

Perspectivas

Edición No. 16
Año 6

María Cejas, Socia de
PwC El Salvador

Aumentando el apetito
por la innovación

Escasez de agua



pwc

Mi perspectiva

En este espacio gustosamente compartimos los comentarios, opiniones y sugerencias de nuestros lectores:

El contenido de la revista me parece fantástico y lo he leído en línea con gran interés.

Solange Guardiola

El artículo sobre empresas familiares estuvo muy interesante, tanto que lo compartí con mis hermanos y mi padre, ya que somos dueños de una empresa familiar.

Carlos Ugarte

PwC InterAméricas

Ángel Dapena Lambridge
Territory Senior Partner

Fabián Mendy
Líder Regional de Assurance

Ramón Ortega
Líder Regional de TLS

Ignacio Pérez
Líder Regional de Advisory

Editora
Miriam Arrocha

Coeditora
Michelle Muñoz

Artículos por:

Ramón Ortega
Dora Orizábal
Álvaro Alán
Romel Castellanos
Verónica Pérez

Diseño y diagramación

Lic. Leticia Pi
Técn. Macarena Fernández

Apoyo de diseño

Miriam Arrocha
Michelle Muñoz

Traducción

Hazel Sauders



Contenido

Edición No. 16 / Año 6

La productividad del talento humano | **04**

Doing Business en InterAméricas | **06**

Aumentando el apetito
por la innovación | **12**

Implementación de una
estrategia de Total Rewards | **14**

Estilos de liderazgo, María Cejas | **18**

El Internet de las Cosas | **22**

Escasez de agua | **25**

Revitalizando la auditoría | **28**

Fecha de aprobación de
los estados financieros | **32**

Eventos PwC | **36**

Principales vencimientos fiscales
en InterAméricas | **40**

Contactos | **48**

La productividad del talento humano

Verónica Pérez,
Consultora de PwC Nicaragua

Todas las organizaciones esperan resultados extraordinarios de sus negocios, y esto requiere más productividad en todos los niveles. “La productividad es la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos. Cuanto menos sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema o las personas”, esto según una de las enciclopedias digitales más reconocidas.



Sabemos que, en general, las personas desean más ingresos para una mejor calidad de vida, lo que implica tiempo para ellas mismas, la familia y amistades. ¿Qué factores entonces inciden en los niveles de productividad de las personas? Si bien es cierto que cada individuo es un mundo lleno de sus propias motivaciones, sueños y planes, existen algunos factores comunes en las personas altamente productivas.

Las personas que tienen un **plan de vida** son más productivas que las que carecen de uno. Éstas tienen una visión clara de hacia dónde quieren llegar y metas trazadas por cumplir. Si carecen de un plan personal, difícilmente tendrán un plan de carrera claro, ya que los sueños personales son el motor de todo lo demás. Si hay un plan, existe una motivación.

Se dice que la **motivación** es monetaria, sin embargo, los últimos estudios y estadísticas demuestran que la motivación es interna y proviene de trabajar con una meta. Cuando las personas hacen

lo que les gusta, trabajan con pasión y existe un sentido de importancia del trabajo que realizan, esto incide de manera determinante en la empresa. En definitiva, si los colaboradores aman lo que hacen son más productivos.

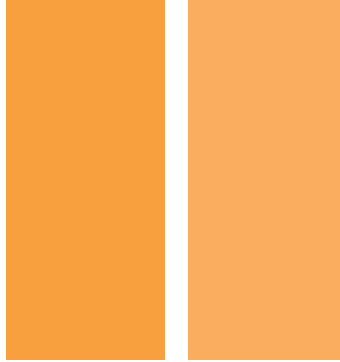
Esto nos lleva a la reflexión de si contamos con las personas adecuadas en los **puestos adecuados**. Una persona puede ser excelente profesional, sin embargo, en el área equivocada generará una menor productividad. Las personas son más productivas cuando están en el lugar correcto y en la posición acorde con sus competencias y habilidades. Es importante reforzar a estos colaboradores con actualizaciones y capacitaciones de su área y puesto de trabajo, ya que éstas motivan e impactan positivamente el desempeño.

Otros factores que influyen en la productividad son la **cultura**, el **clima laboral** y las **condiciones de trabajo**. La identificación del colaborador con los valores, normas y comportamientos de la organización incide en el clima laboral. Un ambiente agradable, cómodo y de buenas relaciones interpersonales hace sentir valoradas a las personas y esto ayuda a su productividad. Los que se sienten bien, trabajan mejor.

Los **equipos de trabajo** influyen en la productividad. Es importante que las personas se sientan parte de un equipo en el que colaboran por un bien común. El intercambio de experiencias y el poder socializar conocimientos e ideas es vital para el crecimiento de las personas. Para las nuevas contrataciones, por ejemplo, es determinante sentir la integración, cooperación y nuevas amistades profesionales para un mejor desenvolvimiento en su día a día. En los equipos de trabajo el liderazgo y la comunicación que se maneje son importantes, ya que el liderazgo positivo genera una mayor productividad de los equipos.

Para concluir, **priorizar** es un factor determinante en la productividad. Según el libro **Lo Único: La sencilla y sorprendente verdad que hay detrás del éxito**, de Gary Keller y Jay Papasan, el éxito está en enfocarse en una sola prioridad realmente importante, y cómo iniciando por lo pequeño nos llevará a lo más grande en el tiempo. Se deben crear hábitos que impacten el desempeño en lo que realmente es importante y esto traerá resultados extraordinarios en cada aspecto de la vida.

Se dice que la motivación es monetaria, sin embargo, los últimos estudios y estadísticas demuestran que la motivación es interna y proviene de trabajar con una meta.



Doing Business en InterAméricas

Ramón Ortega, Socio Líder de
Impuestos y Legal de PwC InterAméricas

Los países que conforman Centro América, Panamá y la República Dominicana (la Región) se han convertido en importantes receptores de Inversión Extranjera Directa (IED). La estabilidad política, los avances hacia gobiernos más democráticos, el control de la inflación y la estabilidad monetaria han permitido crecimientos en el Producto Interno Bruto (PIB) en el rango de 2.6% a 7.3%; incluyendo países como Panamá y la República Dominicana, que crecieron 6.5% y 7.3% en 2014, respectivamente.

En el Simposio Latinoamericano de Impuestos patrocinado por PwC en Miami, con la participación de alrededor de 200 altos ejecutivos de finanzas e impuestos de las principales corporaciones globales, se pudo palpar el interés y deseos de continuar invirtiendo y creciendo en la Región. Es precisamente ese interés el que impulsa a PwC a guiar al inversionista internacional a lograr una entrada sin sorpresas, en cumplimiento

con las leyes y regulaciones, con respeto a las culturas y apoyados con nuestra experiencia de muchos años asesorando a las más grandes empresas multinacionales en la implementación de las mejores prácticas de negocios y gobierno corporativo.

Nuestra publicación **Doing Business**, una guía para Centro América, Panamá y República Dominicana en su segunda edición 2015, es la herramienta que presenta nuestras prácticas mientras guiamos a las corporaciones en sus obligaciones con respecto a los diferentes impuestos en la región, y también sobre los diferentes incentivos fiscales que ofrecen nuestros países con el fin de incentivar la inversión.

La Región ha adoptado prácticas fiscales internacionales dinámicas en cuanto a la modificación de leyes y regulaciones. Las autoridades fiscales de los diferentes países han adoptado normativas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en cuanto a tributación internacional, tratados para evitar la doble imposición, así como normas de precios de transferencia. Estos

cambios legales y regulatorios ocurren antes de que las autoridades tengan toda la capacidad y entrenamiento para verificar el cumplimiento, sin embargo, esto no es óbice para que las empresas dejen de cumplir con dichas leyes y regulaciones. Durante este periodo transitorio, las empresas se pueden ver en riesgo de incumplimientos importantes, los cuales se traducen en reclamos de impuestos por las autoridades años después, cuando han adquirido el conocimiento pleno de la aplicación. Otra tendencia es adoptar leyes y regulaciones que previamente se implementaron en uno u otro país de la Región, sin modificaciones o muy pocas modificaciones. Algunos ejemplos son la adopción del impuesto mínimo a los activos que se implementó primero en República Dominicana en el 2000, luego en Panamá en 2005, y en El Salvador en julio de 2014.



Tabla de impuestos en la Región

País	Impuesto mínimo sobre activos o ingresos	Impuesto Corporativo	Impuesto Ganancia de Capital	IVA	Dividendos	Intereses	Regalías	Servicios	Comunicaciones
CR	x	30	10%	15%	15%	15%	25%	15%	8.50%
ES	✓	30	10%	13%	5%	20%	20%	20%	20.00%
GU	x	7 ó 25	10%	12%	5%	10%	15%	25%	25.00%
HO	✓	25	10%	15%	10%	10%	25%	10%	10.00%
NI	✓	30	30%	15%	10%	10%	10%	15%	3.00%
PA	✓	25	10%	7%	5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.50%
RD	✓	27	27%	18%	10%	10%	27%	27%	4.05%
Promedio		24.85% o 27.43%	15.29%	13.57	8.57%	12.50%	19.21%	17.79%	11.86%

Las reformas fiscales y regulaciones sobre precios de transferencias son otro ejemplo de cómo las autoridades fiscales de los países de la Región están trabajando de forma colaborativa en aras de adoptar leyes similares. Como se muestra en el cuadro, los países uno por uno han adoptado estas normativas, siendo el último país pendiente Nicaragua, cuya normativa está programada para 2016.

Tabla de impuestos en la Región

País	Vigencia	Reglas formales PT	Principio Arm's Length	Alcance	Aplicación Guías OCDE	Sexto Método	Declaración Informativa	APA
CR	2003	✓	✓	Locales y extranjeras	✓	x	✓ (*)	✓
ES	2010	✓	✓	Locales y extranjeras	✓	x	✓	x
GU	2013	✓	✓	Extranjeras	✓	✓	✓ (*)	✓
HO	2014	✓	✓	Extranjeras	✓	✓	✓ (*)	✓
NI	2016	✓	✓	Extranjeras	✓	x	✓	✓
PA	2011	✓	✓	Extranjeras	✓	x	✓	x
RD	2011	✓	✓	Locales y extranjeras	✓	✓	✓	✓

(*) En espera de emisión de los formularios para declarar.

