

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



**“IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LA LEY DE IMPUESTO A LAS OPERACIONES FINANCIERAS EN
LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE VEHÍCULOS USADOS DEL MUNICIPIO DE SAN
SALVADOR”**

Trabajo de investigación presentado por:

Guevara Guzmán, Edwin Otsmaro
Moreno García, Roberto Salvador
Parrillas Gómez, Jorge Alberto

Para optar al grado de:
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

SEPTIEMBRE DE 2015

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Ingeniero Mario Roberto Nieto Lovo
Secretaria	: Doctora Ana Leticia Zavaleta de Amaya
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	: Máster Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	: Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Directora de la Escuela de Contaduría Pública	: Licenciada María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández
Coordinador del Seminario	: Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Asesor Director	: Licenciado Félix Antonio Vásquez Chinchilla
Jurado Examinador	: Máster José Gustavo Benítez Estrada Licenciada Morena Guadalupe Colorado de Hernández Licenciado Félix Antonio Vásquez Chinchilla

SEPTIEMBRE DE 2015

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Primeramente a Dios por acompañarme en cada paso de mi vida y guiarme en el camino correcto; a mi padre que ha sido un apoyo incondicional en la culminación de la carrera y de mi formación académica; a mi madre que desde el cielo me ha cuidado para que pueda ser un profesional; a mi querida esposa que ha creído en mí y en mi capacidad y que ha sido un bastón incondicional en cada momento de mi carrera; a mi hija que es la motivación para seguir adelante; a mis compañeros, ya que con su ayuda hemos culminado la carrera y a todos los docentes de la Universidad de El Salvador que han formado un profesional para crecer y lograr alcanzar mis metas.

Edwin Otsmaro Guevara Guzmán

Gracias a Dios por prestarme la vida hasta este momento, en que estoy culminando mis estudios superiores. A mis padres por el apoyo que me han dado a lo largo de todos estos años, desde mi infancia; adolescencia y adultez. A todos los docentes que me ayudaron en mi formación como profesional, por contribuir con sus conocimientos a consolidarme como un profesional. A los asesores que con su dedicación y empeño nos guiaron por este proceso tan importante y a la Universidad de El Salvador por brindarme la oportunidad de formarme en ella.

Roberto Salvador Moreno García

A Dios por guiarme en el camino y ayudarme a culminar junto a mis compañeros esta meta que tanto esfuerzo y sacrificios ha requerido. A mi madre, que ha sido siempre un vital apoyo en mi vida a pesar de todas las dificultades por las que hemos pasado. A mi padre que desde el cielo me ha cuidado y recordado que lo mejor de la vida es lo que se consigue con esfuerzo y entrega. A mi hermano que siempre ha estado a mi lado. A mi esposa por estar junto a mí y apoyarme en todo momento. A la Universidad de El Salvador, a sus docentes y especialmente a nuestros asesores por guiarme en la formación del conocimiento.

Jorge Alberto Parrillas Gómez

ÍNDICE

CONTENIDO	N° de pág.
RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	1
1.1. Antecedentes del impuesto a las operaciones financieras	1
1.2. La aplicación del impuesto a las operaciones financieras a nivel internacional	3
1.3. Experiencias en la aplicación de nuevos impuestos en otros países de América Latina	6
1.4. El impuesto a las operaciones financieras en El Salvador	8
1.5. El sector automotriz en El Salvador	12
1.6. Análisis financiero	14
1.7. Gestión de riesgos financieros	20
1.8. Funciones de la unidad de administración financiera	26
1.9. Base legal, técnica y contable	28
1.10. Normativa contable	30
CAPÍTULO II: DISEÑO METODOLÓGICO	32
2.1. Tipo de estudio	32
2.2. Unidad de análisis	32
2.3. Universo y muestra	32
2.3.1. Universo	32
2.3.2. Muestra	32
2.4. Instrumentos y técnicas a utilizar en la investigación	33
2.5. Procesamiento de la información	33
2.6. Análisis e interpretación de los datos procesados	33
2.7. Diagnóstico de la investigación	34
2.8. Resumen del diagnóstico de la investigación	54
CAPÍTULO III: HERRAMIENTA PARA MEDIR EL IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LA LEY DE IMPUESTO A LAS OPERACIONES FINANCIERAS DEDICADAS A LA VENTA DE VEHÍCULOS USADOS DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR	57
3.1. Estados financieros	58

3.2.	Cálculo de índices financieros	60
3.3.	Determinación de posibles impactos	62
3.4.	Informe a la gerencia sobre los posibles impactos	65
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		83
4.1.	Conclusiones	83
4.2.	Recomendaciones	84
BIBLIOGRAFÍA		85
ANEXO		88
Anexo 1		89

RESUMEN EJECUTIVO

El marco jurídico de El Salvador establece las normas aplicables en diferentes ámbitos, como el penal, familiar, constitucional y tributario. Este último, regula los lineamientos aplicables en lo relacionado a impuestos, tasas y contribuciones especiales, es por ello que a medida que las necesidades del Estado van aumentando, este debe disponer de fondos que le ayuden a cumplir sus obligaciones, de ahí que se recurra a la actualización de las leyes o a la creación de nuevos tributos. Cuando esto sucede, toda la economía se ve afectada en mayor o menor medida según el sector del que se trate o al que vaya enfocada la creación de nuevos impuestos. En el país, dado el contexto internacional de la crisis financiera iniciada el año 2008, se han dado una serie de reformas tributarias llegando a la creación en julio de 2014 de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, la cual contiene dos tipos de gravámenes. El primero, grava el valor pagado por cualquier tipo de cheque y transferencia electrónica que exceda de los US\$1,000 y el segundo establece una retención para el control de la liquidez sobre el monto de los depósitos, pagos y retiros en efectivo, cuyo valor por transacción individual o acumulación mensual exceda de US\$5,000, a ambos hechos generadores se les aplicará una tasa del 0.25%.

Según estudios internacionales, los tributos que gravan las operaciones financieras están diseñados para afectar a los sectores que mayor flujo de efectivo generan en sus operaciones, siendo en El Salvador el sector de la venta de vehículos usados uno de estos. Por esta razón y dado que diferentes asociaciones empresariales han señalado que este gravamen generará un impacto negativo en las empresas, es necesario estudiar los impactos de la aplicación de Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en el municipio de San Salvador, que es donde se concentra la mayor parte de las empresas de este sector. Para esto, es necesario desarrollar una herramienta basada en el análisis financiero que contribuya a que las empresas gestionen de mejor forma los impactos generados por la entrada en vigor de este cuerpo legal, de manera que al analizar las áreas más afectadas se puedan establecer alternativas de gestión y desarrollar controles internos mínimos apegados a la realidad de las empresas.

En la investigación de campo, se tomó como unidades de análisis a los propietarios, gerentes financieros o contadores de las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados ubicados en el municipio de San Salvador, por ser ellos los responsables de determinar y gestionar los impactos generados por el impuesto a las operaciones financieras. Con la realización de encuestas se obtuvo información relevante

que contribuyó a determinar la situación actual de las empresas dedicadas a la venta de vehículos usados del municipio de San Salvador en lo relativo al impuesto objeto de estudio. Se pudo determinar que aunque la mayoría de empresas tienen una gran experiencia en su sector, son pocas las que tienen prácticas de gestión de riesgos y aunque la mayoría realiza análisis financiero, casi ninguna aplica algún modelo de gestión de riesgos y basa su manejo de riesgos financieros en su experiencia. Si bien es cierto la mayoría de empresas conocen la ley, son pocas las que fueron capacitadas y una gran parte de ellas ha establecido medidas de minimización de impactos que contravienen el marco jurídico en materia tributaria, lo que refleja que las capacitaciones y el conocimiento del impuesto a las operaciones financieras están más relacionados con alícuotas y obligaciones formales, dejando de lado las leyes conexas que deben observarse como un conjunto.

De acuerdo a lo anterior, el sector de venta de vehículos usados del municipio de San Salvador, es un gran generador de empleos, flujos de efectivo e impuestos directos e indirectos que necesitan mejorar su análisis del impacto de la ley, observar las implicaciones del gravamen a las operaciones financieras como un todo en conjunto y no de forma aislada. Puede mejorarse la situación financiera de las empresas aplicando medidas que las haga más eficientes en sus gastos para recurrir en menor medida a medidas más extremas y más dañinas en el tiempo.

INTRODUCCIÓN

La investigación que se plantea busca profundizar por medio de análisis financiero y gestión de riesgos los impactos que han tenido las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados. Para el Salvador el sector automotriz es muy importante para el país, es uno de los más importantes por el aporte que hace para la economía, por los tributos y por las transacciones.

Se desglosará de una manera clara y concisa, el capítulo I se plantará toda la base técnica, teórica y legal sobre el sector automotriz, normativa contable y sobre la experiencia que han tenido los demás países en la aplicación del impuesto a las operaciones financieras, y las funciones que tienen las empresas con respecto a la unidad de administración financiera.

En el capítulo II se presentará la metodología de la investigación y el diagnóstico en el cual se determina las unidades de análisis, el universo y la muestra que se basó en una fórmula para poblaciones finitas, de igual manera se detalla la forma de recolectar información y la forma de tabular los datos, los cuales se utilizó la técnica de tabulación cruzada lo cual ayudó a encontrar la forma más correcta de presentar el diagnóstico de la investigación.

En el tercer capítulo se encontrara una propuesta al tratamiento financiero que deben de tener las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados en el municipio de San Salvador con respecto al Impuesto a las Operaciones financieras, la cual ayudara a encontrar soluciones a los impactos que genere dicho impuesto; se propuesta se basara en casos prácticos los cuales detallaran las diferentes formas de análisis que pueden tomar las empresas, como análisis verticales u horizontales que son de gran ayuda para la determinar de los impactos que genera el nuevo gravamen.

En el trabajo también se incluye un cuarto capítulo el cual se dan a conocer las conclusiones y las recomendaciones que se determinaron con la investigación y con la información recolectada.

Finalmente se cuenta con las referencias bibliográficas que fueron muy importantes para la realización de la investigación y una serie de anexos como el cuestionario que se utilizó para realizar la comprensión del tema que se desarrolló.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes del impuesto a las operaciones financieras

Luego de la II guerra mundial, surge el sistema monetario internacional, representado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) que surgió en 27 de Diciembre de 1945. El elemento principal en el que intervenía el FMI era en los tipos de cambio fijos ajustables, es decir, los países miembros declaraban un tipo de cambio en relación al oro y al dólar norteamericano, estos tipos de cambios debían mantenerse y en todo caso fluctuar en un aproximado del 1% a la alta o a la baja. Dicho cambio debía ser aprobado por el FMI antes de ser aplicado en los negocios.

A partir del año 1971 una combinación de factores obligaron al FMI a abandonar el tipo de cambio fijo a lo que hoy se conoce como tipo de cambio flotante. Esta nueva forma de manejar el tipo de cambio de las divisas, contribuyó a una mayor expansión de mercados de capitales y al crecimiento de los flujos del comercio exterior en todos los países, sin embargo, trajo consigo un incremento en las transacciones especulativas en los mercados de divisas.

Para entender el surgimiento del impuesto Tobin¹, hay que tener en cuenta que la especulación en los mercados de divisa consiste en la que realizan los grandes bancos comerciales y de inversión y empresas con una capacidad de mover altos montos de capital expresados en divisas extranjeras que pueden en determinados momentos tomar posiciones cortas en las monedas a devaluarse y largas en las monedas a apreciarse, lo primero esto significa que cuando el mercado de divisas esperaba que una determinada moneda perdiera valor, el inversor vendía la mayor cantidad de la misma antes de que sucediera la devaluación para luego comprarlas nuevamente a un precio menor del que determinó para venderlas, mientras que, la segunda busca obtener un tipo de cambio antes de que suba su valor para venderlo a un precio mucho más alto que su costo original.

Además del incremento de las transacciones especulativas en el mercado de divisas, y el paso al tipo de cambio flotante, generó un incremento en los movimientos de capitales consistentes en ingreso de divisas a los diversos países de forma pasajera, que solamente aprovechan una coyuntura en la que es rentable realizar algún tipo de actividad y al ver alguna señal de cambio de ese momento de oportunidad,

¹ Linde de Castro, Luis María. Año 2002. *La libertad de circulación de capitales y el impuesto Tobin*. Revista de Derecho de la Unión Europea, págs. 75-86.

abandonan los países dejando de paso una serie de efectos negativos en la economía, por ejemplo, el incremento en el tipo de cambio, lo que afecta directamente a los exportadores.

En general, la visualización de la intensidad a las repercusiones de las operaciones especulativas, llevó al economista James Tobin a proponer en 1978 que se estableciera un impuesto que gravara las transacciones de divisas de corto plazo, esto con el fin de desincentivar la especulación en el mercado de las mismas. En su planteamiento, Tobin hace referencia a gravar el movimiento de las divisas y no las ganancias que estas puedan o no generar, incentivando según él, la realización de transacciones mejor diseñadas y más beneficiosas para las economías de los países.

Dentro de las características que debía cumplir este gravamen a los movimientos de divisa en doble vía se encuentra en primer lugar, que el porcentaje a aplicar debía ser bajo, específicamente debía oscilar entre el 0.1% y el 0.5% por cada transacción financiera internacional. En segundo lugar, Tobin establecía que este impuesto afectaría únicamente a los inversionistas de corto plazo que para generar ganancias necesitan realizar grandes movimientos de efectivo de forma diaria, semanal o mensual, dejando fuera de la afectación a los flujos de capitales para la inversión productiva ya que estos requieren de un mediano o largo plazo para obtener los resultados esperados. Según su creador, la aplicación de este impuesto a la tasa propuesta sería poco significativo, pero prevendrían las distorsiones generadas por los capitales especulativos en la economía real.

Según Tobin, el impuesto no busca afectar el comercio internacional, las fluctuaciones del tipo de cambio de las monedas surgidas de forma normal o los flujos de capitales, sino proporcionar una herramienta de blindaje ante la especulación en los mercados. Adicionalmente, cada país podría destinar los recursos obtenidos de la forma que más les beneficie.

No obstante todo lo planteado anteriormente, en el contexto internacional resulta poco viable la aplicación, dado los inconvenientes que surgen al momento de establecer una tasa aplicable por todos los países, dado que estos pueden intentar utilizar el impuesto como escudo o como generador de ventajas ante otros países que establezcan tasas más altas.

En algunos países de América latina, la utilización de la tasa Tobin, fue adaptándose a su realidad y gravando no sólo la salida de divisas, sino también los movimientos internos de dinero que han sido

frecuente. Estos países, basan su tributación financiera en los conceptos generales establecidos por James Tobin, estableciendo tasas lo más cercanas posibles al 0.1%; estableciendo una serie de exenciones con el fin de limitar las distorsiones que este impuesto puede generar en las economías, adicionalmente en algunos casos se establece el sistema de acreditación contra otros tributos existentes.

Hay que considerar que de forma general es más conveniente referirse a este tipo de gravamen como *"impuesto a las transacciones financieras"*² y no como *"impuesto a las operaciones financieras"*, pues en algunos países el alcance del tributo no es únicamente hacia los débitos bancarios, sino también hacia los créditos generados por los cuentahabientes.

1.2. La aplicación del impuesto a las operaciones financieras a nivel internacional

Desde que James Tobin propuso gravar las transacciones de divisa en doble vía para detener los efectos negativos de los capitales especulativos y lo difícil que la aplicación de dicho gravamen significaba, algunos países de América Latina, optaron por desarrollar normativa fiscal para hacer que las operaciones en el sistema financiero tributaran según los parámetros generales establecidos en el impuesto Tobin.

Como punto de partida, hay que considerar que la mayoría de impuestos a las operaciones financieras surgen en contextos de crisis económicas profundas por lo que generan una gran resistencia en los sectores empresariales.

El primer antecedente en la aplicación de este tipo de gravamen se tiene en Argentina, cuando en el año de 1976 se estableció un gravamen sobre los débitos y créditos bancarios (conocido a nivel internacional como Impuesto al Débito bancario ampliado). Surgió como medida de recaudación para hacerle frente a la deuda externa. Desde entonces, se ha usado el mismo de forma intermitente en los años 1983, 1992 y finalmente en 2001 hasta la fecha.

La alícuota establecida es una de las más altas del continente. Según los parámetros de Tobin, para que el gravamen no generará distorsiones significativas, debía oscilar entre un 0.1% y un 0.5%, en Argentina la tasa aplicable es el 0.6% para los débitos y los créditos bancarios, estableciendo de esta forma una tasa efectiva por el impuesto del 1.2% sobre las operaciones financieras.

² Hechos estilizados de los Impuestos sobre las Transacciones Financieras en América Latina: 1990-2012. Miguel Pecho Trigueros. Año 2013. Centro Interamericano de Administraciones Tributarias-CIAT.

Dentro de la estructura del gravamen argentino, se establece que es deducible para efectos del impuesto sobre la renta el 34% del monto pagado por gravamen a las operaciones financieras.

Si se analiza de forma cuantitativa la recaudación obtenida por el impuesto, queda en evidencia que esta es importante en los primeros meses de su implementación, por ejemplo, para el mes de mayo de 2001³, este gravamen alcanzó una recaudación de 300 millones de pesos. Este alto impacto en la obtención de recursos es influenciado por el hecho que este es un gravamen instantáneo, por lo tanto no depende de largos plazos para que esté disponible para el Estado.

En Brasil, el impuesto se estableció con una tasa del 0.38% y surgió ante la necesidad de financiar proyectos de salud, educación y seguridad social y a diferencia de Argentina únicamente tasaba los débitos bancarios. Estuvo vigente entre los años 1993 a 2007.

Un caso particular en la aplicación de este tributo es el de Perú, en donde se introdujo el impuesto con una doble finalidad, en primer lugar como una medida de emergencia de obtención de fondos en un período de hiperinflación y además buscaba obtener información de las operaciones de los contribuyentes en el sistema financiero para detectar fraudes de tipo fiscal. La tasa originalmente establecida fue del 0.10% y fue degradándose hasta llegar al actual 0.05%. En este caso el hecho generador recae tanto sobre los débitos como sobre los créditos bancarios.

En Bolivia, la particularidad del impuesto consiste en que se gravan los débitos y créditos bancarios únicamente en moneda extranjera a una tasa vigente del 0.03%, y aunque fue concebido de forma temporal, se han concedido diversas prórrogas de manera que actualmente sigue vigente.

