

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA



“RECONOCIMIENTO, MEDICIÓN, PRESENTACIÓN, INFORMACIÓN A REVELAR Y TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL CONTRATO DE OPCIÓN DE VENTA DE MAÍZ BLANCO, UTILIZADO POR LAS ASOCIACIONES PRIVADAS DE INTERÉS SOCIAL DEL DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE, A IMPLEMENTARSE EN EL AÑO 2019”.

PRESENTADO POR:

Domingo Antonio Lara Hernández

Denis Eduardo Rivas Pérez

Francisco Noel Domínguez Alfaro

PARA OPTAR AL GRADO DE:

Licenciatura En Contaduría Pública

COORDINADOR DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

Lic. Santos David Alvarado Romero

ASESOR ESPECIALISTA:

Msc. Lic. Nelson Wilfredo Escoto Carrillo

ASESORA METODOLÓGICA:

Msc. Licda. Mayra Carolina Molina

NOVIEMBRE 2020

SAN VICENTE, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Rector

Msc. Roger Armando Arias

Vice-Rector Académico

Dr. Raúl Ernesto Azcúnaga

Vice-Rector Administrativo

Ing. Juan Rosa Quintanilla

Secretario General

Lic. Francisco Alarcón

AUTORIDADES DE LA FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL

Decano

Ing. Roberto Antonio Díaz Flores

Vice-Decano

Msc. Lic. Luis Alberto Mejía Orellana

Secretario

Lic. Carlos Marcelo Torres

Jefe del Departamento de Ciencia Económicas

Msc. Lic. Yanira Yolanda Guardado Jovel

ASESORES DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Coordinador General

Lic. Santos David Alvarado Romero

Asesor Especialista

Msc. Lic. Nelson Wilfredo Escoto Carrillo

Asesora Metodológica

Msc. Licda. Maira Carolina Molina

Agradecimientos

A mi familia.

Domingo Antonio Lara Hernández

A Dios todo poderoso por haberme dado la fortaleza y sabiduría en los momentos difíciles de mi carrera; a mis padres Santos Felipe Rivas Castellanos y Dolores Leonor Pérez Ramírez por ser los pilares y ejemplos en mi vida, ya que sin su esfuerzo y dedicación no habría logrado esta meta.

Denis Eduardo Rivas Pérez

Primero agradecer a Dios todo poderoso porque ha permitido que este trabajo se realice. A mis padres Alba Luz Alfaro y Rosalio de Jesús Domínguez, por su esfuerzo y sacrificio incondicional y en especial por su paciencia y oraciones, pero sobre todo por darme la vida y alcanzar el éxito.

A mis compañeros de grupo de trabajo Domingo Antonio Lara Hernández, Denis Eduardo Rivas Pérez así también a Carlos Alfredo Lara Hernández por dar sus aportes en cada momento en el desarrollo de este trabajo.

A la Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral y los catedráticos del Departamento de Ciencias Económicas, por compartir sus conocimientos para ejercer la Profesión de la Contaduría Pública y en especial a nuestros asesores; Especialista; Msc. Nelson Wifredo Escoto Carrillo y Metodológica; Msc. Mayra Carolina Molina y Coordinador General Licenciado Santos David Alvarado Romero, por el apoyo para cumplir esta meta propuesta.

Francisco Noel Domínguez Alfaro

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	viii
1 CAPITULO I: MARCO TEÓRICO.....	9
1.1 Contrato de Opción de Venta	9
1.1.1 Obligaciones	9
1.1.2 Contratos	14
1.1.3 Contratos Derivados.....	18
1.1.4 Contrato de Opción de Venta en El Salvador	29
1.2 Las Asociaciones.....	44
1.2.1 Antecedentes	44
1.2.2 El Cooperativismo como Alternativa a la Opresión Laboral, Social y Económica en los Inicios de la Era Moderna	48
1.2.3 Las Asociaciones Cooperativas en el Siglo XIX, XX y su llegada a El Salvador..	49
1.2.4 Asociaciones Privadas de Interés Social.....	51
1.3 El Maíz	52
1.3.1 Origen del Maíz	52
1.3.2 Evolución del Maíz	53
1.3.3 Expansión.....	53
1.3.4 Tipos de Maíz	55
1.3.5 Producción Nacional del Maíz.....	58
1.3.6 Consumo del Maíz en El Salvador.....	59
1.4 Normativa Financiera Aplicada al Contrato de Opción de Venta.....	60
1.4.1 Norma Internacional de Información Financiera 9: Instrumentos Financieros	60
1.4.2 Norma Internacional de Información Financiera Para Pequeñas Y Medianas Entidades (NIIF-PYMES)	63
1.4.3 Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES).....	64
1.5 Disposiciones Tributarias Aplicadas a las Asociaciones que Utilizan el Contrato de Opción de Venta.....	70
1.5.1 Doctrina.....	70
1.5.2 Aplicación Tributaria a las Asociaciones	74
1.6 Regulaciones de la Profesión de la Contaduría Pública en El Salvador	78

1.6.1	Código de Comercio	78
1.6.2	Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública	79
1.6.3	Principales Obligaciones Legales de las Cooperativas	81
2	CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	84
2.1	Planteamiento del Problema.....	84
2.1.1	Definición del Problema	84
2.1.2	Enunciado del Problema	86
2.1.3	Objetivos	87
2.1.4	Justificación	87
2.2	Metodología de la Investigación	88
2.2.1	Método de Investigación.....	88
2.2.2	Tipo de Investigación.....	89
2.2.3	Población o Universo de Investigación.....	89
2.2.4	Unidades de Estudio	90
2.2.5	Técnicas para Recolectar la Información.....	90
2.2.6	Operativización de los Objetivos	94
2.2.7	Plan de Levantamiento de Datos.....	95
2.2.8	Procesamiento de la Información.....	96
2.2.9	Presentación de la Información.....	96
2.2.10	Análisis de la Información	96
2.2.11	Cronograma de Actividades.....	97
3	CAPITULO III: SITUACIÓN ACTUAL Y PLAN DE INTERVENCIÓN.....	98
3.1	Situación Actual	98
3.1.1	Sujetos de Investigación	98
3.1.2	Convenio.....	107
3.1.3	Comisión de Comercialización.....	112
3.1.4	Tratamiento Financiero del Contrato de Opción de Venta	115
3.1.5	Tratamiento Tributario del Contrato de Opción de Venta	119
3.1.6	Necesidad.....	122
3.1.7	Impacto Socioeconómico de la Compra de Maíz Blanco a los Asociados.....	123
3.2	Conclusiones y Recomendaciones	125
3.2.1	Conclusiones.....	125

3.2.2	Recomendaciones	126
3.3	Plan de Intervención.....	127
4	CAPITULO IV: GUÍA DE APLICACIÓN PARA EL RECONOCIMIENTO, MEDICIÓN, PRESENTACIÓN E INFORMACIÓN A REVELAR Y TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL CONTRATO DE OPCIÓN DE VENTA DE MAÍZ BLANCO, CON BASE EN LA NORMA DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA ASOCIACIONES COOPERATIVAS DE EL SALVADOR (NIFACES) Y LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (NIIF PARA LAS PYMES)	132
4.1	Política Contable con Base en la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)	132
4.1.1	Política Contable para el Reconocimiento, Medición, Presentación e Información a Revelar del Contrato de Opción de Venta	133
4.2	Política Contable con Base en la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES).....	140
4.2.1	Política Contable para el Reconocimiento, Medición, Presentación e Información a Revelar del Contrato de Opción de Venta.....	141
4.3	Generalidades para la Medición del Contrato	147
4.3.1	Reconocimiento Inicial del Contrato	147
4.3.2	Medición Inicial	147
4.3.3	Medición Posterior.....	148
4.4	Caso Práctico del Contrato de Opción de Venta.....	149
4.4.1	Conceptos Fundamentales	149
4.4.2	Prediagnóstico para la Negociación del Precio de Maíz Blanco	150
4.4.3	Negociación del Contrato de Opción de Venta del Año 2019.....	152
4.4.4	Orden de negociación	155
4.4.5	Desarrollo del Caso Práctico.....	156
5	BIBLIOGRAFÍA	185
6	ANEXOS.....	187

Índice de tablas

Tabla 1. Cuadro Comparativo de Futuros y Forwards	24
Tabla 2. Propuesta de Acceso a Mercados	41
Tabla 3. Los Granos Básicos en el DR-CAFTA	42
Tabla 4. Clasificación de los Tipos de Maíz	55
Tabla 5. Producción de Maíz en Periodos 1998/99 - 2015/18	58
Tabla 6. Consumo de Maíz en El Salvador en el Período 2000-2013.....	60
Tabla 7. Cuadro Sinóptico Normas Financieras	68
Tabla 8. Aplicación Tributaria a las Asociaciones.....	74
Tabla 9. Operativización de Objetivos.....	94
Tabla 10. Plan de Levantamiento de Datos.....	95
Tabla 11. Responsabilidades de los Órganos de Dirección de la Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada.	101
Tabla 12. Responsabilidades de los Órganos de Dirección de la Asociación Cooperativa de Aprovechamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada.	105
Tabla 13. Plan de intervención.....	130
Tabla 14. Precios para Negociación en BOLPROS	155
Tabla 15. Programación de Entregas de Maíz Blanco	155
Tabla 16. Valor del Activo Financiero en Medición Inicial	158
Tabla 17: Medición inicial.....	158
Tabla 18. Aumento del Activo Financiero en Medición Posterior	163
Tabla 19: Medición Posterior del Activo Financiero.....	163
Tabla 20: Baja parcial del activo financiero	166
Tabla 21: Estado de Resultado.....	171
Tabla 22: Estado de Situación Financiera.....	172
Tabla 23. Hoja de Control del Valor Razonable del Contrato de Opción de Venta.....	184

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Clasificación de las obligaciones.....	10
Ilustración 2. Vicios de los Contratos.....	18

Índice de figuras

Figura 1: Cronograma de Actividades.....	97
Figura 2: Organigrama funcional de la Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada.....	100
Figura 3: Organigrama Funcional de la Asociación Cooperativa de Aprovechamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada.	104

INTRODUCCIÓN

La presente investigación está enfocada en proponer una guía de aplicación sobre el Reconocimiento, medición, presentación, información a revelar y el tratamiento tributario del contrato de opción de venta de maíz blanco, utilizado por las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente.

La idea de una guía surge debido a que en El Salvador existe una limitada cantidad de información sobre las opciones financieras en cuanto al tratamiento financiero respecta. Es por ello que, como grupo de investigación se tomó como referente el contrato de opción de venta negociado en BOLPROS como objeto de estudio, si bien es cierto que no se cuenta con un mercado de derivados financieros en nuestro país, su naturaleza lo convierte en un instrumento financiero cuyo tratamiento es diferente al de los instrumentos financieros básicos.

El primer capítulo contiene los fundamentos teóricos del contrato de opción de venta, las asociaciones y la comercialización del maíz blanco en El Salvador.

El capítulo dos muestra el planteamiento del problema de investigación y la metodología empleada para la recopilación de datos que fundamentan la situación actual de los sujetos de estudio.

El tercer capítulo presenta la situación actual de los sujetos de investigación. En este se muestra como las asociaciones realizan el tratamiento financiero y tributario de las operaciones que surgen del contrato de opción de venta; así como, las conclusiones y recomendaciones producto de los instrumentos administrados a las asociaciones privadas de interés social.

En el cuarto capítulo se plantea una guía de aplicación que contiene las políticas contables basadas en la normativa financiera que deben aplicar las asaciones privadas de interés social; así como el tratamiento tributario del contrato de opción de venta de maíz blanco. También contiene el desarrollo de un caso práctico fundamentado en la política contable propuesta, con la finalidad de que los estados financieros muestren fielmente la realidad económica de las asociaciones que utilizan este tipo de contrato.

1 CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Contrato de Opción de Venta

1.1.1 Obligaciones

Es necesario mencionar que en cuanto a la obligación se refiere, debido a su naturaleza se interpreta como la coacción para el cumplimiento del hecho o hechos pactados. Albaladejo citado por (Gonzalez Piano, Howard, Vidal, & Bellin) “Se llama obligación a la total relación o vínculo entre acreedor y deudor... pero también se llama *obligación* a la parte pasiva de ese vínculo, es decir, a la *deuda* que pesa sobre el sujeto pasivo de la relación.”

Es un hecho, que no todas las obligaciones, vistas desde un sentido usual, son sujetas a cumplimiento, por la autoridad o por los particulares; Sin embargo, solamente las obligaciones que pueden ser objeto de forzocidad en su cumplimiento son obligaciones legales.

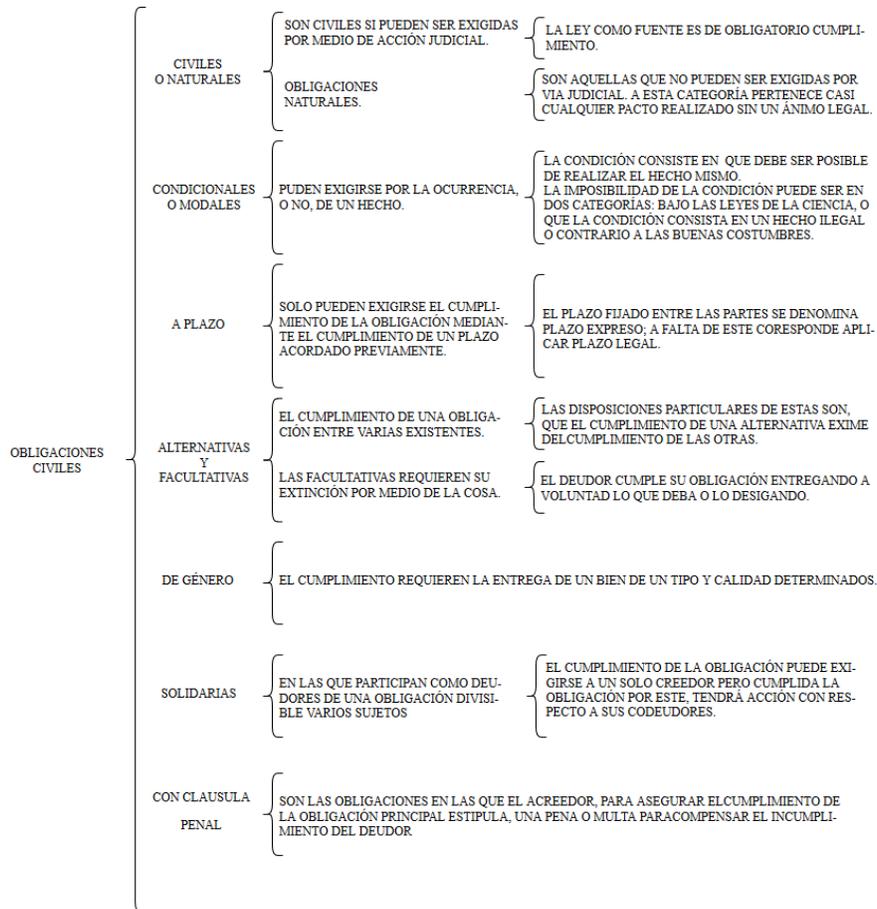
Otros autores definen la obligación no desde a través de la vinculación de las partes, sino más sobre el hecho mismo que da origen a esta. Tal es el caso de (Pothier, 2003) que define la obligación civil como “un lazo de derecho, que nos restringe a dar a otro alguna cosa, o bien, a hacer o no hacer tal o cual cosa. Esta definición precursora, fue incluida en el código de Napoleón y ha sido retomada por los ordenamientos jurídicos, que han sido influenciados por el referido código. El Código Civil vigente en El Salvador, promulgado el 1 de mayo de 1860, no contiene una definición de obligaciones, solamente, se limita a enlistar las obligaciones civiles, como las que otorgan derecho a exigir su cumplimiento (Código Civil, Art. 1340).

Enfatizar en las obligaciones civiles los aspectos de constitución de una relación legal y otorgar el derecho de ser exigibles. Para que constituya una relación legal, habrá que observar indubitablemente lo prescrito por el cuerpo legal vigente; por otro lado, el derecho de exigir el cumplimiento de la obligación, hace referencia al concepto de “acción procesal”.

La acción procesal es, en letra de Cabanellas de torres “Acción denota el derecho que se tiene a pedir alguna cosa o la forma legal de ejercitar éste.” (Cabanellas de Torres, 1993) otras definiciones, toman la definición de Pothier, sin modificaciones esenciales, por ejemplo Sánchez-Cordero (1981), expone la definición en el derecho civil mexicano, con casi ninguna alteración a la expuesta anteriormente.

1.1.1.1 Clasificación de las Obligaciones

Ilustración 1. Clasificación de las obligaciones



Fuente: Elaborado por grupo de investigación.

1.1.1.2 Modos de Extinguir las Obligaciones

Las obligaciones pueden extinguirse por pacto entre deudor y acreedor de la misma o por cualquiera de las condiciones que el código civil vigente establece para su extinción: pago, novación, remisión, compensación; confusión, por pérdida de lo debido, por haberse declarado la obligación nula o por haberse rescindido, por prescripción, o por acaecer la condición resolutoria.

1.1.1.2.1 Pago Efectivo

El pago, es el cumplimiento efectivo de la obligación, si la obligación es de hacer algo, el pago consiste en hacerlo y si se trata de entregar bienes, el pago consiste en entregarlos (Pothier, 2003).

Existen reglas específicas para extinguir una obligación por medio del pago:

- Inicialmente el desembolso solamente puede exigirse siempre que el deudor se haya constituido en mora, esto es, en la fecha del vencimiento de la obligación.
- El pago puede hacerse por cualquiera, aun sin el consentimiento del deudor siempre que lo haga a nombre de este. El lugar donde el pago debe efectuarse es el pactado, si este no se hubiera establecido, el pago se realizará en el domicilio del acreedor. Si la obligación consiste en el pago de una deuda, el pago se imputará primeramente a intereses y después al capital, pero el acreedor puede autorizar lo contrario. Si existieren varias deudas exigibles al deudor, este decidirá a que deuda se aplicará el pago.
- El pago puede hacerse aun sin el consentimiento del acreedor, vencido el plazo, el acreedor puede, después de realizadas las diligencias de pago y estas ser infructuosas, poner a disposición del deudor lo debido, con autorización de juez competente y siempre que se escuche en audiencia al acreedor, esta especie de pago se denomina consignación.

1.1.1.2.2 La Novación

Consiste en la adquisición de una nueva obligación en sustitución de una anterior, por lo que queda extinguida la primera. Según nuestro código civil puede realizarse de tres formas, por medio de novación con el acreedor, constituyendo una obligación con un tercero por la cual el acreedor libera de la obligación original, obligándose un tercero con el acreedor, sustituyendo al acreedor.

La ampliación del plazo no consiste en novación. Existiendo novación no se considera automáticamente ampliado el plazo si el acreedor no lo pactare. En caso que la nueva obligación sea pura, es decir no sujeta a condición y la obligación primitiva sea condicional, la obligación se saldará cuando ocurra la condición o cuando se pague la pura y simple.

1.1.1.2.3 Remisión

La remisión es la condonación de lo debido por parte del acreedor. Puede ser tacita o expresa, es tacita si el acreedor entrega al deudor el contrato o título que ampara la obligación, la expresa consiste en donación entre vivos.

1.1.1.2.4 Compensación

La compensación es la neutralización de lo debido, siempre que ambos deudor y acreedor sean recíprocamente deudores. La legislación vigente establece que, la obligación se extingue hasta por el valor de lo debido mutuamente, siempre que se cumplan ciertas condiciones:

- Que las deudas sean líquidas;
- Que ambas deudas sean exigibles;
- Que se deba dinero o bienes fungibles;

Las deudas liquidas “son las deudas de una cierta cosa,” (Pothier, 2003), es decir, en la que lo debido, ha sido definido en calidad y cantidad. Las deudas son exigibles si, o bien, son puras y simples, o el plazo expreso, o tácito se ha cumplido.

1.1.1.2.5 Confusión

La confusión es la concurrencia en una misma persona del deudor y acreedor. La obligación queda extinguida siempre que la concurrencia sea por el total de lo debido.

1.1.1.3 Fuentes de las Obligaciones

Las obligaciones para poder ser exigidas coercitivamente deben haberse generado mediante una de las fuentes que el código civil establece. Las ramas del derecho a veces establecen sus propias fuentes, como el derecho tributario, o aplican de forma supletoria o directa las fuentes establecidas en el derecho civil.

Nuestro código civil establece en su artículo 44 la caución como fuente de la obligación. Es decir, cualquiera que sea el tipo de obligación, si se tratase de una ley específica esta dará lugar de nacimiento de la obligación que regula; sin embargo, en modo genérico, civilmente el nacimiento de la obligación se da en existencia de sí misma.

La ley posee como característica la regulación en vías del cumplimiento de sus disposiciones. Establece por medio de su promulgación deberes, y derechos a sujetos definidos en la misma ley. Entre las personas y el estado, como es el caso de los tributos. Su cumplimiento es obligatorio siempre que se haya formado de acuerdo al proceso establecido en la constitución y no sea declarada inconstitucional.

1.1.2 Contratos

Antes de entrar en materia de contratos es menester comprender un poco de lo que es el derecho civil y el derecho mercantil, partes integrantes de lo que se conoce como derecho privado. El derecho privado es en esencia, las relaciones y actividades entre particulares; así mismo, dentro de la sociedad existe lo que se conoce como derecho público, este es el que regula las relaciones del estado con los particulares, siempre que este actúe como soberano.

Para definir el derecho civil dice Ignacio Galindo Garfias en su libro “Estudios de derecho civil”, debemos tener en cuenta tres principios: 1) La libertad humana; en este, juega un papel importante la voluntad del hombre; 2) La igualdad jurídica de todos los seres humanos; que viene siendo la capacidad del individuo de adquirir derechos y obligaciones; 3) La dignidad de la persona humana frente al derecho y al Estado; en esta parte, se trata el respeto a los derechos de la personalidad.

De esta manera, el derecho civil es el derecho común que atribuye facultades personales a los sujetos como individuos pertenecientes a una sociedad, como miembros de una familia y como titulares de un patrimonio; así mismo, regula las relaciones de los particulares como personas capaces de adquirir derecho y contraer obligaciones. (Garfias, 1981)

El derecho mercantil en palabras de Vivante, Cesar es “aquella parte del derecho privado que tiene por objeto principal regular las relaciones jurídicas que dimanen del ejercicio del comercio”. Por otro lado, expresa que es difícil definir la diferencia entre derecho civil y derecho mercantil, debido a que el concepto jurídico del comercio se va modificando y por lo general adaptando con los procesos de la legislación (Vivante, 1928,1929).

Inicialmente acotaremos que el contrato es una especie de convención; la convención es a su vez un “ajuste o concierto entre dos o más personas y entidades” (Ossorio). Una convención es un

pacto entre partes con la particularidad de no ser exigibles judicialmente, excepto si se tratare de un contrato.

Contrato es según el artículo 1309, del Código Civil vigente “una convención en virtud de la cual una o más personas se obligan para con otra u otras, o recíprocamente, a dar, hacer, o no hacer alguna cosa”. Haciendo una ampliación al concepto se afirman que existen distintas especies de convenciones las cuales no crean obligaciones civiles, si no es por medio del contrato.

La distinción entre contrato y convención radica en la exigibilidad de las obligaciones que crean. Una convención se considera contrato solamente si el obligado o deudor de la obligación otorga el derecho al acreedor de exigirle judicialmente el cumplimiento de lo pactado, esta representa la distinción fundamental entre un simple pacto o acuerdo y un contrato. (Pothier, 1699-1772)

1.1.2.1 Clasificación de los Contratos

Los contratos en el derecho privado se dividen en contratos civiles y contratos mercantiles, orientaremos la clasificación en lo relevante de acuerdo a nuestra investigación:

En materia de derecho civil, existen múltiples divisiones y principios de contratos que algunos de estos principios son aceptados mercantilmente, tal es el caso, de algunas obligaciones que se generan al pactar un contrato, como también los vicios que puedan existir en dicho contrato, etc.; nuestro código civil establece algunas clasificaciones que esbozaremos a continuación:

- a) Por el efecto en el patrimonio de las partes, es gratuito o de beneficencia y oneroso.

De acuerdo al artículo 1311, de nuestro Código Civil vigente el contrato es gratuito o de beneficencia cuando solo tiene por objeto la utilidad de una de las partes, sufriendo la otra el gravamen, este es el caso del contrato de donación pura; es oneroso, cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro.

- b) Por las obligaciones que les crean a las partes, los contratos pueden ser bilaterales o unilaterales.

Según el artículo 1310, de nuestro Código Civil el contrato es bilateral cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente; y unilateral cuando una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna; es decir, en este caso estamos dentro de la forma de contratación expresada en el Convenio para la Siembra y Comercialización de granos básicos, en la cual el industrial está en la obligación de comprar el maíz blanco, mientras que las asociaciones no están en la obligación de entregar el grano básico.

1.1.2.1.1 La Promesa Unilateral Denominada Opción

La promesa unilateral, en donde solo una de las partes queda obligada, la denominamos opción, esta forma de contratación es muy utilizada en la actualidad y se diferencia mucho del contrato común en donde se obligan ambas partes; puesto que, en esta promesa unilateral únicamente una de las partes se obliga, lo que lo separa radicalmente del contrato.

En todo caso lo que se debe dejar claro, es que la opción constituye una modalidad de promesa de contrato, que se caracteriza porque la obligación adquirida en el contrato solo puede ser exigida por una de las partes, quedando la otra a resultas de lo que aquella decida (Andame Goddard , 2006, pág. 13 y 14).

En nuestro código civil, en el artículo 1425 regula lo referente a la promesa diciendo:

La promesa de celebrar un contrato no produce obligación alguna; salvo que concurran las circunstancias siguientes:

1. Que la promesa conste por escrito;
2. Que el contrato prometido no sea de aquellos que las leyes declaren ineficaces;

3. Que la promesa contenga un plazo o condición que fije la época de la celebración del contrato;
4. Que en ella se especifique de tal manera el contrato prometido, que sólo falten para que sea perfecto, la tradición de la cosa, o las solemnidades que las leyes prescriban.

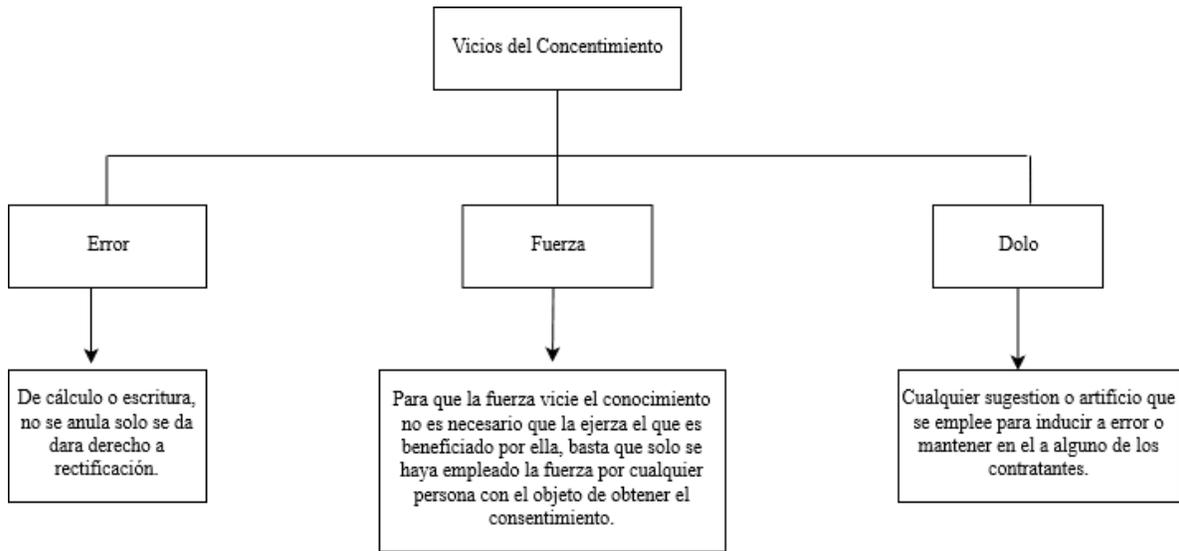
El contrato de opción de venta de maíz blanco celebrado entre productores e industriales de El Salvador, en efecto dicha promesa unilateral produce obligación, puesto que esta forma de contratación cumple con todos los literales descritos anteriormente: 1. El contrato es pactado por escrito entre las partes mediante la supervisión de la Bolsa de productos y servicios; 2. Esta forma de contratación esta explicada en un convenio aprobado por la Asamblea Legislativa, por consiguiente es legítimo y legal; 3. La promesa cuenta con un plazo fijo, en donde una de las partes se compromete a pagar el dinero y la otra tiene la opción de hacer efectiva la entrega del maíz en un plazo previamente pactado y regulado; 4. En efecto el contrato de opción de venta está supeditado a la entrega de la cosa entre ambas partes en un tiempo pactado, de ocurrir o de no ocurrir este, ambas partes quedan libres de tal obligación.

1.1.2.2 Vicios de los Contratos

El artículo 1316 del código civil vigente, establece que, para que una persona se obligue en uso de su voluntad, es necesario: que sea capaz, que consienta en la declaración de la voluntad, que la voluntad recaiga sobre objeto lícito y la declaración de voluntad tenga una causa lícita.

Cada uno de los aspectos necesarios para crear obligaciones por medio de la voluntad puede poseer defectos que inciden en la validez, en la legalidad, o en la existencia misma del contrato. A estos defectos el código los denomina genéricamente como “vicios”.

Ilustración 2. Vicios de los Contratos



Elaborado por el grupo de investigación.

1.1.3 Contratos Derivados

Algunos financistas e historiadores de los contratos derivados sustentan que la práctica de comercializar con pre acuerdos data incluso siglos antes del medioevo. Tal afirmación la establecen (Lamothe Fernández & Pérez Somalo, 2006, pág. 2) es su libro *“Opciones financieras y productos estructurados”*; los cuales hacen referencia que el filósofo y matemático griego Thales de Mileto predijo una abundante cosecha de olivas, por lo que acordó contratos para el uso de las prensas disponibles en Mileto y la isla Quíos para la extracción de aceite. Este hecho que, para su tiempo, podría compararse con los contratos de opción de venta actuales.

También el argentino Leandro Fisanotti en su notable investigación *“Antecedentes históricos de los mercados de futuros y opciones: cobertura y especulación”* expresa a grandes rasgos el desarrollo histórico de las opciones financieras. “Se considera que el uso de contratos a plazo estuvo ampliamente difundido en la Antigua Grecia y Roma, especialmente para la provisión de trigo egipcio que permitiera alimentar la creciente población” (Fisanotti, 2014). Fue Roma uno de

los mayores precursores de este tipo de acuerdo para la comercialización, debido a su amplia implementación durante su auge como imperio. Aun sin tantas formalidades, fueron ellos de los primeros en establecer los contratos por adelantado como una vía generalizada de negociación.

Luego de la caída del imperio romano, la evolución de los derivados primitivos se estancó, no solo porque eran los romanos junto con los griegos quienes mayormente los utilizaban, sino que también desde yacía muchas décadas que no sufría una mejora en su aplicación a los mercados de la región.

Es hasta finales del medioevo que en parte de Europa nuevamente empiezan a resurgir los derivados como forma de negociar. Menciona (Fisanotti, 2014) “El desarrollo comercial de las ciudades-estado italianas y los Países Bajos a partir del siglo XII de nuestra era generó necesidades cada vez más complejas que llevaron a la implementación de nuevas modalidades transaccionales vinculadas a este tipo de contratos.”

No fue sino hasta después del renacimiento que en Europa comienza en los países bajos a usarse los derivados como una forma de inversión. Que a esas instancias ya se reconocían a los derivados como tal en el ámbito financiero. Se menciona que:

El primer mercado de opciones con cierto nivel de «organización» aparece en Holanda en el siglo XVII. (...) las operaciones de opción y *forward* que se utilizaban en la bolsa de Ámsterdam sobre las acciones de la Compañía de las Indias Orientales. (Lamothe Fernández & Pérez Somalo, 2006, pág. 2).

En América el uso de contratos derivados, data del siglo XIX en Chicago, para ese momento todos los contratos futuros sobre los granos pactados entre comerciantes y productores se realizaban como había venido ocurriendo desde el nacimiento de los derivados. Pactos entre ambas partes sin

ningún tipo de intervención o regulación de alguna institución financiera o comercial, pública o privada, a estos contratos en el mercado americano se les conoce como contratos “de común acuerdo” u OTC por sus siglas en inglés (Over The Counter).

Fue en Chicago, Estados Unidos, que en 1848 un grupo de comerciantes estableció la “Junta de Comercio de Chicago” conocida por sus siglas en inglés como CBOT (Chicago Board of Trade). Esto para la comercialización de contratos de entrega a plazo, conocidos como *forwards* de productos agroindustriales. Con el fin de establecer los parámetros de la cantidad y calidad del grano que serviría como partida o ítem. En los contratos se establecían los acuerdos de entrega de los granos en fechas futuras a un precio determinado.

“En el año 1859, el CBOT recibió autorización estatal para actuar como agente de medición, pesaje e inspección de granos (trigo y maíz). Esto permitió instalar estándares de medidas y calidad que facilitaron luego la estandarización de los contratos.” (Fisanotti, 2014). Esto más que un avance en el mercado como pareciere, significaba el avance a los instrumentos financieros mismos, ya que la estandarización fue lo que conllevó al desarrollo de las opciones y futuros y sus mercados regulados más de un siglo después.

Fisanotti en su investigación, expresa que con el auge de la negociación mediante contratos forward, nacieron otros mercados que presumían de la pronta subida de liquidez que estos generaban a quienes invertían en ellos. Es por ello que en 1872 nace en Nueva York, la “Bolsa Mercantil de Nueva York” o New York Mercantile Exchange (NYMEX). Dos años más tarde, pero esta vez en Chicago nace la “Bolsa de Productos de Chicago” o Chicago Produce Exchange, convertido después en la “Junta de Comercio de Mantequilla y Huevos de Chicago” o Chicago Butter and Egg Board, en 1898.

En el año 1919 surge la “Bolsa Mercantil de Chicago”, conocida por sus siglas como CME (Chicago Mercantile Exchange), que haría la función de bolsa de futuros sobre productos agroindustriales, este mercado nace como resultado de dos mercados anteriores. El Chicago Produce Exchange y el Chicago Butter and Egg Board.

Para el año 1936, los principales mercados de derivados en Chicago ya eran el CBOT y el CME, aun siendo los referentes del mercado de derivados, los dos se enfocaban en productos diferentes. Mientras que CBOT se mantenía en los commodities agrícolas e incluso la soja, el CME se enfocaba en productos como huevos, manteca, panceta y similares.

En la primera mitad del siglo XX nació la “Bolsa de Comercio” o Commercial Exchange (COMEX). En la segunda mitad del siglo XX, CBOT comenzó a negociar con productos no agrícolas y el NYMEX se consolidó como el mercado principal de insumos energéticos a lo cual añadió la negociación con petróleo a su rubro de bienes comercializables.

A inicios de la década de los setenta, cuando toma relevancia los contratos sobre activos financieros, entre los cuales las primeras partidas serían acciones, bonos y divisas. Fueron los años setenta y dos y setenta y tres cuando los mercados de los futuros financieros y opciones financieras se formalizaron respectivamente. Desde ese punto más que unos enfoques comerciales, los derivados toman un rubro financiero.

El mercado de opciones tuvo inicio a principios del siglo anterior y tomó forma en la “Asociación de Corredores y Distribuidores de Put and Call” o Put And Call Brokers and Dealers Association, aunque no logró desarrollar un mercado secundario ni contar con mecanismos que aseguraran el cumplimiento de las contrapartes. El mercado formal de opciones se originó en abril de 1973, cuando el CBOT creó una bolsa especializada para negociar con opciones de compra, la “Bolsa de

Intercambio de Opciones de Chicago” por sus siglas en ingles CBOE, que en 1977 comenzó a negociar también opciones de venta. En 1995 comenzaron a negociar opciones en la “Bolsa de Valores Estadounidense” conocida por sus siglas en inglés como AMEX y en la “Bolsa de Valores de Filadelfia”, por sus siglas en ingles conocida como PHLX y en 1976 se incorporó en la “Bolsa de Valores del Pacifico” (PSE).

“El final del siglo pasado encuentra a los mercados en un proceso de adaptación a las nuevas tecnologías, que llevaría a que las operaciones pasen a un entorno electrónico, y una creciente integración que alcanzara su punto máximo algunos años de entrada el nuevo milenio. En 1994 se dio la fusión entre COMEX y NYMEX. CME y CBOT unieron sus operaciones en un extenso proceso de fusión que culminó en 2007, para adquirir en 2008 a NYMEX. De este modo quedó conformado el mayor operador de mercados de derivados del mundo, hoy bajo la denominación de CME Group” (Fisanotti, 2014).

Hasta este punto se ha manejado los términos *opciones, futuros y forwards* que, si bien pareciera que todos son iguales, es necesario remarcar que existen diferencias sustanciales en la forma de operar de cada uno y no solo al enfoque con el cual se utilizan sino también los métodos para hacer efectivo el contrato.