Beneficios

	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dom.
Régimen de Zonas Francas							
* Impuesto sobre la Renta	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	✓	✓	✓	✓	✓
* Impuestos Arancelarios	✓	✓	x	✓	✓	✓	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	✓	✓	✓
* Otros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ley de Aduanas							
* Impuesto sobre la Renta	✓	x	x	x	x	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	✓	x	x	x	x	x	x
* Impuestos Arancelarios	✓	x	x	x	x	x	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	✓	x	x	x	x	x	x
* Otros	✓	x	x	x	x	x	x
Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila							
* Impuesto sobre la Renta	x	✓	x	✓	x	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	✓	x	✓	x	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	✓	x	✓	x	x	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	✓	x	x	x	x	x
* Otros	x	✓	x	✓	x	x	x
Ley de Incentivos para el Desarrollo de Proyectos de Energía Renovable							
* Impuesto sobre la Renta	x	✓	x	✓	✓	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	✓	✓	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	✓	x	✓	✓	x	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	✓	x	x
* Otros	x	✓	x	✓	✓	x	x

Beneficios

	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dom.
Ley de Servicios Internacionales							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	✓	x	x	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	✓	x	x	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	✓	x	x	x	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	✓	x	x	x	x
Otros	x	x	✓	x	x	x	x
Ley de Régimen de Importación Temporal							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	x	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	✓	✓	✓	x	✓
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	✓	✓	x	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	x	x
* Otros				✓			
Ley de Exploración y Explotación de Hidrocarburos							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	✓	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	x	✓	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	x	✓	x	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	✓	x	x
* Otros	x	x	x	x	✓	x	x
Ley de incentivos a la industria turística							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	✓	✓	x	✓
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	✓	✓	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	✓	✓	x	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	✓	x	✓
* Otros	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Beneficios

	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dom.
Exportaciones Agropecuarias							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	✓	x	x	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	✓	x	x	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	✓	x	x	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	x	x
* Otros	x	x	x	✓	x	x	x
Reforestación							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	✓	x
* Otros	x	x	x	x	x	✓	x
Desarrollo de la Industria Nacional y de las Exportaciones							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	x	x	✓	x
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	✓	x
* Otros	x	x	x	x	x	✓	x

Beneficios

	Costa Rica	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Panamá	Rep. Dom.
Ley de Desarrollo Fronterizo							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	x	✓
* Otros	x	x	x	x	x	x	✓
Ley de Promoción a la Industria Cinematográfica							
* Impuesto sobre la Renta	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuesto sobre Valor Agregado o Transferencias	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuestos Arancelarios	x	x	x	x	x	x	✓
* Impuesto Selectivo al Consumo	x	x	x	x	x	x	✓
* Otros	x	x	x	x	x	x	✓

Para invertir en cualquiera de los países de la Región y emprender un negocio, es clave conocer aspectos relevantes, lo cual no solo abarca aspectos fiscales, sino también laborales, económicos y generales de cada país, su historia y su cultura, así como las oportunidades de negocio e incentivos fiscales. **Esta guía, preparada por el equipo de Tax & Legal, compuesto por profesionales de diferentes disciplinas, permite una visión comprensiva de los países. Las continuas ediciones responden a la aceptación que la misma ha tenido, gracias a que va también dirigida a responder las preguntas más frecuentes que nos hacen los inversionistas, gracias a nuestra experiencia de trabajo con las principales empresas.** Una visión comprensiva de los países ayuda a hacer las cosas bien y a respetar y entender la cultura local. **El conocimiento en transacciones, fusiones y adquisiciones.**

A la vez, nos enorgullece contar con un equipo “*second to none*”, que con entusiasmo se esfuerza para hacer su cumplimiento fiscal eficiente, y genuinamente motivado a exceder las expectativas de los clientes en cada compromiso.



Aumentando el apetito por la innovación

PwC Internacional

La innovación está escalando a los primeros lugares en las agendas de las juntas directivas a medida que las compañías reconocen su vital importancia en el sostenimiento del crecimiento.

En la actualidad, los líderes de negocios reconocen el valor de la innovación para sus compañías, y la mayoría de ellos la ven como una prioridad o enfoque principal. En el pasado, el objetivo principal era agudizar la efectividad operacional, ya que las compañías buscaban sobrevivir la repentina pérdida de ingresos causada por la crisis financiera. Ahora, tres de cada cuatro CEOs le dan a la innovación por lo menos la misma importancia que a la efectividad operacional – según investigaciones de PwC. La importancia estratégica de la innovación se refleja más aún en el hecho de que los CEOs ven su rol como el de un líder o visionario en lugar de delegar la responsabilidad a otros.

La escalada de la innovación en las agendas de los CEOs refleja el cambiante ambiente de los negocios. Ahora el crecimiento se gana de manera excepcionalmente difícil y simplemente hacer lo que haces un poquito mejor puede no ser suficiente como para mantenerlo. El clima competitivo también ha sido transformado gracias al internet, los medios sociales y los nuevos dispositivos digitales que han revolucionado la forma en la que los clientes compran productos y servicios y lo que esperan de ellos.

La innovación se hace más radical

El enfoque en innovación se está haciendo más radical mientras que los CEOs buscan nuevas fuentes de ingresos en lugar de solamente mejores productos.

El cambiante panorama de los negocios se refleja en la naturaleza evolutiva de la innovación. Los productos siguen siendo la principal prioridad. Pero los modelos de negocios y la experiencia del cliente le siguen muy de cerca.

Mientras que en el pasado unidades de Investigación y Desarrollo (I+D) se hubieran enfocado en maneras de mejorar la variedad de productos, muchos líderes de negocios están buscando ir más allá transformando lo que venden y cómo lo venden. El fabricante de un jabón en polvo puede abrir una cadena de lavanderías o el fabricante de máquinas podría cambiar de vender máquinas a cobrar a usuarios por manejarlas, por ejemplo. Lo que une a estos nuevos modelos de negocios es un cambio en el enfoque de productos a soluciones. El producto es claramente una parte importante de la solución, pero no lo es todo. En cambio, el rol de la tecnología va más allá de crear productos nuevos y mejorados para obtener un mejor entendimiento de lo que quieren los clientes y cómo ofrecérselos. Un tema común entre los comentarios de los participantes era la necesidad de “pasar más tiempo en el mercado”.

Los ingredientes clave para la innovación

En la misma medida en que cambia lo que esperan los CEOs de la innovación, también cambia la forma en la que se proporciona y la cultura que la rodea.

La importancia de ubicar la innovación en el corazón de la administración estratégica e involucrar a la primera línea del negocio se refleja en el hecho de que los CEOs consideran el correcto liderazgo y la cultura como los ingredientes más cruciales para el éxito. Las áreas relacionadas a la cultura, tales como la capacidad para la creatividad, voluntad para colaborar y disposición para desafiar las normas aceptadas, también están en los primeros lugares de la lista.

Una clara indicación de la integración de la innovación es que muchas compañías ahora esperan que su personal dedique por lo menos algo de su tiempo a desarrollar y apoyar nuevas ideas, en lugar de simplemente depender de algunas pocas chispas brillantes. Muchos participantes hablaron sobre la necesidad de “apoderar al personal de primera línea”. El hecho de que el talento esté bastante bajo en la lista subrayaría aún más el cambio de la innovación de ser “alquimia” para pocos a “arte culinario” para muchos.

La importancia de la colaboración puede verse en el número de compañías que están ahora trabajando con los clientes u otros negocios para co-crear nuevos productos y soluciones. El rápido surgimiento en la venta de lectores electrónicos y libros electrónicos es un buen ejemplo de cómo estas colaboraciones pueden crear oportunidades que son capaces de cambiar el juego para algunos negocios y la amenaza de marginalización para los competidores de movimiento más lento.

Superando las barreras de la innovación

Es probable que superar las barreras de la innovación requiera de nuevas maneras de incorporarlas en la gestión estratégica y operacional del negocio.

La presión en los pocos recursos financieros lidera la lista de limitaciones, aunque interesantemente, la financiación no era considerada por sí misma como un ingrediente clave para la innovación. Esto sugiere que el dinero solo no puede comprar el éxito, sino que debe ser administrado de una forma inteligente. Esto es particularmente importante cuando el enfoque está cambiando de una innovación gradual a una más radical.

Aunque las recompensas potenciales de los nuevos avances están más altas que los desarrollos progresivos, las posibilidades de éxito son más bajas, y por lo tanto es más difícil ubicar los fondos en donde puedan obtener el mejor retorno. Una de las claves para atacar este reto es asegurarse de que su apetito por la innovación sea igual a sus objetivos generales de crecimiento. Para la mayoría de las empresas maduras es probable que esto signifique un equilibrio entre el desarrollo de bajo riesgo/rentabilidad del producto y mayor rentabilidad, pero menos cierta innovación revolucionaria. Aunque la balanza real puede variar, es posible medir el enfoque apropiado para su compañía y monitorear el progreso a través de métricas, tales como el índice de vitalidad.

Los líderes de negocios también perciben la cultura como una de las mayores limitaciones. Esto sugiere que alentar a la gente dentro de la organización a aceptar la innovación sigue siendo un reto. Una parte importante de superar esta barrera es eliminar el proceso burocrático de la toma de decisiones que retrasan la comercialización de innovaciones. Un participante llegó a pedir que “la pirámide de la administración se pusiera de cabeza”, mientras aceptaba que en realidad ella tendría que “luchar con la cultura y la estructura existente, como la mayoría de las compañías”.

Incluir la innovación en la descripción de todos los puestos y crear oportunidad para la colaboración que vaya más allá de los límites funcionales y organizacionales tradicionales también es importante. Las compañías más exitosas han ido más allá al buscar crear una cultura de innovación. Mantenerse con el perfil cambiante de riesgo/recompensa de la innovación incluye darle a la gente tiempo adicional para crear y apoyar oportunidades y estar preparada para tolerar el riesgo y el fracaso.

Implementación de una estrategia de Total Rewards

Álvaro Alan,
Director de Compensación y
Beneficios de PwC Costa Rica

En la actualidad, el mercado laboral se caracteriza por su alto dinamismo, y en materia de remuneraciones, elementos como el balance vida-trabajo, el desempeño, los planes de reconocimiento, el desarrollo y las oportunidades de carrera se tornan imprescindibles para la atracción y retención del talento clave en las organizaciones.

