5	Compras Internas Exentas v/o No Sujetas				65	+	0.00	5	Ventas Internas Exentas	85	+	0.00	6
6	Importaciones Exentas v/o No Sujetas				70	+	0.00	0	Ventas Internas no Sujetas	86	+	0.00	8
7	Importaciones Gravadas (Fuera Región C.A.)				75	+	0.00	2	Ventas Gravadas por cuenta de terceros no domicil	88	+	0.00	4
8	Internaciones Gravadas (Región Centroamericana)				76	+	0.00	0	Exportaciones (Fuera Región Centroamericana)	90	+	0.00	1
9	Compras Internas Gravadas				80	+	0.00	4	Exportaciones (Región Centroamericana)	91	+	0.00	5
10	Devol. Rebajas, Desc. u otras Deduc sobre compras				81	-	0.00	7	Ventas efectuadas a Zonas Francas y D.P.A.	93	+	0.00	7
11	Recuerda, debes llenar el detalle de los Documentos Legales Emitidos, Anulados, Extraviados y/o Elaborados por Imprenta en el Periodo Tributario que Declara, según el reverso de este Formulario.								Ventas Internas Gravadas Comprobante Crédito Fiscal	95	+	788.00	3
12									Ventas Internas Gravadas con Factura	96	+	803.10	9
13									Devol. Rebajas, Desc. u otras Deduc. sobre ventas	97	-	0.00	8
14	SUMA DE COMPRAS:				100	=	0.00	1	SUMA DE VENTAS:	105	=	1.591.10	0
15	Ventas Gravadas por cuenta de Terceros Domiciliados (No debe incluirse en sumatoria de casilla 105)				108					12,800.00	3		

e.2 Pago a cuenta

Para el Pago a Cuenta solo se considerarán los ingresos propios.

REPUBLICA DE EL SALVADOR MINISTERIO DE HACIENDA DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS INTERNOS		DECLARACION MENSUAL DE PAGO A CUENTA, E IMPUESTOS RETENIDOS DE RENTA, OPERACIONES FINANCIERAS Y CONTRIBUCION ESPECIAL PARA LA SEGURIDAD CIUDADANA Y CONVIVENCIA				F14 v13 NÚMERO DE DECLARACIÓN	
		SEÑOR CONTRIBUYENTE LA DECLARACION DEBE ELABORARSE EXCLUSIVAMENTE EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA US\$				10	114130456142
NIT		PERIODO TRIBUTARIO				Complemente el siguiente recuadro solo si su Declaración es Modificatoria	
2 0 6 0 8 - 0 3 0 6 8 1 - 1 0 2 - 4 5		MES		ANO		Numero de declaración que modifica	
		10		2016		5	
INGRESOS BRUTOS							
		DIESEL Y GASOLINA PERSONA NATURAL		DIESEL Y GASOLINA PERSONA JURIDICA 0.75%		0.3% 1.75%	
3		Actividades Comerciales		202	0.00	204	+
4		Actividades de Servicios				210	+
5		Industria de la Construcción				212	+
6		Actividades Industriales					
7		Actividades Agropecuarias					
8		Otras Actividades No Sujetas a Retención					
9		Otros Ingresos					
10		TOTAL INGRESOS		205	-	0.00	0
11		Menos Rebajas y Devoluciones sobre Ventas		206	-	0.00	4
12		Menos Ingresos Exentos y No Gravados					
13		Ingresos no incluidos en pago a cuenta por haber sido sujetos de retención		214		Monto Total Devengado	5
						Impuesto Total Retenido	2
14		Ingresos Gravables Sujetos de Pago a Cuenta		207	-	0.00	2
15		Entero Computado de Pago a Cuenta		208	-	0.00	5
16		TOTAL ENTERO COMPUTADO DE PAGO A CUENTA (CASILLA 208 + 220 + 44)					
17		Excedente de Pago a Cuenta Periodo Anterior		45	-		
18		Excedente Declaración Renta Ejercicio Anterior		46	-		
19		Entero Cancelado de Pago a Cuenta en Declaración que Modifica (Solo si es Declaración Modificatoria)		50	-		
20		ACREDITAMIENTO DEL EXCEDENTE RESULTANTE DEL IMPUESTO POR PAGO MINIMO MENOS EL IMPUESTO COMPUTADO DE LA RENTA ORDINARIA (Si resultado es positivo)		51	-		
21		AJUSTE POR DISMINUCION DE SALDO EN DECLARACION DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA MODIFICADA, POR APLICACION DEL ART. 74-A DEL C.T.		52	+		
22		Excedente Aplicable a Pago Cuenta Proximo Periodo		54	+		
23		TOTAL A PAGAR ENTERO PAGO A CUENTA		56	-		

e.3 Liquidación impuesto a la liquidez

Con la constancia emitida por la institución financiera, se procede a acreditar dicho impuesto en el formulario F07 casilla 520.

Detalle Casilla 520

Nuevo Modificar Eliminar Salir

Nuevo Modificar Eliminar Salir

NIT de Banco o Entidad	Nombre de Banco o Entidad Financiera	Período	Monto Retenido
06142505941013	BANCO DE EL SALVADOR, S.A.	092016	\$11.58

Total Monto: \$11.58

NIT: 06142505941013

Nombre: BANCO DE EL SALVADOR, S.A.

Período: 9/2016

Monto: 11.58

Opciones: Aceptar Cancelar

f. Presentación y revelación de información en Estados Financieros

f.1 Presentación en Estados Financieros

Estado de resultados, en este estado financiero únicamente incorporaremos los ingresos propios de la operación, sin considerar las ventas realizada por cuenta ajena.

AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V. ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016 (Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)		
Ingresos de actividades ordinarias		\$ 1,591.10
Ingresos por Servicios		1,591.10
Comision boletos aereos	128.00	
Comision servicios terrestres	93.10	
Emision de boletos	<u>1,370.00</u>	
(-) Gastos de Operación		\$ 350.00
Gastos de venta		200.00
Gastos de administracion		<u>150.00</u>
(=) Utilidad de Operación		\$ 1,241.10
(-) Reserva Legal		\$ 86.88
(-) Impuesto Sobre la Renta		\$ 288.56
(=) Utilidad del Ejercicio		\$ <u>865.66</u>

f.2 Extracto del Estado de Flujos de Efectivo para presentar los ingresos ordinarios en el rubro de actividades de operación utilizando el método directo

La Agencia de Viajes, San Salvador, S.A. de C.V. Estado de Flujos de Efectivo del 1 de Enero al 31 de diciembre de 2016 Expresado en dólares de Estados Unidos de America		
	Notas	2012
Flujos de Efectivo por actividades de Operación		
Cobros en efectivo a clientes	Xn	1,591.00 (a)
Pagos en efectivo a proveedores y empleados		800.00 (b)
Flujo de efectivo neto proveniente de actividades de Operación		<u>791.00</u>
<p>a) Los ingresos representados en el estado de flujo de efectivo se consideran bajo el supuesto que todo fue recibido en efectivo y no existieron cuentas por cobrar; la nota Xn debe orientar a la clasificación del estados de resultados.</p> <p>b) Son datos irreales para efectos de ilustración.</p>		

f.3 Notas a los Estados Financieros

Para informar sobre los montos procesados por cuenta ajena, esto debido a que no pueden ser presentados en los resultados, utilizaremos las notas a los Estados Financieros con el objetivo de que terceros interesados puedan interpretar objetivamente las operaciones realizadas.

Nota # Ventas por Cuenta de Terceros

Agencia de Viajes San Salvador S.A de C.V., realiza operaciones por cuenta de terceros en concepto de venta de boletos aéreos y servicios terrestres, el monto total de esta venta no se refleja en el estado de resultados, ya que únicamente es reconocido como ingreso del periodo la comisión cobrada al tercero representado, es decir por intermediación. Sin embargo, el derecho de cobro sobre las ventas es propiedad de Agencia de Viajes San Salvador S.A de C.V, ya que es la sociedad quien sobre esta venta ofrece diferentes formas de pago a sus clientes, incluyendo la porción de la cuenta por cobrar que se presenta en la información financiera. Es importante mencionar que aunque la venta sea por cuenta de terceros, todo índice de flujo de efectivo, período medio de cobro y otros relacionados están vinculados al monto total de la venta.

Durante el período 2016 y 2015 las operaciones por cuenta de terceros fueron los siguientes:

	2016	2015
Venta de boletos aéreos	\$12,800.00	\$10,750.00
Venta de servicios terrestres	780.00	420.00
Total venta por cuenta de terceros	<u>\$13,580.00</u>	<u>\$11,170.00</u>

g. Lista de verificación

Como medida de control se sugiere la siguiente lista de cumplimiento; de tal forma que pueda ser utilizada como parte de la guía o como complemento a los procesos ya empleados.

**AGENCIA DE VIAJES SAN SALVADOR, S.A. DE C.V.
LISTA DE CUMPLIMIENTOS PARA EL CONTROL DE VENTAS POR CUENTA DE
TERCEROS**

Punto a verificar	Si	No	N/A
a) Se emite documento de venta por las operaciones por cuenta de terceros			
b) Los libros de control de IVA están segmentados en ventas propias y ventas por cuenta de terceros			
c) Se emiten documentos de liquidación de las ventas por cuenta de terceros			
d) Los documentos de liquidación se emiten cada mes			
e) Las ventas por cuenta de terceros son declaradas en casilla 108 de formulario F07			
f) El impuesto al cheque se registra como gasto no deducible			
g) El impuesto a la liquidez se registra como una cuenta por cobrar			
h) El impuesto a la liquidez se acredita en formulario F07 casilla 520			
i) Se utiliza cuenta bancaria exenta para el pago a los proveedores de boletos aéreos			
j) Los ingresos percibidos por cuenta de terceros se registran como una cuenta por pagar			
k) Los cobros por emisión de boleto y comisiones son registrados en los resultados			
l) Se incorpora una nota informativa sobre los montos de venta por cuenta de terceros en las Notas a los Estados Financieros			

CONCLUSIONES

- La figura de intermediación da lugar a que en el tratamiento de las ventas por cuenta de terceros sea interpretada de diversas maneras en cuanto al aspecto contable y tributario en las agencias de viajes, los cuales tienden a desviarse en alguna manera de las instrucciones legales y técnicas que se conocen.
- Algunas empresas cuentan con manuales que les indiquen la manera en que deben de tratar los ingresos; además conocen la normativa técnica a utilizar y la legislación tributaria aplicable, no obstante perciben la necesidad de la existencia de una guía que reúna políticas y controles que puedan implementar.
- El personal que se encarga de procesar la información financiera y que es contratado por la empresa, presentan un limitado acceso a actualizaciones que fortalezcan sus conocimientos y esto como consecuencia de la falta de políticas de capacitación por parte de la agencia.
- La información no detallada de la labor de intermediación, es decir la presentación de las ventas por cuenta de terceros en algunas de las agencias de viajes, está obstaculizando que a estas les puedan otorgar financiamientos para capital de trabajo y ampliaciones de sus negocios.

RECOMENDACIONES

- Conviene que las agencias que no están agrupadas, se asocien o se unan para que aborden los temas de cualquier índole relacionado a sus actividades, con el hecho de establecer procesos y mecanismos comunes aplicables a todos por igual.
- Las agencias de viajes deben contar con una guía que les permita abordar el tema de los ingresos por medio del aspecto contable y tributario, adicional que ofrezca políticas, procedimientos, controles y procesos a seguir de una manera más integra en el desarrollo de sus operaciones de intermediación.
- La administración debe establecer políticas de capacitación, que vaya orientada en instruir al personal que se desempeña específicamente en el área contable y administrativa para ofrecer respuesta a los problemas que se dan entorno de las operaciones que realizan.
- Es conveniente que las agencias de viajes presenten información adicional y detallada de las ventas que realizan por cuenta de terceros en una nota explicativa de los Estados Financieros, para evidenciar la capacidad que poseen de generar flujos de efectivo y por lo tanto les sea considerada para otorgarles los financiamientos solicitados.