1.1.3.1 Tipos de Contratos Derivados

Contratos derivados existen muchos; es por ello, que para esta investigación nos centraremos en los más relevantes de acuerdo al tema de investigación:

1.1.3.1.1 Forwards

Los forwards nacieron en 1848 en primera instancia como la solución a los problemas de comercialización de productos de las industrias agrícolas en las temporadas de escases, que era cuando los comerciantes debían garantizar sus transacciones sin ser afectados por las fluctuaciones

incontrolables de los precios debido a la oferta y demanda. Aun así, este tipo de contrato solo garantizaba el compromiso comercial pactado entre comprador y vendedor, pero no había un mercado intermediario que regulara y garantizara la liquidación del mismo. De ahí que en 1865 la bolsa de mercaderías de Chicago formalizó este tipo de obligaciones estandarizándolas y creando los contratos de futuros, donde la cantidad, calidad, fecha de entrega son de carácter genérico y, únicamente es el precio el acordado por las partes. A diferencia de los forwards donde todos los por menores se generan de manera privada y a libre disposición. (Fisanotti, ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS MERCADOS DE FUTUROS Y OPCIONES DE COBERTURAS Y ESPECULACION, 2014, pág. 16)

1.1.3.1.2 Futuros

Un contrato financiero de futuro “es una compra o una venta de un activo, con entrega aplazada” (López Lubián & García Estévez, 2005, pág. 83). «Los contratos sobre futuros son semejantes a los contratos forward, sin embargo, se diferencian en que los contratos futuros son negociados en un «mercado formal»» (Cocina Martínez, 2008, pág. 113). A diferencia de los forwards; los futuros si están regulados por una bolsa, conocida como la bolsa de futuros, siendo esta última un auxiliar del mercado físico de valores de derivados estandarizados, sin embargo, la obligación de los comerciantes se extiende a las obligaciones que tienen con la cámara de compensación; cuya función es garantizar la transacción cuando esta tenga lugar. Además de ofrecer garantías tales como los márgenes de seguridad, los cuales sirven de soporte en el caso de un seguro para el cumplimiento de los contratos.

Dichas garantías serán aportadas tanto por los compradores como por los vendedores, donde existirá una aportación mínima acorde a sus capacidades comerciales. Estas garantías estarán establecidas en cuentas individuales por cada que participe en la bolsa, y servirán para amortiguar

perdidas en caso de que los valores del elemento subyacente bajen drásticamente al momento de la liquidación del contrato; también el monto obtenido en concepto de ganancia ira al acumulado de la cuenta del comprador o vendedor y este podrá pedir retirarlo siempre y cuando no deje su cuenta con un saldo menor al mínimo establecido.

En la bolsa solo puede negociarse el valor de transacción del derecho del activo o pasivo subyacente, dado que la cantidad, calidad. Son de carácter general según el tipo industria a la que se aplique. Mientras que los denominados forwards, los elementos antes mencionados incluyendo el precio y condiciones de entrega, será de mutuo acuerdo y de forma privada. Incluso existe la libertad de no reportar financiera o mercantilmente cuando se participa en este tipo de derivado, debido a que no existía regulación mercantil para ellos, no fue hasta el año de 2010 que en EE.UU. que se aplicó una regulación, que si bien ahora implica la obligación de ofrecer garantías; aun persistirá el régimen de libertad contractual.

Tabla 1. Cuadro Comparativo de Futuros y Forwards

Futuros	Forwards
Calidad, cantidad, fecha y lugar de entrega estandarizados es definido por el vendedor.	Calidad, cantidad, fecha y lugar de entrega son negociados por el comprador y el vendedor
Publicidad en la operación, se enlista en una bolsa de valores.	Privacidad en la operación, las partes hacen negociación entre ellas.
Las partes no se conocen y realizan las operaciones a través de la bolsa de valores e intermediarios.	Las partes reconocen y realizan las operaciones directamente entre ellas.
No hay riesgos de incumplimiento de pago por parte de la contraparte, ya que la bolsa donde estén enlistados los contratos requerirá de garantías que aseguren las obligaciones.	Existe riesgo de incumplimiento de pago por parte de la contraparte, ya que las partes no se encuentran obligadas a establecer garantías en sus contratos.
Contratos vigilados por autoridades.	Contratos vigilados por las partes.
Las pérdidas y ganancias son calculadas y saldadas diariamente.	Las pérdidas y ganancias se realizan al vencimiento del contrato.

(Nieto Sagarra, 2006, pág. 21)

1.1.3.1.3 Opciones Financieras

Se reconoce a las opciones financieras “como un contrato que da derecho a su poseedor a vender o comprar un activo a un precio determinado durante un período o en una fecha prefijada.” (Lamothe Fernández & Pérez Somalo, 2006). La particularidad y diferencia principal de las opciones financieras con respecto a los futuros, es que, en los futuros ambas partes adquieren obligaciones referentes al contrato. Mientras que, en las opciones el adquirente de esta, tiene el derecho de ejercerla cuando lo crea conveniente.

Una opción es un derecho no una obligación, es decir, el propietario puede ejercer ya sea la compra o la venta a su voluntad. Utilizando la nomenclatura de las finanzas, se puede adoptar una posición larga (comprar o tener) o corta (vender o no tener); el activo financiero al que se tiene derecho al ejercer estas posiciones se denomina activo subyacente. (López Lubián & García Estévez, 2005, págs. 95-96).

Opción de Compra

“Una opción de compra le da a su poseedor el derecho de comprar un título a un precio fijo en una fecha determinada” (López Lubián & García Estévez, 2005, pág. 99). En el caso de nuestra investigación, no existe en su totalidad una opción de compra en el caso del industrial (el que adquiere el maíz blanco en el futuro) debido a que este si está en la obligación de comprarle el maíz al productor, por disposiciones establecidas en el convenio que rige estas disposiciones de negociación, que más adelante apartaremos un tema para explicar la composición y negociación de este contrato.

Opción de Venta

“Una opción de venta confiere a su propietario el derecho de vender un activo a un precio determinado” (López Lubián & García Estévez, 2005, pág. 101). de acuerdo a la nomenclatura financiera, las opciones de venta se denominan put Options.

En lo que respecta a nuestro tema de investigación, lo que se negocia entre los industriales y los productores de maíz es un contrato anticipado de las cosechas futuras de maíz blanco, en donde el productor tiene la obligación a comprar y el vendedor tiene la opción de vender o no vender (PUT OPTIONS).

1.1.3.2 Coberturas

Para entender los derivados, primero debemos conocer el fin principal de estos contratos en los mercados financieros de la actualidad. Para ello es necesario entender que no son más que instrumentos de cobertura, los cuales tienen como finalidad la gestión y reducción de los riesgos a los cuales el inversor está expuesto. El valor de estos contratos, como su nombre lo indica, deriva del activo o pasivo financiero respectivo, a los cuales se les determina como subyacente.

“Existen dos tipos de contratos que pueden ser utilizados por aquellos que comercien con instrumentos derivados: I) los estandarizados y los II) contratos de común acuerdo (OTC). Cada uno tiene distintas características y particularidades, entre las más importantes se encuentran la manera en que se hace la negociación entre las partes, la flexibilidad del instrumento, las garantías, así como la legislación aplicable y las autoridades involucradas.” (Nieto Sagarra, 2006, pág. 20)

1.1.3.2.1 Derivados Estandarizados.

Los instrumentos financieros estandarizados son producto de un mercado regulado por la bolsa en la que se transfieren o liquidan. “En este tipo de contratos una de las partes denominada oferente, es quien determina el activo subyacente, sus características, el volumen de compra y venta, la fecha

de vencimiento del contrato, únicamente el precio es negociado por las partes. El oferente hace público el instrumento donde determina los términos y condiciones a través de alguna de bolsa de derivados.” (Nieto Sagarra, 2006, pág. 24). Esto permite el perfeccionamiento jurídico entre las partes, además de ello; la obligación quedara registrada en la cámara de compensación, con el objetivo de vigilancia perpetua en caso de los que tienen carácter de transferencia internacional. Lo anterior garantiza un mercado seguro y fiable, ya que prácticamente existe un riesgo de incumplimiento nulo, debido al sistema de garantías de la cámara de compensación.

1.1.3.2.2 Contratos de Común Acuerdo (Over The Counter - OTC)

“En los contratos de derivados de común acuerdo las partes tienen la libertad de negociar los términos y condiciones conforme a sus necesidades y estrategias financieras” (Nieto Sagarra, 2006, pág. 26). Para estos contratos no existe un mercado regulador que formalice las obligaciones entre las partes, esto debido a que los OTC se pueden negociar libremente y de forma privada. La principal desventaja al utilizar este tipo de operaciones es el riesgo de incumplimiento por alguna de las partes involucradas.

Cobertura es la realización de una actividad financiera para reducir o eliminar las posibles pérdidas que pueden causar las inversiones financieras. Se suele realizar con derivados financieros, y se asemeja a la forma de hacer un contrato de seguro, aunque con algunas diferencias. (BBVA, 2019)

Con respecto a la cobertura de riesgo es necesario señalar que las opciones son el mejor instrumento para cubrir cualquier riesgo de precios. La razón es muy simple, con una opción transferimos el riesgo de pérdida, pero mantenemos las posibilidades de beneficio ante una evolución positiva de los precios. En una economía moderna solo existen dos instrumentos que permiten esta cobertura, las pólizas de seguros y las opciones. (Lamothe Fernández & Pérez Somalo, 2005, pág. 27)

Las entidades, con el objeto de eliminar el riesgo o la incertidumbre sobre sus activos y pasivos financieros, otros activos, así como los flujos futuros de efectivo, celebran con frecuencia contratos que son instrumentos financieros derivados.

En este caso de coberturas, los derivados no son utilizados para asumir un riesgo con la esperanza de generar ganancias, más bien son empleados para eliminar el riesgo de una pérdida que pueden ocurrir si ocurren ciertos eventos. El uso de los derivados consiste en tomar una posición en el derivado que resulte de una ganancia, cuando el riesgo cubierto produce una pérdida.

Las coberturas se pueden clasificar en coberturas en corto y coberturas en largo. Una cobertura en corto se toma cuando la entidad es dueña de un activo o espera entrar en posesión del mismo, y espera venderlo en el futuro, y corre el riesgo de que el precio pueda disminuir antes de que la venta tenga lugar. La cobertura en corto se hace comprando opciones put, vendiendo anticipadamente a través de contratos forward, o tomando una posición corta en futuros la posición larga se realiza comprando opciones call, comprando anticipadamente a través de contratos forward, o tomando posiciones largas en contratos sobre futuros. (Cocina Martinez, 2008, pág. 40)

Como dicen los doctores López y García, todas las carteras de activos están expuestas a dos riesgos: el riesgo propio y el riesgo sistemático. El riesgo propio engloba las decisiones, actuaciones y factores que hacen que el activo o la cartera en cuestión tengan una evolución adversa en el mercado, por ejemplo, una mala política de financiación puede hacer descender el valor de las acciones de una empresa.

El riesgo sistemático es independiente de las buenas o malas actuaciones de la empresa en su negocio, ya que es el riesgo que depende de la evolución del mercado, del sistema o de algún elemento que afecte a todos los activos de ese mercado. Por ejemplo, una subida de los tipos de

interés afecta a todas las carteras de renta fija, haciendo disminuir su valor. Este tipo de riesgo no es diversificable, por tanto, no desaparece al comprar un gran número de activos.

1.1.4 Contrato de Opción de Venta en El Salvador

En párrafos anteriores hemos hablado de los contratos derivados y las coberturas desde el punto de vista de los mercados internacionales, de países tales como España, México, Estados Unidos y otros, este tipo de países se caracteriza porque cuentan con un mercado organizado de derivados, que les permite controlar este tipo de contratos mediante bolsas de valores estrictamente creadas para ese tipo de negociación.

En nuestro país, a la fecha no se cuenta con una bolsa de valores especial que se dedique a la negociación estrictamente de contratos derivados. Sin embargo, si se cuenta con lo que se conoce como Bolsa de Productos y Servicios que, en esencia, esta bolsa negocia todo tipo de productos y servicios entre compradores y vendedores; así mismo, productos de la canasta básica salvadoreña, tales como arroz, maíz, sorgo, etc. Permitiendo así a los productores de la zona vender sus productos a precios anticipados y previendo posibles fluctuaciones de precios en el futuro; así mismo, permite que los industriales no tengan que importar toda la materia prima para sus productos, desvalorizando los precios de la zona.

La producción de granos básicos en El Salvador es una costumbre bastante arraigada en las familias y la sociedad en general, cuyas costumbres se remonta a orígenes ancestrales, dicha habilidad se ha venido trasladando de generación en generación en la población. Hoy en día, las producciones de granos básicos siguen siendo la principal fuente de ingresos en las familias salvadoreñas, constituyendo así, la principal economía del país.

Como definió mediante su investigación el Programa Mundial de Alimentos citado por (Fundación Nacional para el Desarrollo, 2005, pág. 1)

En el ámbito social, estos productos son fundamentales para la seguridad alimentaria de las familias rurales y urbanas; las tortillas de maíz, junto al frijol y el arroz, representan un alto contenido en la dieta alimentaria, proveyendo más del 50% de la energía diaria del salvadoreño.

1.1.4.1 Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

De acuerdo a la preocupación por parte de los productores al momento de la siembra del maíz blanco, sobre la garantía del mercado interno para su producto, tanto en términos de precio como de cantidad, así como también la preocupación por parte de la industria de harina de maíz en cuanto al abastecimiento regular de los granos que necesitan y al precio que deben importar los mismos. Y la variabilidad de los precios, de la oferta local de estos granos genera incertidumbre entre los productores e industriales, haciéndose necesario establecer mecanismos que ayuden a coordinar la demanda, el precio y la cantidad de maíz producido.

En virtud de lo antes mencionado, se acordó la firma del convenio para la siembra y comercialización de maíz blanco. “Con el objeto de lograr un suministro regular, a precios predecibles y aceptables para productores e industriales, incentivando a los industriales a consumir la producción nacional, el 11 de octubre de 2004 se firmó **EL CONVENIO PARA LA SIEMBRA Y COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ BLANCO** como un mecanismo que permita a los productores e industriales realizar operaciones de compraventa de maíz blanco producido localmente”. (Nacionalista, 2018, págs. 1-2)

El convenio entro en vigencia a partir de la aprobación del Decreto Legislativo N°532, de fecha 02 de diciembre de 2004, publicado en el D. O. 240, tomo 365 del 23 de diciembre de 2004, para la importación del contingente de desabastecimiento de maíz blanco, con arancel preferencial de

cero por ciento; y el mismo estará vigente mientras se mantenga el beneficio de arancel preferencial de cero por ciento, para los industriales firmantes.

Con el objetivo de supervisar y dirigir el funcionamiento del convenio se creó la comisión de supervisión, conformada por dos representantes de los productores y sus respectivos suplentes; dos representantes de los industriales y sus respectivos suplentes; un representante de la bolsa de productos y servicios, un delegado del Ministerio de Agricultura y Ganadería siendo coordinada por el representante del MAG. (Nacionalista, 2018, pág. 2)

Este convenio se basa en principios de transparencia, solidaridad, asociatividad y equidad con el propósito de buscar mecanismos para que todas las partes involucradas conozcan las actividades que se realizan en el marco del convenio, promoviendo acciones que generen beneficios sociales y económicos a las organizaciones y asociaciones de productores agropecuarios, buscando un desarrollo sostenible y una distribución justa de los beneficios y de las actividades entre las partes involucradas.

1.1.4.1.1 Contrato de Opción de Venta, Regulado en El Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

Antes de entrar en materia sobre la composición del contrato de opción de venta, es menester explicar las partes integrantes de este convenio, así como los que intervienen en tal contrato, explicar las definiciones que este convenio estableció para controlar este tipo de negociación, independiente de otras regulaciones.

Partes involucradas en este convenio:

- Los productores nacionales de maíz blanco, en adelante denominado “los productores”; firmantes de este convenio;

- Los fabricantes nacionales de harina de maíz, en adelante denominado “los industriales”; firmantes de este convenio;
- La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, en adelante denominada “la Bolsa”; firmante de este convenio;
- El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en adelante denominado “MAG”.

Uno de los conceptos plasmados en el convenio; que es el que más resalta con respecto a esta investigación, es el concepto de Contrato de Opción de Venta, para este convenio es un “Instrumento legal de transacción por el que, el productor tiene la opción de vender el producto, a un precio y calidad predeterminados, en una fecha futura, dentro de un plazo establecido, y por su parte, el industrial tiene la obligación de comprar el producto, al precio y calidad predeterminados, en la fecha y dentro del plazo fijado”. Este concepto confirma toda la teoría antes expuesta con respecto a que la forma de negociación, es un contrato unilateral en donde se obliga una de las partes a comprar el maíz y a la otra parte la opción de entregar o no entregar el maíz.

De acuerdo a lo establecido en el convenio para la siembra y comercialización del maíz blanco. El objetivo primordial del convenio de acuerdo a la cláusula número 1, es establecer un mecanismo para la comercialización del maíz blanco, desde el momento en que la producción da inicio, a precios razonables para los productores, utilizando para este propósito, el contrato de opción de venta, en la que el productor tiene la opción mas no la obligación de entregar el maíz producido en una fecha futura. La opción de venta para el productor representa un beneficio, por tanto, él puede colocar su producción a un precio mayor, si lo obtuviere y no está obligado por el precio que sea establecido en el contrato.

La vigencia del contrato es indefinida, de acuerdo a lo señalado en la cláusula número cuatro, es decir el convenio tiene carácter permanente a partir de la fecha en que las partes firman el mismo.

Los contratos se negocian como tal, en la Bolsa de Productos y Servicios de El Salvador, que se establece en la cláusula número 5 del convenio para la siembra y comercialización de maíz blanco.

Plazos para la Firma del Contrato de Opción de Venta en El Salvador

Existen plazos para la firma del contrato de opción de venta durante el año agrícola, los listados finales de los productores deberán ser presentados a la comisión de supervisión a más tardar el 15 de julio. Los listados finales depurados de los productores son presentados por la comisión de supervisión de los puestos de bolsa que los representarán como fecha límite el 31 de agosto. Así también, los contratos de opción de venta deberán ser registrados en la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, a más tardar el 10 de septiembre. Por parte de los industriales, colocaran las ofertas de compra a más tardar el 10 de agosto, todo lo anterior se estipula en la cláusula 7 del convenio.

Mecanismos de Comercialización

La obligación de llegar a un acuerdo de precios es de la industria y de los productores. En este aspecto en particular el MAG cumple la función de monitorear precios en distintas plazas de todo el país, los cuales ponen a disposición, como insumo de referencia en la negociación entre las partes; estableciendo reuniones directas entre el comité de negociaciones a cargo de los representantes, este precio acordado debe comunicarse al comité supervisión, el precio por quintal de maíz blanco, al inicio del año productivo, los precios varían de conforme el acuerdo entre las partes durante el año, independientemente de la cantidad, para efectos de establecer este precio, se consideran indicadores tales como:

- Costo de producción, actualizado, de los productores nacionales.
- El precio de maíz blanco, en el mercado nacional.

- El precio internacional de maíz blanco, más los costos de transporte, manejo e internación al país, así como cualquier otro costo para realizar la importación se aplique.

Para definir los volúmenes de compra, por asociación, se tomará en consideración los siguientes aspectos:

- Historial de volúmenes de compra de maíz blanco en el convenio.
- Capacidad instalada en la planta.
- Proyecciones de crecimiento razonables, siempre que estas no sobrepasen la capacidad instalada de la planta.

Los industriales deberán remitir al puesto de bolsa que los represente, los compromisos de compra, de igual forma, los productores deben remitir a su corredor de bolsa los contratos de opción de venta para que sean negociados y firmados con el representante del industrial, en este caso el papel que desempeña la bolsa es la intermediación.

Calidad del Grano

La cláusula 10 del convenio establece que, para ser comercializado debe cumplir las siguientes normas: humedad hasta un 14% del peso, impurezas hasta un 2% sin descuento y hasta un 4% con descuento, grano quebrado hasta un 2% sin descuento y hasta un 4% con descuento, del grano descalentado hasta un 4%, germen dañado hasta un 2% sin descuento y hasta 4% con descuento, grano con hongos máximo 2%, grano inmaduro hasta 2%, sin descuento y hasta un 5% con descuento, grano picado máximo 2%, daño total máximo 10%. Adicionalmente, el grano debe tener un máximo de 20 partes por billón de aflatoxinas, un máximo de 20 mg. de hidróxido de potasio (KHO, al 0.02 N) como neutralizante de acidez de grasa, hasta 2 insectos muertos por cada muestra de 2 kilogramos de grano con descuento de 16 centavos de dólar por quintal, siendo libre de plaga viva.

Con base a la calidad de grano, la industria se compromete a entregar los resultados del análisis al productor para que tenga conocimiento de la calidad y en las condiciones que estos se encuentran del producto a entregar. El productor o su representante deberán de estar de acuerdo con el descuento que le corresponda según los resultados del análisis, firmando un documento en el cual haga constar que está de acuerdo a los resultados obtenidos.

El periodo de ejercicio o duración para hacer efectivo el contrato, se contempla en la cláusula número 12 del convenio, el cual está comprendido del 1 de octubre al 28 o 29 de febrero del siguiente año. Los productores e industriales podrán acordar las entregas antes o después de estas fechas, pudiendo realizar las entregas de maíz paulatinamente si lo desean, los industriales deben de recibir el 60% pactado en los meses de diciembre y enero.

Beneficios del Convenio

Las cláusulas 21 y 23 del convenio establecen lo siguiente: Una vez que los industriales hayan presentado una demanda en firme en la Bolsa, la Comisión de Supervisión notificará a la Comisión Técnica de Contingentes para que ésta analice y apruebe los porcentajes que se le asignará a cada industrial. El volumen de asignación del contingente de desabastecimiento, será equivalente a cuatro veces el volumen de maíz blanco nacional demandado en la Bolsa a través de los Puestos de Bolsa en el marco de este Convenio, incluyendo lo contratado de la demanda adicional por los industriales.

Si la cantidad de maíz recibida por los industriales es menor que el volumen demandado por los mismos en el marco de este Convenio, la Comisión de Supervisión hará un análisis sobre las causas, y con base en los resultados podrá recomendar a la Comisión Técnica de Contingentes que otorgue licencias adicionales por la cantidad que falte para completar la demanda de la industria. (2do adendum).

El derecho de adquirir una porción del contingente será documentado por medio de una licencia de importación que será extendida por el Ministerio de Economía, en un plazo de máximo de 10 días hábiles, la cual deberá ser presentada a la Dirección General de la Renta de Aduana para poder tener acceso al arancel preferencial establecido para el contingente. Esta licencia será intransferible.

El derecho arancelario de importación para el maíz blanco bajo el contingente de desabastecimiento será de cero (0%), mientras que al maíz blanco importado fuera de contingente se le aplicará el arancel de Nación Más Favorecida vigente, conforme a lo establecido por el Acuerdo Legislativo y el Acuerdo Ejecutivo emitidos para tal efecto. Tales instrumentos se consideran parte integrante tal Convenio.

1.1.4.1.2 Plazos para la Firma del Contrato de Opción de Venta en El Salvador

Existen plazos para la firma del contrato de opción de venta durante el año agrícola, los listados finales de los productores deberán ser presentados a la comisión de supervisión a más tardar el 15 de julio. Los listados finales depurados de los productores son presentados por la comisión de supervisión de los puestos de bolsa que los representarán como fecha límite el 31 de agosto. Así también, los contratos de opción de venta deberán ser registrados en la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, a más tardar el 10 de septiembre. Por parte de los industriales, colocaran las ofertas de compra a más tardar el 10 de agosto, todo lo anterior se estipula en la cláusula 7 del convenio.

1.1.4.1.3 Mecanismos de Comercialización

La obligación de llegar a un acuerdo de precios es de la industria y de los productores. En este aspecto en particular el MAG cumple la función de monitorear precios en distintas plazas de todo el país, los cuales ponen a disposición, como insumo de referencia en la negociación entre las

partes; estableciendo reuniones directas entre el comité de negociaciones a cargo de los representantes, este precio acordado debe comunicarse al comité supervisión, el precio por quintal de maíz blanco, al inicio del año productivo, los precios varían de conforme el acuerdo entre las partes durante el año, independientemente de la cantidad, para efectos de establecer este precio, se consideran indicadores tales como:

- Costo de producción, actualizado, de los productores nacionales.
- El precio de maíz blanco, en el mercado nacional.
- El precio internacional de maíz blanco, más los costos de transporte, manejo e internación al país, así como cualquier otro costo para realizar la importación se aplique.

Para definir los volúmenes de compra, por asociación, se tomará en consideración los siguientes aspectos:

- Historial de volúmenes de compra de maíz blanco en el convenio.
- Capacidad instalada en la planta.
- Proyecciones de crecimiento razonables, siempre que estas no sobrepasen la capacidad instalada de la planta.

Los industriales deberán remitir al puesto de bolsa que los represente, los compromisos de compra, de igual forma, los productores deben remitir a su corredor de bolsa los contratos de opción de venta para que sean negociados y firmados con el representante del industrial, en este caso el papel que desempeña la bolsa es la intermediación.

1.1.4.1.4 Calidad del Grano

La cláusula 10 del convenio establece que, para ser comercializado debe cumplir las siguientes normas: humedad hasta un 14% del peso, impurezas hasta un 2% sin descuento y hasta un 4% con

descuento, grano quebrado hasta un 2% sin descuento y hasta un 4% con descuento, del grano descalentado hasta un 4%, germen dañado hasta un 2% sin descuento y hasta 4% con descuento, grano con hongos máximo 2%, grano inmaduro hasta 2%, sin descuento y hasta un 5% con descuento, grano picado máximo 2%, daño total máximo 10%. Adicionalmente, el grano debe tener un máximo de 20 partes por billón de aflatoxinas, un máximo de 20 mg. de hidróxido de potasio (KHO, al 0.02 N) como neutralizante de acidez de grasa, hasta 2 insectos muertos por cada muestra de 2 kilogramos de grano con descuento de 16 centavos de dólar por quintal, siendo libre de plaga viva.

Con base a la calidad de grano, la industria se compromete a entregar los resultados del análisis al productor para que tenga conocimiento de la calidad y en las condiciones que estos se encuentran del producto a entregar. El productor o su representante deberán de estar de acuerdo con el descuento que le corresponda según los resultados del análisis, firmando un documento en el cual haga constar que está de acuerdo a los resultados obtenidos.

El periodo de ejercicio o duración para hacer efectivo el contrato, se contempla en la cláusula número 12 del convenio, el cual está comprendido del 1 de octubre al 28 o 29 de febrero del siguiente año. Los productores e industriales podrán acordar las entregas antes o después de estas fechas, pudiendo realizar las entregas de maíz paulatinamente si lo desean, los industriales deben de recibir el 60% pactado en los meses de diciembre y enero.

1.1.4.1.5 Beneficios del Convenio

Las cláusulas 21 y 23 del convenio establecen lo siguiente: Una vez que los industriales hayan presentado una demanda en firme en la Bolsa, la Comisión de Supervisión notificará a la Comisión Técnica de Contingentes para que ésta analice y apruebe los porcentajes que se le asignará a cada industrial. El volumen de asignación del contingente de desabastecimiento, será equivalente a

cuatro veces el volumen de maíz blanco nacional demandado en la Bolsa a través de los Puestos de Bolsa en el marco de este Convenio, incluyendo lo contratado de la demanda adicional por los industriales.

Si la cantidad de maíz recibida por los industriales es menor que el volumen demandado por los mismos en el marco de este Convenio, la Comisión de Supervisión hará un análisis sobre las causas, y con base en los resultados podrá recomendar a la Comisión Técnica de Contingentes que otorgue licencias adicionales por la cantidad que falte para completar la demanda de la industria. (2^{do} adendum).

El derecho de adquirir una porción del contingente será documentado por medio de una licencia de importación que será extendida por el Ministerio de Economía, en un plazo de máximo de 10 días hábiles, la cual deberá ser presentada a la Dirección General de la Renta de Aduana para poder tener acceso al arancel preferencial establecido para el contingente. Esta licencia será intransferible.

El derecho arancelario de importación para el maíz blanco bajo el contingente de desabastecimiento será de cero (0%), mientras que al maíz blanco importado fuera de contingente se le aplicará el arancel de Nación Más Favorecida vigente, conforme a lo establecido por el Acuerdo Legislativo y el Acuerdo Ejecutivo emitidos para tal efecto. Tales instrumentos se consideran parte integrante tal Convenio.

1.1.4.2 Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA)

El tratado de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos fue negociado entre enero del 2003 y enero del 2004, incorporándose República Dominicana entre junio y julio de 2004, adquiriendo las siglas DR-CAFTA. El tratado fue suscrito en agosto de 2005, enviándose a los

distintos países para ser discutido por su respectivo poder legislativo. Se concretó en El Salvador el 1° de marzo de 2006, cuando ambos países lo aprobaron y lo pusieron en práctica.

El TLC (en adelante Tratado) se divide en veintidós capítulos, de los cuales el que nos va a interesar para fines de este trabajo de graduación es el Capítulo III, Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado. Este Capítulo se subdivide en cuatro secciones: a) disposiciones generales aplicables a todas las mercancías; b) las aplicables únicamente a los bienes agrícolas; c) las correspondientes a las mercancías textiles y del vestido, y d) los anexos relacionados con los programas de desgravación arancelaria. (Naciones Unidas, 2007, pág. 14 y 17).

1.1.4.2.1 Disposiciones Aplicables a los Bienes Agrícolas (Maíz Blanco)

La suscripción de un Tratado de Libre Comercio despertó grandes expectativas en distintos organismos gubernamentales y empresariales del país. Se esperaba que con estos acuerdos al fin se tuviera una esperanza de desarrollo real por parte de los países subdesarrollados firmantes del Tratado, en aspecto de comercio agrícola. Los productos agropecuarios fue el tema que toco más sensibilidad entre los países firmantes del Tratado; esto debido, a que la producción agrícola es una de las principales bases de la economía en los países Centroamericanos (El Salvador), como los exponemos anteriormente. (Fundación Nacional para el Desarrollo, 2005, pág. 9)

La propuesta de desgravación parcial fue ampliamente discutida por los países firmantes del Tratado, llegando a una propuesta bastante aceptada por la mayoría de países centroamericanos, esta propuesta era, que se establecería una desgravación no lineal en 15 años para sorgo, maíz, frijol, soya y subproductos a partir de un arancel base del 40%, manteniendo un residuo de arancel con permanencia indefinida, en palabras más simples, pretendían mantener un piso arancelario de un 20%, en algunos rubros el cual permitiera cierta protección frente a las exportaciones de Estados Unidos, que es el mayor exportador de la zona en cuanto a granos básicos; dicha propuesta fue

rechazada inmediatamente por los Estados Unidos. Esta propuesta defensiva pretendía enfrentamientos futuros de competencia de la producción local, con productos producidos por Estados Unidos a base de estos cereales (FUNDE, 2006, pág. 59)

Tabla 2. Propuesta de Acceso a Mercados

Descripción	Arancel Propuesto	Plazo de desgravación	Velocidad de desgravación
Sorgo	40%	15 años	20% de desgravación lineal solamente los primeros 10 años.
Maíz amarillo	40%	15 años	20% de desgravación lineal solamente los primeros 10 años.
Maíz blanco	40%	15 años	20% de desgravación lineal solamente los primeros 10 años.

Fuente: FECAGRAB

1.1.4.2.2 Acuerdos Tomados entre los Siete Países Firmantes del DR-CAFTA con Respecto a los Granos Básicos

Una vez que Estados Unidos rechazo la propuesta de los países Centroamericanos como antes se explica, era de esperar la presión ejercida por las grandes industrias que utilizan esta materia prima para la elaboración de sus productos, para lograr un acuerdo que no favoreciera a los países subdesarrollados y suscriptores del Tratado. Como lo expresa en el caso de El Salvador, FUNDE en un artículo publicado en el año 2006, cuya investigación fue realizada por José Ángel Tolentino, Martínez y Stanley:

En granos básicos, el gobierno salvadoreño no mostró la voluntad ni contundencia debida para defender los intereses de los agricultores nacionales, aceptando un acuerdo que seguramente tendrá efectos negativos sobre las cadenas productivas nacionales. Las

negociaciones favorecieron, parcialmente, los intereses de la industria avícola, los importadores de granos, la ganadera y las empresas dedicadas a la producción de boquitas, con mucho poder económico y político en el país. Dentro del CAFTA, los granos básicos, con excepción del maíz blanco, fueron incluidos como parte de la liberalización total de la agricultura. Los resultados específicos, como se explica posteriormente, fueron similares para todos: libre comercio para las importaciones estadounidenses, como se observa en el siguiente cuadro (FUNDE, 2006, pág. 61)

Tabla 3. Los Granos Básicos en el DR-CAFTA

Producto	Desgravación	Contingente	Salvaguardia	Resultado
Maíz blanco	Exclusión parcial	35,700 TM. Crece 2% anual.	No.	
Maíz amarillo	15 años, 6 de gracia y 9 de desgravación	365,500 TM. Crece 5% anual.	No.	Libre comercio al final de la transición.
Arroz	18 años: 10 gracia, 8 de desgravación	Granza 62,200 TM. Crece 2% anual. Oro 5,625 TM. Crece 7% anual.	Se activa con 10% fuera de cuota.	Libre comercio al final de la transición.
Frijol	Libre comercio hacia EE.UU. El Salvador se desgrava en 15 años		Se activa al superar las 60 TM. de importaciones fuera de contingente.	Libre comercio al final de la transición.
Sorgo	15 años	263 TM. Crece 5% anual.	Se activa con 10% fuera de cuota.	Libre comercio al final de la transición.

Fuente: (FUNDE, 2006)

El maíz blanco es el único producto que no incluye libre comercio total con EE. UU, dado que no se someterá a un programa de desgravación y mantendrá indefinidamente el arancel. El Salvador incluyó un contingente libre de arancel de 35,700 TM. la cual crecerá 2% anual hasta 15 años.

1.1.4.2.3 Impacto del Contingente Libre de Arancel del Maíz Blanco en Relación con El Convenio para La Siembra y Comercialización de Maíz Blanco

Es un hecho, que el contingente libre de arancel tiene un crecimiento lineal; es decir, que el maíz blanco en resumidas cuentas terminará siendo un bien más de libre comercio entre Estado Unidos y El Salvador, esto debido a que el contingente se mantendrá en 700 TM. después de los 15 años con crecimiento indefinido. Esto tendrá un impacto en la producción nacional puesto que la mayoría de productores del país, son productores que se dedican a comerciar al menudeo los productos agrícolas de la canasta básica, al contar con una desgravación que en apariencia no existe, pero es real, por las dispersiones expuestas anteriormente; los precios internacionales terminaran por absorber los precios nacionales debido que el mayor productor y comercializador de productos agrícolas es Estados Unidos, por ende los precios de los granos básicos son mucho más bajos que los precios de nuestro país.

Si bien es cierto, a la fecha todavía existe el Convenio para la Siembra y Comercialización de maíz blanco, este se ve amenazado, al no contar con una base de tope del contingente libre de arancel, debido a que cuando este contingente sea demasiado elevado, cualquier industrial que necesite productos agrícolas como materia prima de su producción, comenzara a importar en este caso maíz para su producción, debido a que en el DR-CAFTA no se establecieron requisitos a los importadores; excepto, de que el Ministerio de Economía será el encargado de autorizar las tarjetas de importación, mediante el contingente de desabastecimiento nacional.

Esta forma de comercialización presenta serios límites, debido a que el volumen sujeto a requisito se limitará nada más a una proporción de la cuota otorgada, la cual será de 15,000 TM anualmente, equivalente al 42% de la cuota total en el primer año. Dicha proporción se reducirá a medida la cuota total incremente y la distribuida bajo requisito de desempeño se mantenga constante. Bajo

estas circunstancias, las presiones sobre el productor nacional de maíz blanco serán intensas. (FUNDE, 2006, pág. 71)

1.2 Las Asociaciones

1.2.1 Antecedentes

Es importante diferenciar entre la cooperación y el cooperativismo, la segunda concurre en un ámbito socio-económico; mientras que la cooperación es, más bien, una conducta social adoptada o no por un conjunto de sujetos miembros de una misma comunidad, y la cual, puede estar condicionada por un instinto de bienestar que por una coordinación de voluntades con un fin económico. CAMACHO EVANGELISTA citado por (Universidad del País Vasco, pág. 170) define la cooperación como “el comportamiento de varios sujetos que obran en colaboración para alcanzar un interés común o la esperanza de una recompensa.”

De este comportamiento surgieron en Babilonia (3000 a.C.) el arriendo de las tierras para el bien común; las asociaciones de maestros y artesanos en el antiguo Egipto (3100 – 1500 a.C.); incluso los acuerdos entre los griegos y romanos para asegurar las embarcaciones de mercancías, son reconocidos como muestras de cooperación en la era antigua. Siglos después, Platón en su obra “La República” narra su ideal de una sociedad basada en el eje esencial de la cooperación. En ella menciona que la cooperación de los miembros de la comunidad es la base de su desarrollo, ya que es la suplencia de necesidades propias, con la ayuda de lo que los demás ofrecen para solventarlas. Menciona la labor de los obreros que a cambio de un salario suplen la fuerza de trabajo de la quien la requiera. Mutuamente se corresponden en un acto de cooperación de acuerdo a sus intereses. Así los otros miembros que complementan con sus oficios las necesidades que otros precisen. (Platón, 380 a.C.). Estas ideas inspiraron siglos después a los escritores premarxistas, como lo expresa Tomas Moro en su libro “Utopía”.