Uno de los países con mayor éxito en la aplicación de este tributo es Ecuador, que lo estableció en un momento de crisis en el año 1998 y durante sus dos años de aplicación (1999 y 2000) con una tasa del 1% el primer ejercicio y del 0.8% el segundo sobre los débitos y créditos, logro obtener una mayor recaudación que el impuesto sobre la renta. La ley que daba vida a este gravamen fue derogada en el año 2001 y a la fecha no se ha vuelto a instituir.

³ <http://www.econlink.com.ar/impuestos-distorsivos-iva/impuesto-transacciones-financieras>

Uno de los casos más emblemáticos y que se ha tomado como modelo para la implementación de este impuesto en El Salvador es el de Colombia⁴. En este país se estableció el gravamen 1998 como una medida temporal y convirtiéndose en permanente a partir del año 2001.

Originalmente el impuesto se estableció para ayudar a las empresas hipotecarias que se encontraban perdiendo solidez, lo que estaba empezando a generar inestabilidad en la economía. Al contrario de lo que se establece en la actualidad, originalmente la ley no desarrollaba una serie de exenciones que en condiciones normales se consideran necesarias en su estructura, esto es el gravar las operaciones entre el sistema financiero y el Banco Central o entre las mismas instituciones bancarias. La tasa original se estableció en 0.4%. Actualmente Colombia se encuentra en vías de derogación al punto que dentro de la estructura de la ley se establece que dejará de aplicarse en el año 2018.

Una de las experiencias más recientes se encuentra en México⁵, en donde se establece, a diferencia de la mayoría de países, un tributo que grava únicamente los depósitos mayores a \$25 mil a una tasa del 3%. Los argumentos para establecerlo están basados en generar mayores ingresos para el Estado y combatir la informalidad o cuando menos, lograr que estos paguen impuesto, creando un ambiente neutral y competitivo con respecto a las empresas formalmente constituidas.

Aunque el impuesto mexicano busca desincentivar la informalidad, esto queda en tela de juicio puesto que al tener un efecto negativo en la liquidez de los contribuyentes, fomenta formas alternativas de pago, como el cheque, las tarjetas de débito y crédito, etc., puesto que pagar en efectivo se vuelve más costoso por el gravamen existente, pero no es fácil evaluar los efectos sobre el sector informal, ya que también genera incentivos para no usar las instituciones financieras, creando mayor riesgo de evasión fiscal y fraudes.

Al igual que en otros países, el impuesto es acreditable contra el impuesto sobre la renta y/u otros tributos establecidos según la legislación de cada territorio, existiendo la posibilidad de obtener una devolución por pago en exceso de algunos gravámenes, esto no lo convierte en un impuesto neutral, es decir, que no afecta las operaciones de las empresas, puesto que el tributo sobre los depósitos en efectivo afecta la

⁴ Valero Varela, Héctor Julio y Sierra Reyes, Pastor Hamlet. Año 2007. *Generalidades del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) en Colombia (Actualización)*. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Colombia.

⁵ <http://www.elmostrador.cl/mercados/opinion-mercado/2012/10/31/analisis-impuestos-a-transacciones-financieras-serian-una-buena-medida-pero-con-efectos-secundarios/>

liquidez de las empresas mensualmente, mientras que el posible reembolso se da una vez al año en un plazo relativamente largo.

Como puede observarse, son diversos los países que han aplicado a través del tiempo alguna forma del impuesto a las operaciones financieras y se pueden señalar las siguientes características:

- (a) Generalmente el tributo surge como respuesta a una necesidad inmediata de efectivo de parte de los gobiernos;
- (b) La tasa impositiva respeta lo establecido por James Tobin y oscila entre 0.1% y 0.5% (con las excepciones de Argentina, México y Ecuador);
- (c) En la mayoría de países surge como una ley temporal.

Hay que señalar que lo recaudado por este impuesto no supera el 1% del PIB de cada país que lo ha implementado. Según la CEPAL⁶, los efectos en las economías van desde un incremento en la cadena de precios hasta el debilitamiento del sistema financiero ante una eventual disminución de la intermediación bancaria como alternativa al no pago del mismo. No obstante los señalamientos de los efectos negativos de este tributo, la misma organización también sugiere que una adecuada estructura de exenciones contribuye a disminuir los impactos de este tributo, aunque generalmente, esta serie de beneficios se consolidan una vez las legislaciones ya están siendo ejecutadas.

1.3. Experiencias en la aplicación de nuevos impuestos en otros países de América Latina

Impuesto sobre activos.

México fue el primer país de América Latina donde se introdujo un impuesto sobre los activos fijos de la empresa, existiendo desde 1989 el gravamen a este tipo de bienes, teniendo como objetivo principal evitar la caída de la recaudación en el impuesto sobre la renta originada en la opción que establecía para deducir como gasto, en un porcentaje dado, las inversiones en bienes nuevos de activo fijo, en lugar de depreciarlos, lo que además creó un incentivo muy importante que motivó la adquisición de bienes de uso por las empresas con la sola finalidad de reducir la imposición a la renta.

⁶ González, Darío. Año 2009. *La política tributaria heterodoxa en los países de América Latina*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). CEPAL. Naciones Unidas. Chile.

Otro objetivo esperado, era elevar los recursos fiscales, que habían disminuido considerablemente por las altas tasas de inflación, y la manipulación de los precios de transferencias por las empresas multinacionales.

Con este nuevo impuesto al activo, las empresas que evadían el Impuesto Sobre la Renta reportando déficit en sus resultados por varios periodos, se verían enfrentadas a un impuesto mínimo.

En todos los países hubo variaciones en cuanto a la introducción, forma y causas de establecer este impuesto. Por ejemplo en Perú la implementación del Impuesto Transitorio a los Activos Netos tuvo por finalidad reemplazar a los anticipos al impuesto sobre la renta declarados inconstitucional por la Corte Suprema de Justicia de ese país.

En Uruguay, en el año de 1986 se creó como impuesto el IMABA⁷(Impuesto a los Activos de las Empresas Bancarias), para aumentar la recaudación ante el creciente déficit de las cuentas públicas.

De allí que, se puede concluir que el establecimiento de impuestos que gravan los activos fijos de las empresas surgen ante crisis originadas por la poca capacidad de fiscalización del impuesto sobre la renta, siendo este tipo de gravamen una respuesta a esta problemática, buscando crear una especie de “minimum tax” o pago mínimo del impuesto sobre la renta que oscila entre el uno y dos por ciento y de igual forma intentan establecer una medida que evite que las empresas evadan completamente sus obligaciones fiscales. La única excepción a esta realidad fue Uruguay, que estableció el IMABA de forma autónoma, es decir, no podía convertirse en crédito del impuesto sobre la renta.

Impuesto presuntivo sobre la renta

Se conoce a este tipo de imposición tributaria como un sustituto del impuesto sobre la renta, que permite a todos los sujetos pasivos cumplir de forma voluntaria con su obligación de una manera más sencilla que con el gravamen tradicional.

⁷ **González, Darío.** Año 2009. La política tributaria heterodoxa en los países de América Latina. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). CEPAL. Naciones Unidas. Chile.

Este impuesto surge como respuesta de administraciones tributarias deficientes y busca principalmente mejorar el control de estas sobre los contribuyentes y facilitar la liquidación del impuesto a estos últimos. De manera que se liquida el impuesto sobre una base de presunción y no sobre la renta real, de allí que la diferencia entre estas no esté gravada, generando un beneficio para el sujeto pasivo.

La base impositiva de esta modalidad de impuesto sobre la renta puede ser determinada por una valuación del fisco, una presunción de renta obtenida según la facturación de la empresa o un porcentaje sobre los ingresos brutos. En algunos de los países donde se ha establecido esta modalidad, se ha creado como alternativa para sectores específicos y más comúnmente para el agrícola, significando una ampliación de la base tributaria y un alivio a las funciones de las administraciones tributarias.

Siendo el impuesto presuntivo sobre la renta una opción para facilitar el control a las administraciones tributarias, puesto que los contribuyentes de menor significancia fiscal constituyen un problema de administración, ya que aunque son un gran número, tienen poca influencia en la recaudación de tributos, por ejemplo, en Brasil, los sujetos pasivos que aplican a esta modalidad de tributación aglomeran el 87.1% de declaraciones, únicamente constituyen el 10% de recaudación.

Dado lo anterior, se puede decir que cada país tiene su particularidad y en algunos de estos se permite la adhesión a esta modalidad únicamente a las micro y pequeñas empresas, mientras que en otros también pueden hacerlo las medianas. Y aunque esto no significa la implementación de un nuevo impuesto, sí facilita el cumplimiento de las obligaciones fiscales de empresas que no tienen una estructura organizativa tan extensa como para cumplir con los requisitos establecidos en la forma ordinaria del impuesto sobre la renta, impactando de forma positiva en la recaudación de los Estados.

1.4. El impuesto a las operaciones financieras en El Salvador

El pasado 31 de julio del año 2014, la Asamblea Legislativa de El Salvador mediante el decreto 764 creó a la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, la cual se divide en dos gravámenes diferentes, el primero denominado impuesto al cheque y a las transferencias electrónicas y el segundo denominado retención de impuesto para el control de la liquidez.

Antes de abordar cada una de las modalidades se debe tener en consideración algunas definiciones o conceptos⁸ básicos que se encuentran en este cuerpo legal como las que a continuación se detallan:

Cuenta: son todas aquellas que han sido iniciadas bajo cualquier modalidad en una institución del sistema financiero, se incluyen las que han sido autorizadas con sobregiros y las cuentas contables para uso propio o de terceros.

Deposito en efectivo: son todos aquellos que comprenden exclusivamente por la entrega de dinero que es moneda de curso legal.

Pago a través de transferencias electrónicas: son todos aquellos traslados de fondos que han sido hecho por medios electrónicos a favor de terceros de una cuenta a otra y que puede ser en cualquier entidad bancaria.

Pago en efectivo: son todas aquellas operaciones en dinero en efectivo que se realizan para cumplir una obligación, y que es acreditado en cuentas del estado financiero en moneda de curso legal.

Retención de Liquidez: es la retención de impuesto que se hace para el control de la liquidez.

Exención: es la dispensa legal de una obligación tributaria que no llega a nacer a pesar que se ha producido y está comprendido en la estructura normal del hecho imponible.

Transferencias electrónicas: son las transacciones que han sido efectuadas por un sujeto ordenante para hacer movimientos electrónicos con el único fin de beneficiar a un tercero o para su propio beneficio por medio de entidades financieras.

Una vez claros los conceptos y definiciones se tienen todos los elementos para abordar las modalidades establecidas del impuesto a las operaciones financieras:

⁸ Dirección General de Impuestos Internos. Año 2014. *Guía de Orientación N° DG-001/2014.*

Impuesto al cheque y a las transferencias electrónica

En el artículo 1 se establece un impuesto que se aplicara sobre el valor pagado de cualquier tipo de cheque y las transferencias electrónica realizadas en el territorio nacional, en la moneda de circulación en curso legal en el país. Es muy importante tomar en cuenta que los hechos generadores de este tributo lo constituyen los débitos en cuentas de depósito y las transferencias que sean pagadas como se establece en la siguiente lista:

- Los cheques y tarjetas de débito para el pago de bienes y servicios, siempre y cuando una operación sea mayor a US\$ 1,000.00;
- Las transferencias electrónicas por pagos que sean superiores a US\$1,000.00;
- Todas las transferencias a favor de terceros que sean hechas por medios tecnológicos;
- Los préstamos desembolsados o financiamientos de cualquier naturaleza.

Es muy importante tomar en cuenta que todos los hechos generadores que se han mencionado causan el impuesto cuando se efectuó el pago y no por la mera emisión del cheque.

Los sujetos pasivos del impuesto son todos aquellos titulares de depósitos de dinero, las entidades del sistema financiero que realicen desembolsos de préstamos u operaciones por su interés propio que sean de cualquier naturaleza y los que ordenan o instruyan pagos o transferencias por cualquier medio tecnológico a través de entidades.

El impuesto a las operaciones financieras se determina aplicando una alícuota del 0.25% que debe ser aplicada sobre los montos mayores a US\$1,000.00 en el momento que se cobra el cheque o se paga por medio de una transferencia electrónica.

La ley presenta ciertas exenciones para el pago del impuesto y entre algunas están:

- Todos los cheques o transacciones que sean para pago de bienes o servicios que sean inferiores a \$1,000.00;
- Los pagos destinados a la seguridad social y previsional;
- Las erogaciones destinadas a cancelar servicios de energía eléctrica y agua potable;
- Los realizados al Estado; municipalidades e instituciones financieras (cuotas de préstamos);
- El pago de salarios e indemnizaciones.

Todas las exenciones citadas hasta el momento están relacionadas con la operatividad de la empresa y están orientadas a generar la menor distorsión posible en el funcionamiento de las mismas.

Otras exenciones están orientadas a incentivar actividades productivas y entre estas tenemos las siguientes:

- Los desembolsos de los préstamos destinados para capital de trabajo (microempresarios) siempre y cuando estos no sean mayores de \$50,000.00;
- Las transferencias hacia el exterior por la importación de bienes y servicios relacionados con la actividad productiva.

La administración tributaria brinda un parámetro para aplicar a las exenciones y esta es la creación de una cuenta especial, para lo cual, al momento de aperturarla en la institución financiera, debe hacerse una declaración jurada en la que se establezca que todos los pagos hechos de esas cuentas se encuentran dentro de los beneficios establecidos por la ley. Ante esto los sujetos pasivos están comprometidos a emitir cheques y transferencias exentas.

No obstante las exenciones establecidas buscan balancear el efecto del impuesto en la operatividad de las empresas, aquellas que excedan el monto máximo que está libre del pago del tributo, tendrán un impacto progresivo en sus finanzas, de igual forma las empresas que requieran financiamiento mayores al monto exento deberán considerar que aunque el responsable del pago de este sea la institución financiera otorgante del crédito, podrán existir comisiones o incremento en las tasas de interés, lo que impactará en los gastos financieros del ejercicio, resultando afectadas la utilidades de los socios o accionistas.

Retención de impuesto para el control de la liquidez.

La ley establece que los agentes están obligados a efectuar la retención del impuesto para el control de la liquidez a todas aquellas cuentas bancarias que excedan los US\$5,000.00 en movimientos por depósitos, pagos o retiros en efectivo, individuales o acumulados durante un mes. Para determinar el monto a retener se deberá aplicar una tasa del 0.25% sobre el exceso de US\$5,000.00.

En el transcurso de un periodo mensual, cuando se acumulen las operaciones en las diferentes cuentas del titular, se sumaran los valores de los depósitos, pagos o retiros en efectivo a fin de establecer el excedente para empezar a gravar el impuesto (0.25% sobre el exceso de los \$5,000.00) en cualquier día del mes o en forma acumulada al finalizar este.

El impuesto se causará en el momento del depósito, pago o retiro en efectivo, los agentes de retención están en la obligación de brindar a los sujetos pasivos una constancia del monto que le fue retenido en el periodo y esta constancia es intransferible.

La aplicación de estos impuestos puede contraer impactos significativos para las economías y las finanzas de las empresas por la retención que se hará al momento de hacerse efectivo el hecho generador, lo cual puede generar que las empresas no cuenten día a día con la liquidez adecuada para afrontar las obligaciones a las que están sujetas por el funcionamiento del negocio.

Los importes que se paguen en concepto de impuesto por los cheques y las transferencias bancarias no son deducibles como gastos o costos, lo cual hace incrementar el pago al final del año, asimismo no es acreditable contra ninguna obligación tributaria alguna que establezcan las demás leyes en materia tributaria.

Los importes retenidos en conceptos por control de liquidez serán acreditables contra cualquier impuesto que esté establecido por las leyes tributarias vigentes, siempre y cuando este no exceda el plazo de dos años para deducírselo. Las entidades deben de tomar en cuenta que para presentarlo deben de presentarse por medios electrónicos.

1.5. El sector automotriz en El Salvador

El sector automotriz es clave para el desarrollo de la actividad económica del país. La creciente urbanización y la modernización de la red vial combinada con la creación de nuevas calles y carreteras, generan junto a los proyectos de desarrollo dinámicas que hacen crecer al sector automotriz en El Salvador.

El concepto de motorización indica la cantidad de vehículos por cada 100 mil habitantes. El Viceministerio de Trabajo (VMT) estima que este índice asciende a 100, aunque en municipios con mayor desarrollo local como San Salvador, este puede llegar a 200 unidades por cada 100 mil personas.

Según información de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC), las empresas del sector automotriz (venta de vehículos nuevos y usados, talleres de reparación de vehículos, venta y reparación de motocicletas y la venta de repuestos en general) al año 2012 ascienden a 7,189 a nivel nacional, generando 22,843 empleos directos. De igual forma se estima que únicamente la venta de vehículos usados genera ingresos de hasta US\$7 millones.

No obstante tratarse de un sector muy competitivo en ventas, el mercado de vehículos usados experimentó un crecimiento sostenido desde el año 2000 hasta finales del año 2007, donde se inicia una caída en las ventas, mayormente debido a la crisis financiera internacional.

Para el año 2007, cuando el mercado de vehículos usados alcanzó su punto máximo, ingresaron al país solamente ese ejercicio 23,249 unidades. La caída en las ventas y operaciones del sector, que alcanzó su peor momento en el año 2009, significó una caída en el ingreso de unidades al mercado de aproximadamente 50% (ingresaron al mercado 11,508 automóviles usados).

A partir del año 2010, el sector automotriz ha experimentado nuevamente un crecimiento, superando en el año 2013 los niveles de venta obtenidos en 2007 antes de la caída debido a la crisis financiera. Actualmente se estima que el mercado automotriz en general crecerá para el 2015 cerca de un 12% y un 14%, lo que significará un incremento en los flujos de efectivo manejados por el sector.

Es importante señalar, que según el Ministerio de Economía, el sector es capaz de generar más de US\$1,000 Millones en ventas, por lo que se consolida como un sector fundamental para el desarrollo del país. La incidencia de estos grandes movimientos de efectivo radica en el impacto que esto generará al sector en un momento en que pareciera que se está logrando un ritmo de crecimiento mayor al habido antes de la crisis del año 2008.