Los nuevos esquemas de compensación han evolucionado, ligándose con las estrategias de las organizaciones, pasando de ser altamente estructurados a tener mayor flexibilidad basada en el mercado y con una mayor preponderancia en los esquemas de pago variable.

Este enfoque plantea que la integración de los esquemas de remuneraciones y la comunicación forman parte esencial de su propuesta de valor al colaborador. Una estrategia de Total Rewards puede ayudar a las organizaciones a tomar decisiones de envergadura en línea con las necesidades del negocio, las limitaciones financieras y los requerimientos de talento, dado que no solo se consideran componentes monetarios como el salario, la compensación variable y beneficios en especie, sino también elementos emocionales, como la percepción de oportunidades de desarrollo y el reconocimiento por el desempeño profesional.

Con estos esquemas, las compañías tienen la posibilidad de alinear mejor las compensaciones con los gustos, preferencias y necesidades de sus colaboradores, para de esta manera lograr agregar valor, promover comportamientos específicos e impulsar una mayor productividad.

De igual forma, estos esquemas tienen la flexibilidad para segmentar y diferenciar la compensación de los colaboradores o áreas de la organización.

De lo anterior se deriva que es necesario conocer cómo está conformada la fuerza laboral de la compañía, para así implementar esquemas que verdaderamente agreguen valor a los colaboradores y que a su vez sean efectivos en términos de costos para la organización.



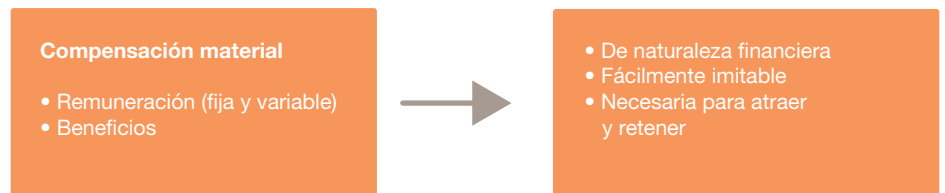
Una estrategia y modelo de Total Rewards tiene como objetivo último la atracción y retención de los colaboradores. Este modelo tiene cinco elementos principales: compensación, beneficios, bienestar, desempeño y reconocimiento, y desarrollo y oportunidades de carrera. Estos elementos deben estar alineados de manera que agreguen valor, generen compromiso y satisfacción en los colaboradores, y el desempeño y los resultados sean los esperados por la organización.

Los colaboradores perciben dos tipos de compensaciones derivadas de su relación de trabajo con la empresa: la compensación material y la compensación emocional. Ambos tipos de compensaciones deben de ser considerados a la hora de elaborar una estrategia de Total Rewards.

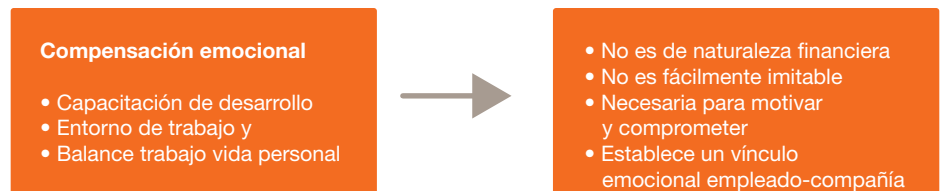
Una estrategia y modelo de Total Rewards tiene como objetivo último la atracción y retención de los colaboradores. Este modelo tiene cinco elementos principales: compensación, beneficios, bienestar, desempeño y reconocimiento, y desarrollo y oportunidades de carrera. Estos elementos deben estar alineados de manera que agreguen valor, generen compromiso y satisfacción en los colaboradores, y el desempeño y los resultados sean los esperados por la organización.



La compensación material incluye incentivos a largo plazo, a corto plazo, salario base o compensación fija y beneficios. La compensación emocional incluye el entorno de trabajo y balance trabajo-vida personal, así como la capacitación y desarrollo.



Dentro de la compensación material, el salario base o compensación fija es la compensación que recibe el colaborador por cumplir con las funciones que comprenden la descripción de su puesto. Esta se encuentra determinada por una serie de factores tales como el mercado salarial, la estructura salarial o escalafón, las competencias individuales y las restricciones presupuestarias de la institución, y no varía según el desempeño o resultados individuales.



La remuneración variable de corto plazo considera los pagos en efectivo basados en el desempeño y otorgados de acuerdo con el logro de objetivos empresariales, grupales y/o individuales, tales como comisiones, bonos discrecionales y por resultados. Estos parten de la definición de objetivos estratégicos e indicadores de desempeño, que sirven para determinar la remuneración variable correspondiente de acuerdo con la evaluación del desempeño.

También comprende la remuneración variable de largo plazo, la cual está ligada a las expectativas de creación de valor de la junta directiva y los accionistas, de acuerdo con la definición de objetivos estratégicos y los resultados de la evaluación del desempeño. Este tipo de remuneración puede estar o no vinculada a acciones de la empresa (si se compran y venden públicamente o se otorgan como beneficio privado) y está sujeta a un plazo de tiempo para disfrutar el beneficio.

Finalmente, los esquemas de beneficios de una empresa complementan la compensación que recibe cada colaborador por su trabajo. Para su definición, este debe considerar las necesidades del personal, su percepción de los beneficios, los potenciales proveedores de estos y las restricciones presupuestarias, de manera que agregue valor a la empresa y a sus colaboradores.

En ocasiones los modelos tradicionales de remuneración son incapaces de cumplir con el objetivo de atraer, retener y generar el compromiso en los colaboradores. Es por esta razón que las estrategias de Total Rewards incluyen elementos intangibles o emocionales, los cuales se mencionan a continuación:





María Cejas

Desde pequeña, María Cejas estuvo atraída por los números; ayudaba a sus padres con las presentaciones de impuestos y con la planilla de los empleados; le llamaban también la atención los temas de mercadeo y administración; pero a medida que iba llegando el tiempo de decidir una carrera, su elección no fue difícil e ingresó a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde obtuvo su título de Contaduría Pública.



Inició su carrera profesional en la firma en el año 1986 en el área de Assurance de Coopers & Lybrand (luego PricewaterhouseCoopers) en Buenos Aires, Argentina. Fueron 16 años de constante aprendizaje, y los retos y oportunidades se le presentaban continuamente. Así, en el año 2002 se le dio la oportunidad de ser parte de PwC Interaméricas. Primero, formó parte de la oficina de San Pedro Sula, Honduras, en donde se desempeñó como Managing Director por casi tres años. Comenzando el año 2005 fue transferida a la oficina de San Salvador, El Salvador, y en julio de ese mismo año fue admitida como socia. Desde entonces ha sido responsable de auditorías, principalmente en las industrias de manufactura, servicios públicos, telecomunicaciones, retail y consumo masivo. También ha estado involucrada en trabajos de auditoría integrada y en proyectos de implementación SOX 404 en Centroamérica. Desde el año 2008 es la socia a cargo de la práctica de Auditoría en El Salvador.

Entre los retos más grandes a los que se ha enfrentado María, tanto a nivel personal como profesional, está el haber tomado la decisión de trasladarse a San Pedro Sula. Desde el punto de vista profesional, fue muy contrastante salir de una oficina de casi 3,000 personas en Buenos Aires, en la que todas las responsabilidades estaban articuladamente delegadas a distintos grupos, y llegar a una oficina que, en ese entonces, contaba con menos de 35 personas y en que casi todas las responsabilidades recaían en solo una persona. Esto fue un reto grandísimo que le permitió a María ganar en pocos meses una experiencia que en Buenos Aires le hubiese llevado años.

Desde el punto de vista personal, trasladarse sola a una ciudad totalmente desconocida y a más de 6,000 kilómetros de su país fue todo un desafío. Lo primero que le impactó fue la naturaleza y la intensidad de los colores. Le costó en un principio adaptarse a las comidas, pero poco a poco fue incorporando estos nuevos sabores, al punto de ser hoy imprescindibles para su paladar. Un capítulo aparte se merece la gente que conoció tanto en Honduras como en El Salvador, y gracias a la red de PwC Interaméricas, lo extiende también a Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Guatemala y República Dominicana. La hospitalidad de la región la hizo sentir rápidamente en casa. Sin duda, después de 12 años nos puede decir que ha logrado enfrentar exitosamente estos retos, los cuales le han brindado un aprendizaje y una experiencia inimitables.

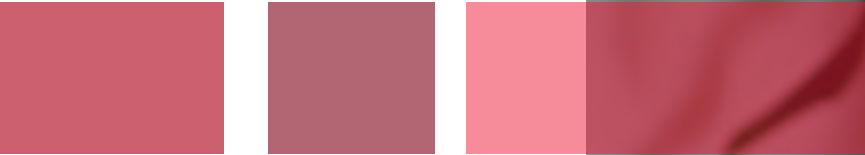
Para alcanzar sus logros profesionales ha sacrificado el estar cerca de su familia, amigos y el país que la vio nacer. Por suerte para ella, los amigos de “allá” como les llama a los de Argentina, se fueron complementando con nuevos amigos “de acá”, creando una sinergia perfecta que complementa su vida. En cuanto a su país, extraña las cuatro estaciones que le regala la naturaleza: los atardeceres en verano, cuando el sol se oculta pasadas las 8.30 p.m.; el perfume de las fresas y los jazmines en primavera; los tonos dorados y cobrizos de los árboles en otoño. Y del invierno, ¡no extraña nada!, ya que le encanta el clima cálido de El Salvador.

Le preguntamos a María qué la inspira a ser una mujer fuerte y luchadora; la respuesta: “mi abuela materna”, quien fue una de los tantos inmigrantes españoles que llegaron a Sudamérica en tiempos de la Guerra Civil. Su abuela llegó a Uruguay con su esposo y sus hijos, pero a los 32 años enviudó y tuvo que mudarse a Argentina, y con la ayuda de sus hermanos, que ya estaban instalados en este país, logró con mucho esfuerzo y sacrificio sacar adelante a sus hijos, inculcándoles los valores de honestidad, superación y respeto a los demás.