La edad media fue también marcada por “asociaciones” para el bien común o aprovechamiento de los recursos con un fin social. Entre ellas están los Ágapes que bajo la perspectiva del cristianismo ayudaban a quienes lo necesitaban, en tanto alimentación y hospedaje provisional de los sin hogar; las asociaciones de queseros en la cadena montañosa Macizo del Jura y Saboya, en Francia; las denominadas lecherías comunes de Armenia; los colectivos agrícolas de “Zadruga” en Rusia; así como las asociaciones de propietarios de tierras para su explotación común en marruecos, estas últimas siendo muy parecidas a las ocurridas en Babilonia.

Hasta este punto, todos los antes mencionados son actos meramente de cooperación por un bien social y libre de beneficios particulares de quienes los realizaban, si bien no están ligados directamente con el nacimiento con el cooperativismo actual, fueron necesarios para el surgimiento de la idea sustancial de que la correlación humana es la base para el desarrollo de aquellos que socialmente no pueden incursionar de forma holgada y libre en el ámbito socioeconómico.

1.2.1.1 Doctrina Cooperativa

Basados en los precedentes cooperativistas, fueron muchos los literarios que fundamentaron en sus escritos el ideal social de la unificación de los grupos populares, e incluso de la estructura social misma, sin embargo, fueron cuatro los que más resonaron en los inicios de la doctrina cooperativa. Tal fue el caso del escritor inglés Thomas More, o como se le conoce en su traducción al castellano (Tomas Moro), que en su obra “Utopía” (1516), pone en manifiesto un anhelo de sociedad y ecosistema social perfeccionado. Relata la historia de una pequeña isla en la cual cada individuo realiza una acción específica y única. Se caracteriza por una sociedad cooperativa, donde ningún individuo es subvaluado o sobrevaluado y colectivamente hacen que el sistema funcione. Si bien este relato imaginario del escritor nunca existió, es notable la idea que intenta sembrar en

el lector, la cooperación. Ideas como las de Moro fueron las que poco a poco dieron pauta a la asociación entre miembros de un mismo sector.

En 1659 el holandés P.C. Plockboy, considerado como “patriarca de la cooperación”, mediante su escrito “Ensayo sobre un procedimiento para convertir en felices a los pobres de esta nación y de los pueblos, reuniendo cierto número de hombres competentes en una pequeña asociación económica o pequeña república...”, estableció los principios sobre los cuales se basaron los estatutos de la asociación de Rochdale en 1844. Instalado en Inglaterra, tomó parte en los cuáqueros, grupo seguidor de George Fox quien infundió en sus aprendices la idea que el accionar de la iglesia católica no correspondía más, al bienestar de los pueblos, sino a circunstancias más allegadas a la política y poder económico. De esas enseñanzas, toma Plockboy para fundamentar su creencia de las pequeñas repúblicas, como menciona (Universidad Complutense Madrid, s.f.):

Propone como sociedades económicas y sociales la creación de asociaciones (“pequeñas repúblicas”) de bases comunitarias, con dirigentes elegidos entre todos cada año. Establece la supresión del lucro como causa societaria, al que considera origen de conflictos y desigualdades. Acepta la propiedad privada, el derecho a la herencia y la separación voluntaria de los asociados, retirando su aportación o su equivalencia en dinero actualizado. Determina la necesidad del establecimiento de un trabajo no alienante, acorde a la vocación o utilidad de cada quien, fijando en la misma intención la jornada laboral en seis horas. Además, concreta el derecho de todos los partícipes al excedente económico al finalizar cada ejercicio.

En 1665 el inglés J. Bellers en su también ensayo “procedimiento para la creación de una sociedad de trabajo comprendiendo todas las industrias útiles y la agricultura”, con el cual establecemos que “su aportación a la doctrina cooperativa la podemos resumir en las ideas de ayuda mutua presente en las asociaciones que propugnaban, integración orgánica de las funciones económicas diferentes,

estructura democrática defendida y voluntad de supresión de intermediarios” (Universidad del País Vasco, pág. 177). Plockboy y Bellers fundamentaron las bases de la doctrina cooperativa en el siglo XVII.

Otro precursor del cooperativismo fue el inglés Robert Owen, su doctrina publicada en 1813 denominada “Nueva visión de la sociedad”, la cual fundamenta lo hecho por el mismo en 1799. Consistía en reformas laborales y trato laboral de sus empleados en su fábrica hilera en New Lanark. Prohibiendo la empleabilidad a niños, reducción de la jornada laboral con un máximo de diez horas y la creación de escuelas y viviendas de forma gratuita. Notable resaltar que la iniciativa de destinar fondos para la educación, por parte de este doctrinario, se encuentra aún vigente en las asociaciones cooperativas salvadoreñas.

Todos gestaban la idea del cómo debía funcionar la economía para los de sectores más bajos, pero ninguno definía el cómo hacer las cosas; hasta que el francés Charles Fourier (1772-1837) definió lo que para él serían los lineamientos idóneos para hacer funcionar las pequeñas republicas o como las definía él, los falansterios. Dichos lineamientos consistían en: Un número ideal de 1.600 personas, con una determinada cantidad de tierra para explotar, un sistema de educación que permitiera que los niños siguieran naturalmente sus inclinaciones, vida tan en común como las familias quisieran (lo que habilitaba la propiedad privada), etc.

(Universidad del País Vasco, pág. 181)

En 1808 publico “teoría de los cuatro movimientos y destino generales”; luego en 1820 “teoría de la asociación agropecuaria nacional”. Consolidándose con esta última, como padre de la cooperación por estar a favor de la asociación en base a la voluntad individual y la democracia, aplicada en sus falansterios.

1.2.2 El Cooperativismo como Alternativa a la Oposición Laboral, Social y Económica en los Inicios de la Era Moderna

Desde la implementación de la maquinaria industrial como nueva forma de producción en 1760, se notó aún más la opresión social de los burgueses sobre los obreros de clase baja. Con ello la situación alimentaria se volvió paupérrima e inhumana en cuanto a la accesibilidad de los bienes, además, esta no era la única forma de opresión y menos precio que el capital cargaba al proletariado. Las jornadas laborales interminables, acompañadas de un salario miserable, proporcionaban las condiciones ideales para tener “controlado” a los estratos sociales bajos y considerando que el pago en ocasiones no yacía en dinero sino en productos consumibles.

Entendamos la deplorable situación alimentaria de la época para los obreros, los granos, frutos y demás productos comprendidos en la canasta básica carecían de un control sanitario adecuado; los productos notablemente buenos, eran separados de la demás cosecha y apartados para los acaudalados y señores de la alta sociedad, por ello que los alimentos con los que en ocasiones se pagaba al obrero por su trabajo, claramente estaban valuados a un precio inferior en comparación al salario que les correspondía como pago por su trabajo. Esta situación encaminó a muchos trabajadores a comprar los productos a plazo en las tiendas minoristas, es decir, los comerciantes ofrecían la posibilidad de adquirir los productos al crédito, por consiguiente, el valor total pagado resultaba en precios excesivos, lo cual perjudicaba aún más el bolsillo del obrero.

Ante esta realidad, rápidamente en las masas populares se infundió deseos de un escape a la situación que los enajenaba de la dignidad humana; y es así, como en 1761 en Fenwick, Escocia, se estableció una de las primeras asociaciones de la época moderna, la cual denominaron “asociación de producción entre trabajadores” (tejedores), recalando que fueron ellos los primeros en sentir el pesado yugo que implicaba el desarrollo industrial, debido al alza de las

maquilas. A estas le siguieron las cooperativas de obreros y sastres de Birmingham en 1777; la de molino harinero de Hull en 1795; las denominadas asociaciones de impresores en Londres en 1821, en las cuales incursionaba la imprenta a gran volumen de producción industrial.

Se esparcía por Europa la corriente de las “asociaciones”, desde las del tipo agrícola en Alemania, orientadas primeramente a los agricultores y luego al aprovisionamiento. Similares a las actuales se aplica el presente estudio; hasta las de ahorro y crédito, llamadas en su época como “los bancos populares”. Estas anteriores, precursoras de la que se considera como la pionera de las asociaciones actuales. Una asociación fundada y basada en los principios de P.C. Plockboy. En Rochdale, Inglaterra, un grupo de 28 trabajadores juntaron un capital colectivo con el objetivo de convertirse en sus propios vendedores. Tomaron el capital inicial para conformar la asociación, así el 24 de diciembre de 1844 establecieron una pequeña asociación de consumo denominada, “De los probos pioneros de Rochdale”. La figura consistía en comprar al mayoreo los insumos básicos, y venderlos a los mismos asociados a un precio justo. Los principios tomados de la doctrina de Plockboy para sus estatutos, son:

- Un miembro un voto;
- Igualdad de sexo entre los miembros;
- Solo las provisiones puras se venden, en peso y medida completos;
- La asignación de un dividendo a los miembros, garantizando que todos los beneficios fueran distribuidos dependiendo de las compras hechas por los miembros individuales.

(INSAFOCOOP, <http://www.insafocoop.gob.sv/historia-del-cooperativismo>)

1.2.3 Las Asociaciones Cooperativas en el Siglo XIX, XX y su llegada a El Salvador

A finales del siglo XIX lleva a Canadá la corriente creciente en Europa; las cooperativas de ahorro y crédito. De forma conjunta los estadounidenses Edward Filene (1860-1937) y Roy

Bergengren (1879-1955), uno empresario y el otro abogado respectivamente, llevan la idea de implementar las asociaciones cooperativas de ahorro y crédito en Estados Unidos. Luego las establecidas en California por Aaron Sapiro orientadas al mercado agrícola y de electrificación rural; años después se consolida la Asociación Nacional de Uniones de Crédito (CUNA) por sus siglas en inglés. En América del Sur, son el alemán Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) y el italiano Luigi Luzzatti (1841-1927) quienes en Brasil las cooperativas agrícolas y de crédito. En 1873 en la ciudad de México se organiza la cooperación de profesionales de la sastrería, siguiendo al modelo francés de las asociaciones de producción; en 1895 se organiza en Europa la Alianza Cooperativa Internacional (ACI); en 1898 los colonos franceses establecen en la Argentina la primera cooperativa del país, llamada “progreso agrícola de Pigüé”; dos años después en 1900 un grupo de inmigrantes judíos crearon una cooperativa de agricultura en la provincia de Entre Ríos; en 1905 se funda la cooperativa “el hogar obrero”, por Juan B. Justo.

En 1914 se organiza la primera cooperativa en El Salvador, asociación de un grupo de zapateros en San Salvador. De este precedente llegó el cooperativismo a los gremios de los empleados públicos. Inicialmente el gobierno cedía dinero para ayudar a formar las asociaciones gremiales, con el inconveniente que los empleados lo tomaban como propio y no consideraban retribuir los montos prestados. Luego de que por un tiempo seccionar el control de las asociaciones cooperativas bajo otras instituciones gubernamentales, es el 25 de noviembre de 1969 la asamblea legislativa mediante el decreto No. 560 da inicio a la creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP); por falta de recursos dirigidos a esa institución, se posterga la creación del mismo, hasta que finalmente el 1 de julio 1971 comienza operaciones y se mantienen hasta la fecha.

1.2.4 Asociaciones Privadas de Interés Social

Las asociaciones son todas las personas jurídicas de derecho privado, que se constituyen mediante agrupaciones de personas para desarrollar actividades de cualquier índole, siempre y cuando sea de una manera legal. El concepto de interés social tiene mucho que ver con los conceptos que imperan en relación al tipo de estado de los distintos momentos históricos de la sociedad, siendo así que, bajo los -estados liberales clásicos- producto de la revolución francesa de 1789, revolución inglesa de 1668 y americana de 1766, reconocidas por su individualismo, el concepto de “interés social” giro en torno al interés colectivo de los socios, manifestado en el deseo de obtener el mayor lucro posible. (Morgestein Sánchez, 2011)

Posteriormente, con el surgimiento del -estado social- dicho concepto sobrepasa el interés particular de los socios y se espera que sobrepase el interés colectivo, expresado en bienestar general de la sociedad. Luego que dicho modelo económico entrara en crisis, el concepto de “movilidad social” se orientó más a que los socios tienen derecho a aumentar más sus ganancias, pero están en la obligación de fortalecer los intereses que ayudan a el funcionamiento de la empresa. (Morgestein Sánchez)

SÁNCHEZ – CALERO GUILARTE (citado por (Morgestein Sánchez, pág. 7) ofrece unos planteamientos que ayudan a dilucidar acerca del concepto de “interés social” cuando se refiere a “Otra observación que provoca la aproximación al concepto del interés social es comprobar que no se trata únicamente de excluir unos intereses a favor de otros, sino que su definición se plantea con frecuencia como el establecimiento de una jerarquía de intereses que permite tutelar unos directamente, al tiempo que los demás resultarán indirectamente favorecidos. En alguna medida, esa inspiración se refleja en la doctrina de la creación de valor, que entiende que la primaria

protección de los accionistas comportará un simultáneo beneficio para los derechos de las otras partes involucradas en la empresa”. (Ibídem, p. 18).

El problema de la definición legal del concepto de “interés social”, según NUMA MARIN (citado por (Morgestein Sánchez, pág. 7) plantea que el concepto ha sido lejano a las definiciones legales y que la noción del mismo apenas está siendo objeto de elaboraciones doctrinarias. Dentro de las consecuencias que genera dicha falta de definición se plantea que el vacío que deja el legislador debe ser llenado por el juez a través de un proceso de adaptación de los hechos al derecho. (El Concepto de Interés Social y su Impacto en el Derecho de Sociedades Colombiano, 2011)

Por su parte LUIS FERNANDO SABOGAL (citado por (Morgestein Sánchez, pág. 7) hace la siguiente advertencia: “La mayoría de legislaciones de Occidente establece que estos “órganos sociales” deben orientar su conducta o actividad simplemente conforme al “interés social” (y si no lo hacen se establecen una serie de sanciones y responsabilidades), más el problema radica en que no ha sido posible doctrinaria ni legalmente establecer un contenido común claro sobre el alcance de ese denominado “interés social”. (Ob. Cit., pp. 3-4). Esto impacta directamente en el caso de nuestro país debido a que una gran parte de las asociaciones constituidas jurídicamente constituyen el apelativo “de Derecho Privado de Interés social” suscitando así la problemática antes expuesta.

1.3 El Maíz

1.3.1 Origen del Maíz

El maíz es uno de los cereales más utilizados por el hombre desde hace mucho tiempo, siendo una de las especies vegetales más productivas. Generalmente se considera que el maíz fue una de las primeras plantas cultivadas por los agricultores, su centro de origen está en México, donde se expandió a todo el mundo después del primer viaje de Cristóbal Colon a finales del siglo XV. México es el centro primario de diversidad genética y la zona andina el secundario, donde el

cultivo del maíz ha tenido una rápida evolución, actualmente es el cereal de mayor producción en el mundo, junto con el trigo y el arroz. “Su nombre científico proviene del griego Zeo, que significa vivir y de la palabra mahiz, palabra que los nativos del Caribe llamados Tainos, utilizaban para nombrar el grano; el significado de maíz representa literalmente lo que sustenta la vida.” (El maíz: su origen, historia y expansión, pág. parrafo 2)

Wilkes, 1985; Galinat, 1988; Dowsell, Paliwal y Cantrell, 1996, (citado por Ripusadan L. Paliwal.), el maíz cultivado es una planta completamente domesticada, el hombre y el maíz han vivido y evolucionado juntos desde tiempos antiguos. El maíz no crece en forma salvaje y no puede vivir en la naturaleza, siempre depende totalmente de los cuidados del hombre. Así también es de gran importancia económica a nivel mundial ya sea como alimento humano, como alimento para el ganado o como fuente de gran número de productos industriales.

1.3.2 Evolución del Maíz

El proceso de domesticación del maíz se llevó a cabo durante varios milenios y logro transformar las pequeñas mazorcas con pocos granos en las que conocemos ahora, dándole a la planta una gran plasticidad, permitiendo a sus variedades vivir en ambientes geográficos muy diferentes, al mismo tiempo, se seleccionaron granos para fines culinarios distintos. Durante las primeras etapas de este proceso, el maíz fue uno más entre muchos recursos para la alimentación de los pueblos mesoamericanos.

1.3.3 Expansión

La difusión del maíz a partir de su centro de origen en México a distintas partes del mundo ha sido tan notable y rápida, como una planta cultivada productora de alimentos. Los habitantes de varias tribus indígenas de América Central y México llevaron esta planta a otras regiones de América

Latina, al caribe y después a Estados Unidos de América y Canadá, asimismo los exploradores europeos llevaron el maíz a Europa y posteriormente comerciantes lo llevaron a Asia y África.

Se considera que alrededor del año 1,000 d.C. la planta de maíz comenzó a ser perfeccionada por agricultores desarrolladores siguiendo un proceso de selección en el cual conservaban las semillas de las mazorcas más deseables para sembrar en la próxima estación. El desarrollo de distintos tipos de maíz, fue paralelo al desarrollo de las civilizaciones indígenas. Se piensa que los españoles y europeos que vinieron a América, no tuvieron influencia en el, los dentados del sur de México y América central están asociados a la cultura maya, mientras que los maíces conocidos de la parte central de México, lo están con la civilización azteca. (Paliwal, 2001, págs. 18-19)

Como se ha mencionado anteriormente, el maíz tiene una cultura milenaria tanto para varios países como para El Salvador. Nuestro país ha tenido históricamente una vinculación importante con la agricultura, particularmente con la cultura del maíz en el país está supeditada al aparato productivo general de la agricultura salvadoreña, misma que ha presentado mudanzas importantes a nivel técnico desde la segunda mitad del siglo XX como fruto de la revolución verde.

En el caso de El Salvador, siendo un país pequeño Centroamericano se encuentra incluido dentro de la región mesoamericana, la cultura del maíz compartirá características similares a los identificados por Kirchhoff (1960). De esta forma, la relación histórica entre el maíz y El Salvador también tiene miles de años, si bien la evidencia encontrada actualmente es mucho más reciente a la que se dispone en regiones como México o Guatemala. En ese sentido, fueron identificados vestigios de agricultura domesticada, incluida la cultura del maíz, en el año 600 A.C; específicamente en Cerén, departamento de La Libertad (WHITE, 2008) (citado por Ayala Duran Carlos Ernesto). Además del papel central del maíz para la alimentación de los pueblos precolombinos en El Salvador, este cereal fue utilizado como moneda para el pago de tributos,

similar a lo que sucedía en otros países como México o Guatemala. (AYALA DURAN, 2018, pág. 29)

1.3.4 Tipos de Maíz

Existen distintos tipos de maíz, entre lo que podemos encontrar una diversidad de variedades diferenciándose unas de otras, en cuanto al color y constitución del grano, la textura y la forma de la mazorca, ya que existen desde mazorcas más alargadas y finas hasta mazorcas más redondas y anchas; sin embargo cuando nos referimos a la textura a que pueden llegar a ser desde duros hasta un poco más blandos; asimismo los colores del grano varían de diferentes tonalidades blanco, amarillo claro, rojo entre otros. El maíz puede ser clasificado de distintos tipos de acuerdo; a la constitución del endosperma y del grano, la madurez y su uso. Mas sin embargo los tipos de maíz son: amarillo duro, blanco duro, blanco dentado, amarillo dentado, harinoso y morocho reventón dulce y ceroso. Por tanto, en El Salvador se produce y consume mayoritariamente maíz blanco.

Tabla 4. Clasificación de los Tipos de Maíz

TIPOS DE MAÍZ	
Maíz Dulce	El maíz dulce, como su propio nombre indica, se caracteriza por su sabor dulce debido a su alto contenido en azúcares, ya que la conversión del azúcar en almidón es bloqueada por determinados genes recesivos.
Maíz Duro	El maíz duro está compuesto en su mayoría por almidón duro, presentando almidón blando únicamente en el corazón del grano. Por ello,

	<p>presenta una mayor dureza de grano, lo que lo hace menos propenso a sufrir ataques de plagas o enfermedades.</p> <p>El endospermo está constituido sobre todo de almidón duro córneo con solo una pequeña parte de almidón blando en el centro del grano.</p>
Maíz Reventón	<p>El maíz reventador es mundialmente conocido por su utilización para <u>cocinar las clásicas palomitas de maíz</u>. Esta es una forma extrema de maíz duro con endosperma duro que ocupa la mayor parte del grano y una pequeña cantidad de almidón blando en la parte basal del mismo.</p>
Maíz Dentado	<p>El maíz dentado es el tipo de maíz cultivado más comúnmente para grano y ensilaje. El endosperma del maíz dentado tiene más almidón blando que los tipos duros y el almidón duro está limitado solo a los lados del grano.</p>
Maíz Harinoso	<p>Es conocido por su gran variedad de colores y de estar destinado a la preparación de platos alimenticios. El endosperma de los maíces harinosos está compuesto casi exclusivamente</p>

	de un almidón muy blando, que se raya fácilmente con la uña aun cuando el grano no esté maduro y pronto para cosechar
Maíz Ceroso	Actualmente estos maíces son cultivados en áreas muy limitadas de las zonas tropicales donde las poblaciones locales los prefieren para su alimentación; su nombre se debe a que su endospermo tiene un aspecto opaco y ceroso.
Maíz Opaco con proteínas de calidad	El maíz opaco con proteínas de calidad también se caracteriza por ser blando y estar expuesto a enfermedades y plagas, este tipo de maíz tiene un gen mutante recesivo <i>o2</i> que contiene cerca del doble de dos aminoácidos esenciales, lisina y triptófano, en su endospermo. Esto mejora sensiblemente la calidad de las proteínas del maíz, el cual normalmente es uno de los cereales con más bajo contenido proteico.
Maíz Baby	Otro tipo de maíz que está ganando en popularidad es el maíz <i>baby</i> . Antes de la polinización, las mazorcas jóvenes son cosechadas y utilizadas como una hortaliza,

consumidas frescas o envasadas. Los ambientes tropicales son particularmente favorables para cultivar este tipo de maíz y puede ser cultivado a lo largo de todo el año para su consumo fresco.

(Paliwal, 2001, págs. 46-50)

1.3.5 Producción Nacional del Maíz

Con base en los estudios que el Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador (MAG) realiza anualmente en el sector agropecuario en el país, se presenta un cuadro comparativo de acuerdo a la producción nacional del maíz en cuanto a la superficie, producción, rendimiento e índices de los periodos 1998/99 – 2015/18. Siendo de gran importancia para fortalecer el conocimiento y capacidad de la producción nacional.

Tabla 5. Producción de Maíz en Periodos 1998/99 - 2015/18

AÑO AGRÍCOLA	SUPERFICIE (MZ)	PRODUCCIÓN N (QQ)	RENDIMIENTO (QQ/MZ)	SUPERFICIE	ÍNDICES DE PRODUCCIÓN	ÍNDICES
1998/99	422,000	12,241,200	29.0	100	64	64
1999/00	376,300	14,342,600	38.1	89	75	84
2000/01	370,370	12,673,200	34.2	88	66	75
2001/02	420,150	12,429,497	29.6	100	65	65
2002/03	353,487	14,014,886	39.6	84	74	87
2003/04	327,089	13,815,565	42.2	78	72	93
2004/05	314,892	14,570,092	46.3	75	76	102
2005/06	367,224	18,060,868	49.2	87	95	109
2006/07	348,726	13,530,506	38.8	83	71	86
2007/08	343,614	15,387,155	44.8	82	81	99
2008/09	366,314	19,101,700	52.2	87	100	115
2009/10	374,128	17,291,237	46.2	89	91	102
2010/11	362,706	16,898,486	46.6	86	89	103
2011/12	383,417	16,639,750	43.4	91	87	96
2012/13	406,089	20,368,465	50.2	97	107	111

2013/14	420,690	19,067,431	45.3	100	100	100
2014/15	449,061	17,811,118	39.7	107	93	88
2015/16	404,196	15,629,779	38.7	96	82	85
2016/17	433,603	20,316,389	46.9	103	107	103
2017/18	405,342	19,892,479	49.10	96	104	108

FUENTE: Anuarios de Estadísticas Agropecuarias, Encuesta Nacional Agropecuaria de Propósitos Múltiples (2017-2018), DGEA-MAG. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2017-2018)

1.3.6 Consumo del Maíz en El Salvador

El maíz es uno de los alimentos de mayor importancia dentro de la canasta básica de la población salvadoreña. Para poder abastecer la demanda total de maíz en El Salvador se supe parcialmente con importaciones ya que la producción nacional de este cereal es insuficiente, tal como se muestra en la tabla siguiente del período 2000-2013.

Tabla 6. Consumo de Maíz en El Salvador en el Período 2000-2013

Consumo de maíz en El Salvador. Año	Producción de maíz (P)	Exportaciones (X)	Importaciones (I)	Consumo Aparente P-X+I	Relación producción /Consumo Aparente (%)
2000	582.676	10.049	399.037	971.664	59,97
2001	571.471	211	456.810	1.028.070	55,59
2002	644.363	1.863	394.498	1.036.998	62,14
2003	627.980	164	399.955	1.027.771	61,10
2004	648.045	136	441.660	1.089.569	59,48
2005	727.607	51	468.383	1.195.939	60,84
2006	742.067	270	580.582	1.322.379	56,12
2007	699.416	217	596.002	1.295.201	54,00
2008	868.259	726	533.762	1.401.295	61,96
2009	785.965	2.441	440.944	1.224.468	64,19
2010	768.113	2.864	450.585	1.215.834	63,18
2011	756.352	313	603.724	1.359.763	55,62
2012	925.839	132	428.255	1.353.962	68,38
2013	866.701	9.709	321.190	1.178.182	73,56

Nota: producción expresada en toneladas. Relación entre la producción y el consumo aparente es presentada en porcentaje. (AYALA DURAN, 2018)

1.4 Normativa Financiera Aplicada al Contrato de Opción de Venta

1.4.1 Norma Internacional de Información Financiera 9: Instrumentos Financieros

No había hasta la entrada en vigencia de la NIIF 9 “Instrumentos Financieros”, un solo estándar, para el procesamiento de la información contable relacionada a este tipo de contratos.

La existencia de un instrumento financiero de acuerdo al alcance del estándar, da lugar al reconocimiento de un activo, que representa el derecho de ser la parte acreedora en el instrumento; o, a un pasivo reconociendo la obligación de pago, en los estados financieros de la parte deudora.

Los contratos derivados, solamente se consideran instrumentos financieros, en esta normativa, en tres casos:

1. Cuando el subyacente consiste en dinero en efectivo o sus equivalentes;
2. Cuando el subyacente consista en instrumentos financieros;
3. Cuando el subyacente no consista en partidas de las que se denominan no financieras, pero se liquiden “por el importe neto”.

La expresión “liquidar por el importe neto” hace referencia a un mecanismo de liquidación de contratos derivados en los mercados organizados, en el que las partes contratantes, compensan lo adeudado entre una y otra, y solamente lo que sobrepase de lo debido entre uno y otro contratante, se paga a través de un mecanismo de compensación establecido.

Para aplicar el tercer numeral expuesto, existe un listado de requisitos para considerar que un derivado, se ha liquidado por el importe neto, cumpliéndose cualquiera de estos, el contrato se considera instrumento financiero, estos son:

- Cuando el contrato permita utilizar el mecanismo de compensación, o;
- Cuando no se haya insertado en el texto del contrato el mecanismo de compensación, pero se tiene la costumbre de utilizar este mecanismo, para este tipo específico de contratos, o;
- Cuando la entidad reciba la partida no financiera, pero lo comercialice en un periodo corto de tiempo, o;
- Cuando el subyacente no financiero pueda convertirse fácilmente en efectivo;

El reconocimiento como instrumento financiero, permite el reconocimiento de activos financieros o pasivos financieros desde el momento en que cualquier participante, se convierte en parte del contrato.

1.4.1.1 Medición Inicial

Como regla y principio general todos los activos financieros y pasivos financieros reconocidos en el balance, deben medirse tanto en la medición inicial como en la posterior a valor razonable. El valor razonable de opción cotizada en un mercado organizado debe ser su precio efectivo en la fecha que se informa.

El valor de una opción cotizada, está compuesto por dos valores que pueden determinarse por separado, estos son, valor extrínseco e intrínseco de la opción. Es conocido que las opciones como usualmente se denomina al contrato de opción, poseen un valor atribuido y no propio, característica propia de los contratos. Este valor atribuido se denomina valor intrínseco, consiste en la diferencia entre el precio de ejercicio de la opción y el valor de mercado del subyacente.

Tratándose de una opción de venta, si el precio de ejercicio es mayor al valor cotizado del subyacente, este valor constituye un activo para el emisor y un pasivo para el adquirente.

Tratándose de una opción de compra si el precio de mercado del subyacente es mayor al precio de ejercicio de la opción esta diferencia constituye un activo para el emisor y un pasivo para el adquirente.

El valor extrínseco de la opción consiste en la diferencia entre el precio cotizado de la opción y el valor intrínseco de esta, si existiera.

En el país aun no existiendo un mercado organizado para los contratos de opción, existen precios de mercado de granos básicos, por lo que el valor intrínseco de las opciones sobre granos básicos, puede determinarse a partir de estos precios. El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), pública precios diarios de los granos básicos a partir de muestras de precios tomadas en las principales plazas de maíz en El Salvador. Estas plazas, aunque no organizadas, constituyen

mercados activos, pues los precios son públicos, todos los días se reúnen compradores y vendedores que negocian categorías de granos básicos definidos.

El valor extrínseco, sin embargo, no puede determinarse actualmente, debido que, aunque la contratación se haga a través de una bolsa organizada y pública, la contratación es personal, los participantes no pueden desprenderse del derecho adquirido y transmitirlo. Esto no representa una dificultad, el valor extrínseco en realidad corresponde, en los mercados organizados, a la expectativa de los participantes del mercado sobre los posibles escenarios en los que la opción puede estar sometida. Una característica fundamental del valor extrínseco es, que tiende a cero en la medida que se aproxima la fecha de ejercicio o fecha de liquidación de la opción, convirtiéndose en cero al momento de la liquidación.

1.4.1.2 Medición Posterior

La medición posterior de los activos financieros o pasivos financieros, derivados de un instrumento financiero, debe realizarse a valor razonable, cualquier cambio en la valoración debe reconocerse en resultados.

1.4.2 Norma Internacional de Información Financiera Para Pequeñas Y Medianas Entidades (NIIF-PYMES)

Esta normativa está dividida en secciones, las que tratan sobre instrumentos financieros son la sección 11 “Instrumentos Financieros Básicos” y la sección 12 “Otros Temas Relacionados con los Instrumentos Financieros”. Una entidad que aplique NIIF para PYMES está en la obligación de revisar tanto la sección 11 como la sección 12, para identificar con cuales de los alcances se relaciona más el instrumento financiero.

En lo que respecta al reconocimiento y medición de instrumentos financieros, las pequeñas y medianas entidades tienen la opción de aplicar la política contable de los requerimientos de la

sección 11 y 12 o bien aplicar los requerimientos de reconocimiento y medición de la sección 39 de las NIIF completas. Los fundamentos de las conclusiones en los párrafos FC215 al FC218 explica algunas de las razones por las cuales el IASB decidió mantener alternativas de aplicación de las normas.

1.4.2.1 Reconocimiento Inicial

La sección 12 establece que, en el reconocimiento inicial, se debe reconocer un activo financiero o un pasivo financiero cuando se convierta en una parte de las condiciones contractuales del instrumento.

1.4.2.2 Medición Inicial

La medición inicial se realizará al valor razonable, que es normalmente al precio de transacción. En lo que respecta a la medición posterior, las pequeñas y medianas entidades lo medirán al valor razonable con cambios en resultado.

1.4.2.3 Medición Inicial

Una entidad que aplique esta sección revelará toda la información requerida en la Sección 11 e incorporará a esa información los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de esta sección, así como los que queden dentro del alcance de la Sección 11.

1.4.3 Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES)

La norma de contabilidad aplicable a las Asociaciones Cooperativas, comparte las definiciones de instrumentos financieros con las dos normativas analizadas anteriormente, el alcance, reconocimiento, medición inicial, y medición posterior de los instrumentos financieros derivados. Con la senda diferencia que no considera la existencia de la contabilidad de coberturas.

1.4.3.1 Medición Inicial

Cuando se reconoce en el balance general inicialmente un activo financiero o pasivo financiero, una asociación cooperativa, debe medir tanto en la medición inicial como posterior a valor razonable, que es normalmente el precio de transacción. Es decir, el valor razonable de una opción que se cotice en un mercado organizado debe ser su precio en efectivo en el momento que se informa.

El valor razonable es la cantidad por la cual puede intercambiarse un activo financiero o liquidarse un pasivo financiero, en una transacción ordenada entre las partes que participan en un mercado. En el caso de las opciones en nuestro país, se puede tomar como referencia los precios de mercado de los granos básicos, por lo que el valor puede determinarse a partir de estos precios de mercado.

El referente en el mercado nacional de precios de granos básicos es El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el cual publica precios a diario de los granos básicos a partir de muestras tomadas en las distintas plazas donde se comercializa el maíz, bajo parámetros económicos y estadísticos de estas plazas.

1.4.3.2 Medición Posterior

Al final de cada periodo sobre el que se informa, una asociación cooperativa medirá todos los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de esta sección al valor razonable, cualquier cambio en la valoración debe reconocerse en resultados.

1.4.3.3 Valor Razonable

El principal indicador de valorización es el precio del activo, en un mercado activo, cuyo monto generalmente es de transferencia. Si el valor razonable no se pudiere determinar según lo anterior, se hará uso de los valores históricos de activos idénticos al que se está midiendo, siempre y cuando la estimación anterior no haya sido definida en un tiempo considerable desde esa estimación hasta

la cual se está pretendiendo establecer; además si la asociación demostrase que el valor razonable de la última transacción no fue una buena estimación, deberá ajustarse dicho valor para obtener el nuevo valor aplicable.

Si ninguna de las anteriores fuese posible o fiable para utilizar, se hará uso de una técnica de valoración, la cual se acoplará a la realidad económica y en la cual se debe establecer parámetros de medición en los cuales no exista una correspondencia de intereses para ninguna de las partes. El objeto de usar una técnica de valoración diferente, es definir el valor más cercano al real por el cual hubiese sido transferido el activo sujeto al instrumento financiero.

Las comisiones, bonificaciones incurridas u otros costos atribuibles específicamente a la transacción de los activos o pasivos financieros, no serán reconocidos como parte del valor razonable al momento del reconocimiento inicial, siempre y cuando estos activos o pasivos financieros se midan posteriormente con cambio en resultados.

1.4.3.4 Baja en Cuentas

Los activos financieros se darán de baja cuando:

- a) Expiren o se liquiden los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, o
- b) La asociación cooperativa transfiera sustancialmente a terceros todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo financiero, o
- c) La asociación cooperativa, a pesar de haber conservado algunos riesgos y ventajas inherentes a la propiedad significativa, ha transferido el control del activo a otra parte, y éste tiene la capacidad práctica de vender el activo en su integridad a una tercera parte no relacionada y es capaz de ejercer esa capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales sobre la transferencia. En este caso, la asociación cooperativa:

- i. dará de baja en cuentas el activo, y
- ii. reconocerá por separado cualesquiera derechos y obligaciones conservados o creados en la transferencia.

(INSAFOCOOP, 2011)

Si existiesen varios derechos u obligaciones contemplados en el instrumento financiero, al momento de la transferencia el importe en libros deberá distribuirse proporcionalmente. Cuando al momento de la baja en cuentas, si la contraprestación recibida es menor a la reconocida inicialmente, la diferencia deberá ser integrada en los estados financieros del periodo en el que se realizó la transferencia.

No se dará baja en cuentas por el activo financiero cuando la asociación ha transferido el activo, pero conserva los riesgos, así como las ventajas significativas procedentes del instrumento financiero; si esto ocurre la asociación seguirá reconociendo el activo financiero en sus estados financieros y por la contraprestación recibida en la transferencia reconocerá un pasivo financiero. Cuando el transferidor deja en concepto de garantías cualquier otras que no sean efectivo, y si el receptor tiene derecho a vender o pignorar dicha garantía y que el que transfiere ha incumplido con lo acordado. Este activo será reclasificado por el transferidor como un activo prestado o una cuenta por cobrar recomprada, presentada separadamente de los otros activos. Cuando el receptor vende la garantía pignorada cuando el transferidor aún no ha caído en incumplimiento; reconocerá el monto de la venta como ingresos y a su vez un pasivo por el mismo valor, en concepto de la obligación que existe de regresar la garantía.

Cuando el que transfiere incumple los acuerdos del contrato y además no esté en capacidad de recuperar la garantía, será el momento de darla de baja en cuentas y a su vez el que recibió la garantía en un inicio la reconocerá como activo de su propiedad, medido al valor razonable. Si el

receptor ya hubiese vendido la garantía, dará de baja la obligación que reconoció al momento de la venta. Si lo anterior no ocurriese, el transferidor seguirá reconociendo el activo como suyo y el receptor la seguirá reconociendo como garantiza sin considerarlo un activo.

1.4.3.5 Información a Revelar

Las garantías razón de la pignoración de activos financieros para la cobertura de pasivos o pasivos contingentes serán reveladas mediante; el importe en libros de los activos financieros y los plazos y condiciones de la pignoración. El monto revelado del instrumento financiero será el mencionando en los apartados anteriores, así como los tratamientos a las garantías pignoradas.

A continuación, se presenta un cuadro resumen sobre las normas aplicables y los cuatro elementos a desarrollar durante la existencia del instrumento financiero.