1.6. Análisis financiero

Se debe considerar que el análisis e interpretación de estados financieros es la evaluación histórica de una entidad, medido a través de herramientas y técnicas matemáticas y estadísticas, que interrelacionan cada uno de los elementos de los estados financieros.

La interpretación y la evaluación de la información proporcionada por los estados financieros requieren en primer lugar estar familiarizado con las herramientas básicas del análisis de dichos informes. El tipo de análisis dependerá del usuario que desea llevarlos a cabo. Por ejemplo, si el que lo desarrolla es un proveedor, considerará con mayor importancia aquellas herramientas que le proporcionen mejor información sobre la capacidad de la entidad de hacerle frente a las obligaciones contraídas. Si el interesado es el accionista, tendrá mayor relevancia aquellas que le contribuyan a determinar si en el largo plazo es viable continuar con la inversión, considerando las utilidades pasadas y proyectadas. Para un empleado, es imperativo saber si existe estabilidad laboral o si existe riesgo de impago de las obligaciones laborales.

La base del análisis son los estados financieros, por ello, quien realiza el análisis no sólo debe tener cuando menos nociones básicas sobre la normativa técnica aplicable a la contabilidad de la empresa en la que se desarrolla el estudio, sino también de la forma en que opera la entidad, el entorno económico y social, de manera que se tenga un panorama completo y poder realizar conclusiones más cercanas a la realidad del funcionamiento de la compañía.

Dado que el análisis financiero parte de la contabilidad de las entidades, hay que considerar que dicha información tiene algunas limitaciones. Dentro de estas limitaciones se puede mencionar el hecho de que los estados financieros son elaborados sobre la base de costos históricos, lo que limita la medición inmediata del valor real del negocio pues no se observa en algunas partidas el valor de mercado de las mismas, de igual forma, la contabilidad omite en sus cifras el capital humano.

Previo a iniciar el análisis cuantitativo, debe tomarse en cuenta elementos cualitativos de la entidad sujeta del análisis, tal como la identidad corporativa, que comprende la misión, visión, valores, objetivos y metas. Esta información permitirá darle sentido a los datos numéricos obtenidos a partir de la aplicación de los diferentes métodos.

Otro elemento que ha de considerarse en el análisis cualitativo de la entidad es el examen de los factores externos que impactan financieramente la empresa (legislación, tecnología, demanda, tasas de interés e impuestos, etc.) y el ambiente competitivo en el que se desenvuelve.

También deberán considerarse los elementos internos que fortalezcan la empresa o que, por el contrario, la debiliten.

Todos estos elementos brindarán un panorama más claro del rumbo trazado por la gerencia en el desarrollo de las actividades de la empresa, permitiendo complementar el análisis cuantitativo, desarrollando criterios de evaluación más apegados a la realidad de la operación de la entidad y proporcionarán mejores alternativas de planificación y brindar una herramienta que sirva para la toma de decisiones oportunas en el desarrollo de las funciones de la gerencia financiera.

Una vez desarrollado el análisis cualitativo, el análisis financiero se apoya de herramientas de análisis financiero cuantitativo, entre los cuales se encuentra el método vertical, horizontal⁹ y de índices. A continuación se abordan cada uno de ellos para conocer su utilidad en la interpretación de estados financieros:

El análisis vertical:

Consiste en determinar la participación de las diferentes cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o de pasivos y patrimonios para el estado de situación financiero, o sobre el total de ventas, costos y gastos para el caso del estado del resultado¹⁰.

Las ventajas del análisis vertical de los estados financieros son los siguientes:

- Permite al analista financiero apreciar de forma objetiva una visión panorámica de los estados financieros y comparar con la información disponible del sector o de la empresa modelo del mismo;

9 Análisis Financiero y de Gestión. Estupiñán Gaitán, Rodrigo y Estupiñán Gaitán, Orlando. Año 2006. ECOE Ediciones

10 Administración Financiera. Lawrence J. Gitman. Año 2010. 11va edición.

- Muestra la relevancia que tiene cada cuenta o un grupo de cuentas, lo que permite determinar los efectos que han tenido las decisiones financieras tomadas por la gerencia;
- Permite evaluar los cambios estructurales, es decir, aquellos cambios generados por cambios de gran significado en la actividad de la empresa o los acontecidos por decisiones gubernamentales (política monetaria, impuestos, política de precios, etc.);
- Evalúa cómo ha gestionado la administración esos cambios estructurales;
- Da lugar a poder determinar nuevas políticas de racionalización de costos, gastos y precios y de financiamiento externo o de parte de los accionistas;
- Permite seleccionar una estructura de negocios sobre la cual exista mayor rentabilidad.

El análisis vertical, también conocido como análisis de porcentajes, puede mostrar la relación de cada componente con el total dentro de un solo estado financiero. De manera general, en el análisis vertical del estado de situación financiera, cada partida se presenta como un porcentaje del total de activos. Cada partida de pasivos y patrimonio se presentará en relación con el total de pasivos más patrimonio.

De igual manera, en el análisis vertical del estado de resultados, cada partida se expresa como porcentaje de las ventas netas.

El análisis horizontal:

El análisis de estructura horizontal plantea problemas cuando las cuentas presentan un crecimiento o desarrollo desordenado, como también la dificultad de coordinar los resultados obtenidos con las políticas de la empresa.

Al contrario que el análisis vertical, el de tipo horizontal se centra en cambios significativos en cada cuenta individual y no en relación al total de activos, pasivos o ingresos. Los cambios que surjan pueden representarse en términos relativos o absolutos según la necesidad del analista. Los primeros se hallan asignando a un año (que debe ser un año normal, para no generar distorsión en el análisis) como base del análisis y expresando los años posteriores o anteriores en relación al ejercicio seleccionado como punto de partida; los segundos se determinan usando el mismo método pero asignando al origen del análisis el 100% y los demás en relación porcentual a dicho período.

Al utilizar el análisis horizontal podremos obtener los siguientes resultados:

- Nos permite analizar cambios significativos habidos durante un período de tiempo, permitiéndonos identificar los eventos que llevaron a esas variaciones;
- Cuando se usa en términos porcentuales, halla el crecimiento de cada partida de los estados financieros o de un grupo de ellas, que se conoce como la tendencia generalizada o normal del negocio, sin que esto signifique que sea la mejor para el mismo;
- Refleja los resultados de una gestión financiera planificada con anterioridad en los cambios de las cuentas o puede reflejar el impacto de no contar con una planificación en el desarrollo del negocio.

Análisis de índice¹¹:

El análisis de estados financieros en base a índices, parte de establecer relaciones entre existentes entre las diversas partidas de los mismos. Estas razones resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades que corresponden a diferentes partidas con el fin de obtener un indicador que permita inferir alguna característica especial de la operación de la empresa analizada.

Hay que considerar que en este tipo de análisis, un solo indicador no será de mayor utilidad, y se necesitará interpretar la información usando más de un ratio al mismo tiempo.

Los índices generalmente se clasifican como sigue:

➤ **Liquidez:**

Son la medida de la capacidad de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones de corto plazo. Estos índices son importantes para evaluar la situación económica de una empresa. Dentro de esta categoría de indicadores se encuentran:

- (a) Razón corriente;
- (b) Prueba ácida o Liquidez ácida;
- (c) Liquidez Inmediata;
- (d) Capital neto de trabajo;
- (e) Intervalo básico defensivo.

¹¹ Ver anexo 1 "Resumen de índices financieros"

➤ **De Actividad o Administración de Activos:**

Son la medida de cómo la empresa aprovecha sus activos en el desarrollo de sus actividades. Determinan cuánto tiempo pueden convertirse en efectivo cierto tipo de activos. En resumen, mide la liquidez de los activos. Los ratios incluidos en esta categoría son como sigue:

- (a) Rotación de inventarios;
- (b) Período promedio de inventario;
- (c) Rotación de cuentas por cobrar;
- (d) Período promedio de cobro;
- (e) Rotación de cuentas por pagar;
- (f) Período promedio de pago;
- (g) Ciclo de conversión de efectivo;
- (h) Rotación de activos no corrientes;
- (i) Rotación de activos totales.

➤ **De Cobertura o Endeudamiento:**

Estos índices determinan el grado de protección para los acreedores e inversionistas a largo plazo de la empresa. Los ratios de cobertura ayudan a predecir la solvencia de la empresa en el largo plazo, dentro de ellos se encuentran:

- (a) Razón de deuda;
- (b) Razón de deuda patrimonio;
- (c) Razón de cobertura de intereses;
- (d) Razón de Capitalización;
- (e) Cobertura de Utilidad antes de Intereses e Impuestos más partidas no monetarias a intereses.

➤ **De Productividad o Rentabilidad:**

Miden el grado de éxito o fracaso de una empresa durante un período de tiempo. También conocidos como índices de rentabilidad, indican si la entidad ha operado bien durante un ejercicio. Los índices de productividad son los siguientes:

- (a) Margen de utilidad bruta sobre ventas;
- (b) Margen de utilidad neta sobre ventas;
- (c) Rendimiento de activos totales;

- (d) Rendimientos sobre patrimonio;
- (e) Rentabilidad sobre activos no corrientes;
- (f) Utilidad antes de intereses e impuestos;
- (g) Utilidad antes de intereses e impuestos más partidas no monetarias.

Al momento de optar por el análisis de índices, habrá que tener en cuenta las limitaciones de estos. Una limitación importante es que se basan en costos históricos, lo que generará distorsiones en la medición. Hay que tener en cuenta que en los estados financieros en que existan partidas estimadas con valores significativos, restan credibilidad a los índices de productividad.

Independientemente del tipo de análisis que se decida realizar, habrá que tener tres puntos presentes al momento de realizar el estudio de los estados financieros. El primero, conocer las preguntas cuya respuesta se busca obtener a través de la aplicación de los métodos de análisis; en segundo lugar, saber qué preguntas pueden contestar las formas de análisis (algunas preguntas no podrán ser respondidas por la aplicación de lo descrito en este apartado) y por último combinar los dos puntos anteriores. Esto nos dará como resultado información más útil para la toma de decisiones.

Finalmente hay que considerar que aunque los resultados de los distintos métodos de análisis financiero son determinados de forma fácil y bastante certera, esto puede generar una sobrevaloración de lo que realmente indican y habrá que considerar elementos de la gestión empresarial para complementar un análisis acorde a la realidad de la entidad analizada y para proponer alternativas al problema investigado que sean viables y no contradigan los planes establecidos por la administración.

Los métodos más importantes que se utilizan para un buen análisis de estados financieros son los siguientes:

➤ **Método de porcentajes integrales:**

Es aquel método que consiste en la presentación de las cifras en porcentajes de cada una de las cuentas de los estados financieros.

➤ **Método de Razones Financieras:**

Consisten en analizar el estado de resultados y el estado de situación financiera por medio de una mezcla de cuentas de uno de los 2 estados financieros.

➤ **Método de Dupont:**

Es un sistema que al igual toma en cuenta el estado de situación financiera y el estado de resultado con la variante que las combinas utilizando la rentabilidad de cada uno de ellos; sobre el activo y sobre el capital, de los estados financieros.

➤ **Método flujo de efectivo:**

Este método es el más utilizado por las empresas, y es muy importante porque ayuda a que las empresas puedan saber si cuentan con los fondos suficientes para realizar todas sus negociaciones.

El análisis de los estados financieros es muy importante porque sirve para que se pueda elaborar un informe, el cual es un instrumento esencial, pues permite comprender cuál es la situación económica y financiera de una empresa.

El objetivo principal del informe es la comparación de las cifras en la escala del tiempo, para explicar la inclinación del aumento o disminución de las cuentas contables a fin de tomar decisiones con los datos cualitativos y cuantitativos de la entidad.

1.7. Gestión de riesgos financieros

Medir un sistema de control interno, es hacer una ejecución objetiva. Esta medición se hace a través de la conclusión de los resultados de algunas pruebas verificadas, las cuales deben de tener por objetivo la finalidad de establecer la adecuada aplicación de los métodos, políticas y procedimientos establecidos por la administración de la entidad para proteger sus activos y para hacer eficientes sus operaciones.

Durante más de 20 años, se ha tomado como marco de referencia para el control interno los lineamientos emitidos por el Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO por sus siglas en inglés). Las directrices emitidas por el COSO nacen en 1992, aunque es en el año 2002 cuando a raíz de fraudes sucedidos en Estados Unidos por empresas emisoras de valores que suscitaron una gran desconfianza en los inversores, cuando este marco de referencia de gestión de riesgos toma mayor relevancia. Hasta ese momento, el conocido como COSO I, era aplicado mayormente por estas empresas.

En el año 2004, se emiten nuevos lineamientos por el comité conocidos hasta este día como COSO II, el cual puede aplicarse para la gestión de riesgos financieros¹², ya que proporciona un marco integral del control interno y herramientas de evaluación para sistemas de control. Aunque esta organización no es una entidad reguladora de la actividad empresarial a nivel internacional, se ha considerado que los elementos que aporta para la gestión de riesgos son los más completos y son utilizados a nivel internacional por numerosas empresas con diferentes actividades.

En mayo de 2013, el COSO publicó actualizaciones al marco integrado de control interno conocidos como COSO III o COSO 2013¹³. Este nuevo marco resulta de los aportes por distintos interesados en el ambiente de negocios, firmas de auditoría y otros, que participan en el mercado de valores de Estados Unidos. El comité espera que el año 2014 fuera el año de transición a este nuevo marco regulatorio. Dado lo anterior y puesto que aún no es factible acceder a una traducción oficial del nuevo documento, se abordará la gestión de riesgos desde la perspectiva del COSO II.

La aplicación del enfoque COSO es importante por los siguientes aspectos:

- Proporciona una terminología utilizada comúnmente y principios usados como guía para desarrollar una arquitectura efectiva para la administración de riesgos
- Proporciona una visión integral del sistema de control institucional

Las entidades se enfrentan a la ausencia de seguridad sobre el fruto y el desafío para su dirección, de determinar qué nivel de incertidumbre puede aceptar entretanto se esfuerza en hacer crecer el valor para sus grupos de interés. La gestión de riesgos corporativos prepara a la dirección para identificar, evaluar y gestionar los riesgos en caso de incertidumbre y es esencial para la creación y conservación de valor. Dicha gestión es un proceso realizado por el consejo de administración, la dirección y demás personal de una entidad, que se aplica a la definición de la estrategia en toda entidad. Está diseñada para identificar los eventos potenciales que pueden afectar a la entidad y gestionar los riesgos para que estén dentro de los niveles aceptados por ella, para facilitar seguridad razonable respecto al logro de sus objetivos. Está constituida por ocho componentes relacionados entre sí, que integran el modo en que la dirección

¹² **Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission.** Año 2004. *Gestión de Riesgos Corporativos – Marco Integrado. Técnicas de Aplicación.*

¹³ www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2014-02-punto-vista.pdf (febrero de 2014)

conduce a la empresa. Estos componentes están vinculados entre sí y sirven de criterio para determinar si la gestión de riesgos corporativos es eficaz.

Los componentes de la Gestión de Riesgos Corporativos son:

- (a) Ambiente Interno
- (b) Establecimiento de objetivos
- (c) Identificación de eventos
- (d) Evaluación de riesgos
- (e) Respuesta a los riesgos
- (f) Actividades de Control
- (g) Información y comunicación
- (h) Supervisión

El desarrollo de cada uno de estos componentes es el siguiente:

a) Ambiente Interno

Este constituye la base de los demás componentes de la gestión de riesgos corporativos, al proporcionar disciplina y estructura, e influye en cómo se establecen las estrategias y objetivos, se estructuran las actividades de negocio, se identifican y evalúan los riesgos y se actúa sobre ellos. Asimismo, incide en el diseño y funcionamiento de las actividades de control, los sistemas de información y comunicación y las actividades de supervisión.

b) Establecimiento de objetivos

Los objetivos ¹⁴deben de estar en concordancia con los riesgos que la entidad ha aceptado, y estos deben de estar orientados a los niveles de tolerancia de los mismos, para ello, deberá identificarlos y medirlos a la luz de los objetivos establecidos.

La misión de una entidad establece en amplios términos lo que se desea alcanzar. Sea cual sea el término empleado, como “misión”, “visión” o “finalidad”, es importante que la dirección establezca expresamente la razón de ser de la entidad en términos generales. A partir de esto la dirección fija lo objetivos estratégicos,

¹⁴ <http://es.slideshare.net/mariaelizabethgalarzacalle/03-3827>

formula la estrategia y estable los correspondientes objetivos operativos, de información y de cumplimiento para la organización. De lo anterior cabe resaltar que aunque la misión de una entidad sea estable, la estrategia y los objetivos relacionados con ella son dinámicos y se adecuan mejor a las cambiantes condiciones internas y externas, y así mantener la estrategia y objetivos estratégicos alineados. Es de esto que los objetivos estratégicos son de alto nivel y dan apoyo a la misión/visión y reflejan la opción que ha elegido la dirección en cuanto a cómo la entidad creará valor para sus grupos de interés.

c) Identificación de eventos

Para la identificación correcta de eventos debe considerarse que es un evento y sus variantes como se detalla a continuación: Es un incidente o acontecimiento, derivado de fuentes internas o externas que afecta a la implementación de la estrategia o la consecución de objetivos. Estos eventos pueden tener un impacto positivo o negativo o de ambos tipos a la vez. Así mismo, los eventos abarcan desde lo evidente a lo desconocido y sus efectos, desde lo inconsecuente a lo significativo, por lo que para evitar una excesiva consideración deben de utilizarse herramientas de medición e identificación y la evaluación de la probabilidad de ocurrencia e impacto.

d) Evaluación de riesgos

Bajo la gestión de riesgos estos se evalúan con un doble enfoque: riesgo inherente y riesgo residual. El riesgo inherente, es aquel al que se enfrenta una entidad en ausencia de acciones de la dirección para modificar su probabilidad e impacto, mientras que el riesgo residual es que permanece después de que la dirección desarrolle sus respuestas a los riesgos.

Como se definió con anterioridad los factores internos y externos determinan que eventos pueden ocurrir y hasta qué punto afectarán a los objetivos de una entidad, pero debe considerarse, pese a que los factores son comunes los eventos resultantes pueden ser únicos. La dirección bajo la gestión de riesgos considera la mezcla de potenciales eventos futuros relevantes para una entidad y sus actividades.

e) Respuesta a los riesgos

Son las diferentes posturas que adquiere la entidad ante la ocurrencia de eventos y los niveles de riesgos que cada uno representa para la misma. Las respuestas a los riesgos pueden clasificarse en las categorías siguientes:

- Evitar Esta supone el salir o cesar actividades que generen riesgos.
- Reducir Implica realizar actividades que minimicen la probabilidad y el impacto del riesgo o ambos conceptos a la vez.
- Compartir Significa trasladar total o parcialmente el riesgo, a través de operaciones de cobertura o la externalización de una actividad.
- Aceptar Es no realizar ninguna acción que afecta a la probabilidad o el impacto del riesgo.