BIBLIOGRAFÍA

- Arquhys Arquitectura. <http://www.arquhys.com/contenidos/viajesagencias-historia.html>
- Asociación de Agencias de Viaje Autorizadas, 2007. <http://www.ava.org.sv/>
- Asociación de Transporte Aéreo Internacional, IATA. <https://portal.iata.org>
- Auditor, Red Global de Conocimientos en Auditoría y Control Interno,
<http://www.auditool.org/blog/control-interno/2735-17-principios-de-control-interno-segun-coso-iii>
- Blog Amadeus Aviatur de Colombia, <http://amadeus-aviatur.blogspot.com/2008/10/historia-de-amadeus.html>
- Buenas tareas, <http://www.buenastareas.com/ensayos/Que-Es-Un-Boleto-Aereo/2131680.html>
- Definición ABC, tu diccionario hecho fácil, <http://www.definicionabc.com/economia/agencia-de-viajes.php>
- Dirección General de Estadísticas y Censos. Directorio de empresas, 2015.
- Dirección General de Migración y Extranjería, sección estadística, 2015. Salida de personas por puesto migratorios aéreos.
- Eco-Finanzas.com, <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/I/INTERMEDIARIO.htm>
- El tiempo.com, <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-197622>
- Historia De Las Agencias De Viajes, (2012, 05). *ClubEnsayos.com*. Recuperado 05, 2012, de <https://www.clubensayos.com/Historia-De-Las-Agencias-De-Viajes/184908.html>
- La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (08 de mayo de 1970). Código de Comercio de El Salvador.
- La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (14 de diciembre de 2000). Código Tributario de El Salvador con reformas a noviembre de 2015.
- La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (18 de diciembre de 1991). Ley del Impuesto Sobre la Renta
- La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (24 de julio de 1992). Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA)

La Asamblea Legislativa de la República de El Salvador. (31 de julio de 2014), Ley de impuesto a las operaciones financieras

Logismic Software, <http://www.logismic.mx/%C2%BFque-es-sabre/>

Manual del Agente de Viajes. Edición Resolución 818g (válido a partir del 1° de junio de 2015).

Ministerio de Hacienda de El Salvador. (11 de diciembre de 2001). Reglamento del Código Tributario

Ministerio de Hacienda de El Salvador. (21 de diciembre de 1992). Reglamento a Ley de Impuesto Sobre la Renta

Ministerio de Hacienda de El Salvador. (22 de septiembre de 1992). Reglamento de la Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA)

Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

The Free Dictionary, <http://es.thefreedictionary.com/comisionistas>

Viajes y Turismos al día, <http://www.viajesyturismoaldia.com/organismos-de-turismo/internacionales/bank-settlement-plan-bsp/>

ANEXOS

Detalle anexos:

Anexo 1: Listado de agencias de viajes ubicadas en el municipio de San Salvador, según listado publicado por la Dirección General de Estadísticas y Censos del Ministerio de Economía.

Anexo 2: Opinión jurídica 10002-NEX-0123-2014 emitida por la Dirección General de Impuestos Internos.

Anexo 3: Cuestionario dirigido a los administradores y contadores de las agencias de viajes del municipio de San Salvador.

Anexo 4: Análisis e interpretación de datos.

ANEXO No. 1

Listado de agencias de viajes de acuerdo al directorio de empresas de la Dirección General de Estadística y Censos año 2015 para el municipio de San Salvador				
Correlativo	Departamento	Municipio	Actividad	Nombre Comercial
1	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	EMPRESAS TURISTICAS, S. A. DE C. V.
2	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	MJ EL SALVADOR, S. A. DE C. V.
3	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	SANDUCA, S.A DE C.V
4	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA DE VIAJES ARIEL
5	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AMERICA TRAVEL SERVICE, S. A. DE C.V.
6	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	REPRESENTACIONES EXTRANJERAS , S.A. DE C.V.
7	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	PLANET TOURS, S.A. DE C.V.
8	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	J M TOURS
9	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA TRANSMUNDO ,S.A DE C.V
10	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	SUTTER TOURS
11	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA CONTINENTAL DE VIAJES
12	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	LINDA TRAVEL AGENCY
13	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AMERICAS TOURS S.A DE C.V.
14	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	LIBERTY TRAVEL AND SERVICES, S.A. DE C. V.
15	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AMATE TRAVEL
16	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	VISA TRAVEL, S. A. DE C. V.
17	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	ANNA S TRAVEL SERVICE ,S.A DE C.V
18	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	U TRAVEL SERVICE, S.A. DE C.V.
19	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AEROVUELOS
20	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	VIAJES INTERNACIONALES PERSONALIZADOS , S.A. DE C.V.
21	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	RPC, S.A. DE C.V.
22	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	VIAJES EUROMUNDO ,S.A DE C.V
23	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	INTER TOURS, S. A DE C. V.
24	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AEROJET TRAVEL AGENCY, S.A. DE C.V.
25	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	PROFESIONALES DE VIAJES, S. A. DE C. V.
26	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA DE VIAJES ESCAMILLA, S.A DE C.V.
27	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	GRUPO CONTACT , S.A. DE C.V.
28	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AIR TRAVEL
29	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA DE VIAJES BETTY TOURS , S. A. DE C. V.
30	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	LATINO'S TOURS
31	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	MUNDIAL DE VIAJES
32	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	REPRESENTACIONES TURISTICAS INTERNACIONALES, S. A DE C. V.
33	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA DE VIAJES SKY TRAVEL
34	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	CONTACT ROAD, S.A. DE C.V.
35	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	INTERNATIONAL TOUR AND RESORTS, S.A. DE C.V.
36	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	SERVI VIAJES, S.A DE C.V.
37	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AVILES TRAVEL
38	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	PANAMEX TRAVEL
39	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	ANTES ZION TRAVEL /AHORA D'MARCO FURNITURE
40	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	HISPANA DE VIAJES, S. A. DE C. V.
41	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	AGENCIA DE VIAJES TURINTER
42	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	OPERACIONES TURISTICAS INTERNACIONALES ,S.A DE C.V.
43	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	COSMOS TRAVEL AGENCY
44	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	MEGA TURISMO
45	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	CORPAM
46	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	KOALA TRAVEL, S.A DE C. V.
47	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	ALL AMERICAN TRAVEL
48	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	TRAVEL MALL
49	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	EVA TOURS, S. A DE C. V.
50	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR	AGENCIA DE VIAJES AÉREOS (VENTA DE BOLETOS)	CIELO Y MAR, S.A. DE C.V.



Dirección General de Impuestos Internos

Oficio: 0602, San Salvador, 17 FEB 2015
 MINISTERIO DE HACIENDA
 GOBIERNO DE
EL SALVADOR
 UNÁMONOS PARA CRECER

10002-NEX-0123-2014

San Salvador, 9 de febrero de 2015

NIT: 0614-190208-112-1

Asunto: Consulta sobre tratamiento tributario de las Operaciones financieras sobre la venta de boletos por medio de sujetos intermediarios.

Señor
 German Antonio Escamilla Mijango
 Presidente
**ASOCIACIÓN DE AGENCIA DE VIAJE AUTORIZADAS
 DE EL SALVADOR.**
 Presente.

Hago relación al escrito por medio del cual expone, que su representada tiene agencias de viajes que suscriben contratos de Agencia de Venta de Pasaje con la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), por medio del cual se acredita que determinados agentes de viaje quedan autorizados a vender transporte aéreo, propiedad de las líneas aéreas miembros de IATA, en virtud del funcionamiento IATA tiene establecida una caja centralizada, donde se paga semanalmente el importe de los boletos aéreos vendidos por cada agencia de viajes acreditada, para luego distribuirlas entre los diferentes transportistas beneficiados, dichas cantidades que transfieren son dinero propiedad de las aerolíneas y por ende dicha transacción bancaria no genera ningún beneficio económico para las agencias, pues sólo sirven como intermediarios; razón por la cual solicita se tome en cuentas las consideraciones anteriores a efectos de autorizar el uso de una cuenta especial exenta para liquidar la venta semanal de boletos aéreos a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo.

Al respecto, el numeral 2.9 literal b) romano viii) de la Guía de Orientación General para la Aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras establece, que para el control de operaciones no gravadas, se utilizaran cuentas especiales en el caso de funciones de intermediación, las cuales se señalaran en la Declaración Jurada que presenten a las Entidades del Sistema Financiero.

En ese sentido, el numeral 2.2 de las Normas para Facilitar la Aplicación del Decreto Legislativo 764, que contiene la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, establece que para no aplicar el impuesto a las transferencias u operaciones exentas, los sujetos deberán abrir cuentas especiales o solicitar la habilitación como tal de alguna ya existente en las Entidades del Sistema Financiero.

En virtud de lo anterior, las transferencias electrónicas o los pagos con cheque que realice la consultante, hacia la cuenta de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), siempre que se efectúen en el ejercicio de las funciones de intermediación, en el marco

de los contratos de agencia de ventas de pasaje suscritos con las aerolíneas de dicha asociación, deberán considerarse como no gravadas con el Impuesto a las Operaciones Financieras. Para tal efecto, la consultante deberá abrir una cuenta especial o solicitar la habilitación como tal de alguna ya existente en las Entidades del Sistema Financiero, presentando ante dichas entidades, una Declaración Jurada según el modelo que indica el anexo 1 de las Normas para Facilitar la Aplicación del Decreto Legislativo 764, que contiene la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

La presente opinión jurídica se brinda atendiendo a los hechos informados en su escrito de consulta, sin perjuicio de las facultades de fiscalización, inspección investigación y control que esta Dirección General posee de conformidad a lo establecido en el artículo 173 del Código Tributario

Así la respuesta de esta Administración Tributaria.



A handwritten signature in black ink, appearing to read "Ramon Pérez Gómez".

RAMON PÉREZ GÓMEZ
Subdirector General de Impuestos Internos



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Cuestionario sobre: “La incidencia de las ventas por cuenta de terceros en lo contable y tributario en las agencias de viajes del municipio de San Salvador”

Dirigido a: los administradores o contadores de las agencias de viajes.

El presente cuestionario tiene por objeto, recopilar información relacionada a la actividad de las agencias de viajes del municipio de San Salvador; la información recolectada será utilizada de forma confidencial para la elaboración del diagnóstico de un proyecto de investigación realizado por estudiantes egresados de la Universidad de El Salvador.

Indicaciones: Marque con una “X” la respuesta de su elección (en algunas preguntas existe respuesta de opción múltiple).

Favor indicar el cargo que posee en la empresa: _____

1- ¿Con cuál de los siguientes términos considera que se relaciona las operaciones de ventas por cuenta de terceros?

- a) Consignación (____)
- b) Comisión (____)
- c) Intermediación (____)
- d) Comerciante (____)
- e) Delegado (____)

2- ¿Cuáles son los tipos de ventas por cuenta de terceros que realiza la empresa?

- a) Boletos aéreos (____)
- b) Seguros de viajes (____)
- c) Paquetes turísticos (____)
- d) Otros _____

3- ¿Qué tipo de mecanismos posee la agencia para el control de la venta por cuentas de terceros?

- a) Libros de IVA (____)
- b) Hojas de cálculo en Excel (____)
- c) Detalle especial a través de sub cuentas en catalogo contable (____)
- d) Software especializado para el registro (____)

4- ¿Qué documentos utiliza al momento del cobro de comisión y liquidación de las ventas realizadas por cuenta de terceros a los cuales representa?

