ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Universidad Tecnológica de El Salvador

VICERRECTORÍA ACADÉMICA
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"DISEÑO DE UNA PROPUESTA DE IMPLANTACIÓN DE UN MODELO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO COMO HERRAMIENTA PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LOS MEDIANOS EMPRESARIOS AFILIADOS A LA ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS DE TALLERES DE SERVICIOS AUTOMOTRICES (APTSA), EN LA CIUDAD DE SAN SALVADOR"

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

Patricia Carolina Ayala Dubón
Sara Yesenia Maldonado Galindo
Ivonne Elizabeth Rodríguez Regalado

Para optar al grado de:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Noviembre 2003

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

PÁGINA DE AUTORIDADES

LIC. JOSÉ MAURICIO LOUCEL
RECTOR

ING. LORENA DUQUE DE RODRÍGUEZ
VICERRECTOR ACADÉMICO

JURADO EXAMINADOR

LIC. MAURICIO SANTOS
DEL PRESIDENTE

LIC. MANUEL MOLINA
DEL PRIMER VOCAL

LIC. CARLOS PORFIRIO MARTÍNEZ
DEL SEGUNDO VOCAL

NOVIEMBRE, 2003

San Salvador, El Salvador, Centroamérica

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

INDICE

INTRODUCCION **i**

CAPITULO I **1**

MARCO TEORICO CONCEPTUAL DE REFERENCIA

1.1. El Arrendamiento Financiero **1**

1.1.1 Antecedentes **1**

1.1.2 Definición de Arrendamiento (Leasing) **5**

1.1.3 Tipos de Arrendamiento Arrendamiento **6**

1.1.4 Beneficios del Arrendamiento **8**

1.1.5 Sujetos de Operación en el Arrendamiento **10**

1.1.6 Fases del Proceso de la Operación de Arrendamiento **11**

1.1.7 Métodos de Evaluación del Arrendamiento **14**

1.1.8 Aspectos Jurídicos del Arrendamiento **18**

1.2. Teoría de la Competitividad **20**

1.2.1 Concepto de Competitividad **20**

1.2.2 Importancia **21**

1.2.3 Los Diez Principios de la Competitividad **22**

1.2.4 Etapas de la Competitividad **24**

1.2.5 Modelo de Competencia de las Cinco Fuerzas **25**

1.2.6 Estrategia **28**

1.3 La Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices **34**

1.3.1 Generalidades **34**

1.3.2 Tipos de Servicios que se Prestan **34**

1.3.3 Base Estatutaria de la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA) **35**

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

CAPITULO II 38

INVESTIGACION DE CAMPO

2.1 Generalidades 38

2.2 Objetivo de la Investigación 38

2.2.1 Objetivo General 38

2.2.2 Objetivos Específicos 39

2.3 Delimitación de la Investigación 39

2.4 Limitantes de la Investigación 40

2.5 Metodología de la investigación 40

2.5.1 Población de Estudio 40

2.6 Métodos, Técnicas e Instrumentos de la Investigación 42

2.6.1 Método 42

2.6.2 Tipo de Estudio 42

2.6.3 Instrumentos 43

2.6.4 Prueba Piloto 44

2.6.5 Recolección de Datos 44

2.6.5.1 Tabulación de la Información 45

2.6.5.2 Análisis de la Información 45

2.6.5.3 Presentación de los Resultados 45

- **Resultados de Encuesta Realizada a Propietarios de Talleres 46**
- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Mecánica General 77**
- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Enderezado y Pintura 95**
- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Finanzas 108**

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.7 Resumen de la Investigación 118

CAPITULO III **120**

PROPUESTA DE UN MODELO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

3.1 Características del Equipo 120

3.2 Alternativas de Inversión 126

3.2.1 Compra de Contado 127

3.2.2 Compra de Financiamiento Bancario 128

3.2.3 Arrendamiento Financiero 131

3.3 Decisión de Inversión 133

3.4 Aspectos Complementarios 135

3.4.1 Evaluación del Ahorro Fiscal en el Arrendamiento Financiero 135

3.4.2 Costo de Obsolescencia 136

3.5 Estrategia Competitiva 136

3.5.1 Objetivos 136

3.5.2 Misión 137

3.5.3 Visión 137

3.5.4 Valores 137

3.5.5 Análisis del Entorno 137

3.5.6 Mercado Potencial 138

3.5.7 Factores Críticos del Éxito 138

3.5.8 Riesgos de Fracaso 139

CONCLUSIONES GENERALES 140

RECOMENDACIONES 142

BIBLIOGRAFIA 144

ANEXOS

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

INTRODUCCIÓN

Hoy en día la globalización ha llegado a todos los países y todos los mercados, y el mercado de servicios automotrices no es la excepción; ya que este segmento se ha visto forzado a tecnificarse debido al desarrollo de tecnología avanzada por parte de los fabricantes de vehículos en el mundo.