Tabla 7. Cuadro Sinóptico Normas Financieras

Norma	NIFACES (sección 12)	NIIF PYMES (sección 12)	NIIF
Reconocimiento inicial	Una asociación cooperativa reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero solo cuando se convierta en una parte según las cláusulas contractuales del instrumento.	Una entidad solo reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero cuando se convierta en una parte de las condiciones contractuales del instrumento.	Una entidad reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero en su estado de situación financiera cuando se convierta en parte de las cláusulas contractuales del instrumento. De los dos métodos propuestos por la norma, el verdaderamente utilizado en el país, es el reconocimiento a valor razonable.
Medición inicial	Cuando se reconoce inicialmente un activo financiero o pasivo financiero, una asociación cooperativa lo medirá por su valor razonable, que es	Cuando se reconoce inicialmente un activo financiero o pasivo financiero, una entidad lo medirá por su valor razonable, que es normalmente el precio de transacción.	una entidad medirá un activo financiero o un pasivo financiero por su valor razonable más o menos, en el caso de un activo financiero o un pasivo financiero que no se contabilice al valor

	normalmente el precio de transacción.		razonable con cambios en resultados, los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la adquisición o emisión del activo financiero o del pasivo financiero.
Presentación	Sección 4, párrafo 4.2, 4.5 y 4.7	Sección 4, párrafo 4.2, 4.5 y 4.7	En el estado de situación financiera se presentará un activo financiero por el derecho y un pasivo financiero por la obligación cuyas variaciones por razones del mercado se reconocerán en el estado de resultado.
Medición posterior	Al final de cada periodo sobre el que se informa, una asociación cooperativa medirá todos los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de la Sección 12 al valor razonable y reconocerá los cambios en el valor razonable en el resultado	Al final de cada periodo sobre el que se informa, una entidad medirá todos los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de la Sección 12 al valor razonable y reconocerá los cambios en el valor razonable en el resultado,	<ul style="list-style-type: none"> • Activos <ul style="list-style-type: none"> a) costo amortizado; b) valor razonable con cambios en otro resultado integral; o c) valor razonable con cambios en resultados. • Pasivos <ul style="list-style-type: none"> Derivados que son pasivos, se medirán al valor razonable
Información a revelar	Una asociación cooperativa que aplique esta sección revelará toda la información requerida en la Sección 11 e incorporará a esa información los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de esta sección, así como los que queden dentro del alcance de la Sección 11.	Una entidad que aplique esta sección revelará toda la información requerida en la Sección 11 e incorporará a esa información los instrumentos financieros que queden dentro del alcance de esta sección, así como los que queden dentro del alcance de la Sección 11.	Activos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados, mostrando por separado: <ul style="list-style-type: none"> i) los designados como tales en el momento de su NIIF 7 reconocimiento inicial, y; ii) los medidos obligatoriamente al valor razonable de acuerdo con la NIIF 9. e) pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados, mostrando por separado: (i) los designados como tales en

el momento de su reconocimiento inicial, y (ii) los que cumplan la definición de mantenidos para negociar de la NIIF 9; (f) Activos financieros medidos al costo amortizado. (g) Pasivos financieros medidos al costo amortizado. (h) Activos financieros medidos al valor razonable con cambios en otro resultado integral.

1.5 Disposiciones Tributarias Aplicadas a las Asociaciones que Utilizan el Contrato de Opción de Venta

1.5.1 Doctrina

1.5.1.1 Definición de Derecho Tributario

En el derecho tributario se establecen métodos de recaudación de impuestos, contribuciones, tasas y alícuotas. (Ortiz, 1996, pág. 6) Lo define como “el conjunto de normas jurídicas que viene a regular el establecimiento de los tributos, los poderes, deberes y prohibiciones que los complementan”. De igual manera el doctrinario Héctor B. Villegas establece al derecho tributario como el conjunto de normas que regulan los tributos y como hacerlos efectivos, pero no se queda ahí, establece que este se divide en dos partes, esenciales.

En sentido lato, es el conjunto de normas jurídicas que se refieren a los tributos, regulándolos en sus distintos aspectos. (...) La parte general es la parte teóricamente más importante, porque en ella están contenidos aquellos principios de los cuales no se puede prescindir en los Estados de derecho para lograr que la coacción que significa el tributo esté regulada en forma tal que imposibilite la arbitrariedad. (...) La parte especial, en

cambio, contiene las normas específicas y peculiares de cada uno de los distintos tributos que integran los sistemas tributarios.

(Villegas, 2001, pág. 133)

1.5.1.2 Divisiones Primarias del Derecho Tributario

a) Sustantivo o material

Es la rama del derecho tributario mediante el cual se regula normativamente la obligación tributaria. (Villegas, 2001, pág. 245) “el derecho tributario material contiene el presupuesto legal hipotético y condicionante, cuya configuración fáctica, en determinado lugar y tiempo y con respecto a una persona, da lugar a la pretensión crediticia tributaria (hecho imponible). Esta división del derecho tributario abarca los sujetos accionarios en la relación jurídica tributaria, el método de establecimiento del monto afecto a la obligación tributaria, así como las pautas respectivas de cuando ocurren los beneficios de no tributación.

b) Administrativo o formal.

Es aquel en el cual confluyen el cómo hacer efectivo el cumplimiento del tributo normado en ley general o leyes específicas. (Villegas, 2001, pág. 325) “El derecho tributario formal suministra las reglas de cómo debe procederse para que el tributo legislativamente creado se transforme en tributo fiscalmente percibido.

1.5.1.3 Generalidades de los Tributos

1.5.1.3.1 Definición de Tributo

El CIAT define: “Tributos son las prestaciones en dinero que el Estado exige, en razón de una determinada manifestación de capacidad económica” (Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), 1999). Notorio el hecho que la definición dada en el Modelo de Código Tributaria para América latina, parece un calco de la definición dada por el doctrinario tributario, quien definió a los tributos como “las prestaciones en dinero que el Estado exige en ejercicio de

su poder de imperio en virtud de una ley y para cubrir los gastos que le demanda el cumplimiento de sus fines". (Villegas, 2001, pág. 67)

1.5.1.3.2 Tipos de Tributos

a) Vinculados

Son aquellos en el cual existe una correlación de beneficio específico en la relación jurídica tributaria, es decir, cuando el estado y los contribuyentes dan y reciben paulatinamente. Tal son los casos de las tasas y las contribuciones especiales. En cuanto a las tasas son producto de un servicio individual que recibirá el sujeto pasivo, mientras que las contribuciones serán objeto de un beneficio específico orientado a un sector del cual se reciben el pago de estos.

b) No vinculados

Todos los demás tributos diferentes de las tasas y contribuciones especiales. Objetos de la recaudación fiscal para el fondo general del estado.

1.5.1.3.3 Especies de Tributos

a) Impuestos

Obligación por mandato de ley, en el cual se estipula cuota pecuniaria el pago de montos establecidos según la capacidad de pago del sujeto pasivo. En doctrina tributaria se define en tal sentido como "tributo que se establece sobre los sujetos en razón de la valorización política de una manifestación de la riqueza objetiva." (Jarach, 1996, pág. 253)

b) Tasas

Tributos que nacen en base a una contra prestación de por parte del estado para con el contribuyente. "la tasa es un tributo cuyo hecho generador está integrado con una actividad del Estado divisible e inherente a su soberanía, hallándose esa actividad relacionada directamente con el contribuyente." (Villegas, 2001, pág. 90).

c) Contribuciones especiales

Aquellas que su recaudación está destinada a la financiación de un gasto o proyecto específico, por ende, los fondos obtenidos de estos no pueden ser utilizados con otro propósito que no sea el cumplimiento los mismos. (Jarach, 1996, pág. 241) Lo cita como “tributos, pagados por determinados grupos de población que están o estarán beneficiados por servicios estatales, como los de la seguridad o previsión social.”

1.5.1.3.4 Relación Jurídica Tributaria

Definición

“es el vínculo jurídico obligacional que se entabla entre el fisco como sujeto activo, que tiene la pretensión de una prestación pecuniaria a título de tributo, y un sujeto pasivo, que está obligado a la prestación.” (Villegas, 2001, pág. 246) De somero modo se puede mencionar como la relación directa entre el contribuyente y el estado en la rama de hacienda.

1.5.1.3.5 Hecho Generador o Imponible

Entiéndase a aquellos hechos, los cuales dan origen al nacimiento de la obligación tributaria. En algunos casos el hecho imponible nace de una hipótesis de ocurrencia, como es el caso de los faltantes de inventario, la presunción del fisco estima la venta no facturada de esos bienes y los grava. Doctrinariamente se reconoce como hipótesis condicional, según (Jarach, 1996, pág. 381)

El hecho imponible no crea por sí solo la obligación, sino que a, través de la ley. Esta conexión entre el hecho imponible y la norma demuestran que el hecho imponible es un "hecho jurídico" o, dicho con otras palabras, es un hecho que, por voluntad de la ley, produce efectos jurídicos.

En el código tributario salvadoreño, en su art. 58 se encuentra la pauta esencial para el reconocimiento del hecho generador en el país. “El hecho generador es el presupuesto establecido por la ley por cuya realización se origina el nacimiento de la obligación tributaria.”

En cuanto al hecho imponible, se establecen tres elementos sustanciales para la existencia de la hipótesis de condicional legal, como la citaba Jarach, los cuales en conjunto permiten el nacimiento de la obligación tributaria a través del hecho generador. El orden presentado en este apartado, no significan ni dan prioridad a ninguno de los tres, ya que todos reflejan la misma importancia de existencia. En primer lugar, están los hechos objetivos, son aquellos realizados por el sujeto, como la obtención de ingresos, generación de rentas, transacciones o cualquier otro suceso de carácter pecuniario; luego están los sujetos, los obligados al pago del tributo; y, por último, la base imponible, es el monto sobre el cual aplica el tributo, ya sea en monto fijo o cuantía por valor proporcional a la renta obtenida u operación realizada por el contribuyente, como en los casos de las leyes específicas.

1.5.2 Aplicación Tributaria a las Asociaciones

Tabla 8. Aplicación Tributaria a las Asociaciones

MARCO LEGAL	ÁMBITO DE APLICACIÓN
Código Tributario	<ul style="list-style-type: none"> • La aplicación de la normativa fiscal a las operaciones efectuadas con base a las relaciones jurídicas tributarias establecidas por la ley. (art. 2) • Contribuyente (art. 38) Aquellos que realizan hechos sobre los cuales se verifica el hecho generador. • Sujetos a obligación tributaria. (art. 39) Los contribuyentes están obligados al pago de los tributos y al cumplimiento de las obligaciones formales por el código tributario; a las leyes tributarias respectivas, y si hubiere lugar de intereses por los mismos, responderán con el mismo grado de obligatoriedad. • Emitir comprobante de crédito fiscal y factura (Artículo 107.) Ordena a los contribuyentes del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios están obligados a emitir y

entregar, por cada operación, a otros contribuyentes un documento que, para los efectos de este código, se denominará "comprobante de crédito fiscal", que podrá ser emitido en forma manual, mecánica o computarizada, tanto por las transferencias de dominio de bienes muebles corporales como por las prestaciones de servicios que ellos realicen, sean operaciones gravadas, exentas o no sujetas.

Obliga que cuando se trate de operaciones realizadas con consumidores finales, deberán emitir y entregar, por cada operación, un documento que se denominará "factura", la que podrá ser sustituida por otros documentos o comprobantes equivalentes, autorizados por la administración tributaria.

- Informar sobre retenciones del impuesto sobre la renta. (art. 123)

Las asociaciones deberán presentar durante el mes de enero, un informe de las personas naturales o jurídicas a las que le hayan hecho retenciones durante el ejercicio fiscal anterior. Con las especificaciones y por los medios establecidos en el mismo artículo.

- Llevar contabilidad formal (art. 139)

En disposición a lo que establece el código de comercio en su art. 435

- Registro y control de inventarios (art. 142)

Las asociaciones al dedicarse a la compra venta de bienes muebles corporales, en este caso el maíz blanco. Deberán llevar un control de los inventarios, en los cuales se refleje los movimientos de existencias de los mismos, su valuación y valor efectivo; así como, la descripción detallada e individual. En el inciso segundo del mismo artículo, entre otros casos, manda a quienes obtengan ingresos con productos naturales, así los tengan para la venta o no, a realizar un inventario físico al inicio y al final del ejercicio fiscal.

- Expedir constancia de retención del impuesto sobre la renta. (art. 145)

Cuando se hagan retenciones por prestaciones de servicios de carácter permanente, las asociaciones como todos los demás agentes de retención, en operaciones de esta naturaleza; están obligadas a emitir

una constancia de lo retenido en el ejercicio, indicando el total de remuneraciones pagadas y las retenciones totales de las mismas.

- Conservar información y pruebas (art. 147)

Las asociaciones deberán conservar en buen estado sin importar si son físicos o digitales, todos los registros durante diez años después de su fecha de emisión, tales como:

- ✓ Libros de contabilidad, comprobantes de orden interno y externo, registros especiales, inventarios, libros de IVA;
 - ✓ Información y documentación exigida por el código tributario y la relacionada con beneficios fiscales;
 - ✓ Pruebas del entero de retenciones, percepciones y anticipos a cuenta;
 - ✓ Lo estados de cuentas bancarias, de tarjetas de crédito o débito, vóucher de cheques, documentos de transferencias financieras y otros comprobantes, título o documentos de carácter bancario o financiero;
- Informar extravió de documentos o registros (art. 149)
En caso de pérdida de los registros de contabilidad, archivos y documentos legales, el contribuyente deberá cumplir con las siguientes obligaciones:
 - a. Informar a la Administración Tributaria dentro de los cinco días siguientes; y,
 - b. Reconstruir la contabilidad dentro del plazo y conforme a las normas que fije la Administración Tributaria que no podrá ser inferior a diez días

- Documentar los servicios de contador. (art. 149-B)

Los sujetos pasivos que contraten servicios de contador para efectos tributarios, deberán documentarlos mediante contrato escrito o carta oferta de prestación de servicios, debidamente firmada por el contribuyente, su representante legal o apoderado y el contador.

- Retención por servicios de carácter permanente (art. 155)
-

	<p>Toda persona natural o jurídica, sucesión y fideicomiso que pague o acredite a una persona natural domiciliada en la República, una cantidad en concepto de remuneración por servicios de carácter permanente, está obligada a retener el importe que como anticipo del Impuesto Sobre la Renta le corresponde, de acuerdo a las respectivas tablas de retención.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retención por prestación de servicios a personas naturales sin dependencia laboral (art. 156) <p>Las asociaciones como personas jurídicas, están obligas a la retención del 10% por los montos pagados a personas naturales por la prestación de servicios recibidos.</p>
<p>Ley del Impuesto Sobre la Renta.</p>	<p>Se consideran rentas obtenidas en el salvador los resultados, utilidades, rendimientos o intereses originados por derechos y obligaciones provenientes de títulos valores, instrumentos financieros y contratos derivados, cuando ocurran cualquiera de las circunstancias siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) la entidad emisora sea nacional o domiciliada en el salvador; b) el capital se encuentre invertido o colocado en el país; y, c) el riesgo asumido se encuentre ubicado o localizado en el territorio salvadoreño. <p>La ubicación o localización también se considerará configurada si el sujeto que obtiene dichos resultados o rendimientos es un domiciliado en el país o un establecimiento o sucursal domiciliado para efectos tributarios. (Artículo 16).</p>
<p>Ley del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.</p>	<p>Para los efectos de esta ley se entiende como transferencia de dominio de los bienes muebles corporales, no solo la que resulte del contrato de compraventa por el cual el vendedor se obliga a transferir el dominio de un bien y el comprador a pagar su precio, sino también las que resulten de todos los actos, convenciones o contratos en general que tengan por objeto, transferir o enajenar a título oneroso el total o una cuota de esos bienes. (Artículo 6).</p> <p>MOMENTO EN EL QUE SE CAUSA EL IMPUESTO</p> <p>El impuesto se causa en la transferencia de dominio, se entiende causado el impuesto cuando se emite el documento que hace constar que se ha realizado la operación. En el caso del contrato de opción de venta, se entiende causado</p>

el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, cuando las partes que participan en el contrato realizan la transferencia del subyacente. (Artículo 8).

1.6 Regulaciones de la Profesión de la Contaduría Pública en El Salvador

1.6.1 Código de Comercio

De acuerdo a lo establecido en el código de comercio, en materia contable los comerciantes están obligados a llevar contabilidad formal debidamente organizada acentuando las operaciones a diario de manera clara, en orden cronológico, sin blancos, ni tachaduras, de acuerdo a uno de los sistemas generalmente aceptados. Además, permite el uso de sistemas electrónicos u otro medio técnico idóneo para los registros de las operaciones contables.

1.6.1.1 Libros de Contabilidad

El código de comercio establece en el artículo 435 que los registros de contabilidad que deben llevar los comerciantes: Estados financieros, diario y mayor, y los demás que sean necesarios por exigencias contables o por ley, esto con el fin de que la empresa documente todas sus operaciones.

Además, en el artículo 436 establece que deben llevarse en idioma castellano y las cuentas se asentarán en Colones o en Dólares de los Estados Unidos de América.

1.6.1.2 Comerciantes Obligados a Llevar Contabilidad Formal

De acuerdo a lo establecido en el artículo 437 del código de comercio, los comerciantes individuales que tengan activos igual o superior a \$12,000.00 dólares y los comerciantes sociales en general, están obligados a llevar la contabilidad por medio de contadores, de empresas legalmente autorizadas, bachilleres de comercio y administración o tenedores de libros, con títulos reconocidos por el Estado, y bajo la misma condición deberán depositar anualmente el estado de

situación financiera, el estado de resultado y de cambios en el patrimonio, debidamente firmados por el propietario o representante legal y el contador en el Registro de Comercio.

1.6.2 Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría Pública

La ley tiene por objeto, regular el ejercicio de la profesión de la contaduría, la función de la auditoría, así también los derechos y obligaciones de las personas naturales que las ejerzan, de igual manera tiene la facultad de regular lo referente a la adopción de las normas internacionales de contabilidad en El Salvador.

1.6.2.1 Personas que Pueden Ejercer la Contaduría

Las personas autorizadas para ejercer la contaduría, deben cumplir los requisitos estipulados en la ley del ejercicio de la contaduría los cuales son los siguientes:

- Tener título de licenciado en contaduría pública conferido por algunas de las universidades autorizadas en El Salvador.
- Haber obtenido el título de licenciado en contaduría pública en universidades extranjeras, siendo autorizados según el procedimiento que disponga el ministerio de educación para la incorporación correspondiente.
- Las personas que tuvieren título de contador, tenedor de libros, bachiller en comercio y administración, bachiller en comercio y administración opción contaduría o vocacional en contaduría, siendo reconocido por el estado.

Por tanto, las personas que ejerzan la contaduría deben cumplir con la normativa internacional de contaduría.

1.6.2.2 Atribuciones de los Contadores Públicos

Los contadores públicos tienen las atribuciones de intervenir de forma obligatoria en los casos siguientes:

- Autorizar las descripciones de los sistemas contables, los catálogos de cuentas y manuales de instrucciones que deben llevar los comerciantes, a los que la ley exige llevar contabilidad y quienes deseen un sistema contable.
- Legalizar los libros de los comerciantes y dictaminar sobre el cumplimiento de las obligaciones.
- Certificar estados financieros de las personas naturales o jurídicas de cualquier actividad económica o sin fines de lucro, conforme a una auditoría realizada en base a normas internacionales de auditoría y responsabilizados por un contador, debidamente inscrito en el consejo.
- Certificar las valoraciones de inventarios cuando sea requerido; realizar estudios de revaluación de activos de empresas y ajustar su valor contable.

Son atribuciones del concejo de acuerdo artículo 36, literal g y h de la presente ley.

g) Fijar las normas generales para la elaboración y presentación de los estados financieros e información suplementaria de los entes fiscalizados;

h) Determinar los principios conforme a los cuales, deberán los comerciantes llevar su contabilidad y establecer criterios de valoración de activos, pasivos y constitución de provisiones y reservas;

1.6.2.3 Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría

En nuestro país el organismo regulador de la profesión contable es el Concejo de Vigilancia de la Contaduría y Auditoría, siendo el encargado de regular aspectos éticos y técnicos de dicha profesión.

Según la resolución 120, el CVPCPA acuerda: que según resolución 9/2018 del 14/03/2018, se resolvió otorgar un tiempo prudencial a los comerciantes individuales, sociedades y pequeñas y medianas entidades, a efecto de cumplir con las disposiciones legales establecidas en el Código de Comercio y reformas a la Ley del Ejercicio de la Contaduría, según Decreto Legislativo No. 646 del 29/03/2017 y vigente desde el 01/12/2017, relativo al cumplimiento de Normas Internacionales de Contabilidad con su denominación técnica (NIIF) o Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

En los artículos 443 y 445 del código de comercio obliga a los comerciantes llevar su contabilidad formal debidamente organizada y sobre una base autorizada por el concejo de vigilancia de la profesión de la contaduría pública y auditoría. Asimismo, el concejo de vigilancia regula lo referente al artículo 36 de la ley del ejercicio de contaduría, establece que es facultad del concejo, “Determinar los principios conforme a los cuales, deberán los comerciantes llevar su contabilidad”. (Auditoría, 2018, pág. 1).

1.6.3 Principales Obligaciones Legales de las Cooperativas

En El Salvador la entidad que regula a las cooperativas en general es el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), como bien su nombre lo indica es la institución encargada de velar por la aplicación de estatutos y procedimientos establecidos para las asociaciones cooperativas, así también emite la Norma de Información Financiera para asociaciones Cooperativas de El salvador NIFACES, en su carácter de institución rectora de las asociaciones cooperativas.

El INSAFOCOOP, en el ejercicio de inspección y vigilancia, ejercerá las actividades siguientes:

- Prestar asistencia técnica para la elaboración de reglamentos, formularios de contabilidad y cualquier otro material necesario para el control administrativo de las asociaciones

cooperativas; y, proponer las medidas para resolver cualquier problema de orden económico, social o administrativo de las asociaciones cooperativas.

- Legalizar los libros y registros que sean necesarios para su normal desarrollo, tales como: de actas, registros de asociados y de contabilidad; así como los respectivos catálogos de cuentas con sus respectivas políticas contables.

La ley general de asociaciones cooperativas en el TITULO VI, define las obligaciones legales que deben cumplir las cooperativas en El Salvador. El artículo 70 de la ley antes mencionada, los enlista en cinco literales enfocados a:

a) Registros

De lo establecido en el código de comercio en cuanto a las obligaciones de los comerciantes a llevar libros de contabilidad, además, por su naturaleza jurídica, estas están también obligadas a tener libros de actas y registros de asociados inscritos; todos estos autorizados por el INSAFOCOOP

b) Cambios en las autoridades de la asociación, reglamento y estatutos.

Deberán comunicar al INSAFOCOOP los cambios ocurridos en los diferentes órganos organizacionales de la asociación, además, si se aprobare un reglamento interno y la para la legalidad de sus estatutos, estos también deberán ser comunicados por escrito al ente rector en un plazo de treinta días calendario siguientes a la toma de los acuerdos respectivos.

c) Informe de resultados del ejercicio económico

Presentar al INSAFOCOOP los estados financieros del cierre del ejercicio anterior inmediato a más tardar treinta días después de que estos hayan sido aprobados por la asamblea general. Para su legalidad, deberán estar autorizados por el presidente del

consejo de administración, presidente de la junta de vigilancia, el contador y si aplicare, auditor externo.

d) Informe de auditorias

Cuando las cooperativas son auditadas, el informe respectivo a la auditoría realizada, deberá ser presentado al INSAFOCOOP en plazo máximo de 15 días.

e) Facilitar información requerida

f) Todas las cooperativas están obligadas a presentar la información que le pida el y crea necesaria el INSAFOCOOP.

2 CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

2.1 Planteamiento del Problema

2.1.1 Definición del Problema

En El Salvador, el maíz blanco como insumo básico en la canasta alimentaria de la mayoría de las familias salvadoreñas es fundamental, como también para la progresión económica de los individuos involucrados en la comercialización de este; desde el pequeño agricultor que lo cultiva y consume; el pequeño comerciante que lo ofrece en su establecimiento comercial, así como el industrial que lo compra masivamente para la transformarlo en diferentes productos. Es por ello que la forma de negociación se ha adaptado de acuerdo a las necesidades de los comerciantes, adoptando instrumentos que permitan asegurar las cosechas a futuro de los diferentes granos básicos, esto permite asegurar la producción de los compradores y una mayor dinamización con los vendedores que han tenido que adaptarse a esta modalidad de negociación.

El contrato de opción de venta, es un contrato de los denominados derivados, cuya aparición en los mercados financieros es reciente. El presente trabajo pretende definir la incorporación en los estados financieros de este contrato derivado, lo que a la postre coadyuvará a orientar a las empresas y entidades en su procesamiento contable.

Doupnik & Perera (2007), exponen que en materia de contratos derivados y de instrumentos financieros en general, primero se emitieron normativas separadas, respecto de información relevante sobre estas transacciones fuera de balance. En la actualidad se ha emitido una única normativa a nivel internacional, la NIIF 9 “Instrumentos Financieros”, que entró en vigencia en el 2018, la cual abarca todo lo referente a los instrumentos financieros. Sin embargo, la normativa internacional que le antecede a esta, la NIIF 39 “Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición” sigue teniendo validez en lo que respecta a las NIIF PYMES Sección 11 y 12. Por otra

parte en El Salvador, el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), emitió normativa contable especial para las asociaciones cooperativas, las cuales están dentro de la vigilancia de este organismo, en el caso de los instrumentos financieros los regula la sección 11 y 12 de las NIFACES.

Por lo antes expuesto, se logra identificar una de las principales causas que motivan a este grupo de investigación a explicar y proponer sobre el tratamiento financiero del contrato de opción de venta.

Como resultado del prediagnóstico realizado a las asociaciones privadas de interés social, dedicadas a la comercialización de maíz blanco, las cuales utilizan el contrato de opción de venta para comercializar el maíz blanco con los industriales, que adquieren los productos al mayoreo; se logró identificar algunas áreas donde se podría enrumbar la investigación, las cuales son:

- a) Inexistencia de políticas contables para darle tratamiento al contrato de opción de venta.
- b) Desconocimiento del tratamiento tributario del contrato de opción de venta utilizado para comercializar los granos básicos.
- c) Reconocimiento del contrato de opción de venta como una venta ordinaria en el momento de transacción del producto.

De acuerdo a las problemáticas identificadas en las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente, que comercian sus productos mediante el contrato de opción de venta, se buscara dar solución mediante el tema de investigación: ***Reconocimiento, medición, presentación, información a revelar y tratamiento tributario del contrato de opción de venta de maíz blanco, utilizado por las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente, a implementarse en el año 2019.***

Esta investigación se desarrollará en las asociaciones privadas de interés social ubicadas en departamento de San Vicente, la cuales son: Asociación Cooperativa de Aprovechamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de R.L. (ACALESE DE R.L.) y Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada (ASAESCLA DE R.L.)

2.1.2 Enunciado del Problema

Los grandes avances en las formas de comercialización de granos básicos mediante contratos que permiten una mayor seguridad de la demanda a futuro, conllevan niveles más audaces de negociación en los mercados; así mismo, exige que los productores y comercializadores de granos básicos que en su mayoría son de las zonas rurales del país, den un salto en sus negociaciones para poder vender sus productos a mejores precios. Esta serie de regulaciones y formas de negociación han llevado a las asociaciones, que son las principales comercializadoras con este tipo de contrato (opción de venta) a plantearse la problemática de como reconocer, medir, presentar y revelar financieramente estos tipos de transacciones en sus libros contables y estados financieros; de igual manera, la complejidad con respecto al tratamiento tributario que estas negociaciones exigen; es por ello que en esta investigación los planteamos las siguientes interrogantes:

¿Qué impacto podría generar a las asociaciones privadas de interés social, el hecho de no reconocer, medir, presentar y revelar en su información financiera el contrato de opción de venta?

¿Qué consecuencias podría contraer, el hecho de desconocer el tratamiento tributario del contrato de opción de venta, para los fines económicos y de negocio en marcha de las asociaciones que comercian con este tipo de contrato?

2.1.3 Objetivos

2.1.3.1 Objetivo General

Desarrollar una guía de aplicación, que oriente respecto al reconocimiento, medición, presentación, información a revelar y tratamiento tributario del contrato de opción de venta de maíz blanco, en las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente.

2.1.3.2 Objetivos Específicos

- Conocer el contrato de opción de venta desde una perspectiva legal y financiera utilizado por las asociaciones privadas de interés social, en la comercialización del maíz blanco.
- Identificar la aplicación de la normativa tributaria vigente al contrato de opción de venta en las asociaciones privadas de interés social.
- Proponer el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta utilizado por las asociaciones privadas de interés social, aplicando la normativa de información financiera vigente.

2.1.4 Justificación

El desarrollo de la regulación contable internacional, ha enfocado sus avances en los instrumentos financieros, desde el último cuarto del siglo pasado, hasta ahora. Con justa razón, pues la economía ha sufrido un desplazamiento hacia la forma en cómo se financia.

A nivel de El Salvador, existe investigación que deambula respecto al tema de instrumentos financieros. Temas como instrumentos financieros básicos, inversiones en asociadas o en negocios conjuntos, son temas incluidos en los planes de estudio en las universidades y de los cuales ha existido mínimamente investigación.

Los instrumentos financieros derivados, o bien, su forma legal de contratos derivados, es un tema relativo a instrumentos financieros del que existe muy poca investigación en nuestro país.

Los contratos derivados son fenómenos de las finanzas internacionales, con existencia menor a un siglo, que en Europa, Estados Unidos o países con un mercado de derivados establecido son el día a día; en el caso de El Salvador se negocian contratos derivados de forma privada, y los sujetos que negocian con estos contratos carecen de una guía, o de una exposición adecuada del procesamiento contable y financiero de estos contratos.

Recientemente, el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA), ente rector de la contabilidad y la Auditoría en el país, ha publicado resoluciones instando al cumplimiento de las Normas Internacionales de Contabilidad y Código de Ética, como también cualquier otra normativa vigente, como es el caso de las NIFACES, normas que aplican las Asociaciones Cooperativas. Las resoluciones del consejo, son de obligatorio cumplimiento para los contadores en ejercicio, así como también la obligación de preparar estados financieros de acuerdo a los métodos definidos por las normas, son exigencias insertas no sólo en la Ley Reguladora del Ejercicio de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría, sino también, en el Código de Comercio vigente.

2.2 Metodología de la Investigación

2.2.1 Método de Investigación

Para la ejecución de la investigación, se aplicará el método operativo a través del cual se pretende, dar respuesta a las problemáticas diagnosticadas en la situación actual de las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente; a través del prediagnóstico realizado se identificaron las siguientes problemáticas:

- I. Inexistencia de políticas contables para darle tratamiento al contrato de opción de venta.
- II. Desconocimiento del tratamiento tributario del contrato de opción de venta utilizado para la comercializar maíz blanco.

III. Reconocimiento del contrato de opción de venta como una venta ordinaria en el momento de transacción del producto.

2.2.2 Tipo de Investigación

Tomando en cuenta que la aplicabilidad y finalidad de esta investigación es dar solución a un problema en concreto, se establece lo siguiente:

De conformidad a los medios que se emplearan para la recolección de la información, la investigación será de tipo mixta, es decir, de carácter documental que se basara en criterios de aplicación a la propuesta planteada, con base en la normativa ya existente que rige este tipo de contratos como instrumentos financieros; de campo, debido a que se recopilara información a través de los instrumentos y conoceremos sobre la situación actual de las asociaciones.

La información se recolectará a través de consulta bibliográfica, estableciendo las bases técnicas y teorías necesarias que servirán como fundamento de la investigación y de las técnicas aplicadas al campo de estudio. Se evaluará de forma directa a las asociaciones, obteniendo información concisa sobre la situación actual.

2.2.3 Población o Universo de Investigación

La población sujeta de estudio estará constituida por las asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente que comercian con el contrato de opción de venta, las cuales son:

- Asociación Cooperativa de Aprovisionamiento Agropecuario La Esperanza, San Esteban de R.L. (ACALESE DE R.L.) y,
- Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada (ASAESCLA DE R.L.).

2.2.4 Unidades de Estudio

Las unidades de estudio de la investigación, serán:

- Gerentes generales, representantes legales o encargados de las asociaciones;
- Contadores de las asociaciones;
- Asociados.

2.2.5 Técnicas para Recolectar la Información

La información se llevará a cabo a partir de técnicas documentales y de campo, que se explican a continuación:

2.2.5.1 Técnicas Documentales

Son aquellas que se utilizan para recopilar información teórica que sustenten el estudio de los fenómenos y procesos, entre ellas se encuentran:

- Exploración bibliográfica: esta técnica será empleada con el objetivo de recopilar datos de los libros, leyes, tesis y demás que nos permita sustentar la información y las distintas teorías de la investigación.
- Exploración hemerográfica: esta técnica nos permitirá recolectar información de las distintas revistas científicas, monografías, boletines y demás documentos que posean información necesaria para la investigación.

2.2.5.2 Técnicas de Campo

Son aquellas que nos permiten tener un contacto directo con el objeto de estudio, para poder contrastar la información teórica con la realidad. Las técnicas de campo para la recolección de la información son:

- La observación: nos permite tener una apreciación directa del fenómeno en estudio, para registrar información y luego ser analizada. Nos permitirá, obtener indagaciones mediante una lista de cotejo de registros de la información financiera del contrato de opción de venta.
- La entrevista: esta técnica se emplea para generar estudios exploratorios, de la recopilación de datos a través de conversaciones entre dos o más personas. la cual nos va a permitir, a través de una serie de preguntas previamente elaboradas, recopilar información mediante personal clave de las asociaciones de las asociaciones privadas de interés social, con el objetivo de conocer acerca del tratamiento que se le da al contrato de opción de venta, su comercialización y su funcionamiento en la negociación con los industriales y el tratamiento financiero y tributario.
- La encuesta: Es un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información sobre un tema en específico. Por medio de esta técnica recopilaremos información necesaria, en la que nos permitirá analizar los datos obtenidos para llegar a una conclusión y dar solución al problema en concreto, a través de una serie de preguntas que se realizaran a los asociados de las asaciones privadas de interés social, acerca del conocimiento del contrato de opción de venta.

Para calcular la muestra de la encuesta se tomarán los siguientes datos:

ASOCIACIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
ACALESE DE R.L.	270	71	341
ASAESCLA DE R.L.	53	13	66
POBLACIÓN TOTAL			407

- Cálculo de la proporción

$$\text{ACALESE DE R.L.} = n = \frac{341 \text{ asociados}}{407 \text{ asociados}} = 0.837837837 \times 100\% = 83.78 \%$$

$$\text{ASAESCLA DE R.L.} = n = \frac{66 \text{ asociados}}{407 \text{ asociados}} = 0.162162162 \times 100\% = 16.22\%$$

- Cálculo de la muestra

La fórmula estadística a utilizar es la que corresponde a una población finita, dado que se conoce

el tamaño de la población. La muestra es igual a $n = \frac{Z^2 Npq}{(N-1)E^2 + Z^2 pq}$

En donde:

Z= Nivel de confianza (95%)

N= Tamaño de la población

P= Probabilidad de Éxito

Q= Probabilidad de fracaso

E= Margen de error.

DATOS	
N	407 asociados
$(1-\infty) \times 100\%$	82%
E	9%
Z	$0.82 \div 2 = 0.41 = 1.34$
P	0.50%
Q	0.50 %

$$n = \frac{(1.34)^2(407)(0.50)(0.50)}{(407 - 1)(0.09)^2 + (1.34)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{182.7023}{3.7375}$$

$$n = 48.88355853 \cong 49$$

ASOCIACIÓN	PORCENTAJE	MUESTRA	MUESTRA REPRESENTATIVA
ASAESCLA de R.L.	83.78 %	49	41
ACALESE DE R.L.	16.22 %	49	8
TOTAL			49

2.2.6 Operativización de los Objetivos

Tabla 9. Operativización de Objetivos

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	INSTRUMENTO
Conocer el contrato de opción de venta desde una perspectiva legal y financiera utilizado por las asociaciones privadas de interés social, en la comercialización del maíz blanco.	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de opción de venta. • Actividades comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de contrato; • Teorías doctrinarias; • Leyes; • Normas; • Convenio; • Compra y venta de maíz, sorgo y frijol. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación bibliográfica; • Entrevista a los gerentes y contadores de las asociaciones. • Encuesta a los asociados.
Identificar la aplicación de la normativa tributaria vigente al contrato de opción de venta en las asociaciones privadas de interés social.	<ul style="list-style-type: none"> • Normativa tributaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Ley del Impuesto Sobre la Renta; • Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de servicios; • Código tributario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión documental • Entrevista a los contadores.
Proponer el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta utilizado por las asociaciones privadas de interés social, aplicando la normativa de información financiera vigente.	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento según la utilización; • Medición de partidas; • Presentación en los estados financieros; • Información a revelar; 	<ul style="list-style-type: none"> • Ejecución de casos prácticos.