- a) Documento Contable de Liquidación (____)
- b) Comprobante de Liquidación (____)
- c) Factura Consumidor Final (____)
- d) Comprobante de Crédito Fiscal (____)
- e) Otros _____

5- ¿Cuál es el marco de referencia técnico contable utilizado para el registro de sus operaciones?

- a) NIIF para las PYMES (____)
- b) NIIF (Conocidas como NIIF completas) (____)
- c) NIF/ES (____)
- d) NCF (____)
- e) PCGA (____)
- f) Criterios definidos por la administración (____)

6- ¿Cuál es modalidad de contratación del contador a cargo del registro de las operaciones dentro de la agencia?

- a) Contador contratado por la empresa (____)
- b) Contador bajo la figura de Outsourcing (____)
- c) Despacho contable o de servicios profesionales (____)

7- ¿Con qué frecuencia se capacita el personal del área contable en temáticas relacionadas a su trabajo?

- a) Trimestralmente (____)
- b) Semestralmente (____)
- c) Anualmente (____)
- d) No se posee esa política (____)
- e) No aplica (en caso sea Outsourcing y despacho contable) (____)

8- ¿Existe un manual que describa la manera en que deben contabilizarse los ingresos de la agencia?

- a) Si (____) Favor describa el nombre del manual: _____

- b) No (____)
- c) Desconoce si existe este tipo de manual (____)

9- En caso de haber respondido afirmativamente la pregunta anterior, ¿Considera apropiado el procedimiento definido en su manual para el registro de los ingresos?

- a) Si (____)
- b) No (____)

¿Por qué? _____

10- ¿Considera que es necesaria la elaboración de una guía que defina los criterios contables, tributarios y de control para el registro adecuado de las operaciones por cuentas de terceros?

- a) Sí (____)
- b) No (____)

¿Por qué? _____

11- ¿Cómo se clasifican los ingresos que se obtienen de las ventas por cuenta de terceros?

- a) Ingresos propios ()
- b) Ingresos por cuenta ajena ()
- c) Una cuenta por pagar a terceros ()
- d) Otros (Favor especificar)_____

12- ¿En qué estado financiero se presentan a los ingresos por cuenta de tercero?

- a) Estado de Resultados ()
- b) Estado de Situación Financiera ()
- c) Notas a los Estados Financieros ()

13- ¿Quién se encarga de la elaborar políticas y procedimientos para el registro de los ingresos?

- a) La administración de la empresa ()
- b) El encargado de contabilidad/contador ()
- c) El auditor externo ()
- d) Auditor Interno ()
- e) No se tiene definido un responsable ()

14- ¿Los Estados Financieros de la empresa han sido observados por parte de alguna de las siguientes instituciones?

- a) Instituciones financieras ()
- b) Superintendencia de obligaciones mercantiles ()
- c) Ministerio de Hacienda ()
- d) Registro de Comercio ()
- e) No han sido observados ()

15- ¿De qué tipo de retención está siendo objeto la agencia de viajes por parte de las instituciones financieras?

- a) Impuesto al cheque o transferencia electrónica (___)
- b) Impuesto para el control de la liquidez (___)
- c) ISR definitivo sobre intereses por depósitos (___)

16- ¿Cómo registra y acredita el impuesto al cheque o transferencia electrónica?

- a) Lo registra y lo acredita en su declaración mensual (___)
- b) No lo registra y no lo acredita en su declaración mensual (___)
- c) Otro, especifique _____

17- ¿Cómo registra y acredita el impuesto al control de la liquidez?

- a) Lo registra y lo acredita en su declaración mensual (___)
- b) No lo registra y no lo acredita en su declaración mensual (___)
- c) Otro, especifique _____

18- ¿Cuál de las siguientes dificultades está experimentando con la entrada en vigencia de la Ley de impuesto a las operaciones financieras?

- a) Incrementos en cargos financieros (___)
- b) Pérdida de liquidez (___)
- c) Forma en que las instituciones financieras aplican el impuesto (___)

19- ¿La empresa ha solicitado al Ministerio de Hacienda exención del pago de impuestos a las operaciones financieras, en el caso de los flujos de efectivo generados de las ventas por cuenta de terceros?

- a) Si (___)
- b) No (___)

¿Por qué? _____

20- ¿Conoce si la agencia de viaje es sujeta de evaluaciones financieras por cuenta de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) a efectos de contar o mantener la acreditación para la emisión de boletos?

- a) Si (____)
- b) No (____)

¿Por qué? _____

21- ¿En qué aspectos una guía que oriente sobre el tratamiento tributario, contable y de control de las ventas por cuenta de terceros, ayudaría en el control interno de la empresa?

- a) Ilustrar la elaboración adecuada de los Estados Financieros conforme a las operaciones que realiza la agencia de viajes. (____)
- b) Servir como guía de consulta para establecer políticas y controles en la empresa (____)
- c) Fortaleciendo al control interno en la prevención de incumplimientos tributarios y técnicos (____)
- d) Contribuir a que la información financiera sea presentada de manera integra a usuarios externos (____)

Información de contacto

Nombre: _____

Cargo: _____

Empresa: _____

Sello:

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Pregunta No. 1

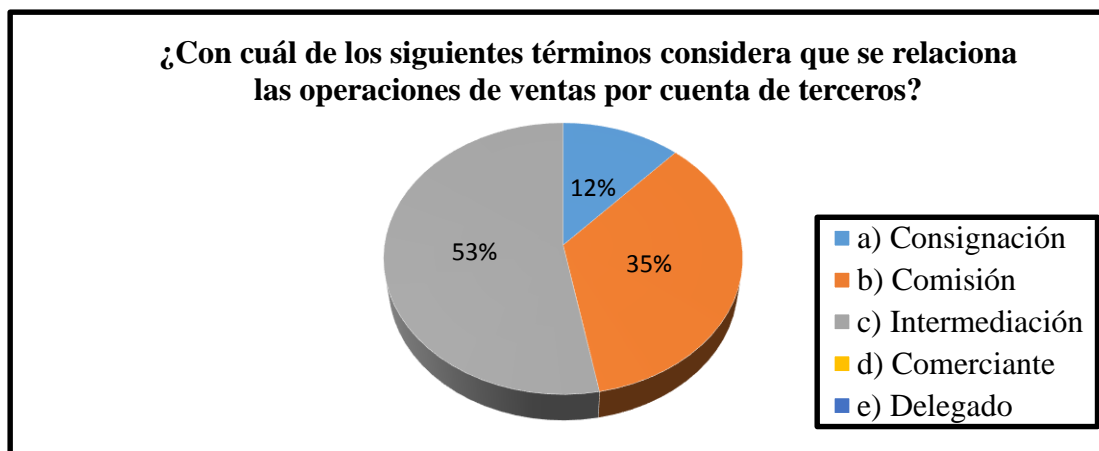
Objetivo: Indagar si se tiene conocimiento del término de las ventas por cuenta de terceros.

¿Con cuál de los siguientes términos considera que se relaciona las operaciones de ventas por cuenta de terceros?

Cuadro N° 1. Términos con los que se relaciona la venta por cuenta de terceros

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Consignación	4	12%
b) Comisión	12	35%
c) Intermediación	18	53%
d) Comerciante	0	0%
e) Delegado	0	0%
Totales	34	100%

Gráfico N° 1



Análisis

De las agencias de viajes encuestadas se obtuvo 18 opiniones que equivalen al 53% de la muestra, las cuales coinciden en manifestar que el término con el que identifican las ventas por cuenta de terceros es la intermediación, por otra parte se encontró que el 35% de la muestra piensa que la comisión es la palabra idónea para hablar de venta por cuenta ajena, mientras que el resto; el 12% se aleja de la idea, al creer que es consignación.

Pregunta No. 2

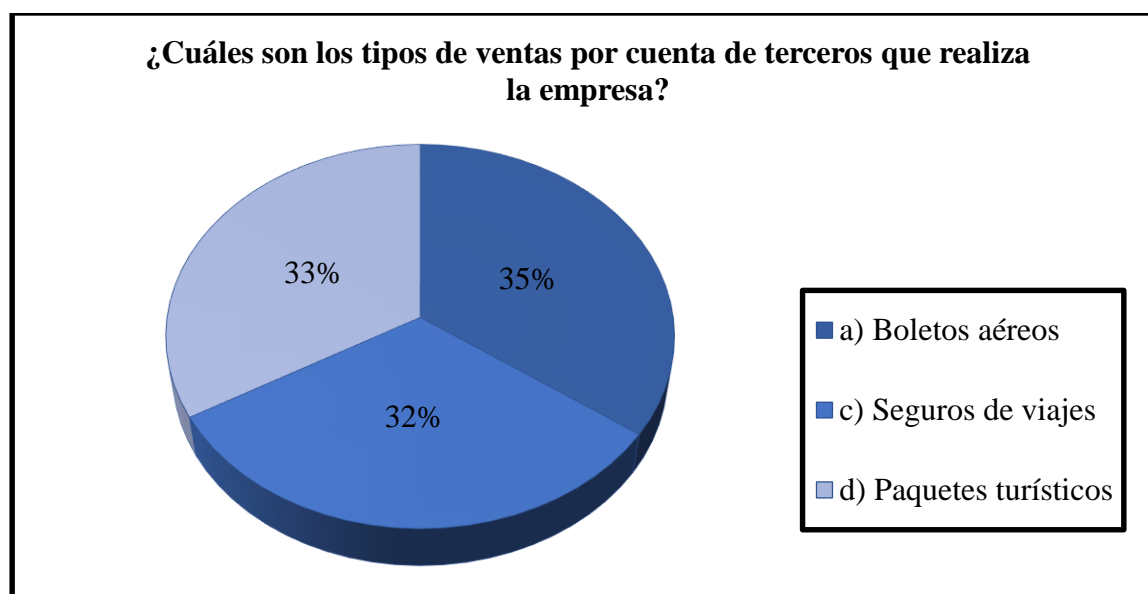
Objetivo: Identificar los tipos de ventas por cuenta de terceros que realizan las agencias de viajes.

¿Cuáles son los tipos de ventas por cuenta de terceros que realiza la empresa?

Cuadro N° 2. Tipos de ventas por cuenta de terceros

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Boletos aéreos	23	35%
b) Seguros de viajes	21	32%
c) Paquetes turísticos	22	33%
Totales	66	100%

Gráfico N° 2



Análisis

Las encuestas procesadas revelan que las agencias de viajes tienen el pleno conocimiento de los tipos de ventas que realizan en nombre del mandante; el 35% de las opiniones de la muestra afirmaron que la venta de boletos es lo que más venden las agencias de viajes, seguidamente el otro rubro con mayor actividad es el de los paquetes turísticos el cual equivale a un 33% de la muestra seleccionada; finalmente y no menos importante los seguros de viajes que con el 32% de los veredictos procesados en la encuesta.