Por los ejemplos que ha recibido de la vida, María cree que las mujeres ya han demostrado que pueden asumir cualquier reto y tienen la capacidad de obtener cargos de alto nivel en el mundo de los negocios. Nos comenta: “Teniendo en cuenta la participación de las mujeres en la fuerza laboral, creo firmemente que debería haber más mujeres en puestos de liderazgo. Para lograr esto debemos unirnos e impulsar criterios de equidad que equilibren las desigualdades existentes”. “Las mujeres debemos ser solidarias y ayudar a otras que tengan la capacidad de ser líderes a impulsarse y a no ponerse límites”.

La filosofía de vida de esta gran mujer es no precipitarse en las decisiones, ya que muchas veces las cosas necesitan un tiempo y debemos ser pacientes. Esta filosofía pide que los jóvenes la apliquen en su vida y que no se desesperen por buscar logros inmediatos. “Si quieren los jóvenes que los logros perduren, deben trabajar con ahínco y mucha convicción en lo que hacen”, concluye.

.....
: “PwC es la firma líder en la región. Si tenemos eso en mente en cada acción que realizamos, las oportunidades son infinitas. Solo debemos establecer claramente nuestros objetivos y enfocarnos en ellos”.



Una mujer de desafíos, para quien la rutina no es una opción en su vida, tiene entre sus metas personales llevar a otro nivel una de las ocupaciones que realiza en su tiempo libre, la cocina. Desea sacar tiempo para viajar a Toscana y junto a un grupo de amigos tomar clases de cocina y posteriormente poner en práctica lo aprendido.

Para finalizar, le preguntamos a María Cejas qué expectativas y oportunidades ve para PwC, y nos responde sin ninguna duda: “PwC es la firma líder en la región. Si tenemos eso en mente en cada acción que realizamos, las oportunidades son infinitas. Solo debemos establecer claramente nuestros objetivos y enfocarnos en ellos”, enfatiza.

Con esta historia tan interesante, podemos concluir que a veces solemos confundir el éxito con la suerte. Mas el éxito no llega solo, se construye paso a paso y viene de la mano del esfuerzo, sacrificio, convicción, y sobre todo, de las ganas de superarnos.





El Internet de las Cosas

Spotlights on - Research & insights PwC

Aunque hasta hace pocos años era solo un sueño futurístico, el Internet de las Cosas (The Internet of Things, en inglés) está ahora infiltrándose en cada parte de los negocios. ¿Cómo pueden las compañías aprovechar este nuevo panorama empresarial verdaderamente conectado y proporcionar valor para los clientes, y al mismo tiempo permanecer por delante de la competencia?

Si le pidieran que describiera en una palabra el mayor impulsor del cambio digital durante la última década, no estaría mal decir “conectividad”. La presencia de la telefonía móvil, la digitalización de contenido y la explosión de las redes sociales han creado una economía conectada que ha dado nueva forma a los mundos de los medios, publicidad, música, cine y televisión. Ahora, el Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés)—el término utilizado para describir el concepto de traer esta era de conectividad a productos físicos—se está haciendo una realidad. Los efectos en la industria serán profundos.

De acuerdo con Gartner, una firma de investigación tecnológica, 4.9 mil millones de objetos conectados estarán en uso en 2015 (un incremento de 30% desde 2014). Se estima que esta cifra alcance los 25 mil millones para el año 2020, lo que significa que habrá el doble de dispositivos IoT comunicándose entre



sí, ya que habrá teléfonos inteligentes, tabletas y computadoras. Lo que hasta hace algunos años era aún un sueño futurístico, ahora se está infiltrando en cada parte de los negocios.

Como lo demostró nuestro 6to Estudio Anual de Inteligencia Digital (Digital IQ Survey) a 1,500 compañías, los negocios se están preparando para un futuro completamente conectado. De acuerdo con el reporte, 20% de las compañías está invirtiendo actualmente en sensores IoT, frente al 17 % en 2014. Hoy, sensores conectados se están construyendo en todo, desde refrigeradores domésticos hasta contenedores de basura en la ciudad, y vides en “viñedos inteligentes”. Esencialmente, el IoT ayuda a los negocios a alcanzar el propósito de “inteligencia al momento”, dándoles información y análisis sobre partes de sus operaciones físicas que simplemente no era posible medir en el pasado. Estos datos se transforman en conocimientos

proporcionados cuando y donde sean necesarios, para tomar e implementar mejores decisiones estratégicas y de operaciones, y en muchos casos, para ganar una ventaja competitiva.

Toda industria verá que el IoT ha dado nueva forma a su productividad, inteligencia de mercado y proceso de reportes. Pero algunos sectores ya están ganando una clara ventaja en este ambiente de trabajo realmente conectado, y no son los que podrían inicialmente ocurrírseles. Tal como resaltó nuestro reciente *Digital Pulse*, los 10 sectores que están liderando la carga del IoT incluyen servicios financieros, tecnología, salud y automotriz, pero son la energía y la minería los que actualmente lideran la lista. En esa industria, los sensores están mejorando dramáticamente la seguridad en las minas al monitorear los niveles de dióxido de carbono y gases nocivos.

4.9 mil millones de objetos conectados estarán en uso en 2015

Se estima que esta cifra
alcance los **25** mil millones
para el año **2020**

La lección aquí es que las ventajas que trae la tecnología del IoT no siempre son tan obvias. Se necesitará de CEOs, COOs, CMOs y CIOs inteligentes capaces de imaginarse cómo un negocio conectado puede proveer valor para sus clientes y permanecer por delante de la competencia. Un punto importante para el éxito será el claro entendimiento de cómo se implementa el IoT en el diseño del producto, y cómo se utilizan los datos masivos que proporcionará el IoT. Como dejó claro Michael Dell, director y CEO de Dell Inc. en nuestra 18va Encuesta Global Anual de CEOs: “La oportunidad más importante son los datos masivos—la economía de datos, conexiones de máquina a máquina, aprendizaje de máquinas, la habilidad de tomar los datos y convertirlos en conocimiento y un claro entendimiento”.

Como siempre, con nuevas oportunidades llegan los riesgos. Y un futuro que involucra miles de millones de dispositivos conectados está lleno de preocupaciones sobre la seguridad cibernética. Nuestra reciente Encuesta del Estado Global de la Seguridad de la Información 2015 encontró que los dispositivos conectados son vulnerables al ataque porque les faltan garantías fundamentales en materia de seguridad. Sin embargo, como lo sostiene strategy+business en *La Guía de un Estratega al Internet de las Cosas*, los beneficios de aceptar el crecimiento del IoT son mayores que los riesgos, siempre y cuando una compañía proceda cuidadosa y metódicamente.

En un futuro no muy distante, la tecnología digital conectará a todos y a todo. ¿Nos llevará el Internet de las Cosas a una nueva era de comercio?



Escasez de agua

Spotlights on - Research & insights PwC

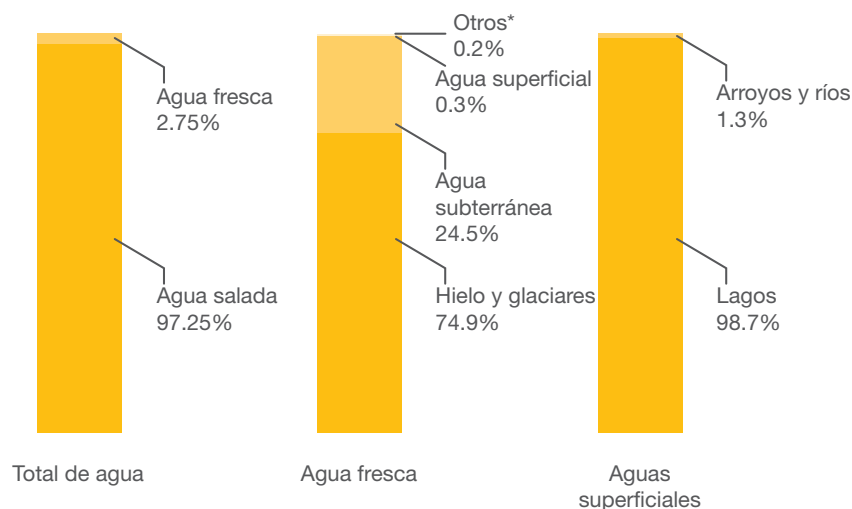
Ahora más que nunca, el mundo enfrenta una lucha para poder cumplir con la demanda de agua, con una población creciente que consume más comida y más energía.

Construyendo puentes sobre aguas turbulentas

Thomas Fuller escribió en los años de 1700: “Nunca sabemos el valor del agua hasta que se seca el pozo”. A medida que el mundo se prepara para la Semana Mundial del Agua (del 23 al 28 de agosto de 2015), la demanda por agua limpia y fresca es más grande que nunca, mientras que las naciones y los negocios compiten por este recurso crítico.

Disponibilidad del agua en la Tierra

El tiempo en que teníamos acceso a agua potable gratuita en abundantes cantidades pasó a la historia, tal como lo demuestra nuestro reporte “Agua: Retos, impulsores y soluciones”. La cantidad



* Otros: agua presente en la atmósfera y biosfera, en forma de humedad bajo el suelo.
Fuente: PwC, Water: Challenges, drivers and solutions





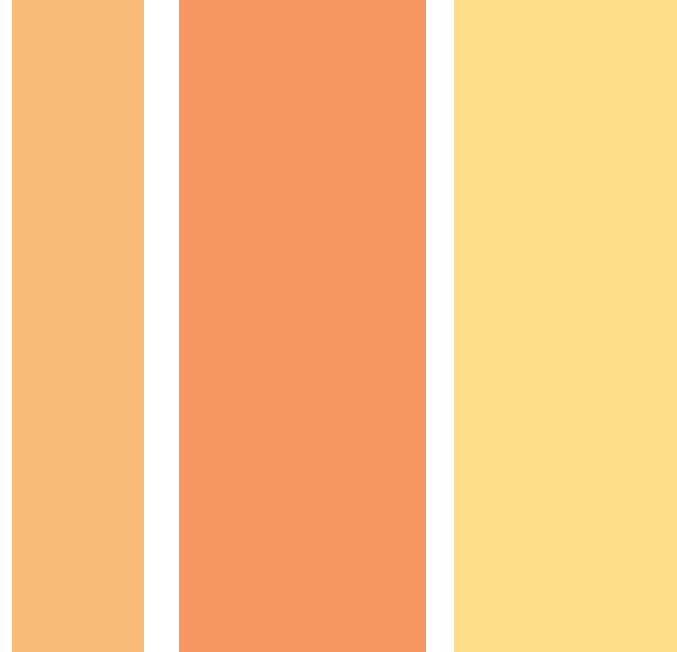
de agua en la tierra ha permanecido más o menos estable por millones de años, pero mucha agua está inaccesible, atrapada en glaciares o enterrada bajo el suelo. Mientras tanto, la calidad del agua continúa bajando, a medida que se esparcen los contaminantes por las actividades derivadas de la agricultura e industria. Y el impacto del cambio climático deja algunas partes del globo enfrentando inundaciones, y a otras sequías.