2.2.7 Plan de Levantamiento de Datos

Tabla 10. Plan de Levantamiento de Datos

¿CUÁNDO?	¿QUÉ INSTRUMENTOS?	¿CÓMO?	RESPONSABLE	¿CON QUÉ?	¿DÓNDE?
El levantamiento se llevará a cabo del 01 al 15 de diciembre de 2019, de 8:00 am a 4:00 pm.	El instrumento que se administrará será la entrevista y encuesta al personal de las distintas asociaciones, estos serán: Gerentes Generales o representante legal de cada asociación, gerentes financieros o contadores y asociados, según la realidad de cada asociación.	Concertando una cita previa con cada personal clave de las tres instituciones, especificando la hora y lugar de entrevista. Para proceder a pasar los instrumentos de investigación previamente elaborados.	El equipo investigador: -Domingo Antonio Lara Hernández. -Francisco Noel Domínguez Alfaro. -Denis Eduardo Rivas Pérez	Para levantar los datos se requerirán de los siguientes recursos: Financieros \$20.00 para impresión de instrumentos. \$5.00 para gastos de lapiceros, lápices y fólder. \$45.00 en concepto de viáticos para asistir a las distintas asociaciones a pasar los instrumentos. Humanos: Miembros del equipo de investigación.	Asociaciones privadas de interés social del departamento de San Vicente que comercializan en BOLPROS: - Asociación Cooperativa de Aprovisionamiento Agropecuario La Esperanza, San Esteban de R.L. (ACALESE DE R.L.) y, - Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada (ASAESCLA DE R.L.).

2.2.8 Procesamiento de la Información

El procesamiento de la información producto de las entrevistas realizadas, se formalizará mediante un vaciado de información, en un formato de matriz que contendrá:

- El número de pregunta;
- La pregunta realizada;
- La respuesta general a la pregunta, y;
- La respuesta de manera sintetizada, para una mayor comprensión.

Como también contendrá el nombre de la institución y cargo de la persona a la que se le hizo la entrevista.

2.2.9 Presentación de la Información

La información recopilada por medio del suministro de la entrevista al gerente general, administrador financiero y contador, se hará haciendo uso de la herramienta informática de Microsoft Word para realizar el digitado de los instrumentos para una presentación clara que ayuden a interpretar y analizar los datos obtenidos en la investigación.

2.2.10 Análisis de la Información

Para llevar a cabo el análisis e interpretación de la información resultante de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos se aplicarán las siguientes técnicas:

- Análisis documental.
- Conciliación de datos.
- Posterior al respectivo análisis e interpretación de los resultados surgirán las conclusiones y recomendaciones.

2.2.11 Cronograma de Actividades

Figura 1: Cronograma de Actividades

N	ACTIVIDADES	feb-19				mar-19				abr-19				jun-19				jul-19				ago-19				sep-19				oct-19				nov-19				dic-19				ene-20				feb-20				mar-20				abr-20				may-20		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3												
1	Seminario y diagnóstico	■	■	■	■																																																							
2	Elaboración y entrega de protocolo de investigación					■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■																															
3	Administración de instrumentos, análisis, procesamiento de resultados entrega de propuesta para observaciones.																									■	■	■	■																															
4	Presentación plan de intervención.																													■																														
5	Presentación de borrador de la propuesta																													■	■	■	■	■	■	■	■																							
6	Recibir observaciones por especialista.																																	■	■	■	■																							
7	Presentación de documento final para entregarlo al jurado																																					■	■	■	■																			
8	Exposición y defensa final																																									■	■	■	■	■	■	■												

3 CAPITULO III: SITUACIÓN ACTUAL Y PLAN DE INTERVENCIÓN

3.1 Situación Actual

La investigación realizada sobre el contrato de opción de venta comercializado en la Bolsa de Productos y Servicios (BOLPROS), a través del Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco; que en su cláusula uno, aclara que es un mecanismo de comercialización de maíz blanco en el ámbito nacional, para lograr un suministro regular, a precios predecibles y aceptables para productores e industriales, incentivando a los industriales a consumir de manera preferente la producción nacional, mediante contratos de opción de venta que serán negociados en BOLPROS.

Dicha investigación fue desarrollada por medio de entrevistas orientadas al contador, administrador único o gerente administrativo y al representante de comercialización para el caso de ASAESCLA de R.L.; a los asociados se les suministró una encuesta para estimar el impacto socioeconómico que genera a ellos al venderle su maíz a las asociaciones.

El objeto de la investigación es el Contrato de Opción de Venta que se utiliza en la comercialización de maíz blanco a través del convenio, utilizado por las asociaciones privadas de interés social, del departamento de San Vicente, cuyo giro principal es el aprovisionamiento de maíz blanco. Estas últimas fungieron como sujetos de la investigación para determinar si están aplicando la normativa financiera aplicable a este tipo de contrato en cuanto a su reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, así como el tratamiento tributario del mismo.

3.1.1 Sujetos de Investigación

- Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada (ASAESCLA de R.L.);

- Asociación Cooperativa de Aprovechamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada (ACALESE de R.L.)

Ambas asociaciones forman parte del convenio actual para la comercialización de maíz blanco a través de la Bolsa de Productos y Servicios (BOLPROS).

3.1.1.1 Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada (ASAESCLA DE R.L.)

Actualmente está integrada por 66 asociados activos; 53 hombres y 13 mujeres. Todos los asociados se dedican a la comercialización de maíz blanco y están ubicados en el municipio de Santa Clara. Desde su surgimiento como asociación, comercia a través del convenio de comercialización de maíz blanco. ASAESCLA DE R.L. está ubicada en la Sexta calle Oriente, frente al Complejo Educativo de Santa Clara, municipio de Santa Clara, departamento de San Vicente.

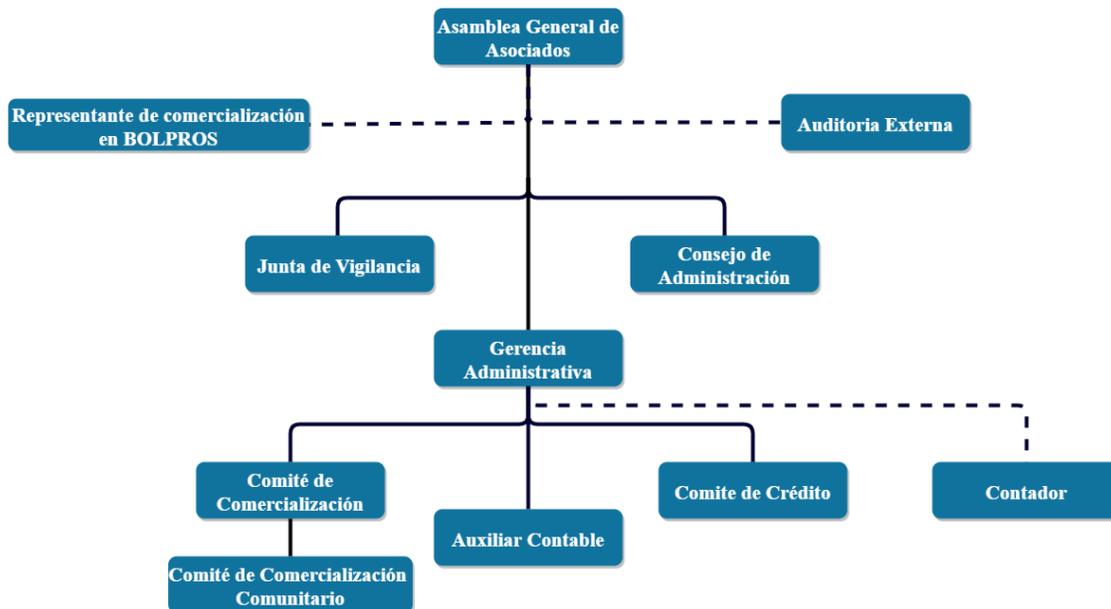
3.1.1.1.1 Organización Administrativa

La organización está orientada a la segregación de responsabilidades según las diferentes etapas de la comercialización, esto para alcanzar el logro de los objetivos y la eficiencia administrativa. Por lo cual es necesario contar con staff de apoyo clave que categorice el valor de competitiva de la asociación, además de mantener comunicación directa con las directrices organizacionales para una mejor toma de decisiones.

3.1.1.1.2 Estructura Organizativa

La estructura organizativa es de tipo funcional, ya que han implementado los órganos, comités y puestos específicos necesarios para el oportuno desarrollo de sus operaciones ordinarias, asegurando la eficiencia de los recursos humanos y económicos.

Figura 2: Organigrama funcional de la Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada.



3.1.1.1.3 Administración de la Asociación

Tabla 11. Responsabilidades de los Órganos de Dirección de la Asociación Agropecuaria el Éxito de Santa Clara de Responsabilidad Limitada.

		ASAESCLA de R.L. CUADRO DE RESPONSABILIDADES ÓRGANOS DE DIRECCIÓN INTERNA
Asamblea general	<ul style="list-style-type: none">• Convocar asamblea general de asociados para rendir cuentas del ejercicio anterior inmediato;• Convocar asambleas extraordinarias cuando de acuerdo a sus facultades, lo consideren conveniente;• Aprobar normas generales de la administración de la asociación cooperativa;• Reunirse con el representante de comercialización en BOLPROS para solicitar informes del grano vendido mediante el convenio y el vendido fuera de este;• Toma de decisiones en cuanto a: creación de fondos y reservas especiales, modificar los estatutos, contratación de personal temporal o permanente;• Todas las demás disposiciones establecidas en el artículo 35 del Reglamento de la Ley de Asociaciones Cooperativas.	
Junta de vigilancia	<ul style="list-style-type: none">• Vigilar que el consejo de administración, empleados y asociados cumplan con sus deberes y obligaciones, en lo referente a la ley y su reglamento, así como los estatutos;• Vigilar la eficiencia de las operaciones de la asociación;	

	<ul style="list-style-type: none"> • Velar porque la contabilidad este actualizada, se lleve de forma ordenada y en libros autorizados, así como la realización periódica de arqueos de fondos; • Emitir dictamen sobre los estados financieros que le presente el Consejo de Administración; • Velar el cumplimiento de demás dispersiones que mande la ley o sus estatutos.
Consejo de Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir y hacer cumplir la ley y su reglamento, normas, políticas y estatutos aprobados por las Asamblea General de Asociados; • Crear comités, así como el nombramiento de las gerencias de la asociación; • Decidir sobre la admisión o no de los asociados, así como evaluar el caso de los retiros voluntarios; • Llevar un libro de asociados autorizado por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo; • Proponer operaciones de venta o adquisición de bienes a la Asamblea General de Asociados; • Entregar a la Junta de Vigilancia los estados financieros para su aprobación por lo menos treinta días antes de la presentación de los mismos en la Asamblea General; • Las demás competencias establecidas en el artículo 44 del Reglamento de la Ley de Asociaciones Cooperativas.
Gerencia Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de caja chica; • Convocatoria de asociados; • Pago a proveedores, empleados; • Atención al público; • Logísticas para reuniones con los asociados de comunidades; • Manejo de cuentas bancarias.

Comité de Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar con los representantes de las comunidades la compra del maíz blanco de la cosecha, • Coordinar la recepción de maíz blanco en el centro de acopio; • Coordinar con el representante en BOLPROS para estimar la cantidad del grano requerido en cada entrega; • Darle tratamiento al grano comprado para que esté listo en la fecha requerida; • Evaluar los índices de precio al consumir del maíz blanco en el mercado informal para estimación de pérdidas.
Auxiliar Contable	<ul style="list-style-type: none"> • Control de gastos y pago de servicios
Comité de crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar la factibilidad de otorgamiento de crédito al asociado; • Presentar a gerente general la solicitud de crédito de los asociados.

3.1.1.2 Asociación Cooperativa de Aprovechamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada

Actualmente se dedica al aprovisionamiento de maíz blanco; además, presta servicios de maquinaria agrícola, limpieza y secado de granos básicos (maíz y frijol); también realiza ventas de productos para la producción agrícola a los asociados y no asociados. A la fecha cuenta con 341 asociados: 71 son mujeres y 270 hombres; entre ellos 5 mujeres y 15 hombres por debajo de los 30 años de edad. Está ubicada en la 1ª. Calle oriente, a 320 m del parque de San Esteban Catarina, departamento de San Vicente.

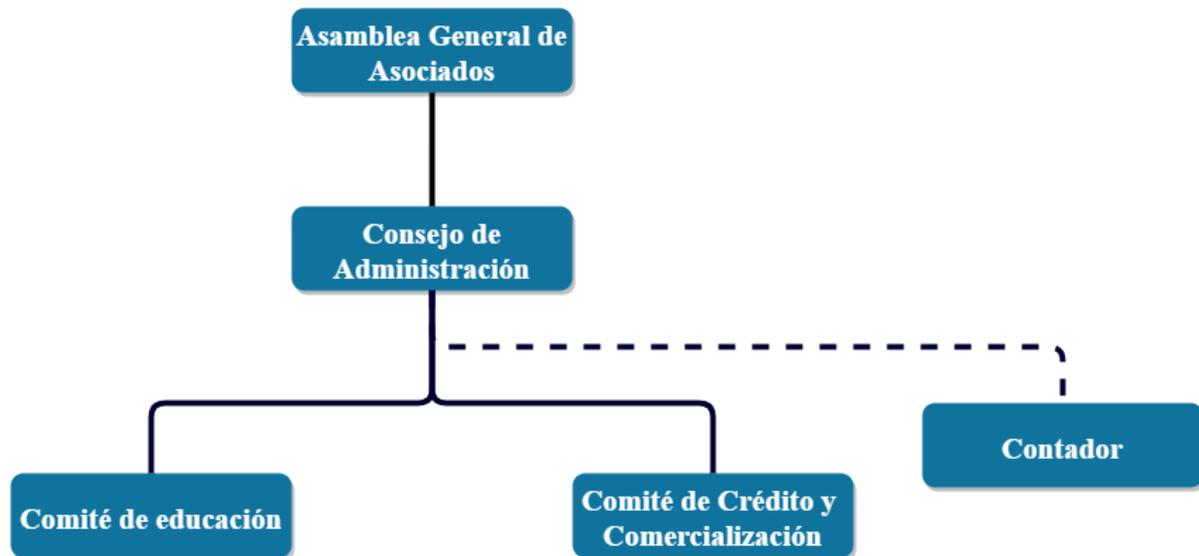
3.1.1.2.1 Organización Administrativa ACALESE de R.L.

La organización de la asociación está orientada a la eficiencia del personal, manteniendo fuerza de trabajo necesaria que cumpla con las labores de dirigir, programar y ejecutar los procesos de comercialización, esto sin comprometer el logro de objetivos colectivos de la asociación.

3.1.1.2.2 Estructura Organizativa

La estructura organizativa es de tipo funcional ya que han implementado los órganos, comités y puestos específicos necesarios para el oportuno desarrollo de sus operaciones ordinarias, asegurando la eficiencia de los recursos humanos y económicos.

Figura 3: Organigrama Funcional de la Asociación Cooperativa de Aprovisionamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada.



3.1.1.2.3 Administración de la Asociación

Tabla 12. Responsabilidades de los Órganos de Dirección de la Asociación Cooperativa de Aprovisionamiento Agropecuario La Esperanza San Esteban de Responsabilidad Limitada.

ACALESE de R.L.	
CUADRO DE RESPONSABILIDADES ÓRGANOS DE DIRECCIÓN INTERNA	
 Asamblea general	<ul style="list-style-type: none">• Convocar asamblea general de asociados para rendir cuentas del ejercicio anterior inmediato;• Convocar asambleas extraordinarias cuando de acuerdo a sus facultades, lo consideren conveniente;• Aprobar normas generales de la administración de la asociación cooperativa;• Reunirse con el representante de comercialización en BOLPROS para solicitar informes del grano vendido mediante el convenio y el vendido fuera de este;• Toma de decisiones en cuanto a: creación de fondos y reservas especiales, modificar los estatutos, contratación de personal temporal o permanente;• Todas las demás disposiciones establecidas en el artículo 35 del Reglamento de la Ley de Asociaciones Cooperativas.
Consejo de Administración	<ul style="list-style-type: none">• Cumplir y hacer cumplir la ley y su reglamento, normas, políticas y estatutos aprobados por las Asamblea General de Asociados;• Crear comités, así como el nombramiento de las gerencias de la asociación;• Decidir sobre la admisión o no de los asociados, así como evaluar el caso de los retiros voluntarios;

	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un libro de asociados autorizado por el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo; • Proponer operaciones de venta o adquisición de bienes a la Asamblea General de Asociados; • Entregar a la Junta de Vigilancia los estados financieros para su aprobación por lo menos treinta días antes de la presentación de los mismos en la Asamblea General; • Las demás competencias establecidas en el artículo 44 del Reglamento de la Ley de Asociaciones Cooperativas.
Comité de Comercialización y Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar con los representantes de las comunidades la compra del maíz blanco de la cosecha, • Coordinar la recepción de maíz blanco en el centro de acopio; • Coordinar con el representante en BOLPROS para estimar la cantidad del grano requerido en cada entrega; • Darle tratamiento al grano comprado para que esté listo en la fecha requerida; • Evaluar los índices de precio al consumir del maíz blanco en el mercado informal para estimación de pérdidas. • Representar a la asociación en las mesas de negociación de BOLPROS.
Comité de Educación	<ul style="list-style-type: none"> • Se encarga de interpelar por las ayudas económicas solicitados por los asociados para la continuidad de la educación de sus hijos.

3.1.1.3 Elementos Externos en la Administración de los Sujetos de Investigación

Debido a las decisiones tomadas por las asociaciones de mantener personal de planta limitado y justo para la operatividad. El contador es un elemento externo en las asociaciones, así mismo el encargado de hacer las negociaciones con los industriales.

3.1.1.3.1 Contabilidad

En el caso de ASAESCLA DE R.L., el contador encargado de procesar la información contable es una persona externa, este al final de cada mes recoge la documentación para poder generar los estados financieros exigidos por las normas de contabilidad y realizar todas las obligaciones tributarias de conformidad con las leyes.

En el caso de ACALESE DE R.L., la lógica es similar, el contador es una persona externa a la asociación, que se presenta mes a mes a recoger la documentación para realizar las obligaciones contables y tributarias, de manera que los meses en que dura la entrega de maíz, es donde se perciben ingresos, en el resto de meses la asociación solo cumple con sus obligaciones y paga sus gastos.

3.1.1.3.2 Representante de Comercialización en BOLPROS

El representante de Comercialización presta sus servicios profesionales a ASAESCLA de R.L., sus labores son: asesorar el comité de comercialización de la asociación para las compras comunales. También, como su nombre lo indica, es quien representa a ASAESCLA en las mesas de negociación de la Bolsa, vela por los intereses económicos de la asociación al momento de la firma de los contratos de opción de venta, aboga para que se establezca un precio a pactar justo, así como garantizar el cumplimiento de los compromisos pactados. Mantiene informado a los directivos de la asociación en cuanto los periodos de entrega y cualquiera situación que acontezca en los términos de la comercialización en la Bolsa.

3.1.2 Convenio

3.1.2.1 Negociación del Convenio

Las asociaciones inician las reuniones de comercialización de maíz blanco, en los meses de abril y mayo, en las cuales se presentan las condiciones o cláusulas formales del convenio y las que

surgen a partir de acuerdos entre las partes. Una de las cláusulas de mayor importancia es el precio de venta del maíz. Las asociaciones presentan un precio sugerido por quintal para pactar el contrato, pero resulta una propuesta subjetiva para los industriales debido que las asociaciones para calcular dicho precio toman en cuenta los costos incurridos por los productores para cosechar el maíz, así como los costos en los que incurre la asociación para venderlo.

El procedimiento de negociación es mediado por representantes de la Bolsa, quienes imparcialmente deben facilitar el acuerdo entre los representantes de las asociaciones en la comisión para la negociación del maíz blanco y los representantes de las industrias. Presentada la propuesta se inicia la negociación. Los factores que pueden influir al momento del establecimiento de precio son cambiantes; sin embargo, los de mayor frecuencia son: los índices de precios que facilita el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en los cuales ocasionalmente los precios están por debajo de los presentados por la asociación, lo cual le perjudica al momento de negociar; o, que los precios de plaza son más elevados que los cotizados por los industriales.

El beneficio principal de vender mediante el convenio es obtener mayor ganancia, esto cuando los precios en el mercado informal están bajos; mayores ganancias, implica para los asociados mejores ingresos y mayor sostenibilidad para su asociación. El beneficio para los agricultores ocurre en el momento que se acuerda el precio de compra del maíz, ya que generalmente se le paga a mayor precio que el comerciado en plaza; por ejemplo, si en la plaza el maíz está a \$15.00 por quintal, la asociación le compra el maíz a un precio más elevado considerando que se podrá vender a más de \$15.00 en la Bolsa. Sin embargo, la factibilidad de venta está subordinada a otros factores, los cuales las asociaciones no pueden controlar.

Los industriales al tener un poder adquisitivo mayor que el de las asociaciones, consideran valores sobre los cuales ellos comercializan ordinariamente, reflejo de esto es que toman de referencia los

precios de maíz a nivel internacional, pero, como se mencionó anteriormente, las asociaciones se basan en los costos de producción de maíz, más los gastos de venta por entrega. Para poner en contexto la amplia brecha entre un método u otro se considera lo siguiente: Un asociado de ACALESE de R.L., según sus descripciones el costo de producir un quintal de maíz se estima entre los \$16.00 o \$17.00, eso sin mencionar el porcentaje adicional de la ganancia esperada, mientras que los industriales cotizan con valores de maíz estadounidense. En Estados Unidos el maíz comúnmente se comercializa por Bushel, el cual es un recipiente de tamaño mediano equivalente a 56 libras de maíz según la página oficial de la Universidad Estatal de Iowa, por ello se requiere de 1.786 Bushel para completar un quintal de maíz blanco. Según el portal Macrotrends el cual brinda datos actualizados de mercados financieros y los precios de transferencia de commodities, en este portal al día 12 de mayo de 2020 el Bushel de maíz se cotizaba a \$3.2225 la unidad, es decir, la compra de un quintal de maíz estadounidense sin incluir costos por importación es a \$5.75.

3.1.2.2 Compra del Maíz Blanco

Ambas asociaciones no producen maíz, solo se comercializa el cosechado por los asociados. Es por medio de la asociación que los asociados logran cumplir con todos los requerimientos para poder hacer la entrega de maíz; además, las asociaciones cuentan con maquinaria de selección del maíz, medición niveles de humedad, medición en la toxicidad de los químicos utilizados en la cosecha asegurando que el maíz sea consumible, tamaño del grano entre otras.

La administradora única de ACALESE de R.L. manifestó que solo se le compra maíz al asociado que consume los productos que la asociación vende; es decir, insumos para poder producir el maíz, servicios de limpieza y extracción del maíz. Esto porque como asociación se busca facilitarle el trabajo al productor de maíz. La administradora también afirma que este tipo de autoconsumo le

brinda mayor sostenibilidad económica a la asociación, además de conocer con mayor certeza el grado de efectividad y calidad de grano.

La modalidad de compra que implementa es que los productores traen su producto “aventado”, buscando que esté un poco limpio, posteriormente la asociación lo pasa al proceso de curación del grano, y luego lo procesa en la máquina para seleccionarlo y “aventarlo” nuevamente y dejarlo listo para la venta. El precio se pacta con el productor un poco más bajo que el precio de venta que se tiene en la bolsa, esto con el objetivo de cubrir los costos de procesamiento, transporte y canon.

El auxiliar contable de ASAESCLA de R.L., asevera que en dicha asociación el maíz se compra casi siempre a los asociados y se hace al contado, el precio pagado depende si es asociado o comerciante; al asociado se le compra a un precio relativamente mayor que al precio de plaza como parte del beneficio económico.

En el caso de los comerciantes también se compra a mayor precio que el de plaza, pero se obtiene un beneficio, generalmente lo venden ya procesado e incluso algunos de ellos lo entregan directamente al industrial en nombre de la asociación, de esta forma la asociación se ahorra tramites y gestión de transporte.

Ambas asociaciones solicitan información a los productores cuanto maíz tienen sembrado, de lo reportado tanto por conocimientos históricos como empíricos, se le calcula cuanto va a sacar de cosecha, de esa cosecha el asociado tiene la libertad de decidir cuánto dejará para consumo familiar y cuánto venderá a la asociación. El cálculo se hace según la experiencia de los productores, el objetivo es medir la capacidad que se tiene para poder entregar y si será necesario recurrir a las compras a los comerciantes, a fin cumplir con lo pactado en el contrato.

Actualmente no se piden muchos requisitos a los productores para que puedan vender o entregar su maíz, debido a que las asociaciones cuentan con la maquinaria. Además, el productor cura el maíz de una forma distinta a como lo hace cada asociación, es por ello que se les hace un pequeño descuento para que la asociación haga ese proceso.

En el caso de ACALESE DE R.L. exige cuatro requisitos: primero, que la humedad debe traer un máximo del trece por ciento; segundo, que la calidad del grano sea normal; tercero, la medida tiene que venir de seis medios por quintal; cuarto, se les da a conocer el precio del quintal, todos los demás procesos se realizan en las instalaciones de cada asociación.

3.1.2.3 Entrega del Maíz Blanco

La entrega de maíz se realiza en las instalaciones de las empresas a las que se les vende o donde estas lo indiquen, la asociación incurre en costos de transporte para poder entregarlo. Al momento de hacer la entrega el industrial hace pruebas para comprobar que el maíz cumple con los requisitos del convenio y aceptarlo.

Uno de los requisitos de calidad exigidos para poder vender maíz blanco mediante el convenio, es que el maíz contenga un máximo de 13 % humedad, junto con los demás que establece el convenio para la siembra y comercialización de maíz blanco. Sobre este requisito las asociaciones optan por mantener un margen considerable, que la humedad del maíz cuando se hace la entrega este entre el 12 % al 12.5 % de humedad, de esta manera se minimiza el riesgo de rechazo del grano.

Cuando el maíz es rechazado por exceso de humedad, la asociación incurre en gastos adicionales ya que se debe llevar nuevamente el grano a la asociación y procesarlo de nueva cuenta; si la devolución fue por plaga, las asociaciones lo vuelven a curar para hacer nuevamente la entrega y este sea aceptado. Cuando estos rechazos ocurren, producen a las asociaciones gastos adicionales,

ya que erogan por segunda vez para el mismo pedido gastos de transporte, cargue y descargue. En el caso de que las asociaciones ya han contratado y firmado la obligación de entregar el maíz y no se entrega por las causas mencionadas, persiste la obligación pagar el canon de contratación a BOLPROS, debido a que ya se generó el contrato.

Las asociaciones incurren en costos de colación, además, de pagar \$0.15 por quintal al corredor para que se encargue de vender el maíz, también se le paga \$0.25 por quintal a BOLPROS, que es el encargado de llevar toda la intermediación de contratos entre las asociaciones y los industriales. BOLPROS se encarga de hacer las órdenes de compra según de lo ya acordado entre industria y asociaciones, es decir, pactado los precios y cantidad, se informa a BOLPROS para que elabore órdenes de compra con base en la cual se elabora el contrato, así como de toda la demás documentación para llevar a cabo los contratos y los informes de cumplimiento de entregas. En total se cancela un estimado de \$0.40 por quintal, a dicho monto se le denomina canon. Además, les retienen el diez por ciento de renta al momento de recibir el crédito fiscal.

Cuando el precio pactado en el contrato es menor que el precio cotizado en plaza, las asociaciones optan por no vender a la industria, porque no se puede obligar al productor a hacer entregas de maíz cuando se tiene conocimiento que lo van a vender a mejor precio por su cuenta. Sucede que las asociaciones principalmente operan para vender el maíz a través de la BOLPROS, si no hay entrega, la asociación no tiene operaciones hasta el siguiente año. Sin embargo, en ASAESCLA de R.L. si no se vende a través de la BOLPROS, se busca alternativas factibles de comercializar con particulares.

3.1.3 Comisión de Comercialización

El representante de comercialización de ASAESCLA de R.L. tiene entre otras responsabilidades, presentar en la negociación un cuadro un que refleje los costos de producción y comercialización

de maíz, así como la posible utilidad para la asociación. Este a su vez representa a veintitrés asociaciones más, las cuales también negocian precios de referencia ante la industria. Forma parte de la comitiva en la BOLPROS que lleva por nombre Comisión de Supervisión de maíz blanco. De acuerdo a la entrevista administrada a este representante de la comisión, el papel que desempeña esta comisión es negociar un precio de referencia competitivo al cual los productores de las asociaciones representadas puedan vender su producto, además de garantizar el fiel cumplimiento del convenio para la siembra y comercialización de maíz blanco.

El maíz blanco es el único producto protegido por el Tratado de Libre Comercio que se firmó en el año 2001 entre República Dominicana, Centro América y Estados Unidos (TLC RD-CAFTA). BOLPROS se incorporó al convenio desde la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, el objetivo es garantizar el cumplimiento de los lineamientos establecidos en el convenio, para ello es necesario una institución ecuatoriana la cual haga constatar que las industrias han comprado maíz mediante el convenio y que determinada asociación entregó el maíz requerido por la industria; dicha solvencia es solicitada por la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) para aplicar a la exención arancelaria de tasa 0 % al momento de importar maíz blanco, esta entidad del Ministerio de Economía es la responsable de la implementación de los Tratados de Libre Comercio vigentes en nuestro país, de velar por el cumplimiento de las obligaciones derivadas de dichos tratados; como también, de manera particular tiene la responsabilidad de administrar el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

En el mes de noviembre, se hace un cuadro de distribución por asociación, algunas entregan más que otras, esto es según las expectativas y tasa de cumplimiento de entregas de maíz de años anteriores. En el caso hipotético una asociación solo entregó la mitad del maíz que se comprometió a entregar y las condiciones en el mercado eran las suficientes para que hubiese entregado todo lo

convenido, con base a las cláusulas del convenio a esta asociación se le disminuye la cantidad de maíz con el cual se podrá comprometer en el nuevo contrato.

Una vez pactado el precio de referencia y hecha la distribución de maíz blanco, el representante contrata un corredor de bolsa, este corredor de bolsa representa a la asociación ante BOLPROS para poder emitir los contratos ya que estos son emitidos únicamente mediante solicitud de corredores. Una vez realizado todo lo anterior la industria manda al corredor designado en BOLPROS para presentar el mandato de compra. Los tres intermediarios son el corredor de bolsa de la industria, el corredor de bolsa de las asociaciones y BOLPROS; básicamente son tres intermediarios y dos sujetos activos en la operación.

De la negociación nace el contrato de opción de venta, a partir de eso se comienzan a hacer las entregas de maíz blanco para cumplir el compromiso pactado. El inconveniente actual es que las últimas disposiciones de la BOLPROS establecen que se pagará por contrato emitido. Es decir, si anteriormente las asociaciones firmaban contrato por diez mil quintales y se entregaban solo cinco mil, por ende, solo se pagaba comisión por los cinco mil quintales entregados, pero las nuevas disposiciones mandan que se pague comisión por los diez mil quintales acordados, aunque solo se haga entrega de cinco mil quintales. Si se emite un contrato adicional la asociación pierde porque paga por un contrato del cual no tuvo capacidad de entrega. Estas disposiciones iniciaron en 2019.

En esta negociación solo hay tres variables importantes, el gobierno, el mercado y el clima, si los tres están alineados, las asociaciones ganan, como lo ha sido esta cosecha. El invierno fue bueno, el mercado estable y el gobierno ha incentivado a las industrias para que compren más, hay más beneficio para las asociaciones, más beneficios para los asociados, generas empleo en el centro de acopio y se hace como una cadena de beneficios.

3.1.4 Tratamiento Financiero del Contrato de Opción de Venta

En cuanto al reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta, se entrevistó al contador de ambas asociaciones, con base en lo mencionado por ellos se describe lo siguiente:

3.1.4.1 Política Contable

➤ **ASAESCLA de R.L.**

Actualmente la asociación aplica políticas contables de facto, ya que no están respaldadas bajo ningún documento formal que defina los procesos a seguir en cada una de las operaciones de la asociación; lo cual ha provocado que en reiteradas ocasiones esto sea una observación de auditoría. Por ello no cuenta con una política contable específica para la medición, reconocimiento, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta de maíz blanco, considerando que es su principal fuente de ingreso.

➤ **ACALESE de R.L.**

Desde el año 2016, la asociación está aplicando la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES); la asociación si posee políticas para los demás procedimientos como las depreciaciones, inventarios, etc.; sin embargo, no cuenta con una política para el tratamiento financiero del contrato de opción de venta.

3.1.4.2 Reconocimiento

➤ **ASAESCLA de R.L.**

En el caso específico del contrato de opción de venta, sobre este no se ha establecido ningún tipo de política contable sobre el reconocimiento financiero del contrato de opción de venta. El efecto de la falta de política contable para este tipo de operación resulta en la falta de reconocimiento al momento de la firma después de cada negociación para entrega de maíz; el

contador de la asociación esclareció que contablemente no se reconoce su valor en ningún rubro financiero, por ello que posteriormente tampoco se reconoce al contrato como un instrumento financiero en ninguna de las características que ello implicaría; un activo por el derecho de venta adquirido el cual tiene potestad de hacer efectivo o no y el pasivo como consecuencia de la obligación contraída con el industrial, así como el reconocimiento de las posibles fluctuaciones en los precios lo cual podría favorecer o perjudicar a la asociación al momento de hacer efectiva la entrega del maíz.

➤ **ACALESE de R.L.**

Cuando ya se ha firmado el contrato y se compromete la asociación a entregar maíz, afirmaron no realizan ningún registro contable en sus libros y que bajo ninguna característica se considera al contrato de opción de venta como un instrumento financiero; únicamente reconocen el ingreso por la venta, al momento que se hacen las entregas parciales del maíz blanco a los industriales; ya que afirman les es más conveniente respecto al impuesto a la transferencia de bienes muebles y la prestación de servicios.

3.1.4.3 Medición

➤ **ASAESCLA de R.L.**

Al no reconocer el contrato de opción de venta como instrumento financiero, aseveran tampoco aplican medición inicial aun conociendo su valor razonable al momento de la firma del contrato, ni tampoco realizan comparaciones de precios sobre el precio pactado y por ende las fluctuaciones que estos experimentan desde la firma del contrato hasta la ocurrencia de las entregas.

➤ ACALESE de R.L.

Al no reconocer el contrato, no han establecido parámetros para la medición inicial por el valor del contrato firmado, por ello que no efectúan medición del mismo ni al inicio de la firma de este ni posteriormente o durante se van dando las entregas del maíz pactado.

En cuanto a las variaciones de los precios de mercado que ocurren desde la firma del contrato, las entregas parciales y la fecha final para hacer la última entrega; estas las miden auxiliándose en la base de datos que les proporciona el Ministerio de Agricultura y Ganadería, quien toma como referencia las plazas de San Miguel, Sensuntepeque y San Salvador, ya que son de mayor movimiento en cuanto a la venta de granos para producción industrial y además, la unidad de medida con la que se comercializa en dichas plaza es el quintal, tal y como se comercializa en BOLPROS. Sin embargo, estas evaluaciones de precios solo las toman como referencia para determinar si están ganando con la venta, mas no para considerar las fluctuaciones como valor de ganancia o pérdidas producidas por el instrumento financiero.

3.1.4.4 Presentación

➤ ASAESCLA de R.L.

En los estados financieros solo se brinda un panorama general de los ingresos por la venta de maíz blanco. El estado de resultado muestra las ventas totales sin distinguir las realizadas a particulares y cuales mediante el contrato de opción de venta. No solo los ingresos representan valor a considerar al momento de la venta de maíz, ya que, en algunas ocasiones cuando se hace la entrega, por motivos de calidad, el industrial decide no aceptar cierta cantidad del maíz ofrecido o lo acepta con la condición de recibir un descuento del total pactado, sin embargo al momento de cancelar las comisiones a BOLPROS se hace por el total pactado inicialmente sin importar si al final la asociación tuvo que hacer descuentos o se le rechazo parte del producto.

➤ ACALESE de R.L.

En los estados financieros actualmente no se presenta el contrato de opción de venta, solo se presenta el ingreso generado por la venta de maíz blanco, así mismo en el sistema contable no se cuenta con los respectivos controles para poder presentar este instrumento, esto debido a que no cuentan con una política contable que diga cómo se va a presentar en los estados financieros.

3.1.4.5 Información a Revelar

➤ ASAESCLA de R.L.

Al momento de revelar la información financiera en los estados, no revelan nada referente al contrato de opción de venta como un instrumento financiero, ya que para el contador de la asociación es una figura nueva desde la perspectiva financiera y contable, esto limita la aplicabilidad de la norma, porque se desconoce cómo abordar esta figura.

➤ ACALESE de R.L.

Debido a que no se cuenta con ningún procedimiento para el reconocimiento, medición inicial, posterior, así como tampoco políticas para el reconocimiento del contrato de opción de venta en ninguno de los rubros en los estados financieros; manifiestan que, al momento de presentar los estados financieros, del contrato de opción de venta no se revela ninguna información específica.

3.1.4.6 Capacitación Técnica

➤ ASAESCLA de R.L.

El contador afirma que no ha recibido ninguna capacitación financiera respecto a la modalidad de este tipo de contrato; las únicas orientaciones que reciben vienen del Ministerio de Agricultura y Ganadería, pero respecto al trato del maíz, calidad, etc.

➤ ACALESE de R.L.

Hasta la fecha el contador de la asociación asegura que ninguna institución gubernamental, de ninguna índole, les ha brindado capacitación alguna sobre la correcta aplicación de las normas financieras respecto a los instrumentos financieros; en este caso, el contrato de opción de venta.

3.1.5 Tratamiento Tributario del Contrato de Opción de Venta

➤ ASAESCLA de R.L.

Hasta el año 2017 poseían el beneficio de exención de impuesto sobre la renta, actualmente están realizando los trámites para obtener de nuevo el beneficio. Ante el Ministerio de Hacienda están catalogados como otros contribuyentes. Llevan libros de compras a contribuyentes, ventas a contribuyente y consumidor final, de acuerdo a lo establecido en el artículo 141 del código tributario respecto a los libros de impuesto a la transferencia de bienes muebles y la prestación de servicios.