Pregunta No. 3

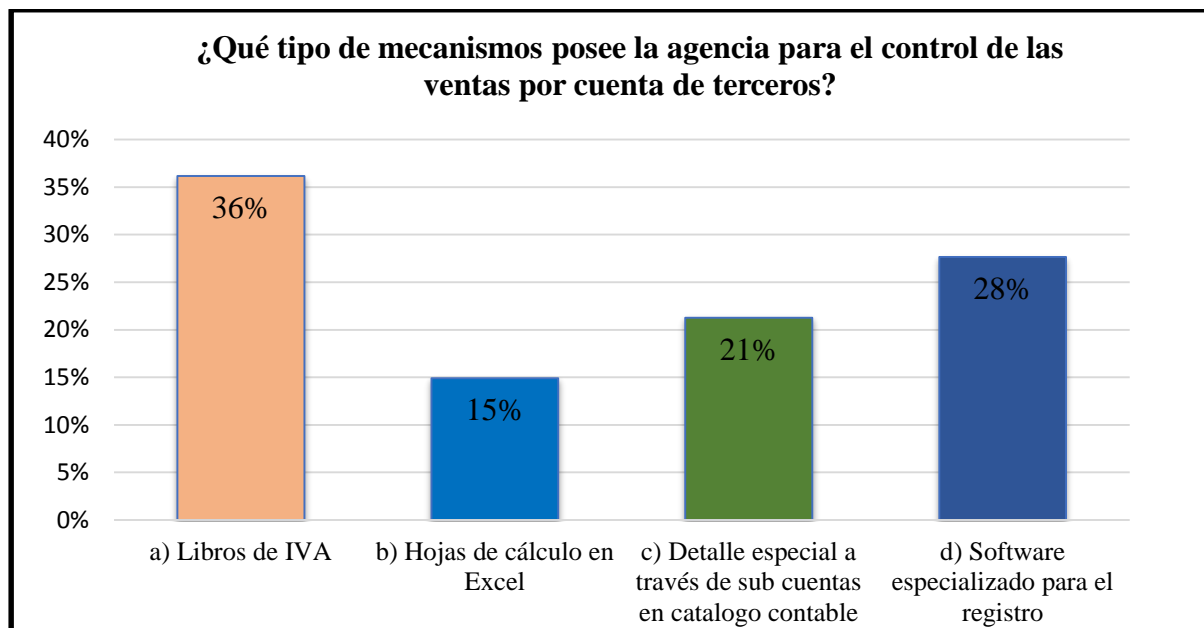
Objetivo: Identificar los procedimientos utilizados por la agencia para el registro y control de las ventas por cuenta de terceros.

¿Qué tipo de mecanismos posee la agencia para el control de la venta por cuentas de terceros?

Cuadro N° 3. Mecanismos para el control de las ventas

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Libros de IVA	17	36%
b) Hojas de cálculo en Excel	7	15%
c) Detalle especial a través de sub cuentas en catalogo contable	10	21%
d) Software especializado para el registro	13	28%
Totales	47	100%

Gráfico N° 3



Análisis

El 36% de la muestra utilizan los libros de IVA como medida primordial para el registro y control de las ventas por cuenta de terceros, un 28% declaró sentirse cómodo con un software especializado para tal fin, un 21% piensa que un detalle especial por medio de las subcuentas contables resuelve la necesidad, no obstante el 15% de las opiniones vertidas creen que los libros de Microsoft Excel y sus hojas de cálculo son una ayuda importante.

Pregunta No. 4

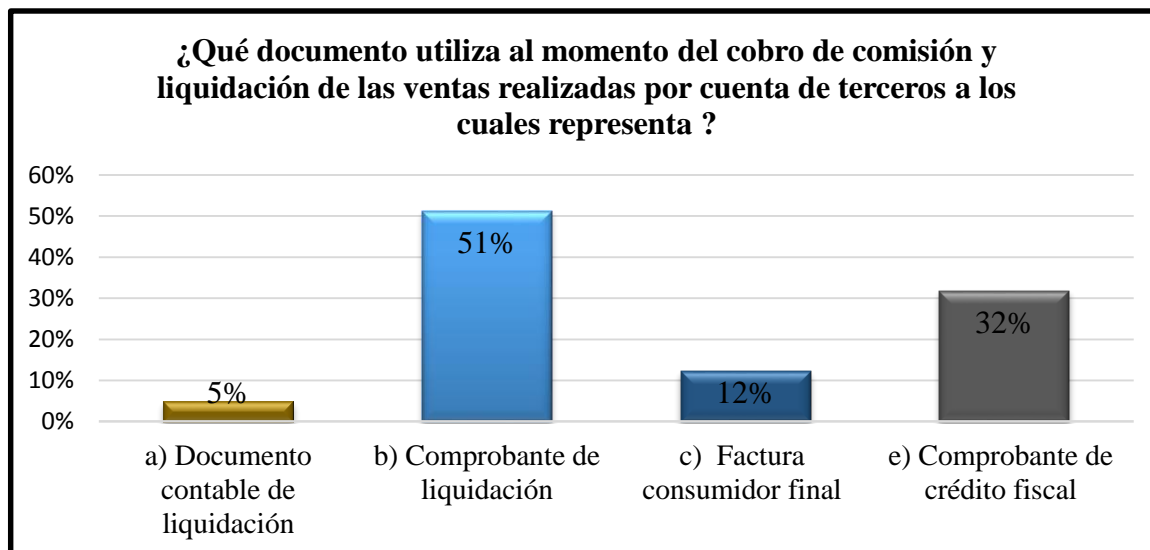
Objetivo: Identificar las forma de documentar la venta por cuenta de terceros.

¿Qué documentos utiliza al momento del cobro de comisión y liquidación de las ventas realizadas por cuenta de terceros a los cuales representa?

Cuadro N° 4. Documentos para el cobro y la comisión

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Documento Contable de Liquidación	2	5%
b) Comprobante de Liquidación	21	51%
c) Factura de Consumidor Final	5	12%
d) Comprobante de Crédito Fiscal	13	32%
Totales	41	100%

Gráfico N° 4



Análisis

El 51% del total de la muestra expresó por medio de la encuesta, que el comprobante de liquidación es el documento a utilizar cuando se trata de liquidar las ventas por cuenta de terceros y cobrar la comisión, el 32% afirma utilizar al comprobante de crédito fiscal para ambos casos, un 12% declaró que ambos sucesos lo hace por medio de una factura consumidor final y tan solo el 5% ocupa el documento contable de liquidación.

Pregunta No. 5

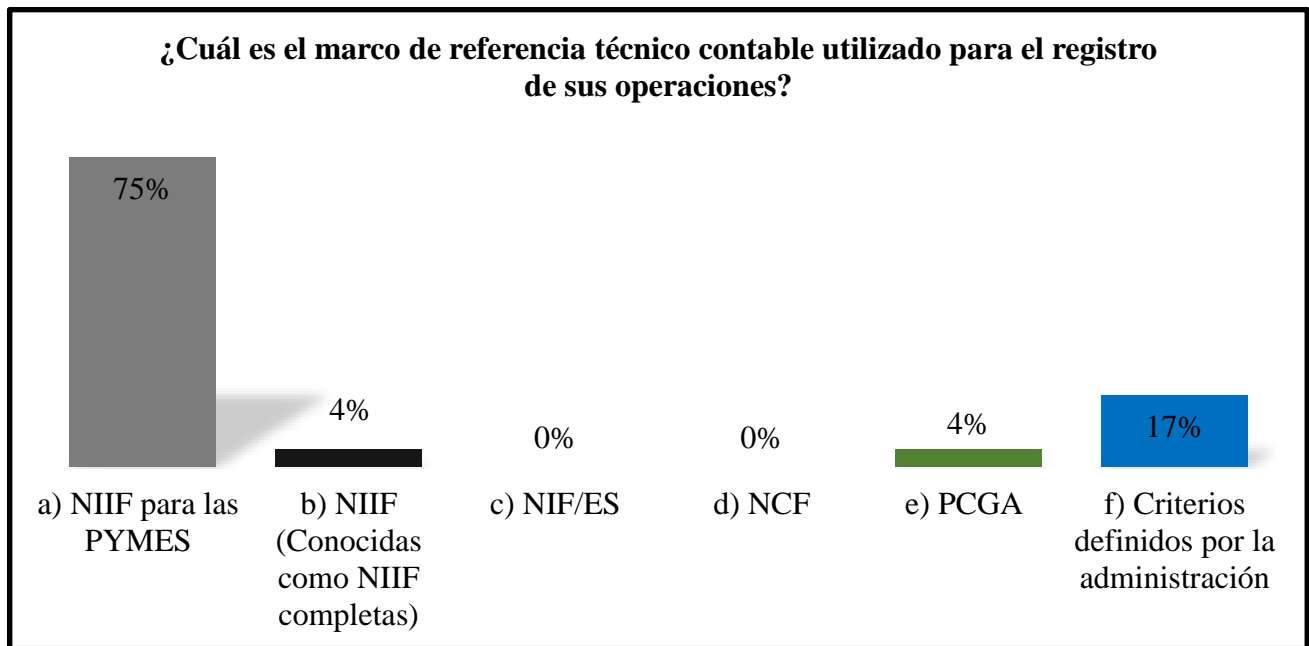
Objetivo: Conocer cuál es el marco de referencia técnico contable que utilizan las agencias de viajes en el municipio de San Salvador.

¿Cuál es el marco de referencia técnico contable utilizado para el registro de sus operaciones?

Cuadro N° 5. Normativa de cumplimiento contable

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) NIIF para las PYMES	17	75%
b) NIIF (Conocidas como NIIF completas)	1	4%
c) NIF/ES	0	0%
d) NCF	0	0%
e) PCGA	1	4%
f) Criterios definidos por la administración	4	17%
Totales	23	100%

Gráfico N° 5



Análisis

Según las opiniones vertidas en las encuestas de las agencias de viajes, la tabulación demostró que el 74% afirmó que utilizan lo establecidos en la NIIF para las PYMES como marco de referencia para registrar las operaciones, el 17% dijo que los criterios emitidos por la administración son los que ocupan para hacer sus registros y el 8% restante se dividió por los PCGA y NIIF (Conocidas como NIIF completas) con un 4% respectivamente.

Pregunta No. 6

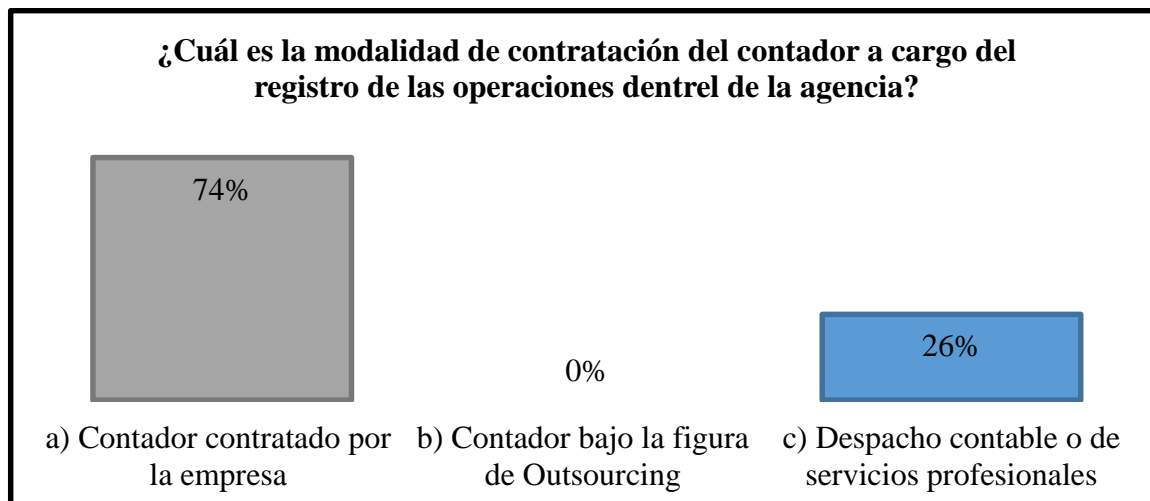
Objetivo: Identificar la modalidad para contratar al responsable de la clasificación y registro de la información financiera.

¿Cuál es modalidad de contratación del contador a cargo del registro de las operaciones dentro de la agencia?