Como uno de los 13 países que enfrenta serios retos de agua, China ha decidido declararle la guerra a la escasez de agua. Luchando con la creciente demanda por agua, impulsada por la urbanización y la industria, una severa contaminación y el cambio climático, la economía del país continúa creciendo. Pero también crece la demanda de agua. No es sorpresa entonces que el agua se haya movido a los primeros lugares de la agenda de los líderes chinos, con un ambicioso plan que ha sido puesto en acción para construir más de 2,500 kilómetros de canales para transportar el agua desde el lluvioso sur hasta el árido norte.

China, como uno de los 13 países que luchan contra una seria escasez de agua, dice que tiene 21% de la población mundial, pero solo 6% de su agua dulce.

Gabriel Wong, líder de Finanzas Corporativas de PwC China dice: “Las compañías europeas y americanas ya tienen presencia en las principales ciudades y provincias costeras de China. Sin embargo, muy pocas compañías extranjeras—si hay alguna—están operando en nuestros mercados secundarios”.

Mientras que los países y los negocios enfrentan una creciente competencia por agua y tecnologías para ahorrar agua, se estima que para 2030, aproximadamente cuatro mil millones de personas alrededor del mundo experimentarán un severo estrés hídrico. Eso es el 47% de la población total. En *“10 minutos manejando la escasez de agua”*, analizamos cómo las naciones en vías de desarrollo están buscando en el sector privado la ayuda que necesitan para suplirlos de agua a través de la cooperación entre los sectores público y privado.



Estas sociedades tienen el beneficio de poder asegurar un capital adicional y manejar mejor los riesgos involucrados con el respaldo de un marco de reformas más amplias en el sector del agua.

A medida en que el mundo se hace más populoso, urbanizado y próspero, la demanda por energía, comida y agua continuará aumentando.

¿Cómo pueden las compañías prepararse para las consecuencias de la escasez de agua?:

1. Como mínimo, las compañías deben evaluar sus cadenas de operaciones y de valor para descubrir dónde son más propensas a sufrir un riesgo de escasez de agua, particularmente si sus proveedores están localizados en áreas con estrés hídrico. El cumplimiento con los requisitos regulatorios es esencial para mantener una licencia vigente dentro de una jurisdicción.
2. Compañías con programas más desarrollados de evaluación de riesgo crítico de agua reportan información sobre el riesgo crítico de agua a sus accionistas, evalúan el impacto de los riesgos relacionados con el agua e implementan políticas de agua a nivel corporativo para monitorear el riesgo de agua actual.
3. Las compañías líderes van más allá: incorporan métricos de agua a sus estrategias generales de negocio. En las regiones italianas de Piacenza y Parma, por ejemplo, en donde sufren de estrés hídrico, Nestlé Italia trabajó con suplidores de tomates para reducir la cantidad de agua que se utiliza para la irrigación. Utilizando análisis de datos detallados, los investigadores de Nestlé pudieron calcular precisamente cuánta agua deberían utilizar los productores de tomate. El proyecto de tres años ha reducido el uso de agua en casi la mitad mientras incrementa la calidad del tomate en 15% y duplica el rendimiento en general.

“Nunca sabemos el valor del agua hasta que se seca el pozo”.

Thomas Fuller





Revitalizando la auditoría

Dora Orizábal, Socia de Auditoría PwC Guatemala

La necesidad de los inversionistas de tener más acceso a información, impulsó al IAASB a realizar los cambios más importantes en los informes de auditoría de las últimas décadas. Mejorar el informe de auditoría era un paso clave para darle un mayor valor agregado a los estados financieros auditados.

Para la profesión y para las juntas directivas de las compañías, el fortalecer las normas de auditoría para la emisión del Informe de los Auditores Independientes representa un gran reto.



Cambios más significativos

Mandatorio para las compañías públicas, opcional para el resto

Asuntos clave de auditoría

El nuevo estándar introduce Asuntos clave de auditoría “*Key Auditors Matters (KAM)*” (incluidos en la nueva norma ISA 701). En esta sección se deben incluir aquellos temas que, a juicio del auditor, son los más significativos sobre los estados financieros del periodo corriente.

Transparencia

En algunas partes del mundo ya es una obligación dejar de manera explícita la independencia del auditor, así como el nombre del Socio que firma el informe. A partir de estas modificaciones y con la finalidad de que exista más transparencia, este requisito es obligatorio conforme la norma modificada.

Mandatorio para todas las compañías, tanto públicas como privadas

Legibilidad

El informe del auditor se ha reestructurado para divulgar información específica de la entidad en la parte delantera del informe. En particular, poniendo primero la opinión de auditoría—a menos de que existan requisitos legales que establezcan algo diferente—seguida por la sección “Bases para la Opinión”.

Negocio en marcha

El informe requiere divulgaciones precisas sobre “Negocio en marcha” de la siguiente manera:

Descripción de las responsabilidades, tanto para la Administración como para los auditores, relacionadas con el “Negocio en marcha”. Si existe una incertidumbre importante se requiere un párrafo por separado denominado “Incertidumbre importante sobre el negocio en marcha”.



Cuando existen eventos o condiciones que puedan poner en duda la capacidad de la compañía para continuar como un negocio en marcha, se han incorporado nuevos requisitos que constituyen un reto para realizar la divulgación adecuada, teniendo en cuenta el marco de presentación de informes financieros aplicable.

Descripción de las responsabilidades del auditor

La terminología estandarizada en el informe—como las descripciones de las responsabilidades del auditor y lo que está involucrado en una auditoría—puede colocarse al final del informe, o incluso algunos podrían decidir ponerlo en un apéndice o remitir a un sitio web común (como el de normas o regulador).

Aunque las normas serán efectivas a finales de 2016, es esencial que empecemos a trabajar ahora. Para incorporar dichas modificaciones, estas normas han sido revisadas:

ISA 700 (Revisada)
ISA 705 (Revisada)
ISA 706 (Revisada)
ISA 720 (Revisada)
ISA 260 (Revisada)

Y finalmente, se introduce la ISA 701, en donde se desarrolla el tema de Key Auditors Matters.

Con este cambio de norma de informes buscamos mejorar la manera en que comunicamos nuestro trabajo como auditores a través de nuestros informes. Mayor transparencia, mayor confianza y mayor entendimiento en las auditorías y los estados financieros son la principal prioridad.

Las entidades con más posibilidades de salir reforzadas serán aquellas que actúen con determinación y flexibilidad.



Fecha de aprobación de los estados financieros

Romel Castellanos, Director de Auditoría de PwC Honduras

Tanto la NIIF para las pymes, y las NIIF Completas en la NIC 10, establecen la obligatoriedad de divulgar la fecha en que los estados financieros han sido autorizados para su publicación y quién ha concedido esa autorización.

A simple vista, no se aprecia el beneficio que tiene para la compañía divulgar esta fecha, por lo que es normal preguntarse por qué es tan importante revelar este dato, partiendo del hecho de que los estados financieros indican claramente la fecha del estado de situación financiera y el período que cubren los estados del resultado integral, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo.

Para poder responder a esta pregunta, iremos paso a paso conociendo de dónde surge la necesidad de informar a los usuarios cuándo fue que se aprobaron los estados financieros. Lo primero que debemos tener en mente, es que resulta prácticamente imposible para los que preparan los estados financieros, que deje de existir una brecha de tiempo entre la fecha de los estados financieros y la fecha en que son autorizados para su publicación o emisión, debido a que se requiere de ciertos procesos de registro y de revisión de todas las transacciones de la entidad al cierre del año para

poder someter dichos resultados a una posterior aprobación para emisión. Lo segundo que debemos tomar en cuenta, es que durante ese mismo lapso de tiempo, pueden ocurrir una serie de acontecimientos (favorables o no) que podrían relacionarse con los estados financieros que estamos elaborando. A esos acontecimientos que suceden en este lapso de tiempo la norma los define como “Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa”.

De acuerdo con lo establecido en las NIIF, estos eventos o acontecimientos se deben clasificar en dos grupos: a) aquellos que proporcionan evidencia de las condiciones que existían al final del periodo sobre el que se informa y b) aquellos que indican condiciones que surgieron después del periodo sobre el que se informa. Aunque ambas categorías parecieran ser similares, son realmente diferentes si las leemos detenidamente, y su tratamiento en los estados financieros es muy diferente.

En el primer grupo debemos clasificar aquellos acontecimientos que nos proporcionaron información adicional acerca de las condiciones existentes a la fecha de cierre sobre el que se informa y por los que previamente pudimos haber reconocido o no, un activo, pasivo, ingreso o gasto durante el periodo contable a informar. En estos casos, la norma requiere que se ajusten dichos estados financieros para reflejar esta información nueva, logrando con esto incrementar las características de su relevancia, fiabilidad, integridad y utilidad.

Algunos de los ejemplos de esta clasificación serían:

- la resolución de un litigio judicial que confirme que la entidad tenía una obligación presente al final del periodo sobre el que se informa;
- la recepción de información que indique el deterioro del valor de un activo al final del periodo sobre el que se informa, derivado de la quiebra de un cliente o la venta de inventarios que nos indique un nuevo valor neto realizable;
- o el descubrimiento de fraudes o errores que demuestren que los estados financieros eran incorrectos.



En el segundo grupo debemos considerar aquellos acontecimientos que nos proporcionaron información sobre condiciones que surgieron después de la fecha del balance y que representan un hecho importante para analizar su impacto futuro en la entidad por parte de un usuario. Bajo este escenario, tales hechos no implicarán un ajuste sobre los saldos de los activos y/o pasivos o sobre los ingresos y/o gastos contabilizados durante el periodo contable sobre el que se informa, porque se considera que no existían a la fecha de los estados financieros. En estos casos, la norma requiere que se divulgue la naturaleza de los acontecimientos relevantes y se brinde una estimación de sus efectos financieros con suficiente detalle numérico, porque podrían influir en las decisiones económicas que pudieran tomar a futuro los usuarios de tales estados financieros.