Considerando lo anterior, el presente documento contiene el diseño de un modelo de implantación de arrendamiento financiero, con el cual los medianos empresarios afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), podrían beneficiarse, ya que les proporciona una alternativa de financiamiento para adquirir nueva tecnología que contribuya al mejoramiento de la competitividad de los talleres.

Es por ello, que en el Capítulo I se desarrolla el Marco Teórico Conceptual de Referencia, que contiene en primer lugar, una breve reseña histórica sobre el arrendamiento (leasing), sus tipos, beneficios y sujetos de operación; en segundo lugar, se desarrollan algunos métodos de evaluación financiera que serán utilizados para la toma de decisiones; luego se presentan los aspectos jurídicos del arrendamiento financiero en El Salvador, seguido por la teoría de la competitividad y finalmente la información general sobre la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

En el Capítulo II, se presentan los objetivos, general y específicos, la delimitación, limitantes y metodología de la investigación; así como los métodos

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

técnicas e instrumentos utilizados en el desarrollo de la investigación de campo, finalmente se presentan los resultados obtenidos, la tabulación y análisis de los mismos.

El Capítulo III contiene la descripción del equipo considerado para el caso base, que de acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación de campo, es el que los propietarios de los talleres podrían adquirir para mejorar su competitividad; seguida por la evaluación de las diferentes alternativas para la compra del equipo, lo cual facilita la toma de decisiones; al mismo tiempo se presentan otros aspectos complementarios a considerar en la toma de decisiones, tales como el ahorro interno, el escudo fiscal y el costo de obsolescencia. Por otra parte, en este mismo capítulo se desarrolla una propuesta de la estrategia competitiva que podría beneficiar a los afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA); finalmente se plantean las conclusiones generales y las recomendaciones.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL DE REFERENCIA

1.1 El Arrendamiento Financiero

1.1.1 Antecedentes

El empleo del arrendamiento ha crecido en popularidad durante los últimos años; sin embargo, su origen se remonta al año 4,000 A. de C., en el que las sociedades primitivas van desapareciendo, dando forma a lo que eran las ciudades - estados, formadas por una clase sacerdotal que emitía las técnicas económicas - financieras.

Entre los años 450 – 400 A. de C., a unos 100 kilómetros de Babilonia, en la Ciudad de Nippur, había un notable negocio familiar compuesto por un banco y una casa financiera especializados en arrendamiento de terrenos a los granjeros, con suministros de agua, bueyes y otros, a cambio de una renta en especie. La innovación babilónica fue de establecer un contrato de arrendamiento tipo diálogo en donde el arrendatario le pedía al arrendador que le diera el terreno por "x" años y se comprometía a entregar cebada cada año.[1]

También el Imperio Romano contribuye a engendrar lo que es el arrendamiento, al regular en el Derecho Romano el Arrendamiento Financiero, cuya operación

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

consistía en darle la propiedad de un bien de trabajo a otra que lo necesitaba, a través de un contrato llamado “voluntades”, lo más importante de esta regularización es que en el contrato se transfieren los riesgos del objeto, del propietario al arrendador, tal como la naturaleza del arrendamiento financiero, el cual lo traslada al usuario.[2]

En el Sistema Feudal, se distingue la clase de los nobles o propietarios de las tierras, las cuales eran otorgadas en calidad de usufructo hereditario, y la de los siervos de la gleba, quienes debían pagar una serie de prestaciones al dueño de la tierra, debían trabajar determinados días en las tierras del señor feudal; en otros casos tenían que entregarle una parte de los frutos de la tierra y más tarde una suma de dinero. Además no podían cesarse sin el consentimiento de su señor, ni podían comprar tierras nobles. Finalmente los siervos de la gleba se encontraban adscritos a la tierra que cultivaban no siéndoles posible el separarse de ella.[3]

Fue el arrendamiento de vagones de ferrocarril en el Reino Unido en el año 1840, el primer ejemplo de arrendamiento financiero para equipo industrial o comercial. Las compañías de arrendamiento conocidas en la época como “Wagon Companies” fueron las primeras en constituirse y aprovechar las ventajas de la introducción general de la responsabilidad limitada, sin embargo todo esto se hacía de manera informal.