Cuadro N° 6. El contador y su contrato

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Contador contratado por la empresa	17	74%
b) Contador bajo la figura de Outsourcing	0	0%
c) Despacho contable o de servicios profesionales	6	26%
Totales	23	100%

Gráfico N° 6



Análisis

Del total de la muestra, 17 agencias o el 74% dijo tener en su planilla a un contador contratado por la empresa y las 6 agencias restantes o el 26% tienen a despachos contables o de servicios profesionales como encargados del trabajo contable.

Pregunta No. 7

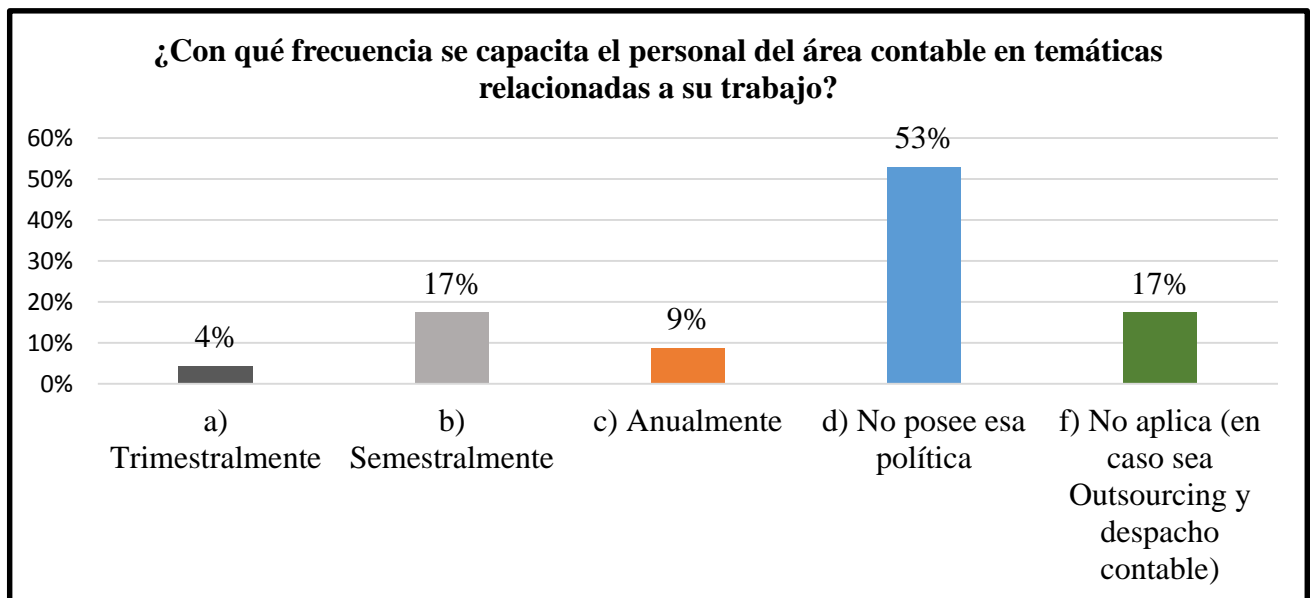
Objetivo: Conocer la importancia que tiene la empresa de contar con personal preparado y actualizado en el área contable.

¿Con qué frecuencia se capacita el personal del área contable en temáticas relacionadas a su trabajo?

Cuadro N° 7. Frecuencia anual de capacitación de personal

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Trimestralmente	1	4%
b) Semestralmente	4	17%
c) Anualmente	2	9%
d) No posee esa política	12	53%
e) No aplica (en caso sea Outsourcing y despacho contable)	4	17%
Totales	23	100%

Gráfico N° 7



Análisis

Con relación a las capacitaciones que reciben los que se desempeñan en área contable, 52% fueron los encuestados que expresaron que no poseen política para ese fin, seguidamente el 17% opinó que semestralmente la reciben y en igual porcentaje otras agencias expresaron que no les aplica por el hecho de ser servicios de Outsourcing o despacho contable, un 4% y 9% opinó que las capacitaciones las reciben cada tres meses y cada año, respectivamente.

Pregunta No. 8

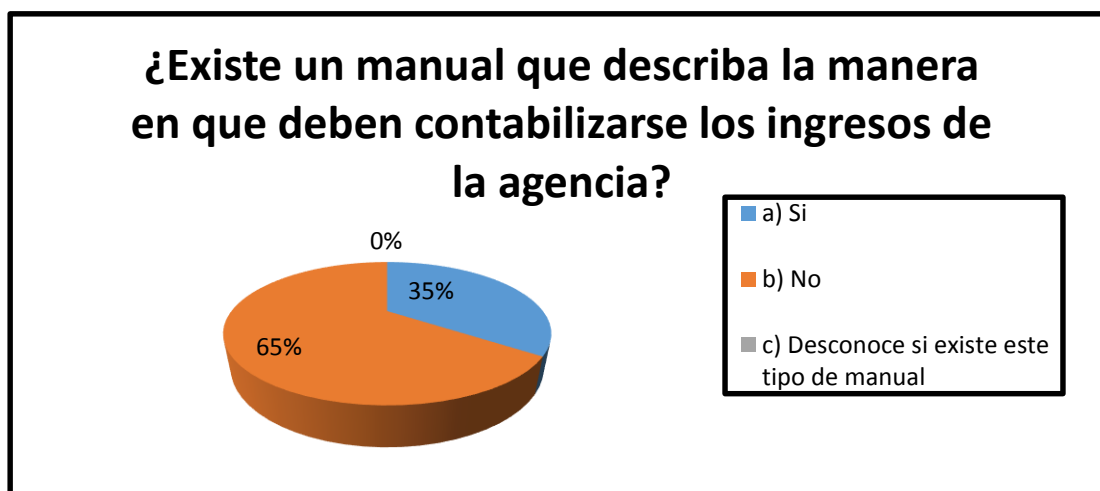
Objetivo: Identificar si existe un manual que indique las manera en que se tratan los ingresos en la empresa.

¿Existe un manual que describa la manera en que deben contabilizarse los ingresos de la agencia?

Cuadro N° 8. Existencia de un manual para los ingresos

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Si	8	35%
b) No	15	65%
c) Desconoce si existe este tipo de manual	0	0%
Totales	23	100%

Gráfico N° 8



Análisis

De las 23 agencias encuestadas, el 65% no posee un manual que describa la manera en que deben contabilizarse los ingresos de la agencia, mientras que el 35% afirman que si poseen.

Pregunta No. 9

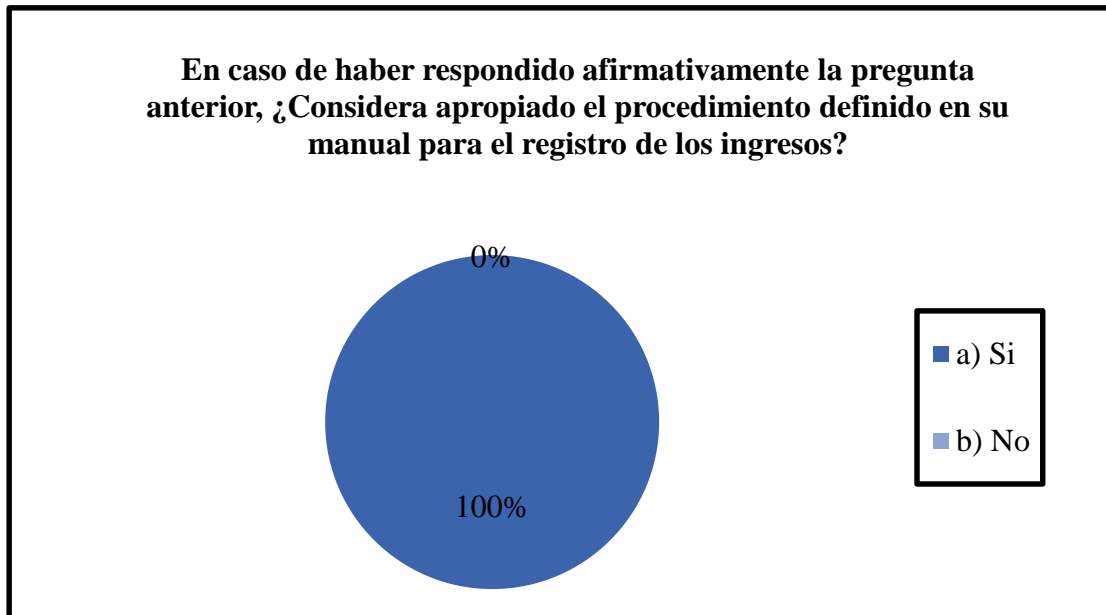
Objetivo: Conocer la valoración de la empresa acerca de los procedimientos definidos y utilizados.

En caso de haber respondido afirmativamente la pregunta anterior, ¿Considera apropiado el procedimiento definido en su manual para el registro de los ingresos?

Cuadro N° 9. Procedimientos adecuados en el manual

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Si	8	100%
b) No	0	0%
Totales	8	100%

Gráfico N° 9



Análisis

De las agencias que poseen un manual, el cual describe la manera en que deben de contabilizarse los ingresos, el 100% de las que afirmaron tener un manual, manifiestan que consideran apropiado el procedimiento definido en dicho manual, ya que están elaborados de acuerdo lineamientos legales.

Pregunta No. 10

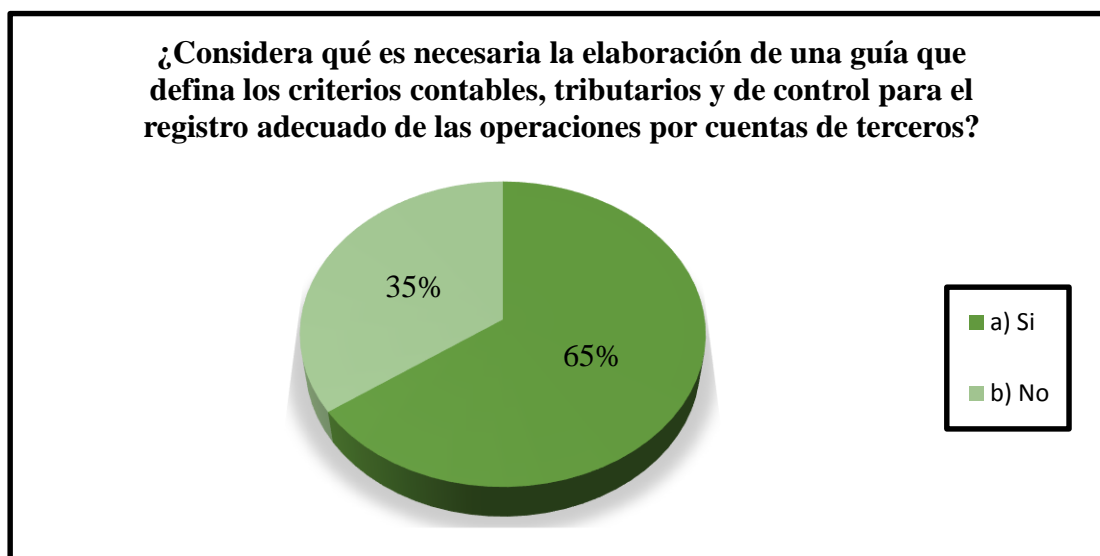
Objetivo: Determinar si existe la necesidad de una guía para el adecuado registro de las operaciones realizadas por las agencias de viajes.

¿Considera que es necesaria la elaboración de una guía que defina los criterios contables, tributarios y de control para el registro adecuado de las operaciones por cuentas de terceros?