Como ejemplos, podemos mencionar:

- un activo contingente que pase a ser exigible como resultado de una sentencia o una resolución favorable después de la fecha sobre la que se informa, pero antes de que se publiquen los estados financieros;
- otro podría ser el deterioro de la tasa de cambio ocurrido después del periodo sobre el que se informa, debido a lo cual, si la compañía tiene saldos en moneda extranjera, puede estar expuesta a un impacto significativo de pérdidas por este concepto;
- la destrucción de una planta de producción importante por un incendio ocurrido después de la fecha del balance;
- y cambios en las tasas impositivas o leyes fiscales aprobadas o anunciadas después de la fecha del balance, que pudieran tener un efecto significativo en los activos y pasivos por impuestos corrientes y diferidos.

El otro aspecto clave a considerar consiste en determinar quién está autorizado para aprobar los estados financieros para su publicación y en qué momento lo hace. Este proceso varía dependiendo de la estructura organizativa de la entidad, de los requerimientos legales y estatutarios, y de los procedimientos seguidos para la elaboración y finalización de los estados financieros. Al respecto, las normas nos brindan algunas ayudas para poder definir esta situación, como el caso donde una entidad está obligada a presentar sus estados financieros a sus accionistas para que estos los aprueben antes de que se emitan. La norma nos sugiere que los estados financieros se consideran autorizados cuando estos fueron aprobados para su emisión y no en la fecha en que los accionistas los aprueben. Este ejemplo podría aplicarse cuando el consejo de administración, junta directiva u otro órgano de gobierno similar dentro de la entidad, revisa los estados financieros y autoriza su publicación, pero estos estados financieros posteriormente deben ser presentados en la asamblea de accionistas para su aprobación final. Otro caso es cuando la gerencia de la entidad está obligada a presentar sus estados

financieros a un consejo de supervisión dentro de la misma entidad (compuesto únicamente por miembros no ejecutivos) para que proceda a su aprobación; en este caso, la norma nos sugiere que los estados financieros quedan autorizados para su publicación cuando la gerencia los autoriza para su presentación a dicho consejo.

En conclusión, y para responder la pregunta planteada al inicio, es importante divulgar esta fecha porque los usuarios deben saber que solamente los hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa, hasta la fecha de la aprobación para su publicación o emisión, han sido tomados en cuenta en la preparación de los estados financieros. También deben tener claro que los estados financieros que están analizando no incluyen los efectos de ningún acontecimiento que haya ocurrido en una fecha posterior a la fecha de aprobación, y la responsabilidad de la entidad de analizar el impacto de tales acontecimientos se acaba ese día.



Eventos PwC

Atrayendo y reteniendo el talento humano

En días pasados, PwC dio a conocer **Total Rewards**, un nuevo enfoque para lograr atraer y retener el talento humano. Profesionales de RR.HH. de diferentes empresas de Panamá asistieron a la conferencia a cargo de Álvaro Alan, Director de Consultoría de PwC Costa Rica, quien cuenta con más de 23 años de experiencia en el desarrollo de estudios de compensación y beneficios a nivel regional. Contamos también con la participación de Alberto Sáenz, Director de Consultoría de PwC Panamá y María Guadalupe Sastre, Supervisora de Consultoría de RR.HH.



Congreso de Lavado de Dinero en Guatemala

PwC patrocinó, en conjunto con la Asociación Bancaria de Guatemala (ABG), el **XII Congreso Regional para la Prevención de Lavado de Dinero y Otros Activos y Financiación del Terrorismo –CLADIT–**, el cual se realizó en la ciudad de Guatemala los días 7 y 8 de mayo del presente año. El evento tuvo la participación de más de 300 funcionarios de bancos y otras empresas financieras de la región, como cooperativas, abogados y aseguradoras. Entre los expositores se tuvo la participación del Sr. Omer Useche, de PwC, con el tema “Cómo facilitar la segmentación de clientes según la Matriz de Riesgo hacia la Prevención del Lavado”.



Curso de Continuidad de Negocio en Costa Rica

PwC Costa Rica brindó una Capacitación General de Continuidad de Negocio, dirigido a encargados de Seguridad y Tecnología de la Información, Riesgos, Gestión de Continuidad de Negocio y Gerencia General.

La instructora, Karol Cordero, Supervisora de Consultoría, dio a conocer conceptos básicos de la Continuidad de Negocio, las técnicas y mejores prácticas para la ejecución eficaz de los Análisis de Impacto de Negocio y Riesgos, alineados con la realidad y las expectativas de las regulaciones locales e internacionales.



Merecido reconocimiento

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua otorgó un reconocimiento a la destacada participación de nuestro Socio Álvaro Artiles en servicio de la profesión de la contaduría a nivel mundial, como miembro del Comité de Revisión RevCom, en representación del CCPN.

RevCom es el órgano responsable de la revisión de todas las publicaciones traducidas por el ExCom, creado por la apremiante necesidad de los países hispanoparlantes de contar eficientemente con traducciones de alta calidad al idioma español de todas las normas internacionales y otras publicaciones emitidas por los consejos emisores de normas internacionales (IAASB, IESBA, IAESB e IPSASB) de la Federación Internacional de Contadores (IFAC).

Elevando la capacitación a nuevas alturas

En el mes de abril se realizó el Seminario-Taller “**Planeación de la remuneración fija y variable**”, el cual estuvo a cargo de Francisco Barrios, Socio de Impuestos y Legal, y María Guadalupe Sastre, Supervisora de Consultoría. Ejecutivos Contables y de RR.HH. se reunieron con PwC para conversar acerca de cómo integrar la remuneración fija, variable, beneficios y la materia fiscal con las metas del negocio.



Creando valor para la profesión contable

El pasado 22 de abril, PwC estuvo presente en la presentación del Informe de Gestión 2015 de la Escuela de Administración de Negocios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica. PwC Costa Rica es considerada un socio estratégico de la escuela gracias al apoyo que han brindado en diferentes actividades realizadas durante el año dirigidas a la carrera de contaduría y dirección de empresas. Los señores Óscar Piedra, Socio, y Marlon Padilla, Supervisor, asistieron por parte de la firma costarricense.



Principales vencimientos fiscales en InterAméricas

Las fechas indicadas son ilustrativas y pueden variar de acuerdo con cambios en días de fiesta locales, asuetos, fines de semana y/o modificaciones a las leyes.

República Dominicana	Mayo	Junio	Julio	Agosto
• Pago de Impuesto Ad-Valórem de los Combustibles	5, 11, 18 y 25	2, 8, 15, 22 y 29	6, 13, 20 y 27	3, 10, 17 y 24
• Pago de Impuesto Selectivo al Consumo de Combustibles (específico)	7, 14, 21 y 28	5, 11, 18 y 25	2, 9, 16, 23 y 30	6, 13, 20 y 27
• Presentación y pago de Retenciones de ITBIS por las Compañías de Adquirencia	1, 8, 15, 22 y 29	5, 12, 19 y 26	3, 10, 17 y 24	7, 14, 21 y 28
• Presentación y pago de Impuesto de Cheques y Transferencias Electrónicas	1, 8, 22 y 29	5, 12, 19 y 26	3, 10, 17 y 24	7, 14, 21 y 28
• Presentación del reporte de órdenes de combustibles exentos (Formato 624)		2	30	28
• Presentación de la declaración jurada propuesta por la DGII disponible para los contribuyentes del PST basado en compras			1	
• Presentación y pago de Impuesto de Casinos	5	5	6	5
• Presentación y pago de Impuesto de Tragamonedas				
• Presentación y pago de Otras Retenciones de Impuestos Sobre la Renta y Retribuciones Complementarias				
• Presentación y pago de Contribución de Salida de Líneas Aéreas (2da quincena del mes anterior 2015)	11	10	10	10
• Presentación y pago de Impuesto a la Organización de Juegos Telefónicos				
• Presentación y pago de Retenciones de Impuestos Sobre la Renta de Asalariados				
• Presentación y pago de Impuesto de Regalías de Minerales				
• Pago de anticipo mensual de Impuesto Sobre la Renta de Personas Jurídicas no acogidas al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)				
• Pago de anticipo mensual de Impuesto Sobre la Renta de Personas Físicas y Sucesiones Indivisas con actividades comerciales e industriales no acogidas al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)				
• Presentación y pago de Impuesto a las Ventas de Zonas Francas al mercado local	15	15	15	17
• Presentación del reporte de reembolsos o pagos de reclamaciones ARS y Aseguradoras Personas Físicas (Formato 615)				
• Presentación del reporte de pago de comisiones de las Aseguradoras y ARS (Formato 616)				

• Presentación y pago de Impuesto Sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios				
• Presentación y pago de ITBIS contribuyentes acogidos al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST) basado en compras				
• Presentación y pago de Impuesto Selectivo al Consumo				
• Presentación y pago de Impuesto Selectivo a las Telecomunicaciones y Seguros	20	22	20	20
• Remisión de las informaciones sobre compras de bienes y servicios para contribuyentes del Impuesto Sobre la Renta y/o ITBIS (Formato 606)				
• Remisión de las informaciones sobre ventas y operaciones (Formato 607)				
• Remisión de las informaciones sobre NCF anulados (Formato 608)				
• Remisión de las informaciones sobre pagos al exterior (Formato 609)				
• Pago del Impuesto a las Bancas de Apuestas (loterías y deportivas)	22	22	22	24
• Presentación y pago de Contribución de Salida de Líneas Aéreas (1era quincena del mes corriente 2015)	25	25	27	
• Presentación del reporte de compra de divisas (Formato 612) para contribuyentes con fecha de cierre 31 de marzo	29			
• Presentación del reporte de venta de divisas (Formato 613) para contribuyentes con fecha de cierre 31 de marzo				
• Presentación de la declaración informativa de operaciones efectuadas con partes relacionadas o vinculadas (DIOR), para contribuyentes con cierre 31 de diciembre		30		
• Presentación del reporte de órdenes de combustibles exentos (Formato 624)				
• Pago de la 2da cuota Impuesto a los Activos de Sociedades con cierre 30 de septiembre no acogidos al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)				
• Presentación y pago de la declaración jurada de Impuesto Sobre la Renta de Sociedades con fecha de cierre 31 de marzo no acogidas al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)			29	
• Presentación de la declaración jurada y pago de la 1ra cuota del Impuesto a los Activos de Sociedades con fecha de cierre 31 de marzo no acogidas al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST)				
• Presentación y envío de las Retenciones del Estado (Formato 623) de Sociedades con cierre 31 de marzo				
• Aceptación de la declaración jurada del Impuesto Sobre la Renta para contribuyentes acogidos al Procedimiento Simplificado de Tributación (PST) basado en compras			31	
• Pago de la 1ra cuota de ISR para contribuyentes acogidos al PST basado en compras				