---

[1] Álvarez Paiz, José Manuel de Jesús, “Los Beneficios que Obtienen las Empresas Mercantiles en la Operación de Arrendamiento Financiero”, Universidad de San Carlos, Guatemala, 1996. Trabajo de Graduación.
[2] Op. Cit.
[3] Op. Cit.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

La primera compañía de arrendamiento registrada formalmente en el mundo fue la “BIRMINGHAM WAGON COMPANY” constituida el 20 de marzo de 1855, la cual inmediatamente inició el arrendamiento de vagones para los propietarios de minas de carbón y otros minerales, a plazo fijo, entre 5 y 8 años.[4]

La figura del arrendamiento sirve como base para que diferentes compañías no limitaran sus actividades sólo a producir, sino también a vender más. Así es como Bell Telephone Company decidiría en el año de 1920, crear un sistema de contrato de servicio telefónico y de asistencia técnica basado en alquilar en lugar de vender, algo similar hizo después Unites Shoes Machinery Corporation con máquinas para fabricar calzado. IBM con sus equipos de cálculo y de computación, siguiendo el ejemplo de Hughes Tool Corporation, la cual decide alquilar sus taladros petroleros en lugar de venderlos, dando origen a la industria de servicios de perforación de pozos petroleros.

El arrendamiento de tipo financiero tiene su origen en los Estados Unidos a partir de la creación de la compañía pionera de esta actividad a principio de la década de los cincuenta: Unites States Leasing Corporation; sin embargo, existen antecedentes históricos de actividades de arrendamiento operativo, tal es el caso de las empresas estadounidenses que explotaban el ferrocarril, Unites States Shoes Machinery, Bell Telephone System, IBM y Rank Xerox; por tanto, es posible afirmar que el arrendamiento operativo (utilizado como

[4] Op. Cit.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

herramienta de ventas de la empresa propietaria del bien) es anterior al arrendamiento financiero.

El desarrollo tecnológico y consecuentemente la necesidad de un re-equipamiento más frecuente en un contexto de carencia de capitales para reinvertir en las propias empresas, por un lado, y de créditos a mediano plazo en el mercado financiero por el otro, parecen haber sido los factores que desencadenan la aparición de las primeras sociedades de arrendamiento.

Algunas sociedades fueron ideadas en el seno de los departamentos financieros y comerciales de las empresas que trataban de encontrar nuevas alternativas de financiamiento para el problema de re-equipamiento.

Posteriormente, las empresas de arrendamiento surgen como filiales de los fabricantes que de este modo, canalizaban alternativas de financiar sus ventas; unas lo hacen como consecuencia de la participación de entidades bancarias, financieras, compañías de seguros y otras, en la creación de sociedades dedicadas a la adquisición de bienes de equipo para su posterior arriendo, con lo que quedan definidas las bases de la sociedad de arrendamiento actual.

1.1.2 Definición de Arrendamiento (Leasing)

El término arrendamiento es la traducción del nombre en inglés “leasing” que proviene del verbo “to lease” que significa arrendar o dejar en arriendo[5]. En

[5] Larousse, Diccionario Inglés-Español, Español-Inglés, Edición 1987 por Houghton Mifflin Company and Librairie Larousse, Ediciones Larousse, S.A. de C.V., Marsella, México D.F., 1989.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Inglaterra, antiguamente, el contrato de “lease” se aplicaba únicamente al arrendamiento de tierras. A partir de esta consideración inicial, la noción “dejar en arriendo” corporizada en dicho contrato, se extendió a los bienes inmuebles construidos en los mismos terrenos para luego aplicarse también sobre bienes muebles como maquinaria para industrias, calderas y otras.

El término “Arrendamiento“ de manera particular intenta significar que se trata de una operación en la que se persiguen objetivos esencialmente financieros, a través de un contrato de arrendamiento. El arrendamiento es el proceso mediante el cual una persona natural o jurídica puede hacer uso de un activo fijo para lo cual debe realizar una serie de pagos contractuales, periódicos y deducibles de impuestos.

La industria del arrendamiento en El Salvador está compuesta por cinco empresas dedicadas a proporcionar financiamiento a través del arrendamiento financiero y arrendamiento operativo: ARRINSA, ARRENDADORA DESARROLLO, FACTO LEASING BANCO, CITIBANK y AUTO FACIL. El inicio de esta actividad se dio con la Compañía Arrendadora Salvadoreña que fue la pionera del arrendamiento financiero en el país y que posteriormente desapareció.