Cuadro N° 10. La necesidad de la elaboración de una guía

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Si	15	65%
b) No	8	35%
Totales	23	100%

Gráfico N° 10



Análisis

El 65% que es lo equivalente a 15 agencias, consideran necesaria la elaboración de una guía que defina los criterios contables, tributarios y de control para el registro adecuado de las operaciones por cuentas de terceros, mientras que 8 agencias, que representan el 35% manifiestan que no, tomando en cuenta la pregunta No. 8, se puede decir que las agencias que poseen un manual, el cual describe la manera en que deben de contabilizarse los ingresos, no creen conveniente la elaboración de la guía.

Pregunta No. 11

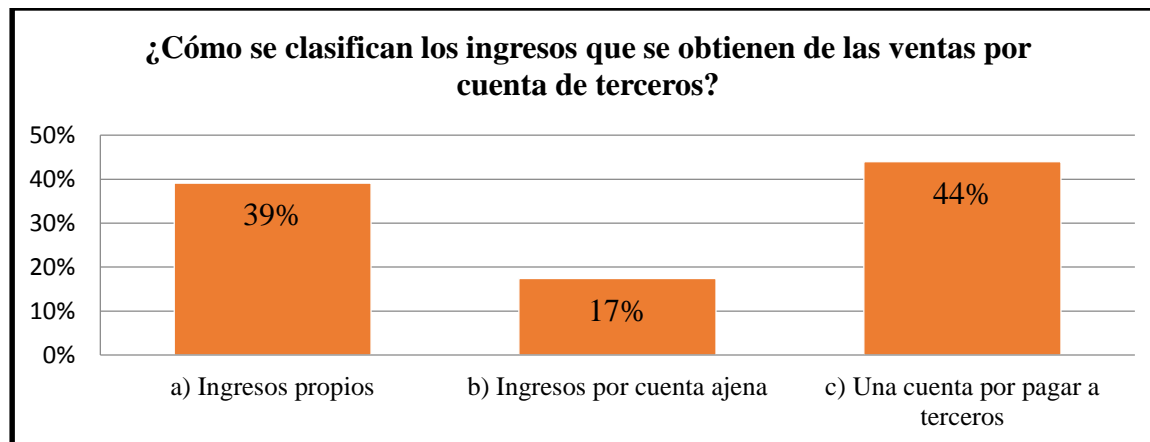
Objetivo: Identificar el criterio que posee la administración para la clasificación de los ingresos.

¿Cómo se clasifican los ingresos que se obtienen de las ventas por cuenta de terceros?

Cuadro N° 11. Clasificación de los ingresos

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Ingresos propios	9	39%
b) Ingresos por cuenta ajena	4	17%
c) Una cuenta por pagar a terceros	10	44%
Totales	23	100%

Gráfico N° 11



Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 44% de las agencias encuestadas indican que los ingresos que se obtienen de las ventas por cuenta de terceros, se clasifican como una cuenta por pagar a terceros, no obstante llama la atención que el 39% los considera como ingresos propios.

Pregunta No. 12

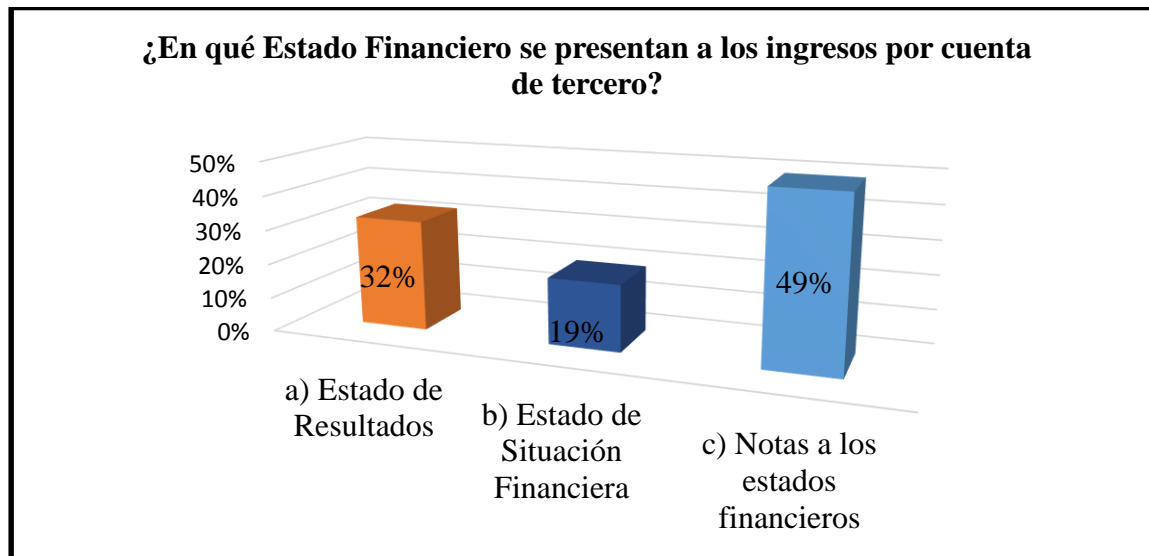
Objetivo: Identificar la revelación de la venta por cuenta de terceros en los Estados Financieros.

¿En qué estado financiero se presentan a los ingresos por cuenta de tercero?

Cuadro N° 12. Estado Financiero donde se presentan las ventas por cuenta de terceros

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Estado de Resultados	10	32%
b) Estado de Situación Financiera	6	19%
c) Notas a los Estados Financieros	15	49%
Totales	31	100%

Gráfico N° 12



Análisis

El 48% de las agencias encuestadas, presentan las ventas por cuenta de terceros en las Notas a los estados financieros, el 32% manifiesta que en el Estado de Resultados, llama la atención que el 19% lo presente en el Estado de Situación Financiera.

Pregunta No. 13

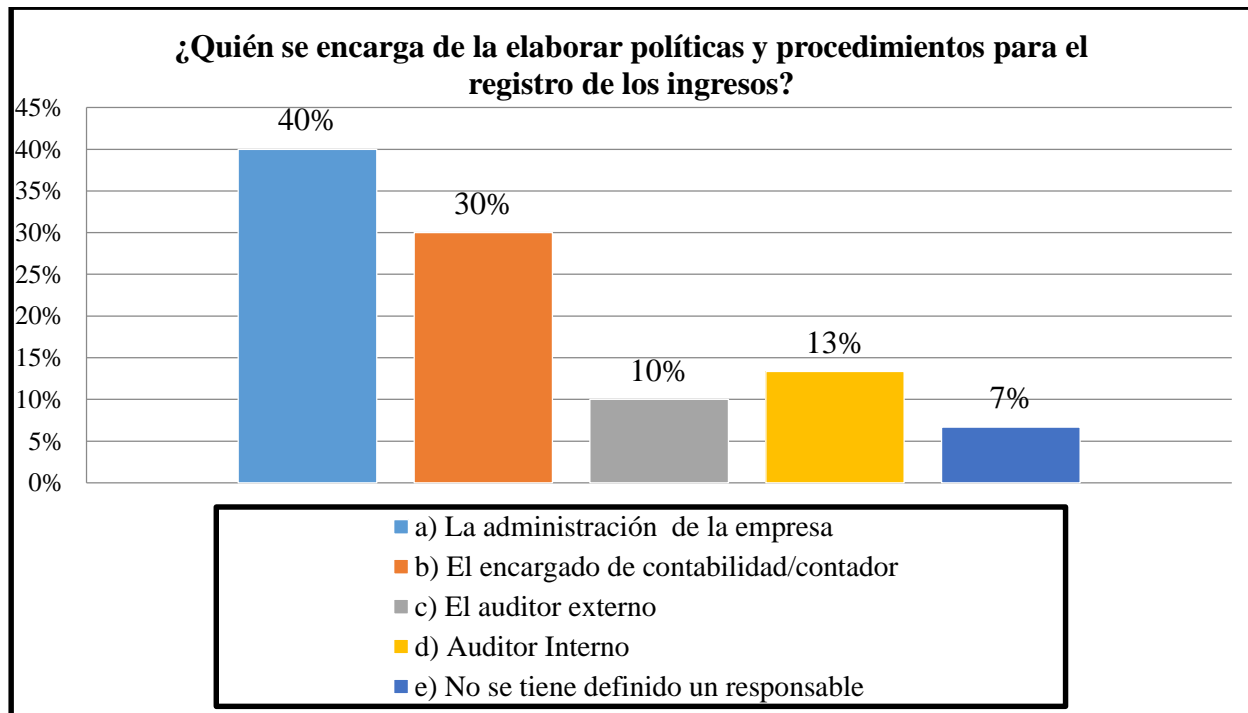
Objetivo: Identificar el responsable de elaborar las políticas y procedimientos a seguir para el registro de los ingresos propios y por cuenta de terceros.

¿Quién se encarga de la elaboración de políticas y procedimientos para el registro de los ingresos?

Cuadro N° 13. Encargado de elaborar políticas y procedimientos

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) La administración de la empresa	12	40%
b) El encargado de contabilidad/contador	9	30%
c) El auditor externo	3	10%
d) Auditor Interno	4	13%
e) No se tiene definido un responsable	2	7%
Totales	30	100%

Gráfico N° 13



Análisis

De acuerdo al resultado obtenido se puede observar que el 40% de las agencias encuestadas, manifiestan que quien se encarga de la elaboración de las políticas y procedimientos para el registro de los ingresos, es la administración de la empresa, es de mencionar que en el orden le sigue el encargado de contabilidad/contador.

Pregunta No. 14

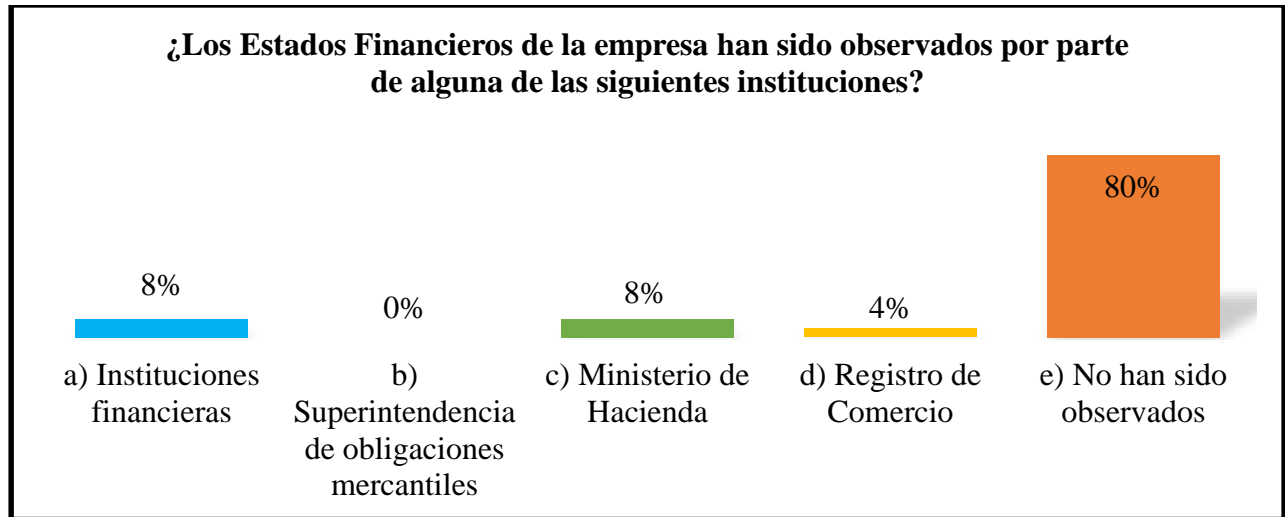
Objetivo: Conocer la institución que más ha cuestionado los procedimientos, controles y la contabilidad de las agencias de viajes.