En cuanto al contrato de opción de venta de acuerdo a la entrevista efectuada al contador de la asociación, no tiene aplicaciones tributarias, debido a que no reconocen dicho contrato en la contabilidad. La aplicación tributaria comienza en el momento de la entrega del maíz, debido a que en ese momento es cuando la asociación emite el comprobante, que para tales efectos es un Comprobante de Crédito Fiscal, generándole un delito fiscal a la asociación. La asociación se enfrenta con un problema tributario, debido a que las compras de maíz se le hacen por lo general a sujetos excluidos del impuesto, esto implica que al final de cada mes le resulta a pagar un monto elevado de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.

Solo en algunas ocasiones cuando con lo comprado a los asociados resulta insuficiente para cubrir la cuota de entrega pactada en el contrato de opción de venta, optan por comprarle a

otras asociaciones productoras de maíz blanco, siempre y cuando estos sean contribuyentes, para que al momento de realizar la compra se le genere crédito fiscal a la asociación, esto con el fin de hacerle frente al débito fiscal generado, de lo contrario les resulta en pérdida la comercialización de maíz a través de la bolsa. En algunas ocasiones cuando son grandes contribuyentes a quienes les venden, les retienen el 1% de IVA,

➤ ACALESE de R.L.

La clasificación que ostenta actualmente la asociación ante el Ministerio de Hacienda es de “otros contribuyentes”, por lo que, cuando les vende a grandes contribuyentes estos le retienen el uno por ciento en concepto de retención de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Prestación de Servicios. El contador manifiesta que llevan libro de compras a contribuyentes; ventas a consumidor final y contribuyentes; por lo que en este aspecto se mantiene en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias administrativas.

3.1.5.1 Compra del Maíz Blanco para la Comercialización en BOLPROS

➤ ASAESCLA de R.L.

Para el control de los inventarios del maíz blanco se lleva el control de lo que ingresa y todo esto es vendido; esto es así, porque el maíz es vendido en su totalidad no permanece más de dos semanas en el centro de acopio; cuando se compra el maíz a los asociados, este debe ser limpiado, curado y empacado a modo de estar listo para la entrega.

➤ ACALESE de R.L.

El ingreso lo reconoce al momento que emite los comprobantes de crédito fiscal (CCF), lo cual ocurre en cada entrega de maíz que realizan. Al momento de la compra del maíz, emiten factura de sujeto excluido. En algunas ocasiones les brindan “créditos” a los asociados y luego lo pagan con entregas de maíz blanco a la asociación para que esta lo pueda comercializar,

también los asociados entregan el maíz bajo la modalidad de mercadería en consignación con el objetivo de que la asociación venda el maíz y posteriormente le pague al asociado el precio pactado menos una comisión y en ocasiones el maíz la asociación lo compra al contado a los asociados

Cuando se compra el maíz este debe cumplir ciertas condiciones de calidad impuestas por la asociación, ya que las mismas son exigidas en el convenio. Entre las exigencias que debe cumplir están: que el maíz blanco debe ser de calidad, control de impurezas, tamaño del grano, humedad y cantidad de potótoxinas, ya que un alto nivel de estas hace no consumible el grano.

Los controles actuales sobre el tratamiento del inventario de maíz blanco son cuatro: el recibimiento y almacenaje, seguido de la evaluación del maíz comprado de lo cual se tomaba una muestra del lote comprado; luego la fumigación del maíz, incluso si el asociado asegura haberlo hecho; como tercer proceso es la selección del grano mediante la máquina de proceso agrícola que lo separa por tamaños para luego ser almacenado y empacado listo para ser entregado. Todos los procedimientos anteriores se manejan en una semana calendario. Los controles administrativos que se llevan son a mano, en un cuaderno.

3.1.5.2 Entrega

➤ ASAESCLA de R.L.

Al momento de la entrega la asociación emite el comprobante de crédito fiscal, tal como si fuere una venta ordinaria de productos agrícolas, las formalidades sobre la documentación adicional de la entrega solamente las realiza BOLPROS, debido a que se le da una comisión para ello. Después de la aceptación del maíz por parte de los industriales, la institución da fe que se ha hecho la entrega parcial o total de lo acordado en el contrato.

➤ ACALESE de R.L.

Las formalidades tributarias que se generan en la entrega del maíz blanco a través del convenio, es mediante un comprobante de crédito fiscal y en algunas ocasiones la nota de remisión la cual le da solo 8 días para emitir el comprobante de crédito fiscal. Algunos contribuyentes solicitan en lugar de la nota de remisión una nota de envío; en este caso, el contador de la asociación afirma que ha ocurrido que el contribuyente no muestra necesidad de requerir el CCF por la compra de maíz que hizo, y las resguardan en la asociación hasta por quince días; cuando eso ocurre y pasan a modo de ejemplo quince días, es hasta entonces que reconocen el ingreso y es hasta entonces que reconocen la salida de inventario del maíz, aun cuando este ocurrió días atrás.

3.1.6 Necesidad

➤ **ASAESCLA de R.L.**

El contador de la asociación afirma que se le presentaría dificultades si intentase reconocerlo financieramente en los estados financieros, ya que nunca lo han hecho. Desconocen el tratamiento financiero de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar en los estados financieros. Asegura que le sería de gran utilidad una guía de aplicación financiera sobre contrato de opción de venta.

➤ **ACALESE de R.L.**

El contador asegura que sobre el tratamiento tributario de la venta del maíz blanco a través de BOLPROS no le presenta dificultades debido a que no reconocen el contrato de opción de venta en los estados financieros, pero al reconocerlo si presentaría dificultades de aplicación. Así mismo manifiesta que en la parte financiera si le seria de mucha utilidad una guía de la correcta aplicación para este tipo de contrato, del cual él reconoce que no es un contrato de

compraventa. Debido a las circunstancias no le ha sido posible informarse para aplicarlo, desde el momento que se firma el contrato para las entregas de cada año.

3.1.7 Impacto Socioeconómico de la Compra de Maíz Blanco a los Asociados

En total se encuestaron 49 asociados pertenecientes a ambas asociaciones, de los cuales casi en su totalidad afirman que tienen más de 3 años de ser parte de la asociación; esto como indicador que la mayoría de ellos se unió al momento de ser constituidas. Considerando que en los municipios de Santa Clara y San Esteban Catarina el nivel de producción de maíz da abasto para la comercialización local y la realizada a través del convenio, y que el incremento en el número de asociados es prácticamente nulo, hace notar la dependencia económica de los asociados ya que la mayoría son personas mayores a los 40 años, lo que en cierta medida pone es situación de alerta para la continuidad de las asociaciones a largo plazo.

Del total de los asociados encuestados de las dos asociaciones, el 50 % respondió que uno de los beneficios que obtienen son; la capacitación y asistencia técnica realizadas por la asociación, sobre la siembra de maíz blanco; el otro 50 % afirmó que la ventaja es el acceso a créditos sin garantías y con bajo o nulo interés. Recordando que la asociación no se dedica al otorgamiento de créditos, en este sentido la función de los créditos está caracterizada por el nivel de producción histórica que tiene el asociado y con base en el nivel de cumplimiento conocido del productor.

El cien por por ciento de los asociados encuestados le ha vendido en más de una ocasión maíz blanco a la asociación. Lo cual indica una dependencia económica en ambas partes. Como se mencionó anteriormente, el registro de asociados nuevos no es una ocurrencia frecuente en las asociaciones, por ello que ambas variables dependen de sí mismas.

Todos los asociados encuestados respondieron que la modalidad que utiliza la asociación para que ellos puedan vender su maíz es el siguiente: se hace un acuerdo de palabra en el cual la asociación se compromete a pagarle el quintal de maíz a un precio determinado, menor al precio de venta pactado por la asociación y hasta que el maíz es vendido por la asociación a través de BOLPROS, se le paga el maíz al asociado. La figura aparentemente funciona como “mercadería en consignación”, en donde la asociación les acepta comercializar el maíz a un precio pactado menos una comisión por la venta del mismo, tomando en cuenta los costos y gastos atribuibles a la negociación.

Todos los encuestados afirman que la asociación pone los requisitos de calidad para comprarles el maíz blanco y que este se venda mediante el convenio. Los requisitos a cumplir son: libre de humedad, libre de impureza, no tenga granos picados o quebrados y libre de insectos muertos. Si el maíz ofrecido no cumple con los lineamientos dados, existe la posibilidad que ese maíz sea rechazado al momento de hacer la entrega en los plazos establecidos en el contrato de opción de venta.

Del total de los encuestados, el 93 % respondió que vender el maíz blanco a la asociación le da mayor beneficio económico; mientras que el 7 % respondió que en ocasiones les es más beneficioso económicamente venderlo en el mercado informal. En el caso de la venta en el mercado informal, se realiza cuando la asociación después de hacer las consideraciones y las evaluaciones de los precios del quintal de maíz pactado en el contrato y el precio del mercado informal, decide no hacer la entrega de maíz.

El 52 % de los encuestados afirma tener conocimiento del contrato de opción de venta y tienen una noción de como este funciona, mientras que el 48 %, manifestó desconocer el tipo de contrato y modo de comercialización del mismo.

El total de los asociados encuestados respondieron, que no tenían conocimiento del tratado de libre comercio entre El Salvador y Estados Unidos, en el cual se regula una desgravación arancelaria de la mayoría de los productos agrícolas importados a El Salvador, en el cual se considera el maíz blanco. Lo anterior implica que más allá del beneficio económico obtenido en la venta del maíz blanco por medio del convenio, los mismos asociados desconocen que esta oportunidad de una venta asegurada a un precio relativamente mejor que al precio del mercado informal está teniendo un impacto en la comercialización formal en las asociaciones nacionales que se dedican a comerciar mediante el convenio. También implica que el consumo nacional de maíz será suplido por maíz importado, a un precio mucho más competitivo que el ofrecido por las asociaciones en el país, lo que paradójicamente se convierte en una disminución de oportunidad de ventas a nivel nacional.

3.2 Conclusiones y Recomendaciones

3.2.1 Conclusiones

Acorde a lo descrito anteriormente y habiendo analizado los resultados sobre la aplicación actual del Contrato de Opción de Venta por las asociaciones ASAESCLA de R.L. y ACALESE de R.L., se establecen las siguientes conclusiones:

1. Las asociaciones ASAESCLA de R.L. y ACALESE de R.L. no cuentan con procedimientos de control interno, para determinar los costos, precios de compra y control de inventario que les permita controlar el valor económico del maíz blanco, con el fin de negociar mejores precios de venta con los industriales.
2. En el caso de la asociación ASAESCLA de R.L., no tiene definido la normativa contable que aplica para llevar su contabilidad formal.

3. ACALESE de R.L., aplica las NIFACES, pero no cuenta con políticas contables para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta.
4. El tratamiento tributario que aplican las asociaciones ASAESCLA de R.L. y ACALESE de R.L., no refleja el procedimiento acorde a las leyes vigentes, con respecto al contrato de opción de venta y todos los procedimientos que este implica.

3.2.2 Recomendaciones

Con el propósito de mejorar la toma de decisiones respecto a la comercialización de maíz blanco planteamos las siguientes recomendaciones:

1. Crear un procedimiento de control interno que esclarezca los costos por compra y costos por la venta de maíz blanco, con el fin de que las cifras reconocidas en los estados financiero sean fiables y que les permita a las asociaciones negociar mejores precios a la hora de vender el maíz a través de BOLPROS;
2. Se le sugiere a la asociación, ASAESCLA de R.L., actualizar su Sistema Contable con base en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) o las Normas de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES); al ser esta una asociación agropecuaria, puede decidir adoptar cualquiera de las dos.
3. Diseñar la política contable para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta, con base en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES).

4. Desarrollar el tratamiento tributario que se debe aplicar en las operaciones realizadas para comercializar el maíz blanco a través del contrato de opción de venta, que cumpla con lo establecido en las leyes vigentes.

3.3 Plan de Intervención

Una vez conocida la situación actual a través de los instrumentos aplicados a los sujetos de investigación, se propone “Una Guía de Aplicación que Oriente sobre el Reconocimiento, Medición, Presentación e Información a Revelar y Tratamiento Tributario del Contrato de Opción de Venta de Maíz Blanco”.

El presente plan contiene las actividades a realizar y los lineamientos sobre los cuales se desarrollará la propuesta de solución para dos de las recomendaciones planteadas, para ello se ha definido: estrategia, objetivo de la estrategia e indicador de la estrategia. De las recomendaciones dadas se dará solución a las siguientes:

Recomendaciones

3. Diseñar la política contable para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta, con base en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES).
4. Desarrollar el tratamiento tributario que se debe aplicar en las operaciones realizadas para comercializar el maíz blanco a través del contrato de opción de venta, que cumpla con lo establecido en las leyes vigentes.

Estrategia

El grupo de investigación desarrollará dos políticas contables sobre el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta. La primera con base en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y otra política contable basada en la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES). Se desarrollará un caso práctico para ambas políticas, de modo que ejemplifique la aplicación de cada una de ellas.

También se considerarán los procedimientos tributarios aplicables a las operaciones realizadas en la comercialización de maíz blanco a través del contrato de opción de venta, con base en las leyes vigentes.

Objetivo de la Estrategia

Elaborar una guía de aplicación sobre el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta, de la política contable con base en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), y de la política contable basada en la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES), así como su tratamiento tributario, para que las asociaciones privadas de interés social que utilizan el contrato de opción de venta de maíz blanco apliquen de forma oportuna los tratamientos financieros antes mencionados.

Indicador de la Estrategia

Que la guía de aplicación del contrato de opción de venta utilizado para comercializar el maíz blanco, reúna los requisitos financieros establecidos en las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y también los de la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES), además

muestre la aplicación tributaria del contrato. Así las asociaciones se orienten y decidan aplicar dichos procedimientos.

Tabla 13. Plan de intervención

FECHA	LUGAR	ACTIVIDAD	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	METODOLOGÍA A PROPUESTA	MATERIAL Y EQUIPO	RESPONSABLES	INDICADORES VERIFICABLES	FUENTE DE VERIFICACIÓN
Del 07 al 12 de julio de 2020	Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral	Presentar al asesor especialista y metodológico informe sobre la situación actual, para revisión de la información recolectada.	Que el asesor metodológico y especialista manifiesten sus opiniones y observaciones de la situación actual entregada.	Reunión del equipo de investigación para corregir observaciones realizadas por el asesor especialista y metodológico.	- Laptops, - USB, - Impresoras, - Fotocopias	-Br. Domínguez Alfaro Francisco Noel. -Br. Lara Hernández Domingo Antonio. -Br. Rivas Pérez Denis Eduardo.	Haber superado las observaciones realizadas por el asesor especialista y metodológico.	Propuesta de Situación Actual.
Del 12 al 20 de julio de 2020	Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral	Corregir las observaciones dadas por el asesor especialista y metodológico sobre la situación actual entregada.	Superar las observaciones dadas por el asesor especialista y metodológico.	Revisar las observaciones dadas por el especialista y metodológico.	- Laptops, - USB, - Impresoras, - Folders.	-Br. Domínguez Alfaro Francisco Noel. -Br. Lara Hernández Domingo Antonio. -Br. Rivas Pérez Denis Eduardo.	Mejorar el documento superando deficiencias	Situación actual.
Del 20 de julio al 20 de agosto de 2020	Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral	Entrega al asesor especialista y metodológico el primer borrador de propuesta de investigación	Que el asesor especialista y metodológico revisen la propuesta de investigación y que manifiesten su opinión y observaciones	Reunión del equipo investigador para corregir las observaciones realizadas por el asesor especialista.	- Laptops, - USB, - Impresoras, - Folders.	-Br. Domínguez Alfaro Francisco Noel. -Br. Lara Hernández Domingo Antonio. -Br. Rivas Pérez Denis Eduardo.	Superar las observaciones realizadas por el asesor especialista y metodológico.	Propuesta de Investigación

Del 20 de agosto al 15 de septiembre	Universidad de El Salvador, Facultad Multidisciplinaria Paracentral	Entrega al asesor especialista y metodológico primer borrador de documento final de la investigación	Que el asesor especialista y metodológico revisen la propuesta de documento final de la investigación y que manifiesten sus opiniones o sus observaciones	Reunión del equipo investigador para corregir las observaciones realizadas por el asesor especialista y metodológico.	- Laptops, - USB, - Impresoras, - Fólderes.	-Br. Domínguez Alfaro Francisco Noel. -Br. Lara Hernández Domingo Antonio. -Br. Rivas Pérez Denis Eduardo.	Superar las observaciones realizadas por el asesor especialista y metodológico.	Documento final
---	---	--	---	---	--	---	---	-----------------

4 CAPITULO IV: GUÍA DE APLICACIÓN PARA EL RECONOCIMIENTO, MEDICIÓN, PRESENTACIÓN E INFORMACIÓN A REVELAR Y TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL CONTRATO DE OPCIÓN DE VENTA DE MAÍZ BLANCO, CON BASE EN LA NORMA DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA ASOCIACIONES COOPERATIVAS DE EL SALVADOR (NIFACES) Y LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS ENTIDADES (NIIF PARA LAS PYMES)

4.1 Política Contable con Base en la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)

Esta política contable es de carácter especial, para las asociaciones agropecuarias que se dedican a comercializar maíz blanco, utilizando instrumentos financieros negociados en la Bolsa de Productos y Servicios, mediante el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco. Los instrumentos financieros negociados en la Bolsa de Productos y Servicios, son instrumentos de carácter privado, en el cual intervienen las partes interesadas, para convenir la negociación de la producción de maíz blanco nacional que se espera obtener en el futuro, tomando como base dos elementos esenciales:

- El clima: este es importante porque impacta directamente en la calidad del grano de maíz blanco nacional y la cantidad de producción nacional.
- Los precios del mercado: este parámetro es relevante porque, permite a la asociación conocer el precio nacional del maíz blanco, sirviendo como herramienta para las mediciones del valor razonable del maíz blanco.

Los instrumentos financieros tienen una regulación especial en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y NIIF para las PYMES, dicha aplicación es exigida por el Consejo

de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA), al adoptar estas regulaciones. Es por ello que se impulsa por este grupo de investigación una interpretación más detallada de este tipo de tratamientos financieros, con el ánimo de generar discusión sobre este tema de investigación.

4.1.1 Política Contable para el Reconocimiento, Medición, Presentación e Información a Revelar del Contrato de Opción de Venta

4.1.1.1 Secciones Principales en las que se Fundamenta la Política Contable

➤ Sección 10 “Políticas Estimaciones y Errores Contables”

Esta sección específica en su párrafo 10.4, que si las NIIF para las PYMES, no tratan específicamente una transacción u otro suceso o condición, la gerencia de la entidad utilizará su juicio para desarrollar y aplicar una política contable, cuya información sea:

- a) relevante, para la toma de decisiones económica de los usuarios.
- b) fiable;
 - en el sentido de presentar la situación financiera, el rendimiento y flujo de efectivo de la entidad.
 - reflejar la esencia económica, otros sucesos relevantes y condiciones.
 - sean neutrales, prudentes y estén completos de todos sus extremos significativos.

Al realizar los juicios antes expuestos, el párrafo 10.5 describe, que la entidad considerará y aplicará las siguientes fuentes, en orden descendente:

- a) requerimientos y guías establecidas en esta Norma, que traten cuestiones similares y relacionadas; y

- b) definiciones, criterios de reconocimiento y conceptos de medición para activos, pasivos, ingresos y gastos y los principios generales en la sección 2 “Conceptos y Principios Generales”.

Al realizar los juicios descritos en párrafo 10.4, la gerencia puede considerar así mismo aplicar los requerimientos y guías en las **NIIF completas** que traten cuestiones similares y relacionadas.

Esto permite a las pequeñas y medianas entidades que adopten las NIIF para las PYMES, tener la oportunidad de fundamentar los criterios contables adoptados con las NIIF completas, en aquellos casos donde el tema tratado no se encuentre especificado en el ordenamiento descrito en el párrafo 10.5 de la sección 10.

El párrafo 10.7 establece que las entidades que adopten la aplicación de las NIIF para las PYMES, deberán seleccionar y aplicar sus políticas contables de manera uniforme para transacciones, otros sucesos y condiciones que sean similares.

➤ **Sección 11 “Instrumentos Financieros Básicos”**

Esta sección abarca muchas especificaciones que forman un complemento a la hora de fundamentar una política contable de instrumentos financieros, debido a que muchas características que no están contempladas en otras secciones, esta sección las especifica, es por ello que las entidades elegirán aplicar en el caso de instrumentos financieros, la sección 11 y 12 de las NIIF para las PYMES o aplicar otras secciones.

➤ **Sección 12 “Otros Temas Relacionados con los Instrumentos financieros”**

Esta sección abarca los temas relacionados con los instrumentos financieros que no estén contemplados en la sección 11, una buena parte de la sección 12 se centra en la contabilidad de coberturas, cuya realización es probable que exista. Es así que, en los Fundamentos de las Conclusiones de las NIIF para las PYMES, específicamente el párrafo FC103 lit. b) establece que;

la contabilización de coberturas estaría prohibida si el instrumento de cobertura pudiese ser pagado de manera anticipada o contuviese una opción de venta u otras características de terminación anticipada u ampliación del instrumento. Esto resultaría casi imposible para muchas PYMES debido que, para reconocer un instrumento de cobertura y de la partida cubierta, incluyendo los plazos deben coincidir y no tendrían que ser plazos condicionales. En el caso del contrato de opción de venta negociado por las asociaciones agropecuarias, existen plazos condicionados y la negociación del maíz constituye un contrato de opción de venta.

Entonces ¿dónde se fundamenta el reconocimiento de contrato de opción de venta para las PYMES?

Los párrafos 12.4 y 12.5 de la sección 12 de las NIIF para las PYMES, definen lo siguiente: en el caso de los contratos que imponen riesgo al comprador o vendedor que no son típicos de cualquier otro contrato de compra o de venta de partidas no financieras. Es decir, esta sección abarca todos los instrumentos que generen un impacto en los estados financieros de la entidad y cuya negociación contenga riesgos de compra o de venta.

Como también la sección 10 de las NIIF para las PYMES, nos permite retomar los criterios de las NIIF completas en aquellos casos en los cuales el tratamiento contable no se encuentre definido en las PYMES, como es el caso del contrato de opción de venta, en este caso retomamos los criterios de la Norma Internacional de Información Financiera 9 “Instrumentos Financieros”; en el párrafo 2.7 establece lo siguiente: “Una opción emitida de compra o venta del elemento no financiero, que pueda ser liquidada por el importe neto, en efectivo o en otro instrumento financiero, o mediante el intercambio de instrumentos financieros, de acuerdo con el párrafo 2.6(a) o 2.6(d), está dentro del alcance de esta Norma.

4.1.1.2 Objetivo de la Política Contable

El objetivo de esta política contable es establecer los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, así como la baja en cuentas de los activos financieros y pasivos financieros surgidos a partir del contrato de opción de venta, utilizado por las asociaciones agropecuarias para comercializar el maíz blanco, a través de la Bolsa de Productos y Servicios (BOLPROS).

4.1.1.3 Alcance de la Política Contable

Esta política se aplicará al contrato de opción de venta, utilizado por las asociaciones agropecuarias, que sean parte del Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco. Esta política no es aplicable a cualquier otro tipo de instrumentos financieros que no sea de la naturaleza del contrato de opción de venta.

4.1.1.4 Reconocimiento Inicial

Cláusulas del contrato

Se reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero con cambios en resultado, si y solo si, la asociación se vuelve parte de las cláusulas contractuales de un instrumento financiero y este último este dentro del alcance de esta política contable.

El momento oportuno para el reconocimiento será aquel en que la asociación contraiga obligaciones para con terceros. En el convenio se entera por contraída las obligaciones al momento que se origina la orden de negociación, por lo que una vez está registrada en la bolsa será el momento en que se deberá reconocer un activo financiero o un pasivo financiero.

Para determinar si es un activo financiero o un pasivo financiero, se evaluará si el precio negociado es mayor al valor razonable, si es así se reconocerá un activo financiero con cambios en resultados,

pero si el valor razonable resultase mayor que el precio negociado entonces se reconocerá un pasivo financiero con cambios en resultados.

4.1.1.5 Medición Inicial

Una vez reconocido un activo financiero o pasivo financiero, la asociación lo medirá de la siguiente manera: Si se reconoció un activo, al valor negociado se le restará el valor razonable, el resultado obtenido será el valor del activo financiero; si se reconoció un pasivo financiero, al valor razonable se le restará el valor negociado, el resultado obtenido será el valor del pasivo financiero.

En ninguno de los dos casos los gastos de transacción se incluirán como parte del activo o pasivo financiero; estos se agregarán directamente al resultado del ejercicio.

4.1.1.6 Medición Posterior

Al final de cada ejercicio la asociación determinará mediante una tabla la diferencia entre el precio negociado en el contrato de opción de venta y el valor razonable, al resultado de esa operación se le restará lo reconocido inicialmente para obtener el valor real del aumento o disminución del activo o pasivo financiero. De este puede ocurrir que, con la medición posterior, el valor indique una reversión del activo o pasivo reconocido inicialmente, por lo que primero se deberá dar de baja para luego reconocer el activo o pasivo financiero resultante de la medición posterior.

También se harán mediciones en cada entrega, para determinar si el valor razonable ha subido o bajado. Como resultado de estas mediciones se reconocerá también un aumento o disminución del activo o pasivo financiero.

Si al momento de la nueva medición, los precios de mercado del maíz blanco son inestables, se tomará otra técnica de medición que resulte fiable, como también se puede tomará como válido, el valor razonable de la última fecha que fue medido con fiabilidad el activo o pasivo financiero.

4.1.1.7 Presentación

Limitante

Al contar en El Salvador con poca información del tratamiento financiero para este tipo de instrumentos financieros, específicamente el Contrato de Opción de Venta, y dado que, a través de los datos obtenidos mediante el instrumento dirigido a los contadores de las asociaciones sujetas a este estudio, fueron ellos quienes manifestaron desconocer que este tipo de instrumentos financieros se caracterizan por ser tratados de forma especial.

Manifestamos: como grupo de investigación, habiendo analizado las características del Contrato de Opción de Venta bajo los parámetros establecidos en las NIIF para las PYMES en la sección 4 “Estado de Situación Financiera” en sus párrafos 4.2, 4.5 y 4.7, sugerimos sea presentado de la forma siguiente:

➤ Estado de Situación Financiera

Activo financiero: se presentará la partida de *activos financieros*, por separado del Efectivo y Equivalentes de Efectivo, Cuentas por Cobrar, Activos Biológicos e Inversiones.

Cumplimiento la condición del párrafo 4.5 lit. c) “*espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes desde la fecha sobre la que se informa*” se clasificará el *activo financiero* como parte del activo corriente. Y, siguiendo el orden presentado en el párrafo 4.2 la cuenta *activos financieros* se presentará posterior o después de las cuentas por cobrar y sobre la cuenta inventarios.

Pasivo financiero: se presentará la partida de *pasivos financieros*, separado de las Cuentas por Pagar y Provisiones de Cualquier tipo.

Cumpliendo las especificaciones del párrafo 4.7 lit. a) y c) se clasificará el pasivo financiero como parte del pasivo corriente. Y, siguiendo el orden presentado en el párrafo 4.2 la cuenta *pasivos financieros* se presentará después de las cuentas por pagar.

➤ Estado de resultados

La guía de la NIIF para las PYMES, establece que la presentación de las cuentas de resultado deberá presentarse de acuerdo al modelo de negocio de la entidad, por lo que el Estado de Resultado deberá presentar los gastos por su función.

Se deberá presentar los ingresos financieros correspondiente a los instrumentos financieros de forma separa de los ingresos ordinarios.

Los gastos financieros generados por el pasivo financiero proveniente del contrato de opción de venta, se presentarán de forma separada de todos los demás gastos.

4.1.1.8 Información a Revelar

De acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), sección 11 y 12, una entidad revelará lo siguiente:

Estado de Situación Financiera:

- los importes en libros de sus activos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados.
- pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados.
- los plazos y condiciones de los instrumentos.
- para los activos financieros y pasivos financieros medidos al valor razonable, la entidad informará sobre la base utilizada para determinar el valor razonable, esto es, el precio de mercado cotizado en un mercado activo.

Baja en Cuentas:

- La naturaleza de los activos.
- la naturaleza de los riesgos y ventajas inherentes a lo que la entidad continúa expuesta.

Partidas de Ingresos, Gastos, Ganancias o Pérdidas:

- Los ingresos y gastos incluidos los cambios al valor razonable reconocidos en Activos Financieros o Pasivos Financieros.

4.1.1.9 Baja en Cuentas

Se dará de baja en cuentas el activo financiero o pasivo financiero reconocido, cuando:

- Las asociaciones agropecuarias realicen las entregas de maíz blanco ya sean totales o parciales y quedé libre de obligaciones con la otra parte contractual. Cuando haga entregas parciales dará de baja en cuentas el proporcional del activo o pasivo financiero correspondiente a las entregas realizadas;
- La asociación opte por vender el maíz blanco a terceros, que no forman parte del contrato de opción de venta de maíz blanco.

4.2 Política Contable con Base en la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES)

Esta política contable es de carácter especial, para las asociaciones cooperativas que se dedican a comercializar maíz blanco, utilizando instrumentos financieros negociados en la Bolsa de Productos y Servicios, mediante el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco.

4.2.1 Política Contable para el Reconocimiento, Medición, Presentación e Información a Revelar del Contrato de Opción de Venta

4.2.1.1 Secciones Principales en las que se Fundamenta la Política Contable

➤ Sección 10 “Políticas Contable, Estimaciones y Errores”

Esta sección específica en su párrafo 10.4, que si las NIFACES, no tratan específicamente una transacción u otro suceso o condición, el Consejo de Administración y la gerencia de la asociación utilizará su juicio para desarrollar y aplicar una política contable, cuya información sea:

- a) relevante, para la toma de decisiones económica de los usuarios.
- b) fiable;
 - en el sentido de presentar la situación financiera, el rendimiento y flujo de efectivo de la asociación cooperativa;
 - reflejen la esencia económica de las transacciones, otros sucesos y condiciones, y no simplemente su forma legal;
 - sean neutrales, es decir, libres de sesgo;
 - sean prudentes;
 - estén completos en todos sus extremos significativos

Al realizar los juicios antes expuestos, el párrafo 10.5 establece que el Consejo de Administración y la gerencia se referirá y considerará la aplicabilidad de las siguientes fuentes en orden descendente;

- a) requerimientos y guías establecidas en esta Norma, que traten cuestiones similares y relacionadas; y

- b) definiciones, criterios de reconocimiento y conceptos de medición para activos, pasivos, ingresos y costos y los principios generales en la sección 2 “Conceptos y Principios Generales”.

Al realizar los juicios descritos en párrafo 10.4, el Consejo de Administración y la gerencia puede también considerar los requerimientos y guías en otras normas contables generalmente aceptadas en El Salvador que traten cuestiones similares y relacionadas.

El párrafo 10. 7 de esta sección establece que las asociaciones cooperativas que adopten la aplicación de las NIFACES, deberán seleccionar y aplicar sus políticas contables de manera uniforme para transacciones, otros sucesos y condiciones que sean similares.

➤ **Sección 11 “Instrumentos Financieros Básicos”**

Las asociaciones cooperativas solo podrán optar entre aplicar lo previsto en la Sección 11 y Sección 12 en su totalidad, cuando se trate de instrumentos financieros.

➤ **Sección 12 “Otros Temas Relacionados con los Instrumentos financieros”**

Esta sección abarca los temas relacionados con los instrumentos financieros que no estén contemplados en la sección 11.

Según el párrafo 12.4, esta sección se aplica a todos los contratos que imponen riesgos al comprador o vendedor que no son típicos de los contratos de compra o venta de activos tangibles. En este caso, esta sección aplica al contrato de opción de venta debido que representa una negociación de riesgo para las asociaciones cooperativas, porque depende de algunos factores externos su realización.

En el caso del contrato de opción de venta al ser este un contrato de carácter especial para la negociación de la venta de maíz blanco, el Consejo de Administración y la gerencia deberán

presentar este contrato en sus estados financieros, siguiendo los criterios técnicos establecidos en la sección 10.4. y demás secciones que traten este tema.

4.2.1.2 Objetivo de la Política Contable

El objetivo de esta política contable es establecer los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, así como la baja en cuentas de los activos financieros y pasivos financieros surgidos del contrato de opción de venta, utilizado por las asociaciones cooperativas, para comercializar el maíz blanco, a través de la Bolsa de Productos y Servicios (BOLPROS).

4.2.1.3 Alcance de la Política Contable

Esta política se aplicará al contrato de opción de venta, utilizado por las asociaciones cooperativas, que sean parte del Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco. Esta política no es aplicable a cualquier otro tipo de instrumentos financieros que no sea de la naturaleza del contrato de opción de venta.

4.2.1.4 Reconocimiento Inicial

Cláusulas del contrato

Se reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero con cambios en resultado, si y solo si, la asociación cooperativa se vuelve parte de las cláusulas contractuales de un instrumento financiero y este último este dentro del alcance de esta política contable.

El momento oportuno para el reconocimiento será aquel en que la asociación cooperativa contraiga obligaciones para con terceros. En el convenio se entera por contraída las obligaciones al momento que se origina la orden de negociación, por lo que una vez está registrada en la bolsa será el momento en que se deberá reconocer un activo financiero o un pasivo financiero.

Para determinar si es un activo financiero o un pasivo financiero, se evaluará si el precio negociado es mayor al valor razonable, si es así se reconocerá un activo financiero con cambios en resultados, pero si el valor razonable resultase mayor que el precio negociado entonces se reconocerá un pasivo financiero con cambios en resultados.

4.2.1.5 Medición Inicial

Una vez reconocido un activo financiero o pasivo financiero, la asociación cooperativa lo medirá de la siguiente manera: Cuando el valor negociado sea mayor que el valor razonable, se reconocerá un activo financiero, por el contrario, si el valor razonable es mayor que el valor negociado se reconocerá un pasivo financiero.

En ninguno de los dos casos los gastos de transacción se incluirán como parte del activo o pasivo financiero.

4.2.1.6 Medición Posterior

Al final de cada ejercicio la asociación determinará mediante una tabla la diferencia entre el precio negociado en el contrato de opción de venta y el valor razonable, al resultado de esa operación se le restará el valor del reconocimiento inicial, para obtener el valor del aumento o disminución del activo o pasivo financiero. De este proceso puede ocurrir que, con la medición posterior, el valor indique que el precio pactado es mayor al valor razonable o menor.

También se harán mediciones en cada entrega, para evaluar si se han efectuado cambios en el valor razonable, como resultado de estas mediciones se reconocerá también un aumento o disminución del activo o pasivo financiero.

4.2.1.7 Presentación

Limitante

Al no contar en El Salvador con antecedentes del tratamiento financiero para este tipo de instrumentos financieros, específicamente el Contrato de Opción de Venta, y dado que, a través de los datos obtenidos mediante el instrumento dirigido a los contadores de las asociaciones sujetas a este estudio, fueron ellos quienes manifestaron desconocer que este tipo de instrumentos financieros se caracterizan por ser tratados de forma especial.

Manifestamos: como grupo de investigación, habiendo analizado las características del Contrato de Opción de Venta bajo los parámetros establecidos en la NIFACES en la sección 4 “Estado de Situación Financiera” y en sus párrafos 4.2, 4.5 y 4.7, sugerimos sea presentado de la forma siguiente:

➤ Estado de Situación Financiera

Activo financiero: se presentará la partida de *activos financieros*, por separado del Efectivo y Equivalentes de Efectivo, Cuentas por Cobrar, Activos Biológicos e Inversiones.

Cumplimiento la condición del párrafo 4.5 lit. c) “*espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes desde la fecha sobre la que se informa*” se clasificará el activo financiero como parte del activo corriente. Y, siguiendo el orden presentado en el párrafo 4.2 la cuenta *activos financieros* se presentará después de las cuentas por cobrar y la cuenta inventarios.

Pasivo financiero: se presentará la partida de *pasivos financieros*, separado de las Cuentas por Pagar y Provisiones de Cualquier tipo.

Cumplimiento la condición del párrafo 4.7 lit. a) y c) se clasificará el pasivo financiero como parte del pasivo corriente. Y, siguiendo el orden presentado en el párrafo 4.2 la cuenta *pasivos financieros* se presentará debajo de las cuentas por pagar.

➤ Estado de resultados

En el Estado de Resultado la asociación cooperativa deberá presentar los gastos por su función. Se deberá presentar los ingresos financieros correspondiente a los instrumentos financieros de forma separada de los ingresos ordinarios.

Los gastos financieros generados por el pasivo financiero proveniente del contrato de opción de venta, se presentarán de forma separada de todos los demás gastos.

4.2.1.8 Información a Revelar

De acuerdo a la Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador (NIFACES), sección 11 y 12, una entidad revelará lo siguiente:

Estado de Situación Financiera:

- Los importes en libros de sus activos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados.
- pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados.
- los plazos y condiciones de los instrumentos.
- para los activos financieros y pasivos financieros medidos al valor razonable, la entidad informará sobre la base utilizada para determinar el valor razonable, esto es, el precio de mercado cotizado en un mercado activo u otra técnica de valoración.

Baja en Cuentas:

- La naturaleza de los activos.
- la naturaleza de los riesgos y ventajas inherentes a lo que la entidad continúa expuesta.