Al determinar la respuesta a los riesgos, la dirección debe tener en cuenta lo siguiente:

- Las respuestas sobre probabilidad e impacto deben estar alineadas con la tolerancia al riesgo de la entidad.
- El costo beneficio que representa cada respuesta a los distintos eventos y riesgos.
- La posibilidad de la consecución de los objetivos posterior al tratamiento y respuesta al riesgo.

f) Actividades de Control

Las actividades de control son políticas y procedimientos. Estos últimos son las acciones de las personas para implantar las políticas, directamente o a través de la aplicación de tecnología, y ayudar a asegurar que se llevan a cabo las respuestas de la dirección a los riesgos. Las actividades de control pueden ser clasificadas por la naturaleza de los objetivos de la entidad con la que están relacionadas: estrategia, operaciones, información y cumplimiento.

El establecimiento de actividades de control es posterior a las respuestas al riesgo, esto con la finalidad de asegurar que las respuestas a los riesgos son las adecuadas y oportunas. Los tipos de actividades de control pueden ser:

- Revisiones a alto nivel
- Gestión directa de funciones o actividades
- Procesamiento de la información
- Controles físicos
- Indicadores de rendimiento
- Segregación de funciones.

g) Información y comunicación

La información dentro y fuera de la gestión de riesgos se identifica, capta y comunica de forma pronta y oportuna que permita tomar las decisiones de igual manera y ajustar los controles y actividades de acuerdo a la situación o eventos que esta debe

La información procede de muchas fuentes – internas y externas – de forma cuantitativa y cualitativa – y facilita respuesta a las condiciones cambiantes. Un reto para la dirección es como procesar y depurar grandes volúmenes de datos para convertirla en información manejable y se enfrenta a él estableciendo una infraestructura de sistemas de información para buscar, captar, procesar, analizar y comunicar la información relevante.

h) Supervisión

La gestión de riesgos corporativos de una entidad cambia con el tiempo. Las respuestas a los riesgos que antaño eran eficaces pueden llegar a ser irrelevantes, las actividades de control pueden resultar menos eficaces o inexistentes o los objetivos de la entidad pueden cambiar.

La supervisión puede realizarse de dos maneras: a través de actividades permanentes o mediante evaluaciones independientes. Los mecanismos de gestión de riesgos corporativos normalmente se estructuran para que puedan auto controlarse permanentemente, al menos hasta cierto punto. Cuanto mayor es el alcance y eficacia de la supervisión permanente, existe menor necesidad de elaborar evaluaciones independientes.

Todos los componentes descritos con anterioridad componen el marco integrado de control interno COSO II y dada su relación con la actualización emitida en mayo 2013, a continuación se presenta un cuadro No 1, una comparación de los tres marcos emitidos y se muestra cómo el último únicamente aclara algunas definiciones y requerimientos en relación al del año 2004:

CUADRO No. 1 Comparación COSO I, COSO II y COSO III

Características	COSO	COSO II	COSO III
Componentes	1. Ambiente de Control	1. Ambiente de Control	1. Promueve la gestión de riesgos en todos los niveles de la organización y establece directrices para la toma de decisiones de los directivos para el control de los riesgos y la asignación de responsabilidades.
	2. Evaluación de Riesgos	2. Establecimiento de objetivos	2. Ayuda a la integración de los sistemas de gestión de riesgos con otros sistemas que la organización tenga implantados
	3. Actividades de Control	3. Identificación de eventos que pueden tener impacto en el cumplimiento de objetivos	3. Ayuda a la optimización de recursos en términos de rentabilidad
	4. Información y Comunicación	4. Evaluación de Riesgos	4. Mejora la comunicación en la organización
	5. Supervisión	5. Respuesta a los Riesgos	5. Mejora el control interno de la organización.
	***	6. Actividades de Control	***
	***	7. Información y Comunicación	***
	***	8. Supervisión	***

Fuente: Elaboración propia con fuente de información de la página www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2014-02-punto-venta.pdf

1.8. Funciones de la unidad de administración financiera

La unidad de administración financiera es la principal responsable de la interacción de los accionistas y de otros administradores, para que de una manera eficiente la empresa pueda funcionar en su ciclo de vida. La empresa puede marchar a largo plazo y puede extenderse siempre y cuando la función principal de crear planes financieros sean los más acertados para obtener recursos financieros. Las funciones principales¹⁵ que caracterizan a las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados son:

- Planeación financiera: es muy importante que la unidad de administración financiera tenga una planeación bien establecida para poder guiar a la empresa hacia un enfoque que sea de crecimiento continuo, sin olvidar que el sector automotriz es uno de los cuales lleva un crecimiento continuo.

¹⁵ Fornos Gómez, Manuel de Jesús. Año 2013. *Administración financiera I: Una introducción*. Ediciones Contables. San Salvador, El Salvador.

- Administración de los activos: al momento de establecer una planeación financiera es importante que la unidad de administración guie a la compañía por medio de políticas para que los activos de la empresas sean productivos de maneras eficientes
- Obtención de fondos: para que la función administración financiera cumpla con los objetivos establecidos al principio de cada periodo; deben de administrar de forma efectiva el dinero, establecer políticas para administrar los créditos y obtenerlos en la mejores condiciones posibles determinando la composición de los pasivos de la empresa y elaborar presupuestos para determinar el tamaño y crecimiento de la empresa.
- Solución de problemas especiales: en casos especiales es importante que la función de administración financiera cumpla un rol destacado para poder solucionar problemas económicos que no estén previstos en el periodo contable de las empresas como por ejemplo la aplicación y aprobación de nuevos impuestos.

Hay herramientas las cuales pueden ser utilizadas por la administración financiera, como analizar la procedente y utilización de recursos para tener una consistencia y equidad entre los financiamientos de corto y largo plazo; confrontar ingresos y egresos para determinar el potencial de la entidad y así evaluar las posibilidad de un crecimiento a corto o largo plazo y finalmente analizar productividades de capitales.

Factores a tomar en cuenta por las funciones del administrador financiero

Hay muchos factores que tienen impactos importantes en el desarrollo de las empresas como los económicos, políticos, sociales, tecnológicos culturales, etc.

Entre unos de estos factores que se deben de tomar en cuenta son los aspectos tributarios, ya que afectan cualquier análisis que se haya hecho al principio de año sobre la situación financiera de la empresa, porque representan una carga impositiva. Los cambios en las tasas de intereses bancarios son en gran medida costos financieros que con el tiempo y las recesiones económicas van en aumento debilitando los sectores.

Ante estos y otros factores las decisiones financieras son muy importantes para la inversión y financiamiento en las empresas. Las decisiones de inversión se relacionan con el lado izquierdo del Estado de situación Financiera y es allí donde las podemos analizar directamente. Las decisiones de financiación se analizan en el lado derecho del estado de situación financiera y determinan la estructura financiera de la entidad.

1.9. Base legal, técnica y contable

En la base legal se presenta una serie de disposiciones contenidas en las diferentes normativas tributarias que se relacionan con la actividad económica principal de las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados y en lo relacionado a la base técnica se consideran normativa específica aplicable a la contabilidad.

a) Base Legal

Código Tributario y su reglamento de aplicación

El Código Tributario contiene los principios y normas jurídicas, aplicables a todos los tributos internos y regula todos aquellos aspectos que no están normados por las leyes específicas que de cada impuesto aplicable a la actividad de la empresa. No están dentro del alcance de este Código lo relacionado a las legislaciones aduaneras y municipales.

El reglamento de aplicación, establece y desarrolla de forma general los alcances del Código Tributario, de manera que los contribuyentes puedan aplicar de forma correcta las regulaciones y demás normas establecidas en el citado cuerpo legal.

Ley de Impuesto Sobre la Renta y su reglamento

Esta ley establece las regulaciones en lo referente a cómo determinar las rentas imponibles y cómo calcular el impuesto a pagar en cada ejercicio impositivo.

Desarrolla qué se considera como ingresos gravados, exentos y no sujetos y los controles asociados a dichas operaciones. De igual forma establece los lineamientos para determinar aquellos costos y gastos que no son deducibles para efectos del impuesto. Es importante mencionar que esta ley genera mayores distorsiones en referencia a las normas contables vigentes en El Salvador dadas las diferencias entre las bases de medición de ingresos y costos y gastos.

Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios

Se considerarán aspectos generales sobre la clasificación de los ingresos obtenidos en los períodos mensuales. Adicionalmente, las empresas dedicadas a la importación e internación de los vehículos que comercializan deben observar algunos las regulaciones establecidas para dichos actos.

Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras

Dado que es el punto de partida para la investigación será parte fundamental a tomar en cuenta para el desarrollo del trabajo.

Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial

Se aplicará esta ley en lo relacionado a la antigüedad máxima permitida para la importación e internación de vehículos usados y en lo relativo a los talleres.

b) Base Técnica y Contable

El Código de Comercio vigente establece en su Art. 411 como una de las obligaciones de los comerciantes individuales y sociales llevar la contabilidad y la correspondencia en la forma prescrita por ese cuerpo legal. En el Art. 443 establece que los criterios para desarrollar la contabilidad serán los emitidos por el Consejo de Vigilancia de la Contaduría Pública y Auditoría y en su defecto por las Normas Internacionales de Contabilidad.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) es un organismo independiente de la Fundación de Normas Internacionales de Reportes Financieros (IFRS) y es el responsable de emitir normas de contabilidad a nivel internacional.

Con fecha 9 de julio el IASB aprobó la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PyME), según la cual, las entidades que no cotizan en el mercado de valores o entidades sin obligación pública de rendir cuentas, deberán usar la NIIF para las PyME para la preparación de sus estados financieros; y entidades que cotizan en el mercado de valores o que tienen

obligación pública de rendir cuentas, requieren utilizar las Normas Internacionales de Información Financiera en su versión completa para la preparación de estados financieros.

Con fecha siete de octubre de 2009, el Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública y Auditoría (CVPCPA) mediante resolución 113/2009¹⁶ resolvió aprobar la adopción de la NIIF para las PyME como requerimiento en la preparación de estados financieros con propósito general de las empresas que no cotizan en el mercado de valores y no tiene obligación pública de rendir cuentas. Debiendo presentar los primeros estados financieros con base a este marco normativo por el ejercicio que se inicia el 1 de enero de 2011.

Además, aprobó la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera, versión completa, como requerimiento en la preparación de estados financieros de uso general para las entidades que cotizan en el mercado de valores o tienen obligación pública de rendir cuentas. Debiendo presentar sus primeros estados financieros en base a esta normativa, por el ejercicio que inicia el 1 de enero de 2011.

En las normas se especifican criterios de medición inicial y posterior al reconocimiento de diferentes operaciones. Dichos lineamientos servirán de base para estandarizar los estados financieros a analizar.

Dado lo anterior, las empresas obligadas a llevar contabilidad formal deberán apegarse a la resolución 113/2009 del CVPCPA en la preparación de sus estados financieros.

1.10. Normativa contable

Es importante tomar en cuenta los términos que la normativa contable nos presenta en las NIIF y en las NIIF para PyMES, entre los cuales tenemos:

- 1. Activo:** es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos

¹⁶<http://consejodevigilancia.gob.sv/transparencia2013/1.%20MARCO%20NORMATIVO%202013/1.4%20DOCUMENTOS%20VINCULANTES%20A%20LA%20NORMATIVA%20LEGAL/RESOLUCION.pdf>

2. **Pasivo:** es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
3. **Patrimonio:** es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.
4. **Ingresos:** son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio, distintas de las relacionadas con las aportaciones de inversores de patrimonio.
5. **Gastos:** son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, distintos de los relacionados con las distribuciones realizadas a los inversores de patrimonio

Todos estos términos son necesarios para los comercios que se dedican a la venta de vehículos usados y deben de tomar en cuenta el tratamiento contable por la adquisición de activos que serán contabilizados en el inventario de la empresa, porque serán mantenidos para la ventas, y deberán de llevar un control de registros en donde se pueda reflejar clara y verazmente los movimientos los resultados de operaciones y valuación de ellos. Este control debe de tener todas las características de cada inventario de los vehículos para que cada empresa pueda individualizar cada uno e identificarles plenamente según el reglamento del código tributario¹⁷.

Cuando el inventario de vehículos usados pierde valor por deterioro, es importante que se tome en cuenta la NIIF PYMES Sección 27, en la cual establece que debe de evaluar en cada fecha sobre la cual se informa; un deterioro se produce cuando el valor en libros es mayor al valor recuperable (valor de venta), y está perdida de valor debe de ser contabilizado por las empresas que adquieren o compras los vehículos.

¹⁷ Reglamento del Código Tributario art. 140. control de inventarios

CAPÍTULO II: DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de estudio

El problema de la determinación de los impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en las empresas dedicadas a la venta de vehículos usados del municipio de San Salvador fue investigado mediante el enfoque hipotético deductivo, puesto que se tuvo como punto de partida la formulación de una hipótesis y se hizo una deducción de las causas y consecuencias del problema en estudio.

2.2. Unidad de análisis

Las unidades de análisis a considerar fueron los propietarios, gerentes financieros o contadores de las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados ubicados en el municipio de San Salvador, pues fueron ellos los que proveyeron información y son los que toman decisiones relacionadas a la problemática investigada.

2.3. Universo y muestra

2.3.1. Universo

El universo estuvo constituido por las empresas dedicadas a la venta de vehículos usados ubicadas en el municipio de San Salvador según información proporcionada por la Dirección General de Estadísticas y Censos para el año 2012, fueron 105.

2.3.2. Muestra

La determinación de la muestra fue de forma aleatoria simple y se realizó sobre las empresas que reunían las características previamente definidas en el universo. Se utilizó la siguiente fórmula:

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

Con los siguientes parámetros:

n= Tamaño de la muestra

N= Población= 105

Z= Coeficiente de confianza= 1.96

e= Margen de error= 0.1

P= Probabilidad de éxito de que la problemática exista= 0.9

Q= Probabilidad de fracaso= (1-P)= 0.1

$$n = \frac{105(0.9)(0.1)(1.96)^2}{(105 - 1)(0.1)^2 + (0.9)(0.1)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{105(0.9)(0.1)(3.8416)}{(104)(0.01) + (0.9)(0.1)(3.8416)}$$

$$n = \frac{36.30312}{1.04 + 0.34574}$$

$$n = \frac{36.30312}{1.38574} \approx 26.19 = 26.00$$

n = 26 empresas evaluadas

2.4. Instrumentos y técnicas a utilizar en la investigación

Para el desarrollo de la investigación se utilizó la técnica de la encuesta con un cuestionario que contenía preguntas cerradas dirigidas a las empresas que formaron parte de la muestra como herramienta de recolección de datos.

2.5. Procesamiento de la información

El procesamiento de la información se llevó a cabo por medio del paquete utilitario Microsoft Excel, diseñado para facilitar el cálculo de resultados y cruce de variables que fueron necesarias. Para esto, se realizaron tabulaciones cruzadas para relacionar de una mejor forma toda la información obtenida con las técnicas y herramientas usadas en la investigación y realizar un adecuado análisis.

2.6. Análisis e interpretación de los datos procesados

Se desarrolló un razonamiento de los datos, tendencias y comentarios para los resultados que generaron las diferentes herramientas utilizadas en la investigación.

Se utilizó la tabulación cruzada, en donde se presentan las preguntas que tienen una relación más estrecha en cuanto a su contenido.

2.7. Diagnóstico de la investigación

Se presentan los datos obtenidos de la tabulación cruzada, las cuales permitieron fundamentar las conclusiones y recomendaciones.

CRUCE 1

1. ¿Cuánto tiempo tiene de operar en el negocio de venta de vehículos usados?
7. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?

OBJETIVO: Identificar si la toma de decisiones basada en el análisis financiero se vuelve una práctica habitual a medida que las empresas de este rubro tienen mayor tiempo de existir en el mercado.

1 \ 7	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Menos de 1 año	1	4	1	4	0	0	2	8
De 1 a 5 años	3	12	3	12	0	0	6	23
De 5 a 10 años	4	15	4	15	0	0	8	31
Más de 10 años	9	35	1	4	0	0	10	38
TOTAL	17	65	9	35	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 38% tiene más de 10 años de operar en el sector de la venta de vehículos usados, de estos, el 35% manifiesta hacer análisis financiero para la toma de decisiones.

El 31% tiene entre 5 y 10 años de funcionar, de estos el 15% manifiesta hacer análisis financiero. El 23% tiene entre 1 a 5 años de existencia y de estos el 12% indica realizar análisis financiero para la toma de decisiones gerenciales.

CRUCE 2

1. ¿Cuánto tiempo tiene de operar en el negocio de venta de vehículos usados?

10. ¿Cómo determina los riesgos financieros de su negocio?

OBJETIVO: Conocer el tiempo de operar de las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados del municipio de San Salvador, con ello, cómo determinan los riesgos financieros.

1 \ 10	Mediante un modelo preestablecido		Basado en la experiencia de dirección del negocio		De otra forma		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Menos de 1 año	0	0	2	8	0	0	0	0	2	8
De 1 a 5 años	0	0	6	23	0	0	0	0	6	23
De 5 a 10 años	1	4	6	23	1	4	0	0	8	31
Más de 10 años	1	4	9	35	0	0	0	0	10	38
TOTAL	2	8	23	88	1	4	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 38% del total de los encuestados tiene más de 10 años de operar en el sector de venta de vehículos usados, de estos, el 35% determinan los riesgos financieros basados en la experiencia de dirección del negocio.

El 31% de los encuestados manifestó tener entre 5 y 10 años de funcionar en el mercado, de estos.

El 23% de estos determina sus riesgos financieros teniendo como base la experiencia de dirección del negocio.

CRUCE 3

1. ¿Cuánto tiempo tiene de operar en el negocio de venta de vehículos usados?
11. ¿Usa financiamiento bancario (préstamo o tarjetas de crédito) para realizar las operaciones de su negocio (compra de inventario, inversión en nuevas sucursales, etc.)?