¿Los Estados Financieros de la empresa han sido observados por parte de alguna de las siguientes instituciones?

Cuadro N° 14. Instituciones que han observado los Estados Financieros.

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Instituciones financieras	2	8%
b) Superintendencia de obligaciones mercantiles	0	0%
c) Ministerio de Hacienda	2	8%
d) Registro de Comercio	1	4%
e) No han sido observados	20	80%
Totales	25	100%

Gráfico N° 14



Análisis

Al investigar si los Estados Financieros de la empresa han sido observados por parte de alguna institución (considerando las opciones que se presentaron), el 80% respondió que no lo han sido, no obstante cabe mencionar que en un 8%, si han sido sujetos de observaciones por parte de las instituciones del sistema financiero y el Ministerio de Hacienda; y solo un 4% manifestó que por el Registro de Comercio.

Pregunta No. 15

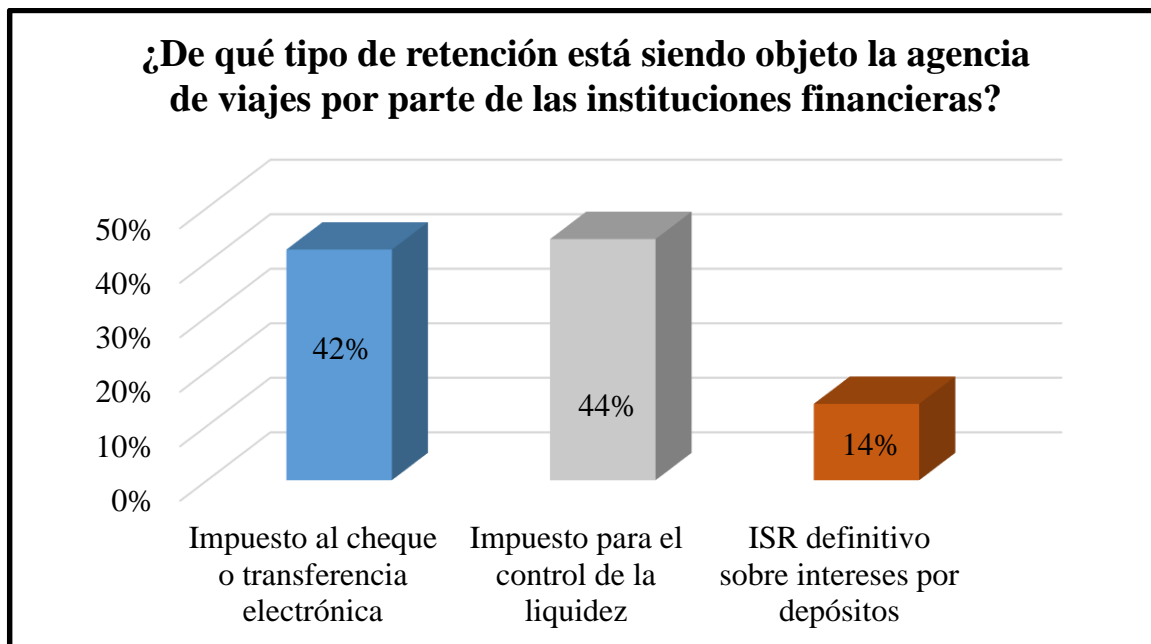
Objetivo: Conocer si las agencias de viajes se encuentran actualmente pagando impuesto a las operaciones financieras por la venta por cuenta de terceros.

¿De qué tipo de retención está siendo objeto la agencia de viajes por parte de las instituciones financieras?

Cuadro N° 15. Retenciones aplicadas a las agencias de viajes por los bancos del sistema financiero

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Impuesto al cheque o transferencia electrónica	22	42%
b) Impuesto para el control de la liquidez	23	44%
c) ISR definitivo sobre intereses por depósitos	7	14%
Totales	52	100%

Gráfico N° 15



Análisis

La Ley del Impuesto a las Operaciones Financieras, ha impactado el sector de las agencias de viajes, considerando que los flujos de efectivo manejados en su mayor parte provienen de las transacciones por cuenta de terceros, ha impactado en la liquidez y resultados operativos, el impuesto a la liquidez en un porcentaje mayor, ya que se considera el flujo de ingresos propios percibidos por la compañía.

Pregunta No. 16

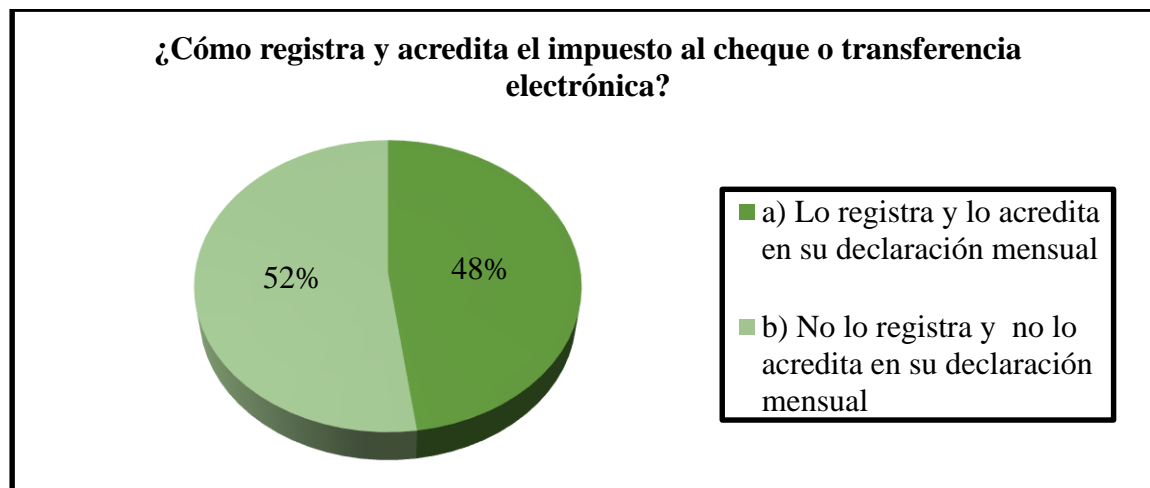
Objetivo: Conocer cuál es el tratamiento que se tiene en las agencias de viajes sobre el impuesto que se aplica al cheque o transferencia electrónica y al control de la liquidez.

¿Cómo registra y acredita el impuesto al cheque o transferencia electrónica?

Cuadro N° 16. Registro y acreditación del impuesto al cheque

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Lo registra y lo acredita en su declaración mensual	11	48%
b) No lo registra y no lo acredita en su declaración mensual	12	52%
Totales	23	100%

Gráfico N° 16



Análisis

Respecto a la deducibilidad y acreditación del impuesto al cheque los resultados muestran que la administración no tiene, en su mayoría, el registro del impuesto al cheque, dando como resultado información no revelada en los Estados Financieros, y específicamente en el estado de resultado.

Pregunta No. 17

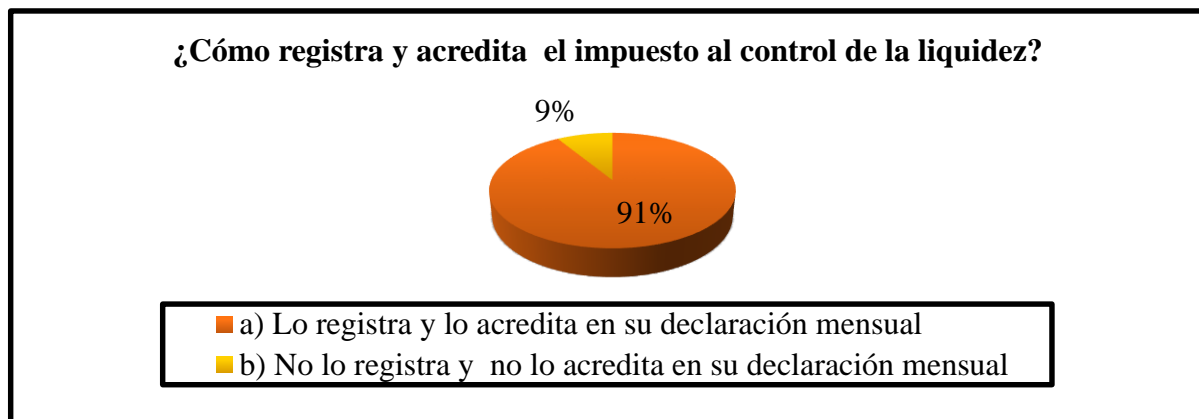
Objetivo: Conocer cuál es el tratamiento que se tiene en las agencias de viajes sobre el impuesto que se aplica al cheque o transferencia electrónica y al control de la liquidez.

¿Cómo registra y acredita el impuesto al control de la liquidez?

Cuadro N° 17. Registro y acreditación del impuesto al control de la liquidez

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Lo registra y lo acredita en su declaración mensual	21	91%
b) No lo registra y no lo acredita en su declaración mensual	2	9%
Totales	23	100%

Gráfico N° 17



Análisis

En contraste con el impuesto al cheque y transferencias, el impuesto a la liquidez, generado por las remesas y depósitos, si está siendo sujeto de registro y acreditación, incorporando los montos retenidos y acreditándolos en las declaraciones mensuales de impuesto.

Pregunta No. 18

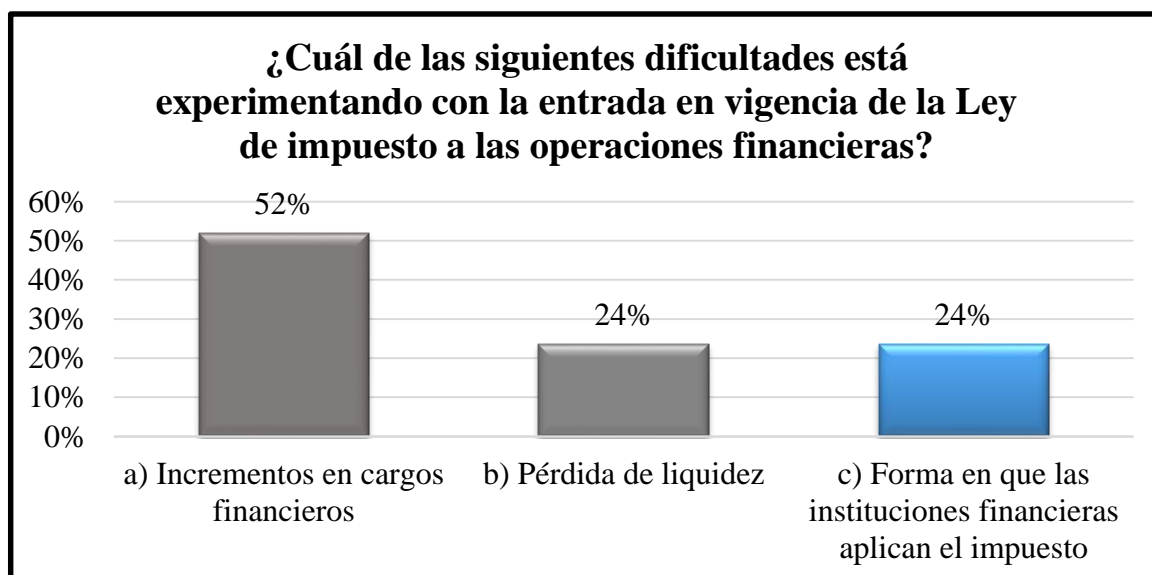
Objetivo: Identificar los inconvenientes ocasionados a las agencias de viajes por la entrada en vigencia de la Ley de impuesto a las operaciones financieras.