Partidas de Ingresos, Gastos, Ganancias o Pérdidas:

- Los ingresos y gastos incluidos los cambios al valor razonable reconocidos en Activos Financieros o Pasivos Financieros.

4.2.1.9 Baja en Cuentas

Se dará de baja en cuentas el activo financiero o pasivo financiero reconocido, cuando:

- La asociación cooperativa realice las entregas de maíz blanco ya sean totales o parciales y quedé libre de obligaciones con la otra parte contractual. Cuando haga entregas parciales dará de baja en cuentas el proporcional del activo o pasivo financiero correspondiente a las entregas realizadas;
- La asociación cooperativa opte por vender el maíz blanco a terceros, que no forman parte del contrato de opción de venta de maíz blanco.

4.3 Generalidades para la Medición del Contrato

4.3.1 Reconocimiento Inicial del Contrato

Una vez hecha lectura y evaluación de las cláusulas del contrato y se observa que cumple con la política contable para ser reconocido como instrumento financiero, se procede a la medición inicial.

4.3.2 Medición Inicial

En el proceso de medición inicial del contrato de opción de venta, se efectuarán comparaciones entre el precio de negociado del quintal de maíz blanco con el valor razonable. Al hacer la evaluación pueden resultar tres situaciones, que son las siguientes:

Si	Valor Razonable	es mayor a	Precio negociado	se reconoce	Pasivo Financiero
Si	Valor Razonable	es menor a	Precio negociado	se reconoce	Activo Financiero
Si	Valor Razonable	es igual a	Precio negociado	no se reconoce	Ni activo ni pasivo financiero

4.3.3 Medición Posterior

Se deben hacer evaluaciones del valor razonable al cierre contable y en cada entrega de maíz blanco para determinar con precisión el valor del activo o pasivo financiero a dar de baja total o parcialmente. Es de obligatoriedad medir el valor razonable del instrumento financiero al final del ejercicio, para presentar en los estados financieros una imagen fiel de su valor.

Si la asociación realizó una entrega en el mes de diciembre y midió el valor razonable del instrumento financiero, puede utilizar este valor como valor razonable de medición posterior, aunque esta valoración ocurra antes del cierre del ejercicio contable.

Se presentan a continuación las condiciones en la medición posterior, dependiendo de lo reconocido inicialmente:

– Activo financiero

Si	Medición posterior de valor razonable	es mayor a	Medición inicial de valor razonable	=	Disminución del Activo Financiero
Si	Medición posterior de valor razonable	es menor a	Medición inicial de valor razonable	=	Aumento del Activo Financiero

– Pasivo financiero

Si	Medición posterior de valor razonable	es mayor a	Medición inicial de valor razonable	=	Aumento del Pasivo Financiero
Si	Medición posterior de valor razonable	es menor a	Medición inicial de valor razonable	=	Disminución del Pasivo Financiero

4.4 Caso Práctico del Contrato de Opción de Venta

4.4.1 Conceptos Fundamentales

Bolsa: Bolsa de Productos y Servicios de El Salvador. Referida en adelante como BOLPROS.

Convenio: Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco. Referido en adelante como convenio.

Contrato de Opción de Venta: Instrumento legal de transacción por el que, el productor tiene la opción de vender el producto, a un precio y calidad predeterminados, en una fecha futura, dentro de un plazo establecido, y por su parte, el industrial tiene la obligación de comprar el producto, al precio y calidad predeterminados, en la fecha y dentro del plazo fijado.

Instrumento Financiero: es un contrato que da lugar a un activo financiero de una entidad o a un pasivo financiero.

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

Industriales: Personas naturales o jurídicas en el país, dedicadas al procesamiento de maíz blanco para la obtención de harina.

Periodo de entregas: del 1 de octubre al 28 o 29 de febrero del siguiente año. Estas fechas pueden cambiar según acuerdo entre productores e industriales (Cláusula 12 – Convenio).

Productores: Personas naturales o jurídicas dedicadas en El Salvador a la producción de maíz blanco.

Valor razonable: es un precio cotizado para un activo idéntico (o activo similar) en un mercado activo.

Precio Mayorista Promedio: Concepto desarrollado por el grupo de investigación basado en los datos proporcionados por el MAG, publicados diariamente en el sitio web.

4.4.2 Prediagnóstico para la Negociación del Precio de Maíz Blanco

El día 31 de agosto de 2019 la Asociación Agropecuaria de Maíz de Responsabilidad Limitada (ASAGRIM de R.L.) realizó un estudio de precios del mercado nacional de maíz blanco y de los costos de aprovisionamiento (Cláusula 8 – Convenio); los cuales se presentan a continuación:

- ❖ Precios de maíz blanco por quintal, de las principales plazas de mayoreo de El Salvador, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Análisis de los Precios de Mercado del Año 2018

Para la referencia del mercado nacional se evalúa la variación de los precios ocurridos durante el contrato de opción de venta del año 2018. Por ello se toman los precios de agosto 2018 cuando se negoció el contrato y los precios de febrero 2019 que corresponde al mes de las últimas entregas.

Con lo que se obtiene:

- Precios de las Principales Plazas Mayoristas de El Salvador al 30 de agosto de 2018

Producto	Unidad de Venta ^a	PRECIOS DIARIOS NACIONALES*			Promedio Nac. día Anterior	Variación ^c	
		Precio Promedio ^b Nacional \$	Mínimo	Máximo		\$	%
FRIJOL TINTO O CORRIENTE NACIONAL	QUINTAL ^o	51.4	48.0	55.0	51.7	↓ (0.3)	-0.6%
MAÍZ BLANCO	QUINTAL^o	22.8	22.0	24.0	23.2	↓ (0.4)	-1.7%
SORGO	QUINTAL ^o	21.3	20.0	23.0	21.8	↓ (0.5)	-2.3%

*Plazas visitadas este día: San Salvador (c. Gerardo Barrios y La Tiendona), Santa Ana, Santa Tecla, San Vicente, La Unión.
 Leyenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior
 Precios Promedios Preliminares

fuentes: <http://www.mag.gob.sv/direccion-general-de-economia-agropecuaria/estadisticas-agropecuarias/informe-diario-de-precios-de-productos-agropecuarios/>

b) Precios de las Principales Plazas Mayoristas de El Salvador al 28 de febrero de 2019

Producto		CALLE GERARDO BARRIOS, SAN SALVADOR							SANTA ANA			SAN VICENTE			LA UNION			
		Unid. de Venta	Promedio 28/feb	Mínimo	Máximo	Promedio 27/feb	Var.	\$	%	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
FRIJOL NEGRO		QUINTAL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0.0	0.0	0.0
MAÍZ BLANCO		QUINTAL	20.3	19.5	21.0	20.3	↑	0.0	0.0%	19.6	19.0	20.0	19.8	19.0	20.0	21.8	21.0	23.0
SORGO		QUINTAL	15.0	14.0	16.0	15.0	=	0.0	0.0%	13.8	13.0	14.0	15.0	14.5	15.5	17.0	16.0	19.0

Leyenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior
 Nota: Precios Promedios Preliminares
 n.d. No disponible.

fuelle: <http://www.mag.gob.sv/direccion-general-de-economia-agropecuaria/estadisticas-agropecuarias/informe-diario-de-precios-de-productos-agropecuarios/>

En febrero 2019 los datos proporcionados por el MAG corresponden al detalle del precio promedio de las principales plazas, por lo que corresponde obtener por cuenta propia el Precio Mayorista Promedio por quintal (PMP), el cual para febrero 2019 fue:

$$\text{PMP: } \frac{\$20.30 + \$19.60 + \$19.80 + 21.80}{4} = \$20.37$$

La varianza entre agosto 2018 y febrero 2019 equivale a una disminución de \$2.43 en el precio del quintal.

Los asociados también estiman que las condiciones tanto económicas como climatológicas no diferirán en gran medida para la cosecha del año 2019 con respecto al año anterior; y que la proyección de que el precio baje en los próximos seis meses es muy probable. *Por lo que se acuerda tomar el Precio Mayorista Promedio de agosto 2019 como valor razonable al momento de la negociación.*

4.4.3 Negociación del Contrato de Opción de Venta del Año 2019

4.4.3.1 Estimación de Precio de Mercado y Costos de Aprovisionamiento para la Negociación del Maíz Blanco

❖ Precios de las Principales Plazas Mayoristas de El Salvador al 30 de agosto de 2019

		Informe Diario de Precios Mayoristas, según plazas visitadas												INDECAEA1590819			
		Granos Básicos												← menú			
		30 de agosto de 2019															
		CALLE GERARDO BARRIOS, SAN SALVADOR				CHALATENANGO			COJUTEPEQUE			SAN MIGUEL					
Producto	Unid. de Venta	Promedio 30/ago	Mínimo	Máximo	Promedio 29/ago	Var.	\$	%	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
FRUJOL NEGRO	QUINTAL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
MAÍZ BLANCO	QUINTAL	19.0	18.5	19.5	19.0	↓	0.0	0.0%	21.7	21.0	22.0	20.4	19.0	21.0	19.9	19.0	21.0
SORGO	QUINTAL	19.9	19.0	20.0	19.8	↑	0.1	0.3%	20.3	20.0	21.0	20.6	20.0	22.0	18.7	18.0	20.0

Leyenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior

Nota: Precios Promedios Preliminares

n.d. No disponible.

fuentes: <http://www.mag.gov.sv/direccion-general-de-economia-agropecuaria/estadisticas-agropecuarias/informe-diario-de-precios-de-productos-agropecuarios/>

$$\text{Precio Mayorista Promedio: } \frac{\$19.00 + \$21.70 + \$20.40 + 19.90}{4} = \$20.25$$

❖ Costo de aprovisionamiento

Son todos los costos atribuibles al proceso de distribución de maíz blanco.

- Costos totales
 - a) Costo de compra

Costo de compra		
Quintales	Costo unitario	Total costo de compra
10,000	\$14.75	\$147,500.00

- b) Mano de obra

En la mano de obra se cancelará a tres obreros por realizar las tareas de limpieza y curación. Las tareas se estiman realizadas en 18 días a \$7.00 por día.

Mano de obra			
Concepto	Costo diario	días	Total mano de obra
3 empleados	\$7.00	18	\$378.00

c) Costos indirectos

- ✓ Pastillas de sulfuro: se requiere 1 pastilla por cada 4 quintales. El paquete contiene 18 unidades y tiene un costo de \$5.00.

Cantidad requerida: $\frac{10,000 \text{ QQ}}{4} = 2,500 \text{ pastillas}$; $\frac{2,500}{18} \approx 139 \text{ paquetes}$

- ✓ Diesel: se requiere de 1 galón para limpiar 100 quintales. El precio del Diesel a la fecha es de \$2.26.

Cantidad requerida: $\frac{10,000 \text{ QQ}}{100} = 100 \text{ galones}$

- ✓ Bolsas de Nylon: se utilizará de una bolsa por quintal. El costo de cada bolsa es de \$0.05.

Costos Indirectos			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Total
Paquete de pastillas de sulfuro	139	\$5.00	\$ 695.00
Diesel (Galón)	100	\$2.16	\$ 216.00
Bolsas de Nylon	10,000	\$0.05	\$ 500.00
Total costos indirectos			\$1,411.00

- Gastos por transporte

Se ha determinado que el gasto de transporte será de \$0.25 por quintal

Gasto de transporte			
Concepto	Quintales	Precio por quintal	Total
Primera entrega maíz blanco	3,000	\$0.25	\$ 750.00
Segunda entrega maíz blanco	3,500	\$0.25	\$ 875.00
Tercera entrega maíz blanco	3,500	\$0.25	\$ 875.00
Total gasto de transporte			\$2,500.00

- Costo unitario

Costo unitario			
Concepto	Costo	Quintales	Costo unitario
Costo de compra por quintal			\$14.75
Total costo mano de obra	\$ 378.00	10,000	\$ 0.04
Total costos indirectos	\$ 1,411.00	10,000	\$ 0.14
Subtotal costos			\$14.93
Total gasto de transporte	\$ 2,500.00	10,000	\$ 0.25
Total costo unitario			\$15.18

Precio de aprovisionamiento para negociar

Costo unitario + gastos + ganancia estimada			
	Total costo unitario		\$15.18
+	Canon por suscripción de contrato ¹	0.50 %	\$ 0.08
+	Comisión de puesto de bolsa ¹	0.425 %	\$ 0.06
=	Costo unitario + gastos de negociación		\$15.32
+	Ganancia esperada ²	10 %	\$ 1.53
=	Precio para negociar		\$ 16.85

¹ Valor calculado con el con el total costo unitario

² Valor calculado con el resultado de costo unitario + gastos de negociación

Tabla 14. Precios para Negociación en BOLPROS

Precios de referencia	Unidad de medida	Precio Unitario
Precio Mayorista Promedio por Quintal	Quintal (QQ)	\$20.25
Costo de aprovisionamiento	Quintal (QQ)	\$16.85

Valor razonable: $\frac{\$20.25 + \$16.85}{2} = \mathbf{\$18.55}$

4.4.4 Orden de negociación

El día 10 de septiembre de 2020 la Asociación de Agricultores de Maíz de Responsabilidad Limitada (ASAGRIM de R.L.) firma Contrato de Opción de Venta de maíz blanco con Industriales S.A. de C.V., por 10,000 quintales de maíz blanco a \$19.00 más IVA cada quintal. Ambas entidades quedan sometidas a las obligaciones del Convenio para la siembra y comercialización de maíz blanco. Las cláusulas principales del contrato son las siguientes:

- ✓ Programación de entrega de maíz blanco

Tabla 15. Programación de Entregas de Maíz Blanco

Entrega	Fecha	Cantidad (QQ)	Precio de quintal	Total
Primera	24-12-2019	3,000	\$19.00	\$ 57,000.00
Segunda	21-02-2020	3,500	\$19.00	\$ 66,500.00
Tercera	24-04-2020	3,500	\$19.00	\$ 66,500.00
Totales		10,000		\$190,000.00

- ✓ La asociación paga en concepto de comisión el 0.425% más IVA del valor total del contrato al puesto de bolsa y el 0.50% más IVA a BOLPROS por la suscripción del contrato en la bolsa.

- ✓ La calidad de maíz está sujeta a la cláusula 10 del Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco, en lo que respecta a la calidad del grano, libre de impurezas y los niveles de humedad aceptables.

Información adicional:

- ✓ La asociación no cuenta con el beneficio de exención del impuesto sobre la renta fiscal del artículo 72 de la Ley General de Asociaciones Cooperativas.
- ✓ Ambas entidades están catalogadas como otros contribuyentes

4.4.5 Desarrollo del Caso Práctico

4.4.5.1 Reconocimiento

Para proceder con el reconocimiento, se debe evaluar si el instrumento financiero está dentro del alcance de la política contable y si cumple con lo establecido en el apartado de reconocimiento inicial.

Política	Condición	Cumple la política	Resultado
Alcance	Se aplicará al contrato de opción de venta, utilizado por las asociaciones, que sean parte del Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco.	Si	Se reconoce
Reconocimiento inicial	Se reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero con cambios en resultado, si y solo si, la asociación se vuelve parte de las cláusulas contractuales de un instrumento financiero y este último este dentro del alcance de esta política contable.	Si	Se reconoce

Una vez se ha comprobado que el instrumento financiero aplica para ser reconocido y tratado bajo lo establecido en la política contable, se procede a determinar si se reconocerá un activo o un pasivo financiero con cambios en resultado.

De acuerdo con la política se reconocerá un activo o pasivo financiero comparando el precio pactado y el valor razonable, por lo que dicha evaluación se presenta a continuación:

Precio negociado	Condición	Valor razonable	Se reconocerá
\$19.00	Es mayor a	\$18.55	Activo Financiero

Realizada la evaluación se concluye que se hará el reconocimiento de un activo financiero con cambios en resultado y se procede a la medición inicial

4.4.5.2 Medición Inicial

En la medición inicial se debe reconocer íntegramente el valor del activo financiero, por lo que los gastos de comisión y canon no forman parte del valor de activo y se reconocerán como gastos de venta en el resultado del ejercicio.

- El 10 de septiembre la asociación ASAGRIM de R.L. cancela las comisiones al puesto de bolsa y BOLPROS, se presentan los cálculos siguientes:

Concepto	Porcentaje	Valor de contrato	Total
Comisión de puesto de bolsa	0.425%	\$190,000.00	\$ 807.50
Canon por suscripción de contrato	0.50 %	\$190,000.00	\$ 950.00
Total canon más comisión			\$1,757.50

Por los gastos de comisión y canon se presenta el asiento contable siguiente:

Partida #1				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
10/09/19	<u>Gastos de venta</u>		\$ 1,757.50	
	Comisión de puesto de bolsa	\$ 807.50		
	Canon por suscripción de contrato	\$ 950.00		
	IVA Crédito		\$ 228.47	
	Efectivo y Equivalentes de Efectivo			\$ 1,985.97
	Sumas		\$ 1,985.97	\$ 1,985.97
V/ Por pago de comisión al puesto de bolsa y Canon de suscripción del contrato.				

- El 10 de septiembre de 2019 la asociación ASAGRIM de R.L. registra el contrato de opción de venta, de la siguiente manera.

Aplicando la política “Si se reconoció un activo financiero, al valor negociado se le restará el valor razonable, el resultado obtenido será el valor del activo financiero”

Tabla 16. Valor del Activo Financiero en Medición Inicial

Valor del activo financiero	
Precio negociado	\$19.00
- Valor razonable	\$18.55
= Valor por quintal	\$0.45

El valor del activo financiero obtenido es por cada quintal, a lo que se debe multiplicar por el total de quintales:

Valor por quintal	X	Total quintales	Total activo financiero
\$0.45	X	10,000	\$4,500.00

Lo que daría lugar al asiento contable siguiente:

Tabla 17: Medición inicial

Partida #2				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
10/09/19	<u>Activos Financieros</u>		\$ 4,500.00	
	Contrato de opción de venta	\$ 4,500.00		
	Ingreso por Instrumentos Financieros			\$ 4,500.00
	Sumas		\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
V/por medición inicial del activo financiero por contrato de opción de venta				

- El 4 de octubre se realiza el reconocimiento del remanente de crédito fiscal

Partida #3				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
04/10/19	Remanente de crédito fiscal		\$ 228.47	
	Iva Crédito Fiscal			\$ 228.47
	Sumas		\$ 228.47	\$ 228.47
	V/Por reconocimiento del remanente de crédito fiscal			

- El 3 de diciembre de 2019 sesiona el Consejo de Administración de ASAGRIM de R.L., acuerda hacer efectivo el contrato de opción de venta y hacer la primera entrega de maíz blanco debido a que el seguimiento en los precios ha revelado una baja sustancial.
- Del 4 al 8 de diciembre se recibe en las instalaciones de ASAGRIM de R.L. el maíz blanco de los asociados para la primera entrega. Se tiene programado iniciar la primera entrega el día 24 de diciembre de 2019.
 - Costos de primera entrega
 - a) Costo de compra

Se acordó un precio de \$14.75 por quintal, el precio acordado es con la condición de que los asociados llevaran los quintales a las instalaciones de la asociación sin ningún recargo.

Cantidad en quintales	Costo unitario	Total
3000	\$14.75	\$42,000.00

- b) Mano de obra

Por mano de obra se cancelará a tres obreros por realizar las tareas de limpieza y curación. Las tareas se realizarán en 5 días a \$7.00 por día.

Mano de obra			
Concepto	Costo diario	Días	Total mano de obra
3 empleados	\$7.00	5	\$105.00

c) Costos indirectos

- ✓ Pastillas de sulfuro: se requiere 1 pastilla por cada 4 quintales. El paquete contiene 18 unidades y tiene un costo de \$5.00.

$$\text{Cantidad requerida: } \frac{3,000 \text{ QQ}}{4} = 750 \text{ pastillas; } \frac{750}{18} \approx 42 \text{ paquetes}$$

- ✓ Diesel: se requiere de 1 galón para limpiar 100 quintales. El precio del Diesel a la fecha es de \$2.26.

$$\text{Cantidad requerida: } \frac{3,000 \text{ QQ}}{100} = 30 \text{ galones}$$

- ✓ Bolsas de Nylon: se utilizará de una bolsa por quintal. El costo de cada bolsa es de \$0.05.

Costos Indirectos primera entrega			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Total
Paquete de pastillas de sulfuro	42	\$5.00	\$210.00
Diesel (Galón)	30	\$2.16	\$ 64.80
Bolsas de Nylon	3,000	\$0.05	\$150.00
Total costos indirectos			\$424.80

- Costo unitario

Costo unitario			
Concepto	Costo	Quintales	Costo unitario
Total mano de obra	\$ 105.00	3,000	\$ 0.035
Total costos indirectos	\$ 424.80	3,000	\$ 0.1416
Subtotal costos			\$ 0.1766
Costo de compra por quintal			\$ 14.75
Total costo unitario			\$ 14.93

Cantidad (QQ)	x	Costo unitario	=	Costo total
3000	x	\$14.93	=	\$44,779.80

Una vez calculado el costo total se reconoce el inventario disponible para la primera entrega:

Partida #4				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
08/12/19	<u>Inventario en proceso de maiz blanco</u>		\$ 44,779.80	
	Costo de compra a asociado	\$44,250.00		
	Costo de mano de obra	\$ 105.00		
	Costos indirectos	\$ 424.80		
	Efectivo y Equivalentes de Efectivo			\$ 44,779.80
	Sumas		\$ 44,779.80	\$ 44,779.80
	V/ Por compra de 3,000 quintales para la primera entrega, mano de obra y costos indirectos			

4.4.5.3 Medición Posterior

En esta ocasión, como la primera entrega se realizará días antes de que finalice el ejercicio, se tomará como oportuno el valor razonable medido en la primera entrega, como valor razonable de la medición posterior. Tal y como lo establece la política “*Si la asociación realizó una entrega en el mes de diciembre y midió el valor razonable del instrumento financiero, puede utilizar este*

valor como valor razonable de medición posterior, aunque esta valoración ocurra antes de la fecha 31 de diciembre.”

El 23 de diciembre de 2019 ASAGRIM de R.L. realiza estudio de mercado de los precios de maíz blanco.

		Informe Diario de Precios Mayoristas, según plazas visitadas												INDECAEA2401219			
		Granos Básicos												← menú			
		23 de diciembre de 2019															
		CALLE GERARDO BARRIOS, SAN SALVADOR						SANTA ANA			SAN VICENTE			SAN MIGUEL			
Producto	Unid. de Venta	Promedio 23/dic	Mínimo	Máximo	Promedio 20/dic	Var.	\$	%	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
FRJOL NEGRO	QUINTAL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
MAÍZ BLANCO	QUINTAL	15.5	14.0	18.0	15.7	↓	(0.2)	-1.5%	14.3	14.0	15.0	14.5	14.0	16.0	14.8	13.0	18.0
SORGO	QUINTAL	14.6	14.0	16.0	16.1	↓	(1.6)	-9.7%	15.3	15.0	16.0	16.4	15.0	18.0	14.0	13.0	17.0

Leyenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior
 Nota: Precios Promedios Preliminares
 n.d. No disponible.

fuelle: <http://www.mag.gob.sv/direccion-general-de-economia-agropecuaria/estadisticas-agropecuarias/informe-diario-de-precios-de-productos-agropecuarios/>

Valor razonable al 23 de diciembre de 2019: $\frac{\$15.50 + \$14.30 + \$14.50 + \$14.80}{4} = \$14.77$

Conocido el valor razonable en la medición posterior, se compara con el valor de la medición inicial para reconocer un incremento o una disminución del activo financiero. Para ello se utilizará el criterio establecido en la política contable:

Si	Medición posterior de valor razonable	es mayor a	Medición inicial de valor razonable	=	Disminución del Activo Financiero
Si	Medición posterior de valor razonable	es menor a	Medición inicial de razonable	=	Aumento del Activo Financiero

Valor razonable en medición posterior	Condición	Valor razonable en medición inicial	Se reconocerá
\$14.77	es menor a	\$18.55	Aumento del Activo Financiero

Una vez identificado que se reconocerá un incremento en el activo financiero, se procede a calcular el monto a incrementar, esto con base en la política “la asociación determinará mediante una

tabla la diferencia entre el precio negociado en el contrato de opción de venta y el valor razonable, al resultado de esa operación se le restará lo reconocido inicialmente para obtener el valor real del aumento o disminución del activo”:

Tabla 18. Aumento del Activo Financiero en Medición Posterior

Aumento del activo financiero	
Precio negociado	\$19.00
- Valor razonable en medición posterior	\$14.77
= Valor activo financiero	\$ 4.23
- Activo financiero reconocido en medición inicial	\$ 0.45
= Aumento del activo financiero	\$ 3.78

Aumento	x	Total quintales	Total aumento de activo financiero
\$3.78	x	10,000	\$37,800.00

Dicho incremento se presenta a continuación:

Tabla 19: Medición Posterior del Activo Financiero

Partida #5				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
23/12/19	<u>Activos Financieros</u>		\$ 37,800.00	
	Contrato de opción de venta	\$37,800.00		
	Ingreso por Instrumentos Financieros			\$ 37,800.00
	Sumas		\$ 37,800.00	\$ 37,800.00
	V/ Por incremento del activo financiero medido a valor razonable con cambios en resultados			

En este caso, el incremento de valor de una partida financiera, no será objeto del Impuesto sobre la Renta, ya que este hecho, no cumple con la definición de renta obtenida establecida en el artículo 2 inciso primero de dicha ley, el cual expresa que “se entenderá por renta obtenida, todos los productos o utilidades percibidas o devengados por los sujetos pasivos ya se en efectivo o en

especie...”. Incluso en los literales subsiguientes del mismo artículo donde indica las clases de fuente de renta, no considera a los ingresos financieros como rentas percibidas o devengadas.

En cuanto a la Ley de Impuesto a la transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, el aumento de valor de una partida financiera no forma parte del hecho generador de dicha ley, ya que el artículo 4 define “*constituye hecho generador del impuesto, la transferencia de dominio a título oneroso de bienes muebles corporales*”. En este caso no hay transferencia de dominio del maíz, solo una valorización financiera.

- Los días 24, 25 y 26 de diciembre la asociación realiza la primera entrega de 3,000 qq. Incurrirá en gasto de transporte por un valor total de \$750.00 para trasladar el maíz blanco a la planta de Industriales S.A. de C.V.

Partida #6				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
26/12/19	Gastos de venta		\$ 750.00	
	Efectivo y equivalentes de efectivo			\$ 675.00
	<u>Impuestos por pagar</u>			\$ 75.00
	Retención por prestación de servicios	\$ 75.00		
	Sumas		\$ 750.00	\$ 750.00
	V/ Por gastos de transporte de primera entrega			

Al ser una prestación de servicio de una persona natural, se aplica lo establecido en el artículo 156 del código tributario y se le retiene el 10 % del valor total.

En el lugar de entrega del maíz blanco se tomó una muestra para analizarla y comprobar si cumplía con los estándares de calidad establecidos en el Convenio para la Siembra y Comercialización de Maíz Blanco. Una vez analizada se determinó que la calidad del grano era apropiada y se completó la entrega.

- El día viernes 26 de diciembre concluyo la primera entrega y se reconoce el costo de venta el cual es en razón a los valores reconocidos el 8 de diciembre en la cuenta transitoria *Inventario en proceso de maíz blanco*.

Partida #7				
Fecha	Detalle		Debe	Haber
26/12/19	Costo de venta		\$ 44,779.80	
	<u>Inventario en proceso de maiz blanco</u>			\$ 44,779.80
	Costo de compra a asociado	\$44,250.00		
	Costo de mano de obra	\$ 105.00		
	Costos indirectos	\$ 424.80		
	Sumas		\$ 44,779.80	\$ 44,779.80
	V/Por costos de venta de primera entrega			

- El día viernes 27 de diciembre de 2019 se recibe el pago por la primera entrega realizada los días martes 24, miércoles 25 y jueves 26. El pago ocurrió acorde a lo establecido en la cláusula 12 del convenio.

Para reconocer el ingreso por entrega se efectúan las siguientes operaciones:

- Cálculo de venta total

Quintales entregados	x	Precio unitario	=	Total venta
3,000	x	\$19.00	=	\$57,000.00

- Cálculo de activo financiero a dar de baja por entrega

Del total de la venta, se descontará lo proporcional del activo financiero a dar de baja, ya que se ha hecho efectiva la primera entrega. Recordar que los \$19.00 de venta están con sobre precio en relación al valor razonable, para ello se debe conocer a la fecha el saldo de la cuenta activos financieros:

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta									
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero	Aumento/Disminución
						Entregados	Pendientes		
10/09/10	Medicion Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00	
23/12/19	Medicion Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00	\$ 37,800.00
23/12/19	Primera entrega*	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00	-\$ 12,690.00

*Los saldos mostrados en la fecha del 23/12/2019 reflejan la entrega de maíz que realiza la asociación y, por ende, la disminución en el valor del instrumento financiero.

Cálculos para el asiento contable	
Venta total	\$57,000.00
Activo Financiero (baja parcial)	\$12,690.00
Ingreso ordinario	<u>\$44,310.00</u>
+ IVA	\$ 7,410.00
= Efectivo a percibir por entrega del maíz	\$64,410.00

Se muestra asiento contable de las operaciones realizadas:

Tabla 20: Baja parcial del activo financiero

Partida #8				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
27/12/19	Efectivo y equivalentes de efectivo		\$ 64,410.00	
	IVA débito fiscal			\$ 7,410.00
	Ventas			\$ 44,310.00
	<u>Activos Financieros</u>			\$ 12,690.00
	Contrato de Opción de venta	\$12,690.00		
	Sumas		\$ 64,410.00	\$ 64,410.00
	V/Ingreso por primera entrega			

En el momento que las asociaciones, hagan las entregas pactadas en el contrato de opción de venta y el precio pactado es mayor que el precio de mercado, deberán dar de baja la parte proporcional del Activo Financiero, equivalente a la respectiva entrega de maíz blanco y el restante será un ingreso de conformidad a la sección 23 “Ingresos de Actividades Ordinarias”.

- El día que se recibe el pago se realiza el cálculo del pago a cuenta con razón del artículo 151 del código tributario:

Total venta	X	Cuantía	=	Anticipo a cuenta
\$57,000.00	X	1.75%	=	\$997.50

Para el caso de ASAGRIM de R.L. el aprovisionamiento de maíz blanco no es una actividad agrícola para efectos de este artículo. Por lo que está obligado a la declaración de anticipo a cuenta del impuesto.

Partida #9				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
27/12/19	<u>Gastos pagados por anticipado</u>		\$ 997.50	
	Pago a cuenta	\$ 997.50		
	<u>Impuestos por pagar</u>			\$ 997.50
	Pago a cuenta	\$ 997.50		
	Sumas		\$ 997.50	\$ 997.50
	V/Cálculo de anticipo a cuenta del impuesto sobre la renta			

➤ Al 31 de diciembre de 2019, se presenta los saldos de las principales cuentas para la elaboración de los estados financieros:

Activos Financieros

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
10/09/19	Por medición inicial del activo financiero	\$ 4,500.00		\$ 4,500.00
23/12/19	Por medición posterior del activo financiero	\$ 37,800.00		\$ 42,300.00
27/12/19	Primera entrega de maíz blanco		\$ 12,690.00	\$ 29,610.00

Ingreso por Instrumentos Financieros

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
10/09/19	Por medición inicial del activo financiero		\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
23/12/19	Por medición posterior del activo financiero		\$ 37,800.00	\$ 42,300.00

IVA crédito fiscal

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
10/09/19	Comisión a puesto de bolsa y canon	\$ 228.47		\$ 228.47
04/10/19	Reconocimiento de Remanente credito fiscal		\$ 228.47	\$ -

Remanente de Crédito Fiscal

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
04/10/19	Reconocimiento de Remanente credito fiscal	\$ 228.47		\$ 228.47
31/12/19	Utilización del remanente de IVA Credito		\$ 228.47	\$ -

IVA débito fiscal

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
27/12/19	Primera entrega de maíz blanco		\$ 7,410.00	\$ 7,410.00
31/12/19	Utilización del remanente de IVA Credito	\$ 228.47		\$ 7,181.53
31/12/19	Determinación del IVA a pagar	\$ 7,181.53		\$ -

Impuesto por pagar - IVA a pagar

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
31/12/19	Determinación de IVA a pagar		\$ 7,181.53	\$ 7,181.53

Gasto pagado por anticipado - Pago a cuenta

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
27/12/19	Cálculo de anticipo a cuenta del impuesto	\$ 997.50		\$ 997.50

Impuesto por pagar - Retención ISR

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
26/12/19	Retención prestación servicio de transporte		\$ 75.00	\$ 75.00

Efectivo y Equivalentes de Efectivo

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
10/09/19	Pago de comisión y canon		\$ 1,985.97	-\$ 1,985.97
08/12/19	Compra de 3,000 QQ para primera entrega		\$ 44,779.80	-\$ 46,765.77
26/12/19	Por gastos de transporte de primera entrega		\$ 675.00	-\$ 47,440.77
27/12/19	Ingreso de primera entrega de maíz blanco	\$ 64,410.00		\$ 16,969.23

Gasto de venta

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
10/09/19	Comisión a puesto de bolsa y canon	\$ 1,757.50		\$ 1,757.50
26/12/19	Por gastos de transporte de primera entrega	\$ 750.00		\$ 2,507.50

Inventario en proceso de maíz blanco

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
08/12/19	Compra de 3,000 QQ para primera entrega	\$ 44,779.80		\$ 44,779.80
26/12/19	Costo de venta de primera entrega		\$ 44,779.80	\$ -

Costo de venta

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
26/12/19	Costo de venta de primera entrega	\$ 44,779.80		\$ 44,779.80

Ingresos ordinarios - Ventas

Fecha	Concepto	Debe	Haber	Saldo
27/12/19	Primera entrega de maíz blanco		\$ 44,310.00	\$ 44,310.00

4.4.5.4 Presentación

La asociación ASAGRIM DE R.L. presenta al 31 de diciembre de 2019 sus estados financieros:

4.4.5.4.1 Estado de resultados

Los ingresos financieros provenientes del contrato de opción de venta se presentarán en el Estados de Resultados según lo definido en la política contable, la cual expresa “Se deberá presentar los ingresos financieros correspondientes a los instrumentos financieros, estos ingresos deberán presentarse de forma separada de los ingresos ordinarios.

- Cálculos para el Impuesto sobre la renta:

Para el cálculo del impuesto sobre la renta se debe considerar los ingresos considerados como rentas obtenida y la reserva legal deducible.

a) Renta obtenida

Cálculo de renta obtenida

Ingresos ordinarios	\$44,310.00
+ Baja de activo financiero*	<u>\$12,690.00</u>
= Renta obtenida	<u><u>\$57,000.00</u></u>

***Nota:** Recordar que al momento que se realizó la primera entrega, de 3,000 QQ a \$19.00 c/u, al resultado de \$57,000.00 se le descontó lo referente al activo financiero, para así reconocer la baja parcial de este, sin embargo, este es un efecto del tratamiento financiero del contrato de opción de venta, pero, para efectos tributarios se reconocerán como renta obtenida el valor total de la primera entrega. Referente a los ingresos por instrumentos financieros, como se trató en la partida de medición posterior, no se consideran renta por lo que no tributarán, así como las reservas calculadas sobre estos no son deducibles.

b) Cedula de cálculo de Impuesto sobre la Renta.

ASAGRIM de R.L.

Cedula para el cálculo del Impuesto sobre la Renta	
Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019	
Renta obtenida	\$57,000.00
- Costos de venta	(\$44,779.80)
- Gastos de operación	(\$ 6,127.50)
= Excedentes antes de Reservas	<u>\$ 6,092.70</u>
- Reserva legal deducible (10 %)	(\$ 609.27)
- Reserva de educación deducible (10 %)	(\$ 609.27)
= Base imponible	<u>\$ 4,874.16</u>
ISR (25 %)	<u>\$ 1,218.54</u>

Tabla 21: Estado de Resultado

ASAGRIM, de R.L.
ESTADO DE RESULTADOS
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019
(expresado en dólares de los Estados Unidos)

Notas

Ingresos Ordinarios		\$44,310.00
Ingreso por Instrumentos Financieros	1	\$42,300.00
Costo de Venta		(\$44,779.80)
Utilidad Bruta		\$41,830.00
Gastos de Operación		(\$ 6,127.50)
Gastos de Venta		\$2,507.50
Gastos de Administración		\$3,600.00
Excedentes Antes de reservas		\$35,722.50
Reserva Legal		(\$ 3,572.25)
Reserva de Educación		(\$ 3,572.25)
Excedentes antes de Impuesto Sobre la Renta		\$28,578.00
Impuesto Sobre la Renta		(\$1,218.54)
Excedente		\$27,359.46

Las notas que se acompañan son parte integral de estos estados financieros.

4.4.5.4.2 Estado de Situación Financiera

Se presentará la partida de **activos financieros**, excluyendo de dicha cuenta los valores por cualquier tipo de efectivo, cuentas por cobrar, activos biológicos e inversiones ... se clasificará el activo financiero como parte del activo corriente ... la cuenta **activos financieros** se presentará debajo de las cuentas por cobrar y sobre la cuenta inventarios.