OBJETIVO: Conocer el tiempo de operar de las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados del municipio de San Salvador y si esto influye en el uso de financiamiento bancario.

1 \ 11	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Menos de 1 año	2	8	0	0	0	0	2	8
De 1 a 5 años	4	15	2	8	0	0	6	23
De 5 a 10 años	5	19	3	12	0	0	8	31
Más de 10 años	9	35	1	4	0	0	10	38
TOTAL	20	77	6	23	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 38% opera en el sector desde hace más de 10 años, de estos, el 35% manifiesta usar financiamiento bancario.

El 31% que tiene entre 5 y 10 años de operar, sólo el 19% usa financiamiento bancario.

El 23% tiene de 1 a 5 años funcionando y únicamente el 15% usa algún tipo de financiamiento bancario.

Del 8% que tiene menos de un año de funcionamiento, todos usan financiamiento bancario.

CRUCE 4

4. ¿Conoce la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?
5. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

OBJETIVO: Establecer si el conocimiento de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras deriva de la capacitación sobre la misma.

4 \ 5	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	11	42	7	27	0	0	18	69
No	0	0	8	31	0	0	8	31
TOTAL	11	42	15	58	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 69% del total de los encuestados manifiesta conocer la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, no obstante únicamente el 42% ha sido capacitado sobre la misma, lo que indica que los conocimientos de esta pueden no ser suficientemente amplios como para tomar decisiones para minimizar los impactos derivados del cuerpo legal.

Del total de encuestados, un 31% manifiesta no conocer la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y tampoco han sido capacitados.

CRUCE 5

7. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?

8. ¿Con qué frecuencia realiza el análisis financiero?

OBJETIVO: Evaluar si el análisis financiero es un hábito común en las empresas que venden vehículos usados y con qué frecuencia lo realizan.

7 \ 8	Mensual		Trimestral		Semestral		Anual		N/R		Frecuencia	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	5	19	3	12	4	15	5	19	0	0	17	65
No	0	0	0	0	0	0	0	0	9	35	9	35
Total	5	19	3	12	4	15	5	19	9	35	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Un 65% del total de los encuestados manifiestan realizar análisis financiero para la toma de decisiones y de ellos un 19% lo hace mensualmente; un 12% trimestralmente, un 15% semestralmente y un 19% de forma anual.

Del total de los encuestados el 35% manifiesta no hacer análisis financiero para la toma de decisiones gerenciales.

CRUCE 6

7. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?

9. ¿Qué método de análisis financiero utiliza?

OBJETIVO: Identificar si las empresas realizan análisis financiero para la toma de decisiones y qué método de análisis utilizan.

7 \ 9	Análisis vertical		Análisis horizontal		Análisis de índices		Combinación de dos o todos los métodos		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	1	4	0	0	9	35	7	27	0	0	17	65
No	0	0	0	0	0	0	0	0	9	35	9	35
TOTAL	1	4	0	0	9	35	7	27	9	35	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 65% de los encuestados que manifestaron realizar análisis financiero, el 35% indico utilizar el método de análisis de índices para la toma de decisiones, mientras que el 27% manifiesta combinar cuando menos 2 métodos, el 4% utiliza el método de análisis vertical y ninguno utiliza el análisis horizontal.

CRUCE 7

- 11 ¿Usa financiamiento bancario (préstamo o tarjetas de crédito) para realizar las operaciones de su negocio (compra de inventario, inversión en nuevas sucursales, etc.)?
- 12 ¿Ha experimentado un aumento en la tasa de interés a partir de la entrada en vigencia de Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

OBJETIVO: Identificar si se han percibido variaciones en las tasas de interés y otros recargos relacionados al solicitar un financiamiento bancario en las empresas que funcionan con este tipo de financiamiento.

11 \ 12	Sí		No		No sabe		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	13	50	7	27	0	0	0	0	20	77
No	0	0	0	0	0	0	6	23	6	23
TOTAL	13	50	7	27	0	0	6	23	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 77% del total de los encuestados sí usa financiamiento, de los cuales el 50% manifiesta haber percibido un aumento en la tasa de interés, mientras que el 27% indica no haber percibido algún incremento en las tasas de interés.

Del total de encuestados, el 23% no usa financiamiento por lo cual no perciben si ha existido o no variación en la tasa de interés.

CRUCE 8

7. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?
13. ¿Ha percibido algún incremento de precios en los bienes y servicios utilizados en la operación de su negocio (papelería, artículos de limpieza, alquileres, etc.) a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

OBJETIVO: Determinar si el análisis financiero contribuye a detectar alzas en el costo de los bienes y servicios utilizados en la operación del negocio de la venta de vehículos usados.

7 \ 13	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	9	35	8	31	0	0	17	65
No	7	27	2	8	0	0	9	35
TOTAL	16	62	10	38	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados el 65% indican usar el análisis financiero para la toma de decisiones y han percibido un incremento en el precio de los bienes y servicios utilizados en la operación del negocio a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras únicamente un 35% de ellos.

El 35% del total de encuestados no realiza análisis financiero, de estos un 27% indica haber percibido un incremento en los precios de los bienes y servicios que usan en el desarrollo de sus actividades empresariales a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

CRUCE 9

5. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

14. ¿Ha reestructurado los procesos administrativos a partir la entrada en vigencia de la ley?

OBJETIVO: Identificar si la capacitación sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras incide en la necesidad de reestructurar procesos administrativos para un mejor control interno.

5 \ 14	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	4	15	7	27	0	0	11	42
No	2	8	13	50	0	0	15	58
TOTAL	6	23	20	77	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 58% de los encuestados manifiesta no haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos el 50% manifiesta no identificar la necesidad de reestructurar los procesos administrativos.

Del total de encuestados, el 42% manifestó haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de esto únicamente el 15% encontró necesidad de reestructurar por lo menos un proceso administrativo dentro de la empresa.

CRUCE 10

5. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?

OBJETIVO: Establecer si la capacitación sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras influye en la detección de impactos en el negocio de la venta de vehículos usados.

5 \ 15	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	9	35	2	8	0	0	11	42
No	11	42	4	15	0	0	15	58
TOTAL	20	77	6	23	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 42% indica haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, un 35% indica haber identificado por lo menos un impacto en su negocio a partir de la entrada en vigencia de la Ley, mientras que un 8% indica no haber identificado ninguna incidencia en su negocio.

El 58% del total de encuestados manifestó no haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, el 42% indica haber identificado por lo menos un impacto en su negocio por la entrada en vigencia del cuerpo legal y un 15% indica que no ha identificado ningún impacto.

CRUCE 11

7. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?

OBJETIVO: Establecer si el análisis financiero contribuye a la identificación de impactos o incidencias generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

7 \ 15	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	15	58	2	8	0	0	17	65
No	6	23	3	12	0	0	9	35
TOTAL	21	81	5	19	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, un 65% indica realizar análisis financiero para la toma de decisiones en su empresa, de estos el 58% indica haber percibido por lo menos una incidencia en su negocio por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, mientras que el 8% indica no haber identificado ningún impacto.

El 35% del total de encuestados manifiesta no hacer análisis financiero para la toma de decisiones, de los cuales, el 23% ha identificado algún impacto por la entrada en vigencia de la ley y un 12% no ha identificado ninguna incidencia.

CRUCE 12

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?
16. ¿De qué tipo ha sido la incidencia en su negocio?

OBJETIVO: Determinar en qué áreas de las empresas ha existido una mayor incidencia o impacto generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

15 \ 16	Administrativo		Financiero		Con la competencia		Otros		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	2	7	19	68	2	7	0	0	0	0	23	82
No	0	0	0	0	0	0	0	0	5	18	5	18
TOTAL	2	7	19	68	2	7	0	0	5	18	28	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 82% de los encuestados manifiesta haber identificado cuando menos un impacto o incidencia en su negocio a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, el 68% indicó que era de tipo financiero y de estos el 7% manifestó además que han percibido impactos de tipo administrativo y otro 7% que también con la competencia.

Del total de encuestados, el 18% manifestó no haber identificado ninguna incidencia en su negocio por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

CRUCE 13

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?
17. ¿Cómo considera el impacto o impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en su negocio?

OBJETIVO: Determinar si los impactos generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras son de tipo negativo o positivo para las empresas.

17 \ 15	Negativo para el negocio		Positivo para el negocio		No sabe		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	19	73	1	4	1	4	0	0	21	81
No	0	0	0	0	0	0	5	19	5	19
TOTAL	19	73	1	4	1	4	5	19	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 81% manifiesta que la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado algún impacto en sus negocios, de estos, el 73% indica que este impacto es negativo para el desarrollo de sus negocios.

Del total de encuestados, el 19% manifiesta que a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras no se ha generado ningún impacto en el desarrollo de sus negocios.

CRUCE 14

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?
18. ¿Ha tomado medidas para minimizar el impacto o impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

OBJETIVO: Identificar si con la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras se ha generado algún tipo de incidencia o impacto en las empresas que venden vehículos usados del municipio de San Salvador y si se han tomado medidas para minimizar dichas incidencias.

15 \ 18	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	17	65	4	15	0	0	21	81
No	0	0	0	0	5	19	5	19
TOTAL	17	65	4	15	5	19	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 81% manifiesta haber identificado por lo menos un impacto en su negocio a raíz de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de los cuales el 65% indica haber tomado por lo menos una medida para minimizar la incidencia de la entrada en vigor del citado cuerpo legal y un 15% manifestó que no ha tomado ninguna medida para minimizar o gestionar ese impacto identificado.

El 19% de los encuestados manifestó no haber percibido ningún impacto en su negocio a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

CRUCE 15

18. ¿Ha tomado medidas para minimizar el impacto o impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

19. Mencione la(s) medida(s) tomadas para minimizar el impacto generado por la aplicación de la ley:

OBJETIVO: Establecer si las empresas han tomado medidas para minimizar los impactos que han identificado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y que mencionen las medidas tomadas.

19 18	Dividir pagos mayores a US\$1,000		Dividir facturas por compras mayores a US\$1,000		Incrementar precios de venta		Establecer medidas de ahorro para minimizar gastos		Reducir personal		Establecer medidas para incrementar las ventas		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	8	27	3	10	1	3	7	23	3	10	4	13	0	0	26	87
No	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	13	4	13
TOTAL	8	27	3	10	1	3	7	23	3	10	4	13	4	13	30	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 87% manifiesta haber tomado medidas ante los impactos generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, y de ellos el 27% indica que las medidas que han tomado para minimizar dichos impactos es dividir en dos o más pagos las operaciones mayores de US\$1,000; el 10% indica que la medida tomada es dividir en dos o más facturas las compras mayores de US\$1,000; el 3% optaron por incrementar los precios de ventas.

El 23% de los encuestados indica que la medida que han tomado es de minimizar gastos, mientras que un 10% tomó como medida la reducción del personal y un 13% implementó medidas para incrementar las ventas.

CRUCE 16

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?
21. ¿Consideraría útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras en su negocio?

OBJETIVO: Determinar si las empresas que han identificado alguna incidencia en su negocio considerarían útil una herramienta que permita medir dichos impactos.

15 \ 21	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	19	73	2	8	0	0	21	81
No	5	19	0	0	0	0	5	19
TOTAL	24	92	2	8	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 81% manifiesta haber identificado por lo menos un impacto en su negocio por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, un 73% consideraría útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras y un 8% de los encuestados manifestó no considerar útil dicha herramienta.

El 19% del total de encuestados manifestó no haber percibido ningún impacto en su negocio, todos ellos indicaron al mismo tiempo considerar útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras

CRUCE 17

5. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

19. Mencione la(s) medida(s) tomadas para minimizar el impacto generado por la aplicación de la ley:

OBJETIVO: Determinar si las capacitaciones recibidas han incidido en la aplicación de medidas de minimización de impactos implementadas por las empresas ante la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

19	Dividir pagos mayores a US\$1,000		Dividir facturas por compras mayores a US\$1,000		Incrementar precios de venta		Establecer medidas de ahorro para minimizar gastos		Reducir personal		Establecer medidas para incrementar las ventas		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
5																
Sí	5	14	2	6	0	0	2	6	1	3	3	9	1	3	14	40
No	3	9	1	3	1	3	6	17	2	6	2	6	6	17	21	60
Total	8	23	3	9	1	3	8	23	3	9	5	14	7	20	35	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 40% del total de los encuestados manifiesta haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos el 14% implementa como medida para minimizar el impacto generado por la entrada en vigencia de la ley dividir en dos o más cheques pagos mayores a US\$1,000, mientras que un 6% ha optado por dividir en dos o más facturas las compras mayores a US\$1,000. El 6% ha establecido medidas para minimizar gastos; otro 3% de los encuestados ha optado por reducir personal y el 9% ha establecido medidas que incrementen sus ventas.

Del total de encuestados el 60% no ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de los cuales, el 9% indica haber tomado como medida de gestión del impacto en su negocio el dividir en dos o más cheques pagos mayores a US\$1,000, mientras que un 3% ha optado por incrementar los precios de venta; otro 3% por dividir en dos o más facturas las compras mayores a US\$1,000. El 17% ha establecido medidas para minimizar gastos; otro 6% ha optado por reducir personal y el 6% ha establecido medidas que incrementen sus ventas.

CRUCE 18

15. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?
20. ¿Utiliza algún modelo de gestión de riesgos para el o los impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

OBJETIVO: Determinar si las empresas que han identificado impactos en su negocio usan algún modelo de gestión de riesgo para administrar el impacto generado en sus empresas.

15 \ 20	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	5	19	16	62	0	0	21	81
No	0	0	0	0	5	19	5	19
TOTAL	5	19	16	62	5	19	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del 81% de encuestados que indican haber identificado algún impacto en sus empresas, únicamente el 19% manifiesta gestionarlos a partir de un modelo conocido, el restante 62% manifiesta no utilizar uno de los modelos conocidos.

Del total de encuestados el 19% indica no haber identificado ningún impacto en su negocio a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y estos no responden a sí o no utilizan un modelo de gestión de riesgos conocidos por los impactos generados por la entrada en vigencia de la ley.

CRUCE 19

4. ¿Conoce la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

21. ¿Consideraría útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras en su negocio?

OBJETIVO: Determinar si las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados conocen la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y si estas consideran útil una herramienta que les facilite determinar si existen impactos en sus negocios por la entrada en vigencia de la ley.

4 \ 21	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	17	65	1	4	0	0	18	69
No	7	27	1	4	0	0	8	31
TOTAL	24	92	2	8	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 69% indica que sí conoce la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, el 65% manifiesta que consideraría útil una herramienta que les facilite el análisis para determinar si la entrada en vigencia de la ley ha generado algún impacto en sus negocios, mientras que el 4% de los encuestados no consideraría útil dicha herramienta.

El 31% de los encuestados indicó no conocer la Ley de Impuesto a las Operaciones financieras, de los cuales el 27% consideraría útil una herramienta que les facilite el análisis para determinar si la entrada en vigencia de la ley ha generado algún impacto en sus negocios y los que no consideran de utilidad esta herramienta corresponden a un 4%.

CRUCE 20

5. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?
21. ¿Consideraría útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras en su negocio?

OBJETIVO: Determinar si las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados han sido capacitadas sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras y si estas consideran útil una herramienta que les facilite determinar si existen impactos en sus negocios por la entrada en vigencia de la ley.

5 \ 21	Sí		No		N/R		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Sí	11	42	0	0	0	0	11	42
No	13	50	2	8	0	0	15	58
TOTAL	24	92	2	8	0	0	26	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Del total de encuestados, el 42% indica que sí ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, de estos, el 42% manifiesta que consideraría útil una herramienta que les facilite el análisis para determinar si la entrada en vigencia de la ley ha generado algún impacto en sus negocios.

El 58% de los encuestados indicó no haber sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones financieras, de los cuales el 50% consideraría útil una herramienta que les facilite el análisis para determinar si la entrada en vigencia de la ley ha generado algún impacto en sus negocios y un 8% de los encuestados no considerarían útil esta herramienta.

2.8. Resumen del diagnóstico de la investigación

El análisis e interpretación llevados a cabo, se procedió a ordenarlos de forma lógica, de manera que permitieron obtener una mejor perspectiva de los impactos generados por la aplicación del impuesto a las operaciones financieras en las empresas que venden vehículos usados en el municipio de San Salvador.

Las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados en San Salvador, poseen una gran experiencia en el desarrollo de sus actividades ya que el 38% de los encuestados cuenta con más de 10 años de operar en el sector. El 31% de las empresas tienen entre 5 y 10 años de operar, lo cual refleja la solidez del sector en el desarrollo de sus actividades. De las empresas con más de 10 años de experiencia, el 35% toma sus decisiones gerenciales en base al desarrollo de análisis financiero; de las que tienen entre 5 y 10 años, el 15% hace análisis financiero para la toma de decisiones. La frecuencia con que se realiza el análisis financiero es equilibrada y va desde las empresas que lo realizan mensualmente con un 19%; aquellas que lo hacen trimestralmente asciende a 12%; el 15% indica hacerlo cada seis meses y otro 19% lo hace de forma anual. El método más utilizado es el análisis de índices, pues el 35% de las empresas utiliza dicho método.

Esta perspectiva cambia, cuando se trata de determinar riesgos financieros, pues las empresas basan mayormente esta determinación en la experiencia de dirección de sus negocios y no en métodos de gestión de riesgos reconocidos e implementados a nivel internacional

La nueva ley establece dos modalidades de tributación, la primera implica un gasto no deducible de renta para las empresas, definido como "Impuesto al cheque y a las transferencias electrónicas" y la segunda constituye saldo a favor del contribuyente, denominada "Retención para el Control de la Liquidez", ambas con una alícuota del 0.25% sobre operaciones que excedan de US\$1,000 la primera y sobre movimientos de efectivo mayores a US\$5,000. El 69% de las empresas del sector conocen la nueva legislación, a pesar que únicamente el 42% de ellas ha sido capacitado sobre este cuerpo legal, lo que pone de manifiesto que el conocimiento de la ley puede ser más superficial y reducirse a saber el monto de las alícuotas y otros aspectos generales y no conocer todas las obligaciones formales que nacen de esta nueva ley y las obligaciones conexas ya existentes, así como el impacto que tendrá esta nueva legislación en el desarrollo de sus negocios.

La entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, ha traído consigo un incremento en tasas de interés y en el precio de bienes y servicios utilizados por las empresas en el desarrollo de sus operaciones, como alquileres, energía eléctrica, papelería y similares, pues del 77% de las empresas que usa algún tipo de financiamiento bancario, el 50% manifiesta haber percibido un aumento en las tasas de interés y otros cargos relacionados con los préstamos. Por otra parte, del 65% de empresas que realizan análisis financiero, el 35% ha identificado un incremento en los precios de bienes y servicios, mientras que del 35% que no hace análisis financiero, el 27% indican haber percibido un incremento en el precio de dichos insumos. Esta tendencia se mantiene al determinar que del 42% de empresas que se han capacitado sobre la esta ley, el 35% ha identificado algún tipo de impacto o incidencia en su negocio por su entra en vigencia; igualmente, del 58% que no se ha capacitado el 42% indicó haber percibido algún impacto en su negocio. Esta situación impactará en la rentabilidad de las empresas, pues sus gastos se verán incrementados por el efecto cascada en los precios de insumos y de tasas de interés generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras. De forma más certera, del 65% de empresas que hacen análisis financiero, 58% ha identificado por lo menos una incidencia en su negocio.

Las incidencias o impactos generados por la entrada en vigencia de la Ley son variados y afectan diferentes áreas de las empresas que venden vehículos usados del municipio de San Salvador, pues del 82% que ha identificado algún tipo de incidencia el 7% indica que ha sido de tipo administrativo, es decir, han ajustado controles y otros procesos; el mayor impacto ha sido de tipo financiero, pues el 68% indica que la entrada en vigor de este cuerpo legal ha impactado sus finanzas y otros 7% indica que el impacto ha sido con la competencia, es decir, ha debido bajar precios por la presión del mercado. El 73% de las empresas considera que estos impactos han sido negativos para su negocio.

Lo anterior queda de manifiesto, cuando se les consulta sobre la identificación de alguna incidencia generada o atribuible a la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, pues el 81% indicó haber identificado dichos impactos y de estos, el 65% ha tomado diferentes medidas para minimizarlos.

Las medidas tomadas por las empresas, son distintas y van enfocadas a diferentes áreas del negocio. El 27% de las empresas manifiesta que divide aquellos pagos mayores a US\$1,000 para no pagar el impuesto; otro 10% manifiesta que divide las compras mayores de US\$1,000 en dos o más facturas, sin

embargo, estas dos medidas pueden tipificarse según lo establecido el Art. 254 del Código Tributario como una evasión intencional, lo que acarrearía, una sanción económica como consecuencia de la aplicación de estas medidas.

Otras medidas implementadas para minimizar el impacto de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, se relacionan mayormente con la gestión de la empresa, pues el 3% de las empresas ha optado por incrementar los precios de venta; el 23% ha implementado medidas para minimizar los gastos y un 10% ha optado por reducir personal. Todas estas medidas relacionadas con los gastos. El 13% sin embargo, ha optado por establecer medidas que le ayuden a incrementar las ventas.

Las capacitaciones que las empresas han tenido sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, refleja debilidades sobre las obligaciones conexas que deben cumplirse al tratarse de un impuesto más, pues del 40% que indicó haber sido capacitado, el 14% divide los pagos mayores a US\$1,000 en dos o más cheques o transferencias electrónicas y el 6% divide facturas mayores a ese monto, lo que refleja desconocimiento de las obligaciones y sanciones establecidas en el Código Tributario vigente. Además esto refleja que las empresas no utilizan ningún modelo de gestión de riesgos, lo que se refleja cuando el 62% manifiesta no utilizar ningún modelo conocido.

Asimismo, aunque el 69% indicó conocer la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, el 65% igualmente considera útil esta herramienta; por lo cual este trabajo será de suma utilidad para los usuarios. Finalmente, el 42% ha sido capacitado sobre esta legislación y ese mismo porcentaje indica considerar recomendable la utilización de una herramienta que contribuya a su análisis en los estados financieros.

Un 81% mencionó haber identificado a través de su análisis impactos generados por este cuerpo legal, y de ellos el 73% indica que consideraría útil una herramienta basada en el análisis financiero para determinar las áreas afectadas por la aplicación de la ley.

CAPÍTULO III: HERRAMIENTA PARA MEDIR EL IMPACTO DE LA APLICACIÓN DE LA LEY DE IMPUESTO A LAS OPERACIONES FINANCIERAS DEDICADAS A LA VENTA DE VEHÍCULOS USADOS DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR

En este capítulo se desarrolla el análisis de los impactos de la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en las empresas que se dedican a la venta de vehículos usados en el municipio de San Salvador, la que se construye a partir de información financiera de una de las empresas más representativas del sector de venta de vehículos usados del municipio de San Salvador. Esta herramienta debe contribuir a establecer si la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado algún impacto en las operaciones de las entidades dentro del sector, para ello, se cuenta con información financiera histórica que permite construir un panorama del funcionamiento de estas antes de la entrada en vigencia de este cuerpo legal, igualmente se cuenta con información correspondiente al año en el que se inició con la aplicación del impuesto, esto permite, comparar dos realidades de una misma organización y determinar la mejor forma de gestionar los impactos existentes dentro del marco legal que rige su funcionamiento. Se finaliza con un informe que contiene las conclusiones obtenidas a partir del análisis llevado a cabo.

Para lograr lo anterior, se tomará la información financiera de la AUTOS USADOS, S.A. DE C.V., que opera en el país desde hace más de quince años, lo que la ubica como una de las empresas más sólidas y representativas del sector de venta de vehículos usados. Se inicia tomando como base los estados financieros de los años 2010 a 2013, lo que permitirá establecer una tendencia de las razones financieras para compararlas con el comportamiento que estas han tenido durante el año 2014 en que se inició la aplicación del impuesto a las operaciones financieras, además, permitirá identificar posibles áreas en las que se pueda mejorar su desempeño, estableciendo medidas de eficiencia y eficacia como medida de gestión de impactos generados por dicho impuesto.

A continuación se presentan los estados financieros de AUTOS USADOS, S.A. de C.V. de los años 2010 a 2014 que servirán de base para el proceso de análisis y determinación de impactos, al mismo tiempo, son el insumo de los índices a examinar, posteriormente se mostrará el cálculo de cada razón financiera y el análisis para determinar si los elementos de los estados financieros base para el cálculo de estas se han visto afectados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto en Operaciones Financieras.

3.1. Estados financieros

Dado que la realidad de cada empresa es distinta y su catálogo de cuentas puede variar de una a otra, lo más apropiado es reestructurar los estados financieros de manera que puedan presentarse en un formato común a todas las empresas del sector de venta de vehículos usados del municipio de San Salvador. A continuación se presentan los estados financieros reestructurados de la empresa AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.:

AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL - REESTRUCTURADO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2010, 2011, 2012, 2013 Y 2014
VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA

Estado del Resultado Integral	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas Netas	\$ 1591,633	\$ 2244,493	\$ 2445,528	\$ 2591,876	\$ 2669,632
(-) Costo de Ventas	\$ 1354,873	\$ 1899,941	\$ 2052,725	\$ 2189,792	\$ 2277,384
Utilidad Bruta	\$ 236,760	\$ 344,552	\$ 392,803	\$ 402,084	\$ 392,248
Gastos de Administración	\$ 29,434	\$ 26,191	\$ 28,166	\$ 24,659	\$ 24,165
Gastos de Venta	\$ 452,934	\$ 598,847	\$ 635,662	\$ 660,227	\$ 693,829
Depreciación	\$ 1,390	\$ 4,413	\$ 8,081	\$ 10,464	\$ 18,806
Amortización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Partidas no Monetarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos de Operación	\$ 483,758	\$ 629,451	\$ 671,909	\$ 695,350	\$ 736,800
Utilidad o (Pérdida) de Operación	\$ (246,998)	\$ (284,899)	\$ (279,106)	\$ (293,266)	\$ (344,552)
(+) Otros Ingresos Gravados	\$ 393,715	\$ 517,435	\$ 480,129	\$ 355,951	\$ 466,296
(+) Otros Ingresos No Gravados	\$ 10,572	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Otros Gastos Deducibles	\$ -	\$ 28,619	\$ -	\$ 21,341	\$ 19,207
(-) Otros Gastos No Deducibles	\$ -	\$ 3,714	\$ 183	\$ 4,424	\$ -
Utilidad o (Pérdida) antes de Intereses e Impuestos	\$ 157,289	\$ 200,203	\$ 200,840	\$ 36,920	\$ 102,537
(-) Gastos Financieros	\$ 1,037	\$ 2,072	\$ 713	\$ 1,244	\$ 15,628
Utilidad o (Pérdida) del Período	\$ 156,252	\$ 198,131	\$ 200,127	\$ 35,676	\$ 86,909
(-) Impuesto Sobre la Renta	\$ 36,420	\$ 50,461	\$ 60,093	\$ 12,030	\$ 26,073
(-) Impuestos Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad o (Pérdida) Neta	\$ 119,832	\$ 147,670	\$ 140,034	\$ 23,646	\$ 60,837

Luego se desarrollan algunos cálculos complementarios tanto para el estado del resultado integral, como para tener listos otros datos que servirán al momento de calcular los índices financieros de la empresa que se ha tomado como modelo del sector de venta de vehículos usados del municipio de San Salvador.

Cálculos complementarios:

Base Imponible ISR					
Utilidad (Pérdida) del Período	\$ 156,252	\$ 198,131	\$ 200,127	\$ 35,676	\$ 86,909
(-) Otros Ingresos No Gravados	\$ 10,572	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Otros Gastos No Deducibles	\$ -	\$ 3,714	\$ 183	\$ 4,424	\$ -
Utilidad antes de Impuestos	\$ 145,680	\$ 201,845	\$ 200,310	\$ 40,100	\$ 86,909
Tasa Impositiva	25%	25%	30%	30%	30%
Impuesto Sobre la Renta	\$ 36,420	\$ 50,461	\$ 60,093	\$ 12,030	\$ 26,073

Compras del Ejercicio					
Inventario Inicial	\$ 174,386	\$ 238,903	\$ 416,825	\$ 485,725	\$ 588,939
(+) Compras	\$ 1,419,390	\$ 2,077,863	\$ 2,121,625	\$ 2,293,006	\$ 2,369,807
(-) Inventario Final	\$ 238,903	\$ 416,825	\$ 485,725	\$ 588,939	\$ 681,362
Costo de Ventas	\$ 1,354,873	\$ 1,899,941	\$ 2,052,725	\$ 2,189,792	\$ 2,277,384

AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - REESTRUCTURADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2010, 2011, 2012, 2013 Y 2014
VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA

Estado de Situación Financiera	2010	2011	2012	2013	2014
Activos Corrientes					
Efectivo y Equivalentes	\$ 112,222	\$ 38,566	\$ 38,452	\$ 157,117	\$ 141,405
Instrumentos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Partidas No Monetarias-Instrumentos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ 80,942	\$ 88,300	\$ 127,595	\$ 181,843	\$ 173,212
(-) Partidas No Monetarias-Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios	\$ 238,903	\$ 416,825	\$ 485,725	\$ 592,982	\$ 688,087
(-) Partidas No Monetarias-Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,043	\$ 6,725
Otros Activos Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activos Corrientes	\$ 432,067	\$ 543,691	\$ 651,772	\$ 927,899	\$ 995,979
Activos No Corrientes					
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Partidas No Monetarias-Inversiones en Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones en Propiedades	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 150,000
(-) Partidas No Monetarias-Inversiones en propiedad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6,250
Inversiones en Bienes Muebles	\$ 6,633	\$ 13,101	\$ 35,132	\$ 37,645	\$ 45,174
(-) Partidas no Monetarias-Inversiones en bienes Muebles	\$ 1,390	\$ 5,753	\$ 13,834	\$ 24,297	\$ 43,103
Inversiones en activos intangibles	\$ -	\$ -	\$ 3,168	\$ 7,067	\$ 7,067
(-) Partidas No Monetarias-Activos Intangibles	\$ -	\$ -	\$ 2,177	\$ 5,117	\$ 7,067
Otros Activos No Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8,245
Total Activos no Corrientes	\$ 5,243	\$ 7,348	\$ 22,289	\$ 15,298	\$ 154,066
ACTIVOS TOTALES	\$ 437,310	\$ 551,039	\$ 674,061	\$ 943,197	\$ 1150,045

AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - REESTRUCTURADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 2010, 2011, 2012, 2013 Y 2014
VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA

Estado de Situación Financiera	2010	2011	2012	2013	2014
Pasivos Corrientes					
Cuentas y documentos por pagar	\$ 108,998	\$ 236,969	\$ 231,326	\$ 467,669	\$ 491,052
Préstamos Bancarios a Corto Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retenciones (legales y personal)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,911
Provisiones(gastos Incurridos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Pasivos Corrientes	\$ 86,915	\$ 34,173	\$ 22,804	\$ 31,951	\$ 44,731
Total Pasivos Corrientes	\$ 195,913	\$ 271,142	\$ 254,130	\$ 499,620	\$ 540,695
Pasivos No Corrientes					
Cuentas y documentos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamos bancarios a Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 214,937
Otras obligaciones a Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivos no Corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 214,937
PASIVOS TOTALES	\$ 195,913	\$ 271,142	\$ 254,130	\$ 499,620	\$ 755,632
Patrimonio					
Capital Social	\$ 110,137	\$ 110,200	\$ 110,200	\$ 110,200	\$ 110,200
Reservas de Capital	\$ 22,027	\$ 22,027	\$ 22,027	\$ 22,027	\$ 22,027
Superávit	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidades Retenidas	\$ 139,834	\$ 109,233	\$ 147,670	\$ 287,704	\$ 311,350
(-) Pago de Dividendiso	\$ 150,433	\$ 109,233	\$ -	\$ -	\$ 110,000
Utilidad del Ejercicio	\$ 119,832	\$ 147,670	\$ 140,034	\$ 23,646	\$ 60,837
Total Patrimonio	\$ 241,397	\$ 279,897	\$ 419,931	\$ 443,577	\$ 394,413
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 437,310	\$ 551,039	\$ 674,061	\$ 943,197	\$ 1150,045

3.2. Cálculo de índices financieros

A continuación se presentan los diferentes cálculos de índices que se han desarrollado, con las siguientes consideraciones:

- Promedio Histórico hace referencia al índice promedio antes de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras; y
- Diferencia con histórico se refiere a cuánto se ha deteriorado cada índice durante 2014 en referencia al promedio antes de la entrada en vigencia de la ley, mostrándose según indicadores de colores cuándo la variación significa un deterioro y cuándo significa que el ratio se ha mejorado.

AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.

CÁLCULO DE ÍNDICES FINANCIEROS-HISTÓRICOS PARA LOS AÑOS 2010, 2011, 2012 Y 2013

VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA

RAZONES DE LIQUIDEZ

N°	Nombre	Unidad de medición	2010	2011	2012	2013	Promedio Histórico
1	Liquidez General	\$	2.2054	2.0052	2.5647	1.8572	2.1581
2	Prueba ácida o Liquidez ácida	\$	0.9860	0.4679	0.6534	0.6784	0.6964
3	Liquidez Inmediata	\$	0.5728	0.1422	0.1513	0.3145	0.2952
4	Capital Neto de Trabajo	\$	236,154.00	272,549.00	397,642.00	428,279.00	333,656.00
5	Intervalo Básico Defensivo	Días	38.3464	18.3072	22.2441	42.8819	30.4449

RAZONES DE ACTIVIDAD O DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS

N°	Nombre	Unidad de medición	2010	2011	2012	2013	Promedio Histórico
1	Rotación de Inventarios	Veces/Año	5.6712	4.5581	4.2261	3.7182	4.5434
2	Período Promedio de Inventario	Días	64.3600	80.0768	86.3679	98.1658	82.2426
3	Rotación de Cuentas por Cobrar	Veces/Año	19.6639	25.4189	19.1663	14.2534	19.6256
4	Período Promedio de Cobro	Días	18.5620	14.3594	19.0438	25.6080	19.3933
5	Rotación de Cuentas por Pagar	Veces/Año	13.0222	8.7685	9.1716	4.9031	8.9663
6	Período Promedio de Pago	Días	28.0291	41.6263	39.7968	74.4434	45.9739
7	Ciclo de Conversión de Efectivo	Días	54.8928	52.8099	65.6149	49.3304	55.6620
8	Rotación de Activos No Corrientes	Veces/Año	303.5730	305.4563	114.8243	194.1771	229.5077
9	Rotación de Activos Totales	Veces/Año	3.6396	4.0732	3.6281	2.7480	3.5222

RAZONES DE COBERTURA O DE ENDEUDAMIENTO

N°	Nombre	Unidad de medición	2010	2011	2012	2013	Promedio Histórico
1	Razón de Deuda	Veces	0.4480	0.4921	0.3770	0.5297	0.4617
2	Razón Deuda Patrimonio	Veces	0.8116	0.9687	0.6052	1.1263	0.8780
3	Razón de Cobertura de Intereses	Veces	151.6770	96.6231	281.6830	29.6785	139.9154
4	Razón de Capitalización	%	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
5	Cobertura de Utilidad antes de Intereses, Im	Veces	153.0174	98.7529	293.0168	38.0900	145.7193

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O DE RENTABILIDAD

N°	Nombre	Unidad de medición	2010	2011	2012	2013	Promedio Histórico
1	Margen de Utilidad Bruta sobre las ventas	%	14.8753	15.3510	16.0621	15.5132	15.4504
2	Margen de Utilidad Neta sobre Ventas	%	7.5289	6.5792	5.7261	0.9123	5.1866
3	Rendimiento de Activos T otales	%	27.4021	26.7984	20.7747	2.5070	19.3705
4	Rendimiento sobre Patrimonio	%	49.6410	52.7587	33.3469	5.3308	35.2693
5	Rentabilidad sobre Activos No Corrientes	%	2,285.5617	2,009.6591	628.2651	154.5692	1,269.5138

Las razones anteriores han sido calculadas para determinar el promedio histórico o el comportamiento que la empresa ha tenido en los últimos 4 años, con el fin de tener un parámetro con qué comparar la realidad del año 2014.

3.3. Determinación de posibles impactos

A continuación se presentan las razones del año 2014 comparadas con el promedio histórico y las variaciones respecto a este último.