Guatemala	Mayo	Junio	Julio	Agosto
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 20 al 26 de abril 2015	4			
• Declaración Mensual del Impuesto al Valor Agregado Régimen General (Artículo 40 LIVA y Artículo 8, inciso 5 Código Tributario): mes de abril 2015 en junio y mes de mayo 2015 en julio		1	1	
• IVA Retenido en la emisión de facturas especiales del mes de abril 2015 en junio y del mes de mayo en julio (Artículo 54 LIVA)				
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 25 a 31 de mayo 2015.		5		
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 22 al 28 de junio 2015.			6	

• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 27 de julio al 02 de agosto 2015				7
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 27 de abril al 03 de mayo 2015	8			
• Declaración mensual informativa de saldos, compras y ventas del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo correspondiente al mes anterior 2015	11	10	10	10
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 04 al 10 de mayo 2015	15			
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 01 al 07 de junio 2015.		12		
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 29 de junio al 05 de julio 2015.			10	
• Declaración Jurada de retenciones o pago directo de Impuesto Sobre la Renta por ingresos que no fueron objeto de retención a entidades o personas que operan sin establecimiento permanente sobre; transporte internacional de carga y pasajero, prima de seguro, primas de fianzas, telefonía, transmisión de datos y comunicaciones internacionales; utilización de energía eléctrica desde el exterior; dividendos, utilidades, ganancias y otros beneficios 5% definitivo (Artículo 104 numeral 1, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012).				
• Retenciones de Impuesto Sobre la Renta por intereses pagados o acreditados a no residentes 10% definitivo (Artículo 104 numeral 2, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Retenciones de Impuesto Sobre la Renta por sueldos y salarios, dietas, comisiones, regalías, honorarios al exterior 15% definitivo y el 25% definitivo a otras rentas (Artículo 104 numeral 3 y 4, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Declaración de retenciones de Impuesto Sobre la Renta de suministros de noticias internacionales a empresas usuarias en el país 3% definitivo (Artículo 104, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Declaración de retenciones del Impuesto Sobre la Renta, sobre renta de Trabajo en Relación de Dependencia (Artículo 80, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Declaración de retenciones de Impuesto Sobre la Renta a personas individuales y jurídicas domiciliadas en el país 7% (Artículos 44 y 173, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)	15	12	14	14
• Pago directo de Impuesto Sobre la Renta por ingresos gravados que no fueron objeto de retención del 7%, a personas domiciliadas en el país, 7% (Artículos 44 y 173, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Retención del Impuesto Sobre la Renta, por emisión de facturas especiales por compra de bienes y adquisición de servicios (Artículo 16 de la Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Informes de servicios de impresión de documentos, solo imprentas (Artículo 16, Dto. 20-2006)				
• Impuesto de Timbres Fiscales (3% contratos civiles y mercantiles, etc.)				
• Retención del Impuesto Sobre la Renta, sobre rentas de capital mobiliarias e inmobiliarias 10% definitivo (Artículo 92, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Retención de Impuesto Sobre la Renta sobre dividendos 5% (Artículo 93, Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Declaración Jurada y Recibo de Pago del Impuesto a la Distribución de Bebidas Alcohólicas y otras. (Artículo 11 Dto. 09-2002)				
• Declaración Jurada y Recibo de Pago del Impuesto Sobre Cigarrillos Fabricados a Máquina y de Exportación de Cigarrillos (Artículo 25, Dto. 61-77)				
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 08 al 14 de junio 2015			19	

• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 06 al 12 de julio 2015				17
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 04 al 10 de agosto 2014				14
• Cuotas IGSS, IRTA e INTECAP (Artículo 6 y 35 del Acuerdo 1118 del IGSS)	20	19	20	20
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado a cargo de exportadores por adquisición de productos agrícolas y pecuarios (65%) pago de remanente				
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado a cargo de exportadores por adquisición de otros productos y servicios (15%) pago de remanente				
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado a cargo de empresas calificadas en el Dto. número 29-89 (65%) pago de remanente	22	19	21	21
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado a cargo de empresas operadoras de tarjetas de crédito o débito (15%)				
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado por adquisición de combustible con tarjetas de crédito o débito (1.5%)				
• Retenciones del Impuesto al Valor Agregado a cargo de otros agentes de retención (15%)				
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 11 al 17 de mayo 2015.	22			
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 15 al 21 de junio 2015		26		
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 13 al 19 de julio 2015			24	
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 10 al 16 de agosto 2015				21
• Pago Trimestral del Impuesto Sobre la Renta, trimestre abril- junio 2015 (Artículo 38 Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Impuesto de Solidaridad, trimestre abril-junio 2015 (Artículo 10, Dto. 73-2008 LISO)				
• Declaración Mensual del Impuesto al Valor Agregado Régimen General, Junio 2015 (Artículo 40 LIVA y Artículo 8, inciso 5 Código Tributario)				
• Impuesto al Valor Agregado retenido en la emisión de facturas especiales del mes de junio 2015 (Artículo 54 LIVA)			31	
• Declaración Jurada de Información para el régimen de devolución de Impuesto al Valor Agregado a exportadores (Artículo 25 LIVA y 28 del Reglamento)				
• Impuesto Único sobre inmuebles, trimestre abril-junio 2015 (Artículo 21 Dto. 15-98 LIUSI)				
• Presentación del Inventario Semestral enero-junio 2015 (Artículo 42 numeral 3 Ley de Actualización Tributaria, Dto. 10-2012)				
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 18 al 24 de mayo 2015.	29			
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 20 al 26 de julio 2015			31	
• Declaración semanal del Impuesto a la Distribución de Petróleo Crudo de la semana del 17 al 23 de agosto 2015				28

- Declaración Mensual del Impuesto al Valor Agregado Régimen General (Artículo 40 LIVA y Artículo 8, inciso 5 Código Tributario) del mes de junio 2015 en julio y del mes de julio 2015 en agosto
- IVA Retenido en la emisión de facturas especiales (Artículo 54 LIVA) del mes de junio 2015 en julio y del mes de julio 2015 en agosto

31

Costa Rica	Mayo	Junio	Julio	Agosto
• D-113 Impuesto sobre los rendimientos y ganancias de capital de los fondos de inversión	15	12	14	14
• D-107 Impuesto a los casinos y salas de juego	15	15	15	17
• D-160 (Trimestral) Declaración trimestral de impresión de comprobantes de ingresos			14	
• D-161 (Trimestral) Declaración resumen trimestral de cajas registradoras				
• D-103 Retenciones en la fuente				
• D-104 Impuesto general sobre las ventas				
• D-106 Impuesto selectivo de consumo				
• D-114 Impuesto único por tipo de combustibles	15	15	15	17
• D-117 Impuesto específico sobre las bebidas alcohólicas				
• D-171 Impuesto específico sobre las bebidas envasadas sin contenido alcohólico y jabones de tocador				
• D-186 Impuesto a los productos del tabaco.				
• D-177 (Trimestral) Pago del segundo tracto contribución especial parafiscal a Fonatel		15		
• D-105 (Trimestral) Régimen simplificado			15	
• D-110 Pagos parciales de renta (contribuyentes con periodo ordinario y año natural)	22			
Pagos parciales del impuesto a empresas de enlace de llamadas a apuestas electrónicas				

Panamá	Mayo	Junio	Julio	Agosto
• Presentación de cambios de Planilla de Seguridad Social (mensual)				
*Pago de cuotas de Seguridad Social (a partir de la presentación hasta el último día hábil de cada mes)	1-25	1-25	1-25	1-25
• Impuesto Selectivo al Consumo (licores y cigarrillos) (combustibles y derivados del petróleo)				
• ITBMS mensual (y trimestral en julio)	15	15	15	17
• Impuesto de timbres mensual				
• Impuesto de primas de seguros 5%				
• Presentación de la Planilla 03	29			
• Presentación de Informe de Compras e Informe de No Declarantes Mensual	29	30	31	31
• Pago del Impuesto Municipal Mensual				
• Descuento del 10% por pago anticipado de la segunda cuota del Impuesto de Inmueble para bien que sirva de residencia al contribuyente	29			31
• Pago de la primera cuota del ISR estimado y Seguro Educativo, persona natural y jurídica				
• Pago del Impuesto Complementario (contribuyentes con periodo fiscal – año calendario)		30		
• Pago de Tasa Única – S.A. y Fundación de Interés Privado constituidas de enero a junio en registro público				
• Presentación del Informe de Operaciones con partes relacionadas (Precios de Transferencia)		30		