¿Cuál de las siguientes dificultades está experimentando con la entrada en vigencia de la Ley de impuesto a las operaciones financieras?

Cuadro N° 18. Dificultades de la ley de operaciones financieras que afecta a las agencias de viajes.

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Incrementos en cargos financieros	20	52%
b) Pérdida de liquidez	9	24%
c) Forma en que las instituciones financieras aplican el impuesto	9	24%
Totales	38	100%

Gráfico N° 18



Análisis

El impuesto a las operaciones financieras ha incrementado la carga financiera, dando lugar a una pérdida de liquidez, con la aplicación de la ley las instituciones financieras no han sido claras en la forma de aplicación, ya que no se puede establecer en concreto los montos sobre los cuales se retiene el impuesto, para el caso de los depósitos bancarios, en cambio con el impuesto al cheque y transferencia, si existe un procedimiento y tasación clara.

Pregunta No. 19

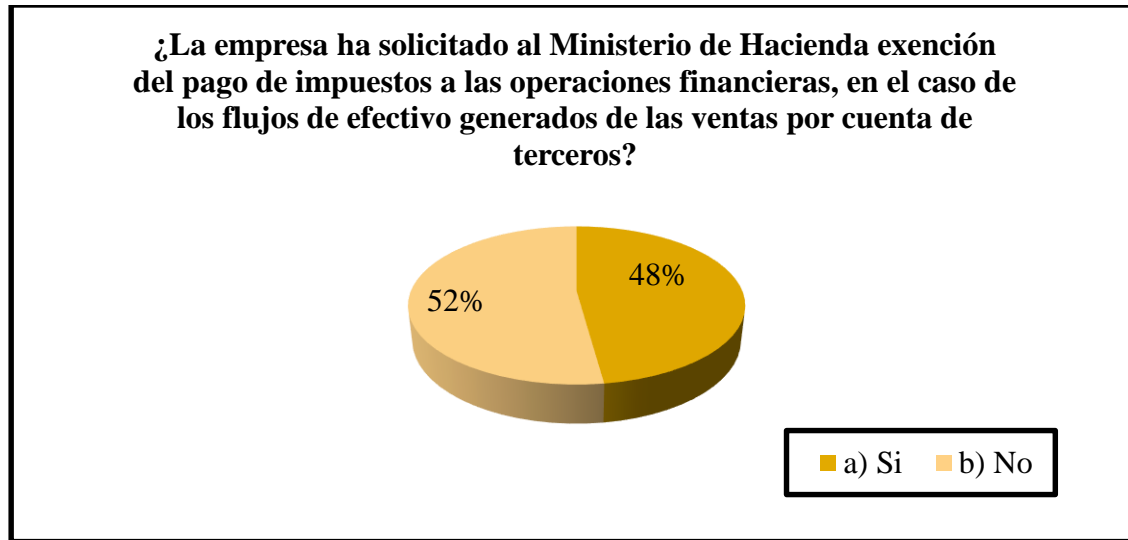
Objetivo: Conocer si en el caso de que hubiera algún inconveniente con la aplicación de la Ley de impuesto a las operaciones financieras, si se ha realizado algún pedido especial de excepción al Ministerio de Hacienda para el rubro de las agencias de viaje.

¿La empresa ha solicitado al Ministerio de Hacienda exención del pago de impuestos a las operaciones financieras, en el caso de los flujos de efectivo generados de las ventas por cuenta de terceros?

Cuadro N° 19. Sobre la solicitud de la exención del pago de impuestos a las operaciones financieras

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Si	11	48%
b) No	12	52%
Totales	23	100%

Gráfico N° 19



Análisis

El resultado del cuestionario refleja que un 48% de las agencias si han solicitado una exención del impuesto a las operaciones financieras, para el caso de las ventas por cuenta de terceros, en cambio un 54% no lo ha solicitado, ya que consideran que es una ley a la cual hay que darle cumplimiento.

Pregunta No. 20

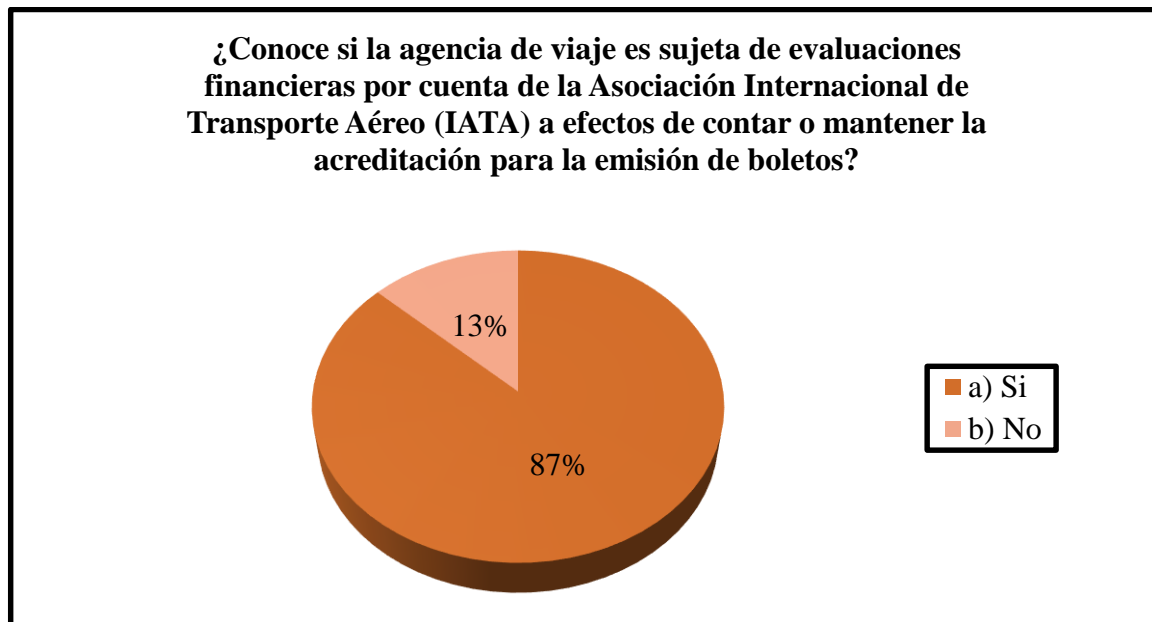
Objetivo: Identificar si la agencia de viajes se somete a las evaluaciones que realiza IATA.

¿Conoce si la agencia de viaje es sujeta de evaluaciones financieras por cuenta de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) a efectos de contar o mantener la acreditación para la emisión de boletos?

Cuadro N° 20. Conocimiento sobre las evaluaciones de IATA

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Si	20	87%
b) No	3	13%
Totales	23	100%

Gráfico N° 20



Análisis

La mayoría de agencias encuestadas son agencias acreditadas por IATA para la venta de boletos, en específico 20 encuestadas lo cual representa un 87% del total de la muestra seleccionada, y son sujetas de evaluación financiera por parte de este organismo privado.

Pregunta No. 21

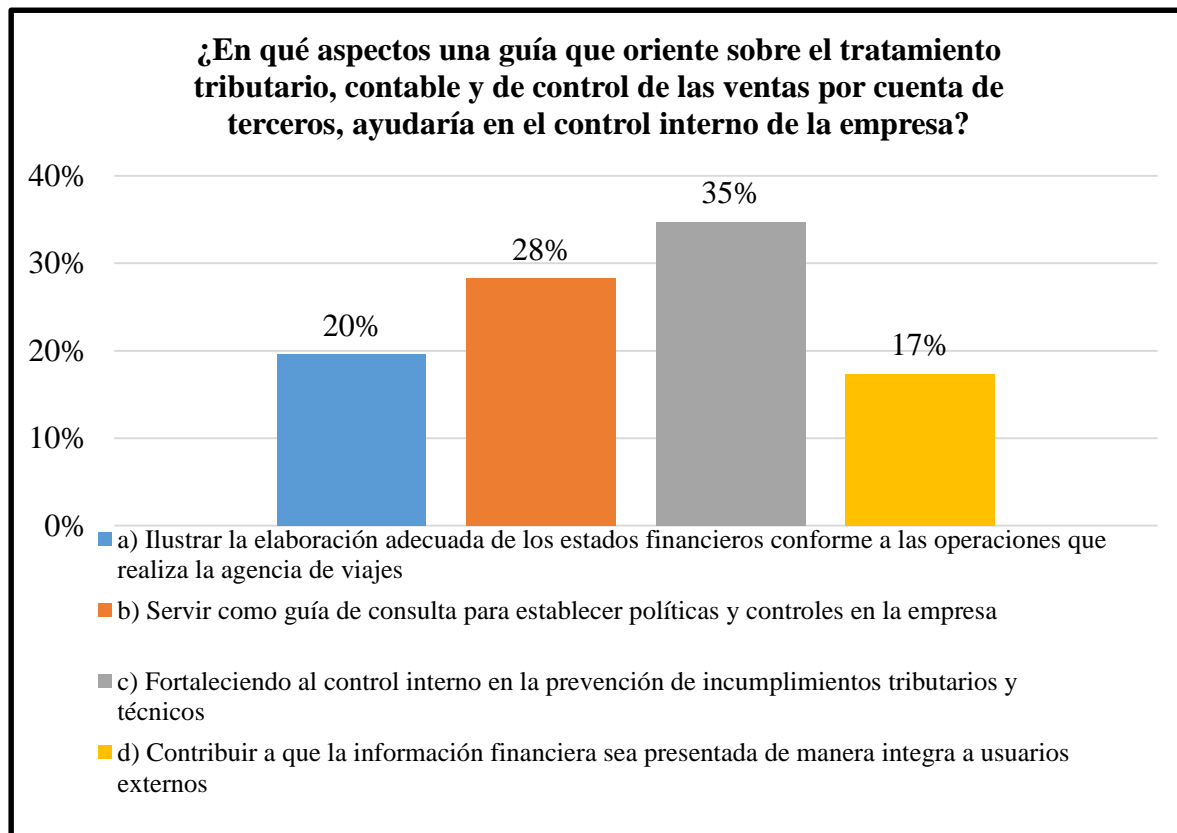
Objetivo: Saber sobre la utilidad de una guía de aplicación para el tratamiento contable y tributario de la venta por cuenta de terceros en las agencia de viajes del municipio de San Salvador.

¿En qué aspectos una guía que oriente sobre el tratamiento tributario, contable y de control de las ventas por cuenta de terceros, ayudaría en el control interno de la empresa?

Cuadro N° 21. Contenido de la guía para agencias de viajes

Opciones de Respuesta	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
a) Ilustrar la elaboración adecuada de los Estados Financieros conforme a las operaciones que realiza la agencia de viajes	9	20%
b) Servir como guía de consulta para establecer políticas y controles en la empresa	13	28%
c) Fortaleciendo al control interno en la prevención de incumplimientos tributarios y técnicos	16	35%
d) Contribuir a que la información financiera sea presentada de manera integra a usuarios externos	8	17%
Totales	46	100%

Gráfico N° 21



Análisis

Al solicitar a las agencias una valoración sobre en qué aspectos una guía que oriente sobre el tratamiento tributario, contable y de control de las ventas por cuenta de terceros, ayudaría en el control interno de la empresa, la ilustración de la elaboración Estados Financieros reflejo el 20%, servir como guía de consulta para establecer políticas obtuvo 28%, fortalecer el control interno para evitar incumplimientos tributarios y técnicos un 35% y finalmente presentar información de manera integra a terceros interesados un 17%. Esto muestra un importante interés de no caer en incumplimientos con los aspectos tributarios y técnicos por parte de la administración.