Para comprender mejor los posibles impactos hay que considerar los siguientes indicadores:

INDICADORES

El índice ha mejorado y por lo tanto se descarta algún impacto generado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras	
El índice se ha deteriorado a partir de la entrada en vigencia la la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras. Hay un alto grado de certeza que el deterioro se deba a efectos causados por la entrada en vigor del impuesto regulado por la citada ley.	

AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.**CÁLCULO DE ÍNDICES FINANCIEROS AÑO 2014 Y DETERMINACIÓN DE VARIACIONES
VALORES EXPRESADOS EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA****RAZONES DE LIQUIDEZ**

N°	Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
1	Liquidez General	\$	2.1581	1.8420	-0.3161
2	Prueba ácida o Liquidez ácida	\$	0.6964	0.5819	-0.1145
3	Liquidez Inmediata	\$	0.2952	0.2615	-0.0337
4	Capital Neto de Trabajo	\$	333,656.00	455,284.14	121,628.14
5	Intervalo Básico Defensivo	Días	30.4449	38.0983	7.6534

RAZONES DE ACTIVIDAD O DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS

N°	Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
1	Rotación de Inventarios	Veces/Año	4.5434	3.3424	-1.2010
2	Período Promedio de Inventario	Días	82.2426	109.2030	26.9604
3	Rotación de Cuentas por Cobrar	Veces/Año	19.6256	15.4125	-4.2131
4	Período Promedio de Cobro	Días	19.3933	23.6821	4.2888
5	Rotación de Cuentas por Pagar	Veces/Año	8.9663	4.8260	-4.1404
6	Período Promedio de Pago	Días	45.9739	75.6324	29.6585
7	Ciclo de Conversión de Efectivo	Días	55.6620	57.2527	1.5907
8	Rotación de Activos No Corrientes	Veces/Año	229.5077	1,289.0546	1,059.5469
9	Rotación de Activos Totales	Veces/Año	3.5222	2.3213	-1.2009

RAZONES DE COBERTURA O DE ENDEUDAMIENTO

N°	Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
1	Razón de Deuda	Veces	0.4617	0.6570	0.1954
2	Razón Deuda Patrimonio	Veces	0.8780	1.9158	1.0379
3	Razón de Cobertura de Intereses	Veces	139.9154	6.5611	-133.3542
4	Razón de Capitalización	%	0.0000	35.2731	35.2731
5	Cobertura de Utilidad antes de Intereses, Impuestos más Partidas No Monetarias a Intereses	Veces	145.7193	7.7645	-137.9548

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O DE RENTABILIDAD

N°	Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
1	Margen de Utilidad Bruta sobre las ventas	%	15.4504	14.6930	-0.7574
2	Margen de Utilidad Neta sobre Ventas	%	5.1866	2.2788	-2.9078
3	Rendimiento de Activos Totales	%	19.3705	5.2899	-14.0806
4	Rendimiento sobre Patrimonio	%	35.2693	15.4246	-19.8448
5	Rentabilidad sobre Activos No Corrientes	%	1,269.5138	39.4874	-1,230.0264

Nota: La columna "Promedio Histórico" refleja el promedio de los índices financieros antes de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras

3.4. Informe a la gerencia sobre los posibles impactos

San Salvador, 26 de junio de 2015

Señores
Junta Directiva
AUTOS USADOS, S.A. DE C.V.
Presente.

Estimados señores, hemos realizado el análisis de los estados financieros a través del método de índices, lo que implica establecer una relación numérica entre dos cantidades que corresponden a diferentes partidas de los estados financieros, con el fin de obtener un dato cuyo resultado permita inferir alguna característica especial de dicha relación.

El objetivo principal del análisis desarrolla es establecer si la entrada en vigencia de Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha tenido incidencia en el comportamiento del negocio y si esta incidencia ha sido negativa. Además el análisis de las razones financieras permitirá que sea más fácil determinar las fortalezas y debilidades de la empresa, con el propósito de concentrar mayores esfuerzos en las correcciones que se deban hacer para cumplir con las metas financieras que se establecen cada año.

El análisis ha sido desarrollado a partir de los estados financieros proporcionados por la gerencia financiera y por lo tanto la responsabilidad sobre la fiabilidad y correcta aplicación de los principios contables adoptados por la empresa es su responsabilidad.

Los ratios son cocientes que muestran claves sobre la liquidez y solvencia de la empresa, el nivel de endeudamiento, su eficiencia en la administración de activos y su rentabilidad. La información que proporciona un ratio es valiosa si se la compara con otros ratios similares de distintos ejercicios económicos o con los ratios medios de empresas del sector.

Como la finalidad de este análisis consiste en determinar el impacto generado en las finanzas de la empresa por la entrada en vigor de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, se comparará el promedio histórico de cada ratio, obtenido a partir del análisis de los años 2010 a 2013, en los que

no existía un impuesto similar al regulado por el citado cuerpo legal con el resultante del análisis del año 2014, desde el que es aplicable dicho gravamen. El promedio histórico reflejará la situación de la empresa antes de cualquier impacto generado por el tributo en cuestión y será la base para determinar si las finanzas de la empresa se han deteriorado desde entonces.

Algunas consideraciones a tener en cuenta son las siguientes:

Se utilizan los siguientes indicadores gráficos para mayor comprensión:

El índice ha mejorado y por lo tanto se descarta algún impacto generado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras	
El índice se ha deteriorado a partir de la entrada en vigencia la la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras. Hay un alto grado de certeza que el deterioro se deba a efectos causados por la entrada en vigor del impuesto regulado por la citada ley.	

En el apéndice 1 encontrarán las fórmulas utilizadas para calcular las razones financieras.

I. RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones de liquidez, miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Es necesario aclarar que la liquidez consiste en cumplir con las obligaciones previamente contraídas y la solvencia es tener con que pagar dichas obligaciones.

La solvencia es la posesión de suficientes bienes para liquidar las deudas, pero si no hay facilidad para convertir esos bienes en dinero para hacer los pagos, entonces no existe la liquidez.

1. Liquidez General (Razón corriente o de solvencia):

Mide la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones en el corto plazo en función de los activos de corto plazo a la fecha de emisión de los estados financieros.

En general, es preferible que este índice se encuentre entre 1.5 y 2.0, pues un indicador menor a 1.5 implica riesgo de insolvencia y uno mayor a 2.0 reflejaría pérdida de rentabilidad por activos ociosos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Liquidez General	\$	2.1581	1.8420	-0.3161

La liquidez general de la empresa se ha deteriorado en \$0.3161, lo que significa que a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, se ha perdido solvencia al contar sólo con \$1.8420 por cada \$1 de pasivos corriente, contra los \$2.1581 que históricamente se ha tenido. No obstante, la empresa no se encuentra en riesgo de insolvencia, hay que tomar medidas para que este indicador no se siga deteriorando.

2. Prueba ácida o liquidez ácida:

Mide la disponibilidad inmediata en la empresa para el pago de las deudas de corto plazo en función de los activos de alta realización.

Un indicador menor a \$1 implica riesgo de iliquidez, mientras que un indicador mayor a \$1 implica pérdida de rentabilidad por activos ociosos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Prueba ácida o Liquidez ácida	\$	0.6964	0.5819	-0.1145

Luego de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, la disponibilidad inmediata de recursos para el pago de deudas se ha deteriorado en \$0.1145 pasando de \$0.6964 a \$0.5819. Históricamente y actualmente la empresa se encuentra en riesgo de iliquidez al reflejar un valor menor a \$1.

3. Liquidez inmediata:

Relaciona el efectivo y equivalentes con las deudas a corto plazo contraídas por la empresa, lo que refleja cuánta liquidez aporta esta partida respecto a los demás activos corrientes. El valor ideal debe ser \$1 ó lo más cercano a este.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Liquidez Inmediata	\$	0.2952	0.2615	-0.0337

Se evidencia un deterioro de \$0.0337 respecto al promedio histórico. Ambos indicadores reflejan que la incidencia del efectivo en la liquidez de la empresa es baja, por lo que cualquier eventualidad que impida que los demás activos corrientes se conviertan fácilmente en efectivo impactará de gran medida en la liquidez y solvencia de la empresa.

4. Capital Neto de Trabajo:

Muestra el exceso o déficit en activos corriente que la empresa posee. Una cantidad menor que cero significa que la empresa necesita financiamiento, mientras que si el resultado es mayor que cero, la empresa tiene posibilidades de invertir su excedente.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Capital Neto de Trabajo	\$	333,656.00	455,284.14	121,628.14

La empresa ha aumentado en \$121 mil su capital de trabajo, esto empujado por el financiamiento obtenido durante el año. Aunque se descarta un impacto durante el 2014 por la entrada en vigor de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, el hecho de que parte del capital de trabajo provenga de financiamiento bancario, puede a futuro incidir ante un eventual aumento de tasas de interés o comisiones.

5. Intervalo Básico Defensivo:

Expresa el número de días en que la empresa puede operar con sus activos líquidos actuales, en el caso hipotético de no recibir ninguna clase de ingreso.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Intervalo Básico Defensivo	Días	30.4449	38.0983	7.6534

La empresa ha mejorado su intervalo básico defensivo, pasando de un histórico de 30 días a 38 días durante 2014, lo que manifiesta que no existe incidencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, aunque esta mejoría nuevamente se debe a la inyección de fondos proveniente de préstamos bancarios.

II. RAZONES DE ACTIVIDAD O DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS (GESTIÓN)

Las razones de actividad, conocidas también como razones de actividad o eficiencia, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces.

1. Rotación de Inventarios:

Es el número de veces en que los vehículos se convierten en efectivo o cuentas por cobrar durante un año. Un índice alto refleja mayor eficiencia en la gestión de los inventarios.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rotación de Inventarios	Veces/Año	4.5434	3.3424	-1.2010

Se ve un deterioro en la eficiencia de la gestión de mercadeo y ventas, pues la rotación ha bajado 1.2 veces respecto al promedio histórico, esto a pesar que el nivel de ventas netas ha aumentado en relación a los años anteriores, lo manifiesta que una de las medidas adoptadas

por la empresa como medida de gestión de los impactos generados por la vigencia del Impuesto a las Operaciones Financieras ha sido el aumento de precios. Esto, aunque ha contribuido a mejorar el capital neto de trabajo y el intervalo básico defensivo, será contraproducente en el tiempo, deteriorando otros índices de gestión y liquidez.

2. Período Promedio de Inventario:

Expresa la eficiencia en el tiempo que transcurre entre la adquisición del inventario y la venta de los mismos. Entre menor sea el número de días, la empresa es más eficiente.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Período Promedio de Inventario	Días	82.2426	109.2030	26.9604

Como consecuencia del aumento de precios, la empresa ha pasado de 82 días a 109 en 2014 desde la adquisición de sus inventarios hasta su venta. De seguir esta tendencia, la empresa tendrá inconvenientes en el corto plazo para generar suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones.

3. Rotación de Cuentas por Cobrar:

Establece el número de veces que las cuentas por cobrar retornan a la empresa, en promedio, dentro del ejercicio.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rotación de Cuentas por Cobrar	Veces/Año	19.6256	15.4125	-4.2131

No obstante las cuentas por cobrar disminuyeron, la cartera retornó 4.21 veces menos que el año pasado. Esto coincide con la situación de deterioro generado por las medidas tomadas para gestionar los impactos por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

4. Período Promedio de Cobro:

Indica el promedio de días que acumula la entidad para recuperar sus cuentas y documentos por cobrar. Entre menor sea el período, es mejor para la empresa.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Período Promedio de Cobro	Días	19.3933	23.6821	4.2888

Refleja un deterioro al aumentar en 4 días el tiempo que se tarda en recuperar las cuentas por cobrar.

5. Rotación de Cuentas por Pagar:

Expresa el número de veces durante el año en que las cuentas por pagar se cancelan con recursos líquidos de la entidad.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rotación de Cuentas por Pagar	Veces/Año	8.9663	4.8260	-4.1404

Al deteriorarse los índices de liquidez y solvencia y al mismo tiempo deteriorarse los índices de gestión de inventarios y de cartera, en consecuencia, se disminuye la capacidad de pago de la empresa, de manera que las veces que la empresa paga a sus proveedores ha disminuido en 4 veces en el año 2014.

6. Período Promedio de Pago:

Conocido también como tiempo promedio de compras, es el tiempo que transcurre entre la adquisición de inventarios y el pago correspondiente del mismo.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Período Promedio de Pago	Días	45.9739	75.6324	29.6585

Como consecuencia del deterioro de la liquidez y de los índices de gestión de cartera e inventarios, el tiempo que la empresa se tarda en comprar su inventario y pagarlo se ha incrementado en 29 días, lo que refleja que las acciones tomadas para minimizar posibles impactos generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras han sido contraproducentes y deben corregirse.

7. Ciclo de Conversión de Efectivo:

Representa el número de días para el cual se requiere capital de trabajo. El ciclo de conversión de efectivo resulta de la interrelación de los períodos promedio de inventarios, cobros y pagos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Ciclo de Conversión de Efectivo	Días	55.6620	57.2527	1.5907

Aunque durante 2014 el índice se ha deteriorado en 1.59 días respecto al promedio histórico, se puede decir que el índice se ha mantenido estable. No obstante, debe tomarse en cuenta que de seguirse deteriorando este indicador, la empresa se verá obligada a optar por financiamiento a corto plazo, por lo que las tasas de interés y los cargos asociados al crédito que podrían verse incrementados a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras afectarán negativamente las finanzas de la empresa.

8. Rotación de Activos No Corrientes:

Hace referencia al total invertido en propiedad, planta y equipo y su capacidad para producir y generar ventas.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rotación de Activos No Corrientes	Veces/Año	229.5077	1,289.0546	1,059.5469

Este indicador ha incrementado debido a que recientemente la empresa adquirió un inmueble para ubicar sus oficinas administrativas. No obstante la mayoría de activos fijos están totalmente depreciados, el indicador tenderá a estabilizarse a medida transcurra la vida útil de la edificación ubicada en el inmueble.

9. Rotación de Activos Totales:

Mide la capacidad que tiene el total de activo para generar ingresos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rotación de Activos Totales	Veces/Año	3.5222	2.3213	-1.2009

El indicar se ha deteriorado en parte por la adquisición del inmueble para la ubicación de las oficinas administrativas. El deterioro de este indicador no se debe a la entrada en vigencia de la ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

III. RAZONES DE COBERTURA O DE ENDEUDAMIENTO

Las razones de endeudamiento indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

1. Razón de Deuda:

Señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los accionistas y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Razón de Deuda	Veces	0.4617	0.6570	0.1954

La empresa está en riesgo de perder independencia al mostrar un índice mayor \$0.6, que se considera el límite máximo de este ratio. Por lo tanto, este índice se ha deteriorado; esto en parte por un evidente incremento de precios en bienes y servicios, inventarios, etc. y por el financiamiento tomado para la adquisición del inmueble para las oficinas administrativas. Por lo tanto en alguna medida la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado un deterioro por el efecto cascada en los precios a los que se compra a los proveedores.

2. Razón de Deuda a Patrimonio:

Mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los accionistas con respecto a sus acreedores. También se le denomina razón de apalancamiento, pues compara el financiamiento ajeno versus el financiamiento propio (de los accionistas), para identificar sobre quien recae el mayor riesgo.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Razón Deuda Patrimonio	Veces	0.8780	1.9158	1.0379

El índice se ha deteriorado debido a que los acreedores han pasado durante 2014 a aportar \$1.9158 por cada \$1 que aportan los accionistas, contra los \$0.8780 que aportaban históricamente. Nuevamente este índice se deteriora debido al efecto cascada generado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, por la distribución de dividendos y por el financiamiento tomado durante 2014. El índice tenderá a acercarse al promedio histórico a medida que se amortice el financiamiento adquirido.

3. Razón de Cobertura de Intereses:

Evalúa la capacidad de la empresa para generar liquidez suficiente que permita cubrir los gastos financieros, es decir, mide el número de veces que se ganan esos gastos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Razón de Cobertura de Intereses	Veces	139.9154	6.5611	-133.3542

Puesto que durante los últimos años la empresa no había optado por financiar alguna de sus operaciones, el hecho de haber adquirido un préstamo durante 2014 hace que este índice muestre un deterioro significativo, pasando de cubrir 139 veces los gastos financieros históricamente a solamente 6 veces durante 2014. Aunque el índice se ha deteriorado, la empresa aún sigue teniendo capacidad de cubrir sus gastos financieros. Se descarta un impacto generado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

4. Razón de Capitalización:

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

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Razón de Capitalización	%	0.0000	35.2731	35.2731

Puesto que la empresa históricamente no ha tenido pasivos a largo plazo, el riesgo era inexistente. Durante 2014 la empresa obtuvo un financiamiento bancario para adquirir un inmueble, lo que ha generado que este índice incremente 35.2731%, deteriorándolo y

aumentando el riesgo de iliquidez. Este índice se estabilizará a medida que se amortice la deuda a largo plazo. Se descarta un impacto generado por la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

5. Cobertura de EBITDA a Intereses:

Señala la relación que existe entre la utilidad de operación más depreciaciones más amortizaciones y los gastos financieros en que incurre la empresa como consecuencia de los pasivos adquiridos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Cobertura de Utilidad antes de Intereses, Impuestos más Partidas No Monetarias a Intereses	Veces	145.7193	7.7645	-137.9548

Nuevamente, debido al financiamiento adquirido para la compra del inmueble para las oficinas administrativas, el índice se ha deteriorado pasando de cubrir 145 veces los intereses a sólo 7 veces durante 2014. Se descarta algún impacto por la entrada en vigor del Impuesto a las Operaciones Financieras. El índice se mejorará a medida que la deuda a largo plazo se amortice.

IV. RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O DE RENTABILIDAD

Estas razones miden la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

1. Margen de Utilidad Bruta sobre Ventas:

Mide la eficiencia en la administración de los costos de la empresa, expresando la utilidad bruta que se obtiene por cada dólar en ventas.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Margen de Utilidad Bruta sobre las ventas	%	15.4504	14.6930	-0.7574

Puede notarse que aunque una de las medidas para minimizar los impactos de la entrada en vigor de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras fue incrementar precios, el efecto cascada generado por el mismo hizo que fuera más caro comprar el inventario, de manera que el margen de utilidad bruta disminuyó en 0.7% en 2014 respecto al promedio histórico.