Honduras	Mayo	Junio	Julio	Agosto
<ul style="list-style-type: none"> Industria Forestal (Periodo del mes anterior 2015) Tasa de Seguridad Poblacional del Sistema Financiero (2da quincena del mes anterior 2015) 	5	5	6	5
<ul style="list-style-type: none"> Aporte al patrimonio vial (periodo del mes anterior 2015) 	7	5	7	7
<ul style="list-style-type: none"> Producción y consumo de gaseosas y cervezas Producción de Alcoholes y Licores Nacionales Impuesto Sobre Ventas Premios de urna de Lotería Nacional de Beneficencia Tasa Especial por Sectores pro Seguridad Poblacional (Comidas y Bebidas bajo regímenes especiales; Casinos y Máquinas Tragamonedas; Telefonía Móvil) Retención en la fuente asalariados Retención Impuesto sobre ventas al Estado Retención 15% ISV Grandes Contribuyentes, Artículo 8 de la Ley del ISV (Acuerdo 215-2010) Retención del 12.5% (Art. 50 LISR) Retención del 12.5% a profesionales de la medicina, microbiólogos y técnicos en rayos X; médicos que emitan Certificaciones Médicas; miembros del Colegio de Abogados de Honduras que emitan Certificados de Autenticidad (Acuerdos DEI-SG-039-2011; DEI-SG-041-2011 y DEI-SG-042-2011). Retención a No Residentes (Artículo 5 de la Ley del ISR) Retención Dividendos o Utilidades Retención intereses (Art.9 del Decreto 110-93) Retención anticipo 1% del ISR (Art. 19 del decreto 17- 2010) Retención impuesto cédular sobre renta por alquiler habitacional Retención del 10% de ganancia de capital por promociones, sorteos, encuestas, rifas a través de celular, correo electrónico o por otro medio de comunicación televisivo, radial, electrónico, digital, telemático o analógico (Acuerdo DEI-SG-027-2011) Retención ISV por tarjetas de Débito y Crédito Tasa del 5% por venta de boletos de lotería electrónica, rifas y encuestas y otros regulados en el Artículo 52 del Decreto 17-2010 (Artículo 30 del reglamento del Decreto 17-2010) Tasa por llamadas telefónicas de larga distancia internacional (entero mensual en formulario TGR-1) (Artículo 62 del reglamento del Decreto 17-2010) (Periodo del mes anterior 2015) 	11	10	10	10
<ul style="list-style-type: none"> Impuesto selectivo al consumo Tasa por servicios turísticos Producción y consumo de cigarrillos de producción nacional (periodo del mes anterior) 	14	12	14	14
<ul style="list-style-type: none"> Impuesto sobre ventas a líneas aéreas Declaración Mensual de Retenciones Contribución Especial Transacciones Financieras (DEI-530) Declaración Jurada Informativa de retenciones DMR (DEI-540) Declaración Mensual Administradores de Tarjetas de Crédito (ATC) (Periodo del mes anterior 2015) 	15	15	15	17
<ul style="list-style-type: none"> Tasa de seguridad poblacional por Transacciones Financieras (1ra quincena periodo del mes en curso) 	20	22	20	20
<ul style="list-style-type: none"> Pago a cuenta del impuesto sobre la renta (25% o el 1.5%, el que resulte mayor) y aportación solidaria Pago a cuenta del 1% (Decreto 96-2012) (Primera cuota del ejercicio fiscal 2015) 		30		

El Salvador	Mayo	Junio	Julio	Agosto
<ul style="list-style-type: none"> • Anticipo a cuenta del Impuesto sobre la Renta (Arts. 151 y 152 Código Tributario) • Retención por servicios de carácter permanente (Art. 155 Código Tributario) • Retención por prestación de servicios (Art. 156 Código Tributario) • Retención a sujetos no domiciliados (Art. 158 Código Tributario) • Declaración y pago del impuesto de IVA (Art. 93 y 94 LIVA) • Retención de IVA a sujetos no domiciliados (Art. 162 Código Tributario) • Percepción de IVA a sujetos domiciliados (Art. 163 Código Tributario) • Informe de Donaciones (Art. 146 Código Tributario) • Declaración y pago de impuestos específicos y Ad-Valorem y contribución especial turismo (gaseosas, tabaco, bebidas alcohólicas, armas de fuego, municiones y productos pirotécnicos) • Declaración del impuesto sobre las llamadas telefónicas provenientes del exterior que terminan en El Salvador • Declaración impuesto especial a los combustibles • Informe mensual de ventas a productores, distribuidores o detallistas de productos de tabaco 	15	12	14	18
• Informe de nombramiento de auditor fiscal		12		
• Informe mensual de retenciones, percepción y anticipo a cuenta IVA (Art. 123-A CT)	22	19	22	25
• Informe mensual de documentos impresos a contribuyentes inscritos en IVA (Art. 116 CT)				
• Presentación del Dictamen e informe Fiscal (Art.134 Código Tributario)	31			
• Nombramiento de auditor fiscal para dictaminar el año anterior (Art. 131 Código Tributario)				
• Informe de importadores, distribuidores y fabricantes de vehículos (Art. 12 L. Primera Matrícula)				
• Informe semestral sobre el registro de inmuebles (CNR) (Art. 121 Código Tributario)				
• Informe semestral sobre la constitución, transformación fusión o liquidación de sociedades (CNR) (Art. 121 Código Tributario)			22	
• Informe semestral sobre las inscripciones comerciales, industriales, de servicios o de cualquier naturaleza económica (Art. 121 Código Tributario)				
• Informe sobre realización de cirugías, operaciones y tratamientos médicos (Art. 122-A Código Tributario)			31	
• Informe de proveedores, clientes, acreedores y deudores (Art. 125 Código Tributario)				

Nicaragua	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Retenciones en la Fuente				
<ul style="list-style-type: none"> Rentas de Actividades Económicas: Declaración y pago de retenciones en la fuente por parte de los agentes retenedores correspondiente al mes anterior 2015 (inclusive las retenciones definitivas a no residentes) Rentas del Trabajo: Declaración y pago de retenciones a cuenta (sueldos) y definitivas (indemnizaciones laborales 10% y dietas 12.5%) correspondiente al mes anterior 2015 Rentas de capital, ganancias y pérdidas de capital: Declaración correspondiente al mes anterior 2015 efectuadas por el agente retenedor en los siguientes hechos generadores 	8	5	7	7
<ul style="list-style-type: none"> Retenciones definitivas: Todas, inclusive las del 1% y 2% por la transmisión de bienes sujetos a registro en una oficina pública Retenciones a cuenta: Todas, inclusive la del 3% y 4% por la transmisión de bienes sujetos a registro en una oficina pública 				
También aplica en ambos casos cuando el agente retenedor no las haya efectuado.				
Nota: El contribuyente liquidará y pagará, la ganancia de capital en un plazo no mayor de (30) días posterior al entero de la retención a cuenta (3% y 4%).				
Declaración Mensual de Recaudos y anticipos				
Declaración y pago correspondiente al mes anterior 2015 de:				
<ul style="list-style-type: none"> Anticipo a cuenta del Impuesto sobre la Renta y/o Pago Mínimo Definitivo Impuesto al Valor Agregado IVA Impuesto Especial a Casinos, Máquinas y Mesas de juegos 				
Impuestos EFOMAV, ISC y IECC:	15	15	15	17
<ul style="list-style-type: none"> Declaración y pago correspondiente al mes anterior 2015 				
Derecho de Explotación del Sector Minero:				
<ul style="list-style-type: none"> Declaración y pago correspondiente al mes anterior 2015 				
Impuesto Municipal sobre Ingresos:				
<ul style="list-style-type: none"> Declaración y pago del Impuesto Municipal sobre Ingresos correspondiente al mes anterior 2015 				
Seguridad Social e Inatec:				
<ul style="list-style-type: none"> Pago de cotización INSS patronal y laboral correspondiente al último mes Pago de aporte INATEC correspondiente al mes anterior 2015 	18	17	17	17
Municipalidad:				
<ul style="list-style-type: none"> Pago del segundo 50% restante del Impuesto de Bienes Inmuebles 2015 				
Impuesto sobre la renta:		30		
<ul style="list-style-type: none"> Declaración y Pago IR Anual 2014-2015 para contribuyentes con período anuales especiales para actividades agrícolas terminado al 31 de marzo 				

Contactos

PwC Costa Rica

Edificio PwC
Los Yoses, San Pedro de Montes de Oca
125 metros al oeste de la Cámara de Industrias
Tel: +506 2224-1555
Fax: +506 2253-4053
Apartado postal 2594-1000
San José – Costa Rica.
Socios Oscar Piedra, Ignacio Pérez, José Naranjo, Carlos Barrantes y Luis Garrido.

PwC El Salvador

Centro Profesional Presidente
Ave. La Revolución y Calle Circunvalación
Colonia San Benito
Tel: +503 2243-5844
Fax: +503 2243-3546
Apartado postal 695
San Salvador – El Salvador
Socios María Cejas y Carlos Morales Recinos.

PwC Guatemala

Edificio Tívoli Plaza
6a Calle 6-38 Zona 9, 4to Nivel
Tel: +502 2420-7800
Fax: +502 2331-8345
Apartado postal 868
Ciudad de Guatemala – Guatemala
Socios Dora Orizábal, Otto Dubois, Edgar Mendoza, Rony Maldonado y Fernando L. Rodríguez.

PwC Honduras

Col. Loma Linda Norte, Diagonal Gema N° 1, Bloque F, 3era Calle
Tel: +504 2231-1911 / 2239-8707 al 09
Fax: +504 2231-1906
Apartado postal 3700
Tegucigalpa – Honduras

Entrada Principal Col. Orquídea Blanca
14 Ave. Circunvalación Noroeste, 10 Calle
Tel: +504 2553-3060
Fax: +504 2552-6728
Apartado postal 563
San Pedro Sula – Honduras
Socios Wilfredo Peralta, Ramón Morales y Roberto Morales.

PwC Nicaragua

Edificio Cobirsa II, 6to. piso
Km 61/2 Carretera a Masaya
Tel: +505 2270-9950
Fax: +505 2270-9540
Apartado postal 2697
Managua – Nicaragua
Socios Francisco Castro Matus y Álvaro Artilles.

PwC Panamá

Edificio PwC, Ave. Samuel Lewis y calle 55 E
Urbanización Obarrio - Panamá
Tel: +507 206-9200
Fax: +507 264-5627
Apartado postal 0819-05710
Panamá – República de Panamá
Socios Ángel Dapena, Marisol Arcia, Diana Lee, Víctor Delgado, Edereth Barrios y Francisco Barrios.

PwC República Dominicana

Edificio Novo-Centro, en la Ave. Lope de Vega #29, piso PwC
Tel: +809 567-7741
Fax: +809 541-1210
Apartado postal 1286
Santo Domingo – Rep. Dominicana
Socios Ramón Ortega, Fabián Mendy, Raquel Bourguet, Jeffrey Johnson, Denisse Sánchez, Rafael Santos, David Urcuyo, Omar delOrbe, Andrea Paniagua y Luis De León.

PwC InterAméricas 2.0



@PwC_InterAmeric



PwC InterAméricas



PwC InterAméricas



www.pwc.com/interamericas

www.pwc.com/interamericas

© 2015 PwC. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red de PwC y/o una o más de sus firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada. Ver www.pwc.com/structure para más detalles.