Tabla 22: Estado de Situación Financiera

ASAGRIM, de R.L.	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	
del 1° de Enero al 31 de diciembre de 2019	
(expresado en dólares de los Estados Unidos)	
	Notas
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	\$16,969.23
Activo por Instrumentos Financieros	2 \$29,610.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedad Planta y Equipo	\$20,000.00
Depreciación Acumulada	(\$18,000.00)
TOTAL ACTIVO	\$48,579.23
PASIVO CORRIENTE	
Impuestos por Pagar	\$10,382.57
PATRIMONIO Y RESERVAS	
Capital Social Cooperativo	\$ 3,692.70
Reserva Legal	\$ 3,572.25
Reserva de Educación	\$ 3,572.25
Excedentes	\$27,359.46
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$48,579.23

Las notas que se acompañan son parte integral de estos estados financieros.

4.4.5.5 Información a Revelar

De acuerdo a las políticas contables se debe revelar, la información y saldos presentados en los estados financieros de los contratos de instrumentos financieros en los cuales la entidad es parte.

4.4.5.5.1 Notas a los estados financieros

Información general: La asociación ASAGRIM de R.L. forma parte de un contrato de opción de venta que se firmó el 10 de septiembre de 2019, que le permitirá en el futuro entregar maíz blanco, bajo las especificaciones siguientes:

Entrega	Fecha	Cantidad (QQ)	Precio de quintal	Total
Primera	24-12-2019	3,000	\$19.00	\$ 57,000.00
Segunda	21-02-2020	3,500	\$19.00	\$ 66,500.00
Tercera	24-04-2020	3,500	\$19.00	\$ 66,500.00
Total				\$190,000.00

Nota 1. Ingreso por Instrumentos Financieros

Ingreso por Instrumentos financieros	
Precio negociado	\$19.00
- Valor razonable en medición posterior	\$14.77
= Valor activo financiero	\$ 4.23

Activo financiero	X	Total quintales	Ingreso por instrumento financiero
\$4.23	X	10,000	\$42,300

Nota 2. Activos Financieros

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta								
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero
						Entregados	Pendientes	
10/09/10	Medicion Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00
23/12/19	Medicion Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00
23/12/19	Primera entrega	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00

Notas:

* La columna variación es la diferencia entre el periodo de evaluación y el actual.

* La columna aumento/disminución, refleja los saldos que incrementa y disminuye el activo financiero en la contabilidad.

SEGUNDA ENTREGA

➤ Del 6 al 10 de enero 2020 se recibe el maíz blanco de los asociados. El precio acordado, es puesto en las instalaciones de ASAGRIM de R.L.

- Costos de segunda entrega
 - a) Costo de compra

Cantidad en quintales	Costo unitario	Total
3,500	\$14.75	\$51,625.00

- b) Mano de obra

Por mano de obra se cancelará a tres obreros por realizar las tareas de limpieza y curación. Las tareas se realizarán en 6 días a \$7.00 por día.

Mano de obra		
Concepto	Costo diario	Total mano de obra
3 empleados	\$7.00	\$126.00

c) Costos indirectos

- ✓ Pastillas de sulfuro: se requiere 1 pastilla por cada 4 quintales. El paquete contiene 18 unidades y tiene un costo de \$5.00.

Cantidad requerida: $\frac{3,500 \text{ QQ}}{4} = 875 \text{ pastillas}$; $\frac{875}{18} \approx 49 \text{ paquetes}$

- ✓ Diesel: se requiere de 1 galón para limpiar 100 quintales. El precio del Diesel a la fecha es de \$2.26

Cantidad requerida: $\frac{3,500 \text{ QQ}}{100} = 35 \text{ galones}$

- ✓ Bolsas de Nylon: se utilizará de una bolsa por quintal. El costo de cada bolsa es de \$0.05.

Costos Indirectos segunda entrega			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Total
Paquete de pastillas de sulfuro	49	\$5.00	\$245.00
Diesel (Galón)	35	\$2.26	\$ 79.10
Bolsas de Nylon	3,500	\$0.05	\$175.00
Total costos indirectos			\$499.10

▪ Costo unitario

Costo unitario			
Concepto	Costo	Quintales	Costo unitario
Total mano de obra	\$ 126.00	3,500	\$ 0.036
Total costos indirectos	\$ 499.10	3,500	\$ 0.1426
Subtotal costos			\$ 0.1786
Costo de compra por quintal			\$ 14.75
Total costo unitario			\$ 14.9286

Cantidad (QQ)	x	Costo unitario	=	Costo total
3500	x	\$14.9286	=	\$52,250.10

Reconocimiento de costos:

Partida #10				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
10/01/19	<u>Inventario en proceso de maíz blanco</u>		\$ 52,250.10	
	Costo de compra a asociado	\$51,625.00		
	Costo de mano de obra	\$ 126.00		
	Costos indirectos	\$ 499.10		
	Efectivo y Equivalentes de Efectivo			\$ 52,228.75
	Sumas		\$ 52,250.10	\$ 52,228.75
	V/ Por compra de 3,500 quintales para la segunda entrega, mano de obra y costos indirectos			

- El día 21 iniciará la segunda entrega, por lo que la asociación mide nuevamente el valor razonable del maíz blanco

Informe Diario de Precios Mayoristas, según plazas visitadas													INDECAE0120120				
Granos Básicos													← menú				
20 de enero de 2020																	
Producto	Unid. de Venta	CALLE GERARDO BARRIOS, SAN SALVADOR					SANTA ANA			SENSUNTEPEQUE			SAN MIGUEL				
		Promedio 20/ene	Mínimo	Máximo	Promedio 17/ene	Var.	\$	%	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
FRUJOL NEGRO	QUINTAL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.				n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
MAÍZ BLANCO	QUINTAL	15.9	14.0	17.5	15.7	↑	0.22	1.4%	14.6	14.0	15.0	15.5	14.0	16.0	15.4	14.0	19.0
SORGO	QUINTAL	14.4	14.0	15.0	14.3	↑	0.11	0.8%	14.4	14.0	15.0	16.3	15.0	18.0	14.8	14.0	18.0

Leyenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior
Nota: Precios Promedios Preliminares
n.d. No disponible.

Valor Razonable al 20 de enero de 2020: $\frac{\$15.90 + \$14.50 + \$15.50 + \$15.40}{4} = \$15.35$

Se compara para con el valor de la última medición realizada para reconocer el incremento o una disminución del activo financiero. Para ello se utilizará el criterio establecido en la política contable.

Si	Medición actual (Valor razonable)	es mayor a	Medición anterior (Valor razonable)	Disminución del Activo Financiero
Si	Medición actual (Valor razonable)	es menor a	Medición anterior (Valor razonable)	Aumento del Activo Financiero

Valor razonable segunda entrega	Condición	Valor razonable primera entrega	Se reconocerá
\$15.35	es mayor a	\$14.77	Disminución del Activo Financiero

Una vez identificado que se reconocerá una disminución del activo financiero, se procede a calcular el monto a disminuir, esto con base en la política *“También se harán mediciones en cada entrega, para determinar si el valor razonable ha subido o bajado. Como resultado de estas mediciones se reconocerá también un aumento o disminución del activo o pasivo financiero.”*

Disminución del activo financiero	
Valor razonable en segunda medición	\$14.77
- Valor razonable en tercera medición	\$15.35
= Disminución de activo financiero	(\$ 0.58)

Disminución	x	Total quintales	Total disminución de activo financiero
(\$0.58)	x	7,000	(\$4,060.00)

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta									
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero	Aumento/Disminución
						Entregados	Pendientes		
10/09/10	Medición Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00	
23/12/19	Medición Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00	\$ 37,800.00
23/12/19	Primera entrega	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00	-\$ 12,690.00
20/01/20	Medición 2a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	-\$0.58 ↓		7,000	\$ 25,550.00	-\$ 4,060.00

Nota: El saldo reflejado en la fecha del 20/01/2020 refleja la disminución del activo financiero producto de la medición del valor razonable.

Dicha disminución se presenta en el asiento contable siguiente:

Partida #11				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
20/01/20	Gasto por instrumentos financieros		\$ 4,060.00	
	<u>Activos Financieros</u>			\$ 4,060.00
	Contrato de opción de venta	\$ 4,060.00		
	Sumas		\$ 4,060.00	\$ 4,060.00
	V/Gasto por disminución de activo financiero			

- El 23 de enero completa la segunda entrega; se reconoce el gasto total del transporte por un valor de \$875.00, así como el costo de la venta.

Partida #12				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
23/01/20	Gasto de venta		\$ 875.00	
	Efectivo y equivalentes de efectivo			\$ 787.50
	<u>Impuestos por pagar</u>			\$ 87.50
	Retención por prestación de servicios	\$ 87.50		
	Sumas		\$ 875.00	\$ 875.00
	V/gasto por transporte de segunda entrega			

Partida #13				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
23/01/20	Costo de venta		\$ 52,228.75	
	<u>Inventario en proceso de maiz blanco</u>			\$ 52,228.75
	Costo de compra a asociado	\$51,625.00		
	Costo de mano de obra	\$ 105.00		
	Costos indirectos	\$ 498.75		
	Sumas		\$ 52,228.75	\$ 52,228.75
	V/Por costos de venta de segunda entrega			

- El día 24 de enero de 2020 se recibe el pago correspondiente a la segunda entrega y se reconoce la disminución del activo financiero.

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta									
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero	Aumento/Disminución
						Entregados	Pendientes		
10/09/10	Medición Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00	
23/12/19	Medición Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00	\$ 37,800.00
23/12/19	Primera entrega	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00	-\$ 12,690.00
20/01/20	Medición 2a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	-\$0.58 ↓		7,000	\$ 25,550.00	-\$ 4,060.00
23/01/20	Segunda entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	\$ -	3,500	3,500	\$ 12,775.00	-\$ 12,775.00

Nota: El saldo reflejado en la fecha del 23/01/2020 refleja la entrega de maíz que realiza la asociación y, por ende, la disminución en el valor del instrumento financiero.

Partida #14				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
24/01/20	Efectivo y equivalentes de efectivo		\$ 75,145.00	
	IVA débito fiscal			\$ 8,645.00
	Ventas			\$ 53,725.00
	<u>Activos Financieros</u>			\$ 12,775.00
	Contrato de Opción de Venta	\$12,775.00		
	Sumas		\$ 75,145.00	\$ 75,145.00
	V/Por costos de venta de segunda entrega			

- El día 2 de marzo se mide nuevamente el valor razonable del maíz blanco, para determinar si resulta beneficiosa la tercera entrega.

Informe Diario de Precios Mayoristas, según plazas visitadas																
Granos Básicos																
02 de marzo de 2020																
Producto	Unid. de Venta	CALLE GERARDO BARRIOS, SAN SALVADOR					SANTA ANA			SENSUNTEPEQUE			SAN MIGUEL			
		Promedio 02/mar	Mínimo	Máximo	Promedio 28/feb	Var. \$	%	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo	Promedio	Mínimo	Máximo
FRIJOL NEGRO	QUINTAL	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.											
MAÍZ BLANCO	QUINTAL	16.1	14.5	18.0	16.2	↓ (0.14)	-0.9%	14.6	14.0	15.0	14.8	14.0	15.0	15.3	14.0	18.0
SORGO	QUINTAL	14.6	14.0	15.0	14.6	↓ (0.06)	-0.4%	13.8	13.0	14.0	15.2	15.0	17.0	15.0	14.0	17.0

Legenda: (123): Disminución de los promedios / 100%: Subida de más del 15% con respecto al día anterior
 Nota: Precios Promedios Preliminares
 n.d. No disponible.

$$\text{Valor Razonable al 2 de marzo de 2020: } \frac{\$16.10 + \$14.60 + \$14.80 + \$15.30}{4} = \$15.20$$

Se compara para con el valor de la última medición realizada para reconocer el incremento o una disminución del activo financiero. Para ello se utilizará el criterio establecido en la política contable.

Si	Medición actual (Valor razonable)	es mayor a	Medición anterior (Valor razonable)	Disminución del Activo Financiero
Si	Medición actual (Valor razonable)	es menor a	Medición anterior (Valor razonable)	Aumento del Activo Financiero

Valor razonable tercera entrega	Condición	Valor razonable segunda entrega	Se reconocerá
\$15.20	es menor a	\$15.35	Aumento del Activo Financiero

Aumento del activo financiero	
Valor razonable en segunda entrega	\$15.35
- Valor razonable en tercera entrega	\$15.20
= Aumento de activo financiero	\$ 0.15

Aumento	x	Total quintales	Total aumento de activo financiero
\$0.15	x	3,500	\$525.00

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta									
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero	Aumento/Disminución
						Entregados	Pendientes		
10/09/10	Medición Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00	
23/12/19	Medición Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00	\$ 37,800.00
23/12/19	Primera entrega	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00	-\$ 12,690.00
20/01/20	Medición 2a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	-\$ 0.58 ↓		7,000	\$ 25,550.00	-\$ 4,060.00
23/01/20	Segunda entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	\$ -	3,500	3,500	\$ 12,775.00	-\$ 12,775.00
02/03/20	Medición 3a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.20	\$ 3.80	\$ 0.15 ↑		3,500	\$ 13,300.00	\$ 525.00

Nota: En esta ocasión el aumento del activo financiero no representa un ingreso financiero. Es importante recordar que en la entrega anterior hubo un aumento en el valor razonable lo que provoca una disminución en el activo financiero y el reconocimiento de un gasto por el mismo valor. Por lo que, para reconocer nuevamente un ingreso financiero el aumento actual tendría que ser mayor al valor de la disminución reconocida anteriormente, es decir, el aumento actual tendría que ser mayor a \$4,060.00, para así, revertir totalmente el Gasto por Instrumentos y con el excedente reconocer el ingreso. Sin embargo, como esta vez el aumento no es mayor que el gasto reconocido, solo se procede a revertir el gasto en proporción a lo medido y aumentar el activo financiero en la misma proporción.

Asiento contable por aumento de activo financiero y reversión parcial del gasto por instrumentos financieros:

Partida #15				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
02/03/20	Activos Financieros		\$ 525.00	
	Contrato de Opción de Venta			\$ 525.00
	Gasto por instrumentos financieros	\$ 525.00		
	Sumas		\$ 525.00	\$ 525.00
V/ Por incremento del activo financiero medido a valor razonable con cambios en resultados				

➤ Del 3 al 7 de marzo se reciben los quintales para la última entrega. Al ser la misma cantidad de la anterior, se mantiene el gasto de transporte y los costos.

- Costos de tercera entrega

- a) Costo de compra

Cantidad en quintales	Costo unitario	Total
3500	\$14.75	\$51,625.00

- b) Mano de obra

Por mano de obra se cancelará a tres obreros por realizar las tareas de limpieza y curación. Las tareas se realizarán en 7 días a \$7.00 por día.

Mano de obra		
Concepto	Costo diario	Total mano de obra
3 empleados	\$7.00	\$147.00

c) Costos indirectos

- ✓ Pastillas de sulfuro: se requiere 1 pastilla por cada 4 quintales. El paquete contiene 18 unidades y tiene un costo de \$5.00.

Cantidad requerida: $\frac{3,500 \text{ QQ}}{4} = 875 \text{ pastillas}$; $\frac{875}{18} \approx 48 \text{ paquetes}$

- ✓ Diesel: se requiere de 1 galón para limpiar 100 quintales. El precio del Diesel a la fecha es de \$2.20

Cantidad requerida: $\frac{3,500 \text{ QQ}}{100} = 35 \text{ galones}$

- ✓ Bolsas de Nylon: se utilizará de una bolsa por quintal. El costo de cada bolsa es de \$0.05.

Costos Indirectos segunda entrega			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Total
Paquete de pastillas de sulfuro	48	\$5.00	\$240.00
Diesel (Galón)	35	\$2.20	\$ 77.00
Bolsas de Nylon	3,500	\$0.05	\$175.00
Total costos indirectos			\$492.00

▪ Costo unitario

Costo unitario			
Concepto	Costo	Quintales	Costo unitario
Total mano de obra	\$ 147.00	3,500	\$ 0.042
Total costos indirectos	\$ 492.00	3,500	\$ 0.14057
Subtotal costos			\$ 0.18257
Costo de compra por quintal			\$ 14.75
Total costo unitario			\$ 14.93257

Cantidad (QQ)	x	Costo unitario	=	Costo total
3500	x	\$14.93257	=	\$52,264.00

Reconocimiento de costos:

Partida #16				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
07/03/20	<u>Inventario en proceso de maiz blanco</u>		\$ 52,264.00	
	Costo de compra a asociado	\$51,625.00		
	Costo de mano de obra	\$ 147.00		
	Costos indirectos	\$ 492.00		
	Efectivo y Equivalentes de Efectivo			\$ 52,264.00
	Sumas		\$ 52,264.00	\$ 52,264.00
	V/ Por compra de 3,500 quintales para la tercera entrega, mano de obra y costos indirectos			

- Del 24 al 26 de marzo de 2020 inicia la tercera y última entrega de 3,500 QQ. Por lo que se reconoce el gasto de transporte:

Partida #17				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
23/03/20	Gasto de venta		\$ 875.00	
	Efectivo y equivalentes de efectivo			\$ 787.50
	<u>Impuestos por pagar</u>			\$ 87.50
	Retención por prestación de servicios	\$ 87.50		
	Sumas		\$ 875.00	\$ 875.00
	V/gasto por transporte de segunda entrega			

➤ El día 26 concluye la tercera entrega, por lo que se reconoce el costo:

Partida #18				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
26/03/20	Costo de venta		\$ 52,264.00	
	<u>Inventario en proceso de maiz blanco</u>			\$ 52,264.00
	Costo de compra a asociado	\$51,625.00		
	Costo de mano de obra	\$ 147.00		
	Costos indirectos	\$ 492.00		
	Sumas		\$ 52,264.00	\$ 52,264.00
	V/Por costos de venta de tercera entrega			

➤ El 27 de marzo se recibe el pago por la tercera entrega con lo que se reconoce el ingreso y se liquida lo restante del activo financiero producto del contrato de opción de venta.

Tabla 23. Hoja de Control del Valor Razonable del Contrato de Opción de Venta

Hoja de control de valor razonable del contrato de opción de venta									
Fecha	Concepto	Precio contrato	Valor razonable	Diferencia	Variación	Quintales		Valor Activo Financiero	Aumento/Disminución
						Entregados	Pendientes		
10/09/10	Medición Inicial	\$ 19.00	\$ 18.55	\$ 0.45			10,000	\$ 4,500.00	
23/12/19	Medición Posterior	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ 3.78 ↑		10,000	\$ 42,300.00	\$ 37,800.00
23/12/19	Primera entrega	\$ 19.00	\$ 14.77	\$ 4.23	\$ -	3,000	7,000	\$ 29,610.00	-\$ 12,690.00
20/01/20	Medición 2a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	-\$ 0.58 ↓		7,000	\$ 25,550.00	-\$ 4,060.00
23/01/20	Segunda entrega	\$ 19.00	\$ 15.35	\$ 3.65	\$ -	3,500	3,500	\$ 12,775.00	-\$ 12,775.00
02/03/20	Medición 3a. entrega	\$ 19.00	\$ 15.20	\$ 3.80	\$ 0.15 ↑		3,500	\$ 13,300.00	\$ 525.00
27/01/20	Tercera entrega	\$ 19.00	\$ 15.20	\$ 3.80	\$ -	3,500	0	\$ -	-\$ 13,300.00

Nota: Lo mostrado en la fecha 27/01/2020 refleja la baja en cuentas del activo financiero.

Se muestra asiento contable de baja en cuentas del activo financiero:

Partida #19				
Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
27/03/20	Efectivo y equivalentes de efectivo		\$ 75,145.00	
	IVA débito fiscal			\$ 8,645.00
	Ventas			\$ 53,200.00
	<u>Activos Financieros</u>			\$ 13,300.00
	Contrato de Opción de Venta	\$13,300.00		
	Sumas		\$ 75,145.00	\$ 75,145.00
	V/Ingreso por tercera entrega			

5 BIBLIOGRAFÍA

FUNDE. (2006). *El Salvador: perspectivas de los granos basicos en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamerica y los Estados Unidos* . San Salvador : Fundación Nacional para el Desarrollo, FUNDE.

Andame Goddard , J. (2006). *Derecho civio y romano: Culturas y Sistemma Jurídicos Comparados*. Mexico: UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Auditoria, C. d. (28 de Septiembre de 2018). Obtenido de <https://www.consejodevigilancia.gob.svdownload/resolucion-120-2018>

AYALA DURAN, C. E. (2018). *SISTEMA AGROALIMENTARIO DEL MAIZ BLANCO EN CIUDAD ARCE, MUNICIPIO DE EL SALVADOR*. (U. d. Salvador, Ed.) Obtenido de <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=tesis+de+ayala+durancarlos+ernesto+SISTEMA+AGROALIMENTARIO+DEL+MAIZ+BLANCO+EN+CIUDAD+ARCE%2C+MUNICIPIO++DE+EL+SALVADO>

BBVA. (01 de abril de 2019). *Qué es el hedging o cobertura?* Obtenido de *Qué es el hedging o cobertura?*: <https://www.bbva.com/es/que-es-el-hedging-o-cobertura/>

Cabanellas de Torres, G. (1993). *Diccionario Juridico Elemental*. Buenos Aires: EDITORIAL HELIASTA S.R.L.

Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT). (1999). *ciat.org*. Obtenido de https://www.ciat.org/Biblioteca/DocumentosTecnicos/Espanol/1999_modelo_codigo_tributario_ciat.pdf

Cocina Martinez, J. (2008). *Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura: Analisis normativos. Ejercicios ilustrativos sobre: contratos forward. Contratos sobre Futuros Opciones. Swaps*. Mexico D.F. .

Doupnik, T., & Perera, H. (2007). *Contabilidad Internacional* . Mexico, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

El maíz: su origen, historia y expansión. (s.f.). Obtenido de Panorama Cultural: https://www.panoramacultural.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=3678:el-maiz-su-origen-historia-y-expansion&catid=17&Itemid=142

Fisanotti, L. (2014). ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LOS MERCADOS DE FUTUROS Y OPCIONES: COBERTURA Y ESPECULACIÓN. Buenos Aires, Argentina.

Fundación Nacional para el Desarrollo. (2005). El Salvador: granos básicos en el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. *Alternativas para El Desarrollo*.

Garfias, I. G. (1981). *Estudios de derecho civil* . mexico .

Gonzalez Piano, M. d., Howard, W., Vidal, K., & Bellin, C. (s.f.). *Manual de derecho civil*. Montevideo: Unidad de comunicaciones de la Universidad de la Republica.

INSAFOCOOP. (2011). Norma de Información Financiera para Asociaciones Cooperativas de El Salvador. San Salvador, El Salvador.

- Jarach, D. (1996). *Finanzas Públicas y Derecho Tributario*. Buenos Aires: ABELEDO-PERROT. Obtenido de https://www.academia.edu/38884378/Dino_Jarach_-_Finanzas_Publicas_y_Derecho_Tributario?auto=download
- Lamothe Fernández, P., & Pérez Somalo, M. (2006). *OPCIONES FINANCIERAS Y PRODUCTOS ESTRUCTURADOS*. Madrid: McGraw-Hill.
- López Lubián, F. J., & García Estévez, P. (2005). *Bolsa, Mercados y Técnicas de Inversión*. Madrid : MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA DE ESPAÑA, S. A. U.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2017-2018). Obtenido de <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&sxsrf=ACYBGNTplYgQ5i9S1t5WQMcrZenUAUxD4A%3A1572792458559&ei=iui-Xc7mleuP5wKhIKLgCQ&q=ministerio+de+agricultura+y+ganaderia+anuario+2017%2F2018&oq=ministerio+de+agricultura+y+ganaderia+anuario+2016%2F2017&gs>
- Morgestein Sánchez, W. I. (2011). El Concepto de Interés Social y su Impacto en el Derecho de Sociedades Colombiano. *REVISTA@ e – Mercatoria* , 6-8.
- Nacionalista, G. P. (03 de 10 de 2018). *Untitled - Asamblea Legislativa*. Obtenido de <https://www.asamblea.gob.sv/.../B96322FC-2259-476F-A935-62CCDA72716A.pdf>
- Nieto Sagarra, M. d. (2006). *Análisis jurídico sobre los modelos de compensación de instrumentos financieros derivados y propuesta para el uso exclusivo del modelo centralizado de compensación*. ciudad de mexico: UNAM.
- Ortiz, J. L. (1996). *Manual de Derecho Tributario*. Santiago de Chile.
- Ossorio, M. (s.f.). *Diccionario de Ciencias Jurídicas políticas y Sociales* .
- Paliwal, R. L. (2001). *EL MAÍZ EN LOS TRÓPICOS: Mejoramiento Y Producción*. Roma.
- Pothier, R. J. (1699-1772). *Tratado de las obligaciones* .
- Pothier, R. J. (2003). *Tratado sobre obligaciones*. Mexico D.F.: TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL..
- Sanchez-Cordero Davila, J. A. (1981). *INTRODUCCION AL DERECHO MEXICANO, DERECHO CIVIL*. Ciudad Universitaria, Mexico D.F.: UNAM: Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Villegas, H. B. (2001). *Curso de finanzas, derecho financiero y tributario*. Buenos Aires: Depalma.
- Vivante, C. (1928,1929). *Derecho Mercantil*. Madrid, España: Tribunal Supremo de Justicia del Distrito Federal.

6 ANEXOS



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

Entrevista dirigida a: Gerente general o Administrador único de la asociación

Objetivo: Conocer la operativización y legalidad del contrato de opción de venta utilizado por las asociaciones privadas de interés social, en la comercialización de maíz blanco.

(Toda información que se vierta a partir de este instrumento será utilizada única y exclusivamente con fines académicos).

Fecha de realización de la entrevista: _____ **Hora de inicio:** _____ **Hora finalización:** _____

Entrevistador:

Nombre completo de la Asociación:

GENERALIDADES

1. ¿Cuándo fue creada la asociación?
2. ¿Cómo está estructurada organizativamente la asociación?
3. ¿Cuál es el giro o actividad principal de la asociación?
4. ¿Actualmente cuál es el número de asociados con los que cuenta la asociación?

CONVENIO

5. ¿Qué productos comercializa actualmente la asociación?
6. ¿En el caso particular del maíz blanco, que modalidad utilizan para su comercialización?
7. ¿En qué fecha inicio la asociación a comercializar mediante convenio?
8. ¿Cuál es el procedimiento de negociación en convenio?
9. ¿Cuáles son los estándares de calidad que debe cumplir el maíz para ser vendido mediante convenio?
10. En el caso de no cumplir los estándares exigido en el convenio, ¿Qué hacen con este producto?
11. ¿Qué beneficio percibe la asociación al vender el maíz blanco mediante el convenio?
12. ¿Cómo se determinan los precios de venta del maíz blanco cuando es comercializado mediante el convenio?
13. ¿La asociación incurre en costos de colocación de maíz blanco en la Bolsa de Productos y Servicios?

COMPRA

14. ¿La asociación, produce maíz blanco?
15. ¿Si no produce maíz blanco, a quienes le compra?
16. ¿Cuál es la modalidad de compra de maíz?

17. ¿Hay un volumen límite de venta para quienes se les compra el maíz blanco?
18. ¿Cuáles son los parámetros que debe cumplir el maíz blanco cuando hace la compra?
19. ¿Existe obligación de informar sobre la procedencia, precio y calidad del maíz blanco comprado?

ENTREGA

20. ¿Qué pasa si el precio pactado en el convenio es menor al precio de plaza?
 21. ¿Qué repercusiones conlleva no entregar el maíz blanco pactado en el convenio?
 22. Si la asociación decide entregar el producto ¿Dónde se realiza la entrega de maíz blanco?
- Cuando se entrega el maíz blanco ¿Se realizan pruebas para verificar los estándares de calidad?



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

Entrevista dirigida a: Contador de las Asociaciones Privadas de Interés Social.

Objetivo: Conocer el tratamiento financiero y tributario aplicado al contrato de opción de venta del maíz blanco, utilizado por las asociaciones privadas de interés social.

(Toda información que se vierta a partir de este instrumento será utilizada única y exclusivamente con fines académicos).

Fecha de realización de la entrevista: _____ **Hora de inicio:** _____
Hora de finalización: _____

Entrevistador: _____
Nombre completo de la Asociación: _____

TRATAMIENTO FINANCIERO

POLÍTICA CONTABLE

1. ¿Qué normativa financiera aplica la asociación?
2. ¿Cuenta la asociación con política contable para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar del contrato de opción de venta, utilizado para la comercialización de maíz blanco en la Bolsa de Productos y Servicios de El Salvador (BOLPROS)?

RECONOCIMIENTO

3. ¿Siguen algún procedimiento para el reconocimiento del contrato de opción de venta de maíz blanco?
4. ¿En qué momento reconoce el contrato de opción de venta?
5. ¿En qué momento reconoce el ingreso por la venta del maíz blanco?

MEDICIÓN

6. ¿Qué procedimiento efectúa para realizar la medición inicial del contrato de opción de venta?
7. ¿Cómo efectúa la medición inicial del contrato de opción de venta?
8. ¿Cómo efectúa la medición posterior del contrato de opción de venta?
9. ¿Realizan comparaciones de los precios de mercado y el precio pactado en el contrato de opción de venta de maíz blanco?
10. Si realizan comparaciones, ¿En qué datos se basan para comparar los precios de mercado y el precio pactado en el contrato de opción de venta?
11. ¿Contabilizan las fluctuaciones entre el precio de mercado y el precio pactado en el contrato de opción de venta?
12. Si las contabilizan, ¿En qué momento las contabilizan?

PRESENTACIÓN

13. ¿Qué información financiera del contrato de opción de venta de maíz blanco presentan en los estados financieros de la asociación?

INFORMACIÓN A REVELAR

14. ¿Efectúa revelaciones la asociación del contrato de opción de venta en los estados financieros de cierre de ejercicio?

CAPACITACIONES

15. ¿Ha sido capacitado en normas de información financiera en relación con los instrumentos financieros y en especial respecto al contrato de opción de venta?
16. ¿Reciben orientación de alguna institución al respecto de la contabilización del contrato de opción de venta?

TRATAMIENTO TRIBUTARIO

ASPECTOS GENERALES

17. ¿La asociación goza o ha gozado de beneficios fiscales?
18. ¿El Ministerio de Hacienda en qué categoría de contribuyente tiene clasificada a la asociación?
19. ¿La asociación lleva libros para el control del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios?

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Firma de convenio.

20. ¿Qué tratamiento tributario aplica al contrato de opción de venta, para los efectos del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios?
21. ¿Qué tratamiento tributario aplica al contrato de opción de venta, para los efectos del impuesto sobre la renta?

Compra del maíz blanco.

Obligaciones sustantivas y formales

22. ¿Cuál es la modalidad de compra de maíz blanco que la asociación realiza a los asociados, no asociados y comerciantes?
23. ¿Cuál es el tratamiento tributario de los costos en los que incurre la asociación y que tipo de documentación emite en relación con la compra de maíz blanco?
24. ¿En la estructura de control interno de la asociación ¿Tiene controles específicos para el inventario?
25. En caso de tener ¿Qué método de control de inventario aplica la asociación en relación con el maíz blanco?

Entrega.

26. ¿Qué tratamiento tributario aplica la asociación en relación con el impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios, cuando hace la entrega de maíz blanco?
27. ¿Qué documentación emite la asociación al momento hacer la entregar de maíz blanco?

NECESIDAD

28. ¿Se le presenta dificultades para efectuar el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar y su tratamiento tributario en lo que respecta a impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios e impuesto sobre la renta?
29. En caso que se le presenten dificultades ¿En qué aspecto considera que se le presentan las dificultades, respecto al contrato de opción de venta de maíz blanco?
30. ¿Le sería de utilidad a usted y a la asociación contar con una guía de aplicación que oriente respecto al tratamiento financiero y tributario del contrato de opción de venta de maíz blanco?
31. En caso que considere que sería de utilidad una guía de aplicación, ¿En qué aspecto sugiere debería darse énfasis?



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA PARACENTRAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

Encuesta dirigida a: Asociados de las asociaciones privadas de interés social.

Objetivo: Conocer la operativización y legalidad del contrato de opción de venta utilizado por las asociaciones privadas de interés social, en la comercialización de maíz blanco.

(Toda información que se vierta a partir de este instrumento será utilizada única y exclusivamente con fines académicos.)

INDICACIONES

Marque con una "x" la respuesta que considere conveniente.

1. ¿Cuánto tiempo tiene de ser asociado?
 - A. 6 meses a 1 año _____
 - B. 1 a 3 años _____
 - C. Más de 3 años _____
 - D. Otros _____ Especifique _____
2. ¿Cuáles son las ventajas de ser asociado?
 - A. Capacitación y asistencia técnica _____
 - B. Acceso a créditos sin garantías y bajo interés _____
 - C. Otros _____ Especifique _____
3. ¿Le vende granos básicos a la asociación?
 - A. Si _____
 - B. No _____

Si su respuesta es "NO" pasar a la pregunta No 9.

4. ¿Qué productos agrícolas le vende a la asociación?
 - A. Maíz _____
 - B. Sorgo _____
 - C. Arroz _____
 - D. Otros _____ Especifique _____
5. ¿En qué forma le vende a la asociación?
 - A. Al contado _____
 - B. Al crédito _____
 - C. Se lo deja a la asociación para que lo venda y después le pague el dinero, menos una comisión (consignación). _____
6. ¿Cómo obtiene el producto agrícola que le vende a la asociación?
 - A. Usted lo cosecha y se lo vende a la asociación _____
 - B. Lo compra en la plaza y se lo revende a la asociación _____
 - C. Otros _____ Especifique _____

7. ¿Cuáles son los requisitos de calidad que la asociación le exige cumplir para poderle comprar o comercializar su maíz?
- A. Libre humedad _____
- B. Libre de impurezas _____
- C. No lleve granos quebrados _____
- D. No contenga granos picados o podridos _____
- E. No lleve insectos muertos. _____
- F. Otros _____ Especifique _____
8. ¿Dónde considera usted que obtiene mejores beneficios económicos al vender su maíz?
- A. A la asociación _____
- B. En la plaza _____
- C. Otros _____ Especifique _____
9. ¿Tienen conocimiento del tipo de contrato y la forma de negociación que realiza la asociación para vender el maíz blanco a través de la Bolsa de Productos y Servicios?
- A. Si _____
- B. No _____
10. ¿En qué le beneficia la forma de negociación que implementa la asociación?
- A. Obtiene mayores utilidades como asociado _____
- B. No obtiene ningún beneficio _____
- C. Otros _____ Especifique _____
11. ¿Tiene conocimiento de la existencia del Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y Estados Unidos, la desgravación arancelaria de la mayoría de los productos agrícolas y como afecta a los productores nacionales de maíz blanco?
- A. Si _____
- B. No _____

ORDEN DE NEGOCIACIÓN

Tipo	Convenio de Maíz Blanco
Fecha de Recepción	06 de enero de 2020
Hora de Recepción	10:00 a.m
Nombre del cliente	ASAESCLA, DE RL
Actividad económica	Venta de Productos Agrícolas.
Producto o Servicio	Maíz Blanco
Cantidad	562 qq.
Precio	US\$ 19.00 + IVA
Lugar y fecha de entrega de Producto o Servicio	Lugar de entrega: DIANA Fecha de entrega: enero 2019.
Comisión del Puesto de Bolsa	La comisión por Servicio de Intermediación será del 1.50%, lo cual corresponde al 1.00% de Comisión de LAFISE Trade de El Salvador S.A. y 0.50% de canon de operación en BOLPROS, está será calculada sobre el valor del contrato a suscribirse en la bolsa, en apego a este Contrato de Comisión. La comisión genera IVA y será cancelada de tres a cinco días posterior a la firma del contrato en BOLPROS.
Observaciones	N/A

Juan Carlos Martínez Sánchez
Agente de Bolsa
LAFISE Trade de El Salvador, S.A
Puesto de Bolsa de Productos y Servicios.

Héctor Antonio Sánchez Henríquez
Representante Legal
ASAESCLA DE RL.

ORDEN DE ENTREGA

FECHA DE EMISION	07/01/2020	ORDEN DE ENTREGA	19039	
FECHA DE CONTRATO	07/01/2020	NUMERO DE CONTRATO	MB 546	
COMPRADOR	NEGOCIOS AGRIBURSATILES, S.A.		VENDEDOR	LAFISE TRADE DE EL SALVADOR, S.A.
PRODUCTO	MAÍZ BLANCO			
CANTIDAD	5,878.00	PRECIO UNITARIO \$	19.00	
UNIDAD	QUINTALES	ORIGEN	NACIONAL	
VALOR US\$	111,682.00	IVA US\$	14,518.66	
		MONTO US\$	126,200.66	
LUGAR DE ENTREGA	HARISA, S.A. DE C.V.			
PRODUCTOR/ASOCIACION	ASAESCLA	NIT/DUI	10041403111011	
DIRECCION DE ENTREGA	URBANIZACION INDUSTRIAL PLAN DE LA LAGUNA, CONTIGUO A JARDIN BOTANICO, LA LAGUNA			
FECHA DE ENTREGA DEL	07/01/2020	AL	31/01/2020	
OBSERVACIONES				
 FIRMA Y SELLO BOLPROS				
		NOMBRE, FIRMA DE LA PERSONA QUE RECIBE, SELLO Y FECHA DE RECEPCION		

ESPACIO RESERVADO PARA EL BENEFICIO

N	FECHA DE RECEPCION	CANTIDAD RECIBIDA O.O	HUMEDAD	% IMPUREZAS	CANTIDAD NETA O.O

SOLICITO QUE LOS RESULTADOS PREVIOS SEAN INFORMADOS A:

NUMERO DE FAX

FLUJOGRAMA PARA LA DEDUCCIÓN DEL GASTO DE MAÍZ BLANCO EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