2. Margen de Utilidad Neta sobre Ventas:

Mide la eficiencia operativa de la entidad en la administración de sus costos y gastos de operación, expresando la utilidad neta que se obtiene por cada dólar de ventas.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Margen de Utilidad Neta sobre Ventas	%	5.1866	2.2788	-2.9078

Se evidencia un deterioro en la gestión de compras, de producción, mercadeo y ventas, al igual que la gestión administrativa. Esto puede atribuirse al incremento en gastos financieros por el financiamiento adquirido, el efecto cascada generado por el aumento de precios y por la disminución de la rotación de inventarios.

3. Rendimiento sobre Activos Totales:

Mide la relación entre la utilidad neta y la productividad de los activos. Mide el rendimiento del activo, es decir, la rentabilidad de la empresa en función de las inversiones.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rendimiento de Activos Totales	%	19.3705	5.2899	-14.0806

Aunque se evidencia un deterioro de 14% en 2014 respecto al promedio histórico, este deterioro se debe en parte al incremento en los gastos financieros producto del financiamiento bancario, otra factor que influye en este índice es el incremento en el precio de algunos productos y del inventario adquirido por la empresa, lo que en parte puede atribuirse a la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

4. Rendimiento sobre Patrimonio:

Es la tasa de rendimiento que obtienen los accionistas de la empresa respecto de su inversión, representada en el patrimonio registrado contablemente e indica el nivel de utilidades que genera cada dólar invertido por los mismos.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rendimiento sobre Patrimonio	%	35.2693	15.4246	-19.8448

El deterioro general del rendimiento de la empresa impacta directamente en este índice, mostrando una disminución en el rendimiento sobre patrimonio de 19.84% respecto al promedio histórico. Como ya se ha dicho en los demás indicadores, este deterior se debe en parte al impacto del financiamiento y a los efectos de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

5. Rentabilidad sobre Activos No Corrientes:

Mide la relación entre la utilidad neta y la productividad de los activos no corrientes, es decir, la rentabilidad de la empresa en función de las inversiones en propiedades, planta y equipo.

Nombre	Unidad de medición	Promedio Histórico	2014	Diferencia con Histórico
Rentabilidad sobre Activos No Corrientes	%	1,269.5138	39.4874	-1,230.0264

Este índice ha disminuido sustancialmente debido a la adquisición del inmueble para la ubicación de las oficinas administrativas. El índice mejorará a medida que la edificación sea depreciada.

Conclusión del análisis desarrollado:

Se concluye finalmente que la aplicación de la ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha tenido impactos en las finanzas de la empresa, ya que al realizar el análisis del promedio histórico de los años 2010-2013, con el año 2014, puede observarse que las finanzas de la empresa se han deteriorado.

Se observa un deterioro en la liquidez de la empresa, aunque el capital de trabajo ha aumentado respecto al promedio histórico, esto debido al financiamiento adquirido durante 2014; este financiamiento también contribuyó a que el intervalo básico defensivo se viera mejorado. Este deterioro se atribuye al incremento de precios implementado según la gerencia financiera como medida de minimización de cualquier imprevisto que pudiera ocurrir con la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras. Se concluye que hubo impactos de deterioro en la mayor parte de las razones de liquidez y por lo tanto la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado un impacto en la solvencia de la empresa.

En las razones de Actividad o de administración de activos el promedio histórico comparado con el año 2014 muestra un deterioro; estas razones se han deteriorado por diversas razones y una de ellas es por la aplicación de la ley de Impuesto a las Operaciones Financieras, ya que la mayoría de las empresas ha decidido aumentar los precios de los productos, insumos y otros artículos para la venta por la aplicación de la ley, ha habido menos movimiento de inventario, las cuentas por cobrar tardan más en recuperarse y trae como consecuencia problemas de capacidad de pago de las cuentas por pagar, y son más tardados los tiempos para pagarlas, lo cual genera deterioro en el ciclo de conversión del efectivo.

En las razones de cobertura se observa igualmente un deterioro. Esto implica que se puede perder independencia por la subida de los precios que se ha generado desde la aplicación de la ley y el efecto cascada que se ha generado; implicando cubrir menos los gastos financieros para el año 2014. El poco movimiento de efectivo surgido por la falta de rotación de inventarios obligó a la empresa a

que se endeudara con un financiamiento de largo plazo para cubrir pasivos corrientes y tratar de minimizar gastos por alquileres adquiriendo un inmueble para ubicar sus oficinas administrativas.

En las razones de productividad se observa que el haber aumentado los precios de las ventas de los vehículos como medida de gestión de los impactos generados por la aplicación de la ley, la utilidad sobre las ventas disminuyó debido al incremento de los gastos financieros por la adquisición de un préstamo bancario.

Se concluye que hubo un deterioro en las finanzas empresa debido a la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

Sin más que informar por el momento y de ser necesario esperando ampliar el contenido de este documento me suscribo atentamente.

Firma y Nombre del Analista

APÉNDICE 1 al Informe a la Gerencia sobre los posibles impactos generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras

A continuación se presentan las fórmulas utilizadas para calcular cada una de las razones financieras incluidas en el informe:

RAZONES DE LIQUIDEZ

N°	Nombre	Cálculo
1	Razón Corriente	Activos Corrientes ÷ Pasivos Corrientes
2	Prueba ácida o Liquidez ácida	(Activos Corrientes - Inventarios) ÷ Pasivos Corrientes
3	Liquidez Inmediata	Efectivo y Equivalentes ÷ Pasivos Corrientes
4	Capital Neto de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes
5	Intervalo Básico Defensivo	(Activos Corrientes - Inventarios - Otros Activos) ÷ [(Costo de Ventas + Gastos Operativos) ÷ 365]

RAZONES DE ACTIVIDAD O DE ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS

N°	Nombre	Cálculo
1	Rotación de Inventarios	Costo de Ventas ÷ Inventarios
2	Período Promedio de Inventario	365 días ÷ Rotación de Inventarios
3	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ventas ÷ Cuentas por Cobrar
4	Período Promedio de Cobro	Cuentas por Cobrar ÷ (Ventas ÷ 365 días)
5	Rotación de Cuentas por Pagar	Compras ÷ Cuentas por Pagar
6	Período Promedio de Pago	365 días ÷ Rotación de Cuentas por Pagar
7	Ciclo de Conversión de Efectivo	PPC + PPI - PPP
8	Rotación de Activos No Corrientes	Ventas ÷ Activos No Corrientes Netos
9	Rotación de Activos Totales	Ventas ÷ Activos Totales

RAZONES DE COBERTURA O DE ENDEUDAMIENTO

N°	Nombre	Cálculo
1	Razón de Deuda	Pasivos ÷ Activos
2	Razón Deuda Patrimonio	Pasivos ÷ Patrimonio
3	Razón de Cobertura de Intereses	Utilidad antes de Intereses e Impuestos ÷ Gastos Financieros
4	Razón de Capitalización	Pasivos No Corrientes ÷ (Pasivos No Corrientes + Patrimonio)
5	Cobertura de Utilidad antes de Intereses, Impuestos más Partidas No Monetarias a Intereses	Utilidad antes de Intereses, Impuestos más Partidas No Monetarias (UAI + Partidas no Monetarias) ÷ Gastos Financieros

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD O DE RENTABILIDAD

N°	Nombre	Cálculo
1	Margen de Utilidad Bruta sobre las ventas	Utilidad Bruta ÷ Ventas
2	Margen de Utilidad Neta sobre Ventas	Utilidad Neta ÷ Ventas
3	Rendimiento de Activos Totales	Utilidad Neta ÷ Activos Totales
4	Rendimiento sobre Capital	Utilidad Neta ÷ Capital
5	Rentabilidad sobre Activos No Corrientes	Utilidad Neta ÷ Activos No Corrientes
6	UAI	Ventas Netas - Gastos de Operación
7	UAI + Partidas no Monetarias	UAI + Depreciaciones + Amortizaciones

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Después de finalizar la investigación, se concluye lo siguiente:

- a) La gerencia o el propietario de las empresas objeto de estudio, se basa en su experiencia para gestionar los riesgos de tipo financiero del negocio.
- b) Las empresas que tienen más tiempo de operar en el mercado usan el análisis financiero como herramienta de apoyo en la toma de decisiones gerenciales, mientras que las que inician operaciones no lo utilizan.
- c) El incremento en las tasas de interés por financiamiento bancario y de otro tipo experimentado por las empresas evaluadas, no ha sido generado por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.
- d) Las empresas estudiadas, no consideran la capacitación del personal como una medida de gestión de los riesgos de tipo financieros generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.
- e) Las obligaciones tributarias formales y sustantivas directas e indirectas derivadas de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras han generado un impacto negativo en las finanzas de las empresas evaluadas.

4.2. Recomendaciones

Para cada una de las conclusiones anteriormente planteadas, se recomienda a las empresas de venta de vehículos usados del municipio de San Salvador lo siguiente:

- a) Utilizar el análisis financiero como herramienta de apoyo en la gestión de riesgos financieros, para que combinado con la experiencia de los gerentes y propietarios, se gestione de la mejor forma posible dichos riesgos.
- b) Usar herramientas de análisis financiero que sirvan de apoyo en la toma de decisiones gerenciales desde el inicio de las operaciones, para minimizar los riesgos financieros del negocio.
- c) Evaluar a las diferentes opciones de financiamiento para establecer cuál de ellas genera menores impactos en las finanzas de las empresas.
- d) Capacitar al personal de las empresas para fortalecer los conocimientos técnicos y jurídicos necesarios para gestionar los riesgos de tipo financiero generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.
- e) Desarrollar acciones que mejoren el funcionamiento de aquellas áreas de la empresa que se ha visto más afectada por los impactos negativos de tipo financiero generados por la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, David R., Sweeney, Dennis J. y Williams, Thomas A. Año 2008. *Estadística para administración y economía*. Editorial Cengage Learning Editores, S.A., México.

Asamblea Legislativa de El Salvador. Año 2014. *Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras*. Imprenta Nacional. San Salvador, El Salvador.

Cabanellas de las Cuevas, Guillermo. Año 2001. *Diccionario Jurídico Elemental*. Editorial Heliasta S.R.L. Argentina.

Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission. Año 2004. *Gestión de Riesgos Corporativos – Marco Integrado. Técnicas de Aplicación*.

Dirección General de Impuestos Internos. Año 2014. *Guía de Orientación N° DG-001/2014*.

Estupiñán Gaitán, Rodrigo y Estupiñán Gaitán, Orlando. Año 2006. *Análisis financiero y de gestión*. ECOE Ediciones. Edición 2006

Fornos Gómez, Manuel de Jesús. Año 2013. *Administración financiera I: Una introducción*. Ediciones Contables. San Salvador, El Salvador.

González, Dario. Año 2009. *La política tributaria heterodoxa en los países de América Latina*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). CEPAL. Naciones Unidas. Chile.

<http://consejodevigilancia.gob.sv/transparencia2013/1.%20MARCO%20NORMATIVO%202013/1.4%20DOCUMENTOS%20VINCULANTES%20A%20LA%20NORMATIVA%20LEGAL/RESOLUCION.pdf>

International Accounting Standards Board (IASB). Año 2009. *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYME)*. Departamento de

Publicaciones de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASCF).
Londres, Reino Unido.

Jovel Jovel, Roberto Carlos. Año 2008. *Guía básica para elaborar trabajos de investigación*. Imprenta universitaria.

Kieso, Donald E. y Weygandt, Jerry J. Año 2001. *Contabilidad intermedia*. Editorial Limusa, S.A. México.

Linde de Castro, Luis María. Año 2002. *La libertad de circulación de capitales y el impuesto Tobin*.
Revista de Derecho de la Unión Europea, págs. 75-86.

Mendoza Orantes, Ricardo. Año 2012. *Recopilación de Leyes Tributarias*. Editorial Jurídica Salvadoreña.
San Salvador, El Salvador.

Rojas Soriano, Raúl. Año 2013. *Guía para realizar investigaciones sociales*. Plaza y Valdés Editores.
México.

Valero Varela, Héctor Julio y Sierra Reyes, Pastor Hamlet. Año 2007. *Generalidades del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) en Colombia (Actualización)*. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Colombia.

Vásquez López, Luis. Año 2010. *Código de Comercio*. Editorial LIS, San Salvador, El Salvador.

www.econlink.com.ar/impuestos-distorsivos-iva/impuesto-transacciones-financiera

www.elmostrador.cl/mercados/opinion-mercado/2012/10/31/analisis-impuestos-a-transacciones-financieras-serian-una-buena-medida-pero-con-efectos-secundarios/

www.mh.gob.sv/portal/page/portal/PMH/Novidades/Publicaciones_y_Boletines/Tributarios/Tributarios_Publicaciones/Gu%EDa_orientacion_Gral_Ley_Imp_Opera_Finan..pdf

www.observatoriodelinversor.com/posiciones-cortas-vs-posiciones-largas/ (24 de mayo de 2013)

www.publicaciones.urbe.edu/index.php/telos/article/viewArticle/2504/3653 (abril de 2013)

www.pwc.com/mx/es/publicaciones/archivo/2014-02-punto-vista.pdf (febrero de 2014)

ANEXO

Modelo de Cuestionario



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



**CUESTIONARIO DIRIGIDO A LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE VEHÍCULOS USADOS
DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR**

Estimados señores: Atentamente les solicitamos su valiosa colaboración en el sentido de responder las siguientes interrogantes, cuyas respuestas servirán de insumo principal para la elaboración del trabajo de graduación denominado “Impacto de la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en las empresas dedicadas a la venta de vehículos usados del municipio de San Salvador”. Cabe mencionar que la información proporcionada será usada de forma confidencial y para fines estrictamente académicos.

De antemano agradecemos su valioso apoyo.

Grupo N° 12

Edwin Otsmaro Guevara Guzmán

Roberto Salvador Moreno García

Jorge Alberto Parrillas Gómez



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

CUESTIONARIO

Indicación: Marque CON UNA EQUIS (X) una o más opciones de respuesta, dependiendo del tipo de pregunta.

2. ¿Cuánto tiempo tiene de operar en el negocio de venta de vehículos usados?

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> | a) Menos de 1 año |
| <input type="checkbox"/> | b) De 1 a 5 años |
| <input type="checkbox"/> | c) De 5 a 10 años |
| <input type="checkbox"/> | d) Más de 10 años |

3. ¿De qué forma hace la compra de vehículos para su inventario?

- | | |
|--------------------------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> | a) Importación |
| <input type="checkbox"/> | b) Compra local |

4. Cuando vende un vehículo usado, ¿Qué forma de pago es la más habitual?

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | a) Dinero en efectivo |
| <input type="checkbox"/> | b) Cheque |
| <input type="checkbox"/> | c) Tarjeta de Débito |
| <input type="checkbox"/> | d) Tarjeta de Crédito |

5. ¿Conoce la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

6. ¿Ha sido capacitado sobre la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

7. ¿En qué modalidad del impuesto se le ha debitado a su(s) cuenta(s) bancarias?

- | | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | a) Impuesto al cheque y a las transferencias electrónicas |
| <input type="checkbox"/> | b) Retención para el control de la liquidez |
| <input type="checkbox"/> | c) Ambas |
| <input type="checkbox"/> | d) Ninguna |

8. ¿Realiza análisis financiero para la toma de decisiones en su negocio?

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

9. ¿Con qué frecuencia realiza el análisis financiero?

- | | |
|--------------------------|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | a) Mensualmente |
| <input type="checkbox"/> | b) Trimestralmente |
| <input type="checkbox"/> | c) Semestralmente |
| <input type="checkbox"/> | d) Anualmente |

10. ¿Qué método de análisis financiero utiliza?

- | | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | a) Análisis vertical |
| <input type="checkbox"/> | b) Análisis horizontal |
| <input type="checkbox"/> | c) Análisis de índices |
| <input type="checkbox"/> | d) Combinación de dos o todos los métodos |

11. ¿Cómo determina los riesgos financieros de su negocio?

- | | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | a) Mediante un modelo preestablecido |
| <input type="checkbox"/> | b) Basado en la experiencia de dirección del negocio |
| <input type="checkbox"/> | c) De otra forma; |

12. ¿Usa financiamiento bancario (préstamo o tarjetas de crédito) para realizar las operaciones de su negocio (compra de inventario, inversión en nuevas sucursales, etc.)?

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

13. ¿Ha experimentado un aumento en la tasa de interés a partir de la entrada en vigencia de Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- | | |
|--------------------------|------------|
| <input type="checkbox"/> | a) Si |
| <input type="checkbox"/> | b) No |
| <input type="checkbox"/> | c) No sabe |

14. ¿Ha percibido algún incremento de precios en los bienes y servicios utilizados en la operación de su negocio (papelería, artículos de limpieza, alquileres, etc.) a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

15. ¿Ha reestructurado los procesos administrativos a partir la entrada en vigencia de la ley?

- | | |
|--------------------------|--------|
| <input type="checkbox"/> | a) Sí, |
| <input type="checkbox"/> | b) No |

16. En general, ¿La aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras ha generado alguna incidencia en su negocio?

- a) Sí
- b) No

17. ¿De qué tipo ha sido la incidencia en su negocio?

- a) Administrativo
- b) Financiero
- c) Con la competencia
- d) Otros (Especifique): _____

18. ¿Cómo considera el impacto o impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras en su negocio?

- a) Negativo para el negocio
- b) Positivo para el negocio
- c) No Sabe

19. ¿Ha tomado medidas para minimizar el impacto o impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- a) Sí
- b) No

20. Mencione la(s) medida(s) tomadas para minimizar el impacto generado por la aplicación de la ley:

- a) Dividir los pagos mayores a US\$1,000 en dos o más cheques y/o transferencias electrónicas
- b) Dividir en dos o más facturas las compras mayores de US\$1,000
- c) Incrementar los precios de venta
- d) Establecer medidas de ahorro para minimizar gastos
- e) Reducir el personal
- f) Establecer medidas para incrementar las ventas

21. ¿Utiliza algún modelo de gestión de riesgos para el o los impactos generados por la aplicación de la Ley de Impuesto a las Operaciones Financieras?

- a) Sí
- b) No

22. ¿Consideraría útil una herramienta que le facilite el análisis para determinar si existen impactos que afecten al negocio, relacionados con el impuesto a las operaciones financieras en su negocio?

- a) Sí
- b) No