Al igual que en otros países latinoamericanos, el arrendamiento se estableció utilizando dos figuras legales separadas: el contrato de arrendamiento y el contrato de opción de compra.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

En El Salvador, las empresas dedicadas a esta actividad, rigieron su operación en disposiciones generales relacionadas con la actividad de arrendamiento, fijadas en el Código de Comercio, la Ley del Impuesto al Valor Agregado y la Ley del Impuesto Sobre la Renta; a partir del mes de septiembre del 2002, está vigente la Ley de Arrendamiento Financiero.[6]

1.1.3 Tipos de Arrendamiento

Las dos grandes clases de Arrendamiento son el **Arrendamiento Operativo y el Arrendamiento Financiero"**[7], distinción que se basa principalmente en las características del contrato. A continuación se describe y contrasta los aspectos más importantes de estos dos tipos de arrendamiento.

[6] Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, Ley de Arrendamiento Financiero Decreto No. 884, Artículo 22, emitido el 20 de junio de 2002, Diario Oficial No. 126, Tomo 356 de fecha 9 de julio de 2002.

[7] **www.finanzas2000eu.com.co**, Savere, Finanzas 2000.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

a) Arrendamiento Operativo

Es el efectuado con mayor frecuencia por fabricantes, distribuidores o importadores, quienes de este modo ofrecen una alternativa de financiamiento al cliente mediante un contrato de arriendo. Los sujetos que intervienen en la operación son dos personas, el usuario (arrendatario) y el proveedor (arrendador). Los bienes objeto de arrendamiento operativo son por lo general, maquinas, herramientas, automóviles, equipo pesado y otros.

b) Arrendamiento Financiero

Es el practicado por personas naturales o jurídicas denominadas "arrendador", que compran bienes seleccionados por los usuarios, para luego arrendárselos con opción de compra y cuya finalidad no son las ventas sino la obtención de un beneficio como resultado de la prestación de un servicio financiero. El arrendador juega un papel de intermediario financiero entre el usuario y el proveedor, facilitando los medios necesarios para financiar la adquisición del bien; salvo en los casos en que el arrendador sea el proveedor.

La diferencia principal entre estos dos tipos de arrendamiento es: que en el arrendamiento financiero existe una transferencia sustancial de los riesgos y beneficios por el uso del bien; en cambio, en el arrendamiento operativo los riesgos son asumidos por el arrendador, que en ese caso es el proveedor.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

En el arrendamiento financiero, al término del período irrevocable, el arrendador recupera el valor total de la inversión más un beneficio por la prestación de un servicio financiero.

El plazo del arrendamiento financiero oscila, por lo general, de dos a cinco años, para bienes muebles, mientras que en el arrendamiento operativo difícilmente supera los tres años.

En el arrendamiento financiero existe la opción de compra al finalizar el contrato, con un valor simbólico que puede ir desde $0.12 hasta el 5% del valor original.

1.1.4 Beneficios del Arrendamiento

- **Ahorro Interno: beneficio para el arrendador**

Es aquel costo y gasto de un período contable que no implican salida de dinero en el momento actual ni en el futuro, por cuanto ya fue desembolsado, normalmente con uno o más años de anterioridad. Un ejemplo típico de esta clase de ahorro se puede encontrar en los cargos por concepto de depreciación los cuales, aunque disminuyen la utilidad, no causan erogación alguna, pues la compra del activo fijo que los genera fue realizada en época anterior.

En consecuencia, el ahorro interno de un ente económico es aquel que, por su naturaleza, constituye un gasto o un costo deducible de los ingresos operacionales sin que vaya acompañado de salidas de recursos monetarios. Al no distribuirse a los socios o accionistas, la cuota periódica de depreciación

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

permanece dentro de la empresa, bajo la forma de disponible, inventarios, cuentas por cobrar, préstamos a empleados o cualquier otra cuenta del activo. Y dicha acumulación debe estar disponible, junto con los rendimientos que produzca, para la reposición del activo que le dio origen, repitiéndose el ciclo indefinidamente.

- **Ahorro Fiscal: beneficio para el arrendador y arrendatario**

Bajo este concepto se agrupa el importe de los impuestos directos de renta y complementario que dejan de cancelarse por el uso de deducciones de partidas que causan ahorro interno, tales como depreciación y amortización, o que provienen de la financiación de activos a corto y largo plazo, como es el caso de los intereses y demás gastos financieros, que aunque no están directamente relacionados con la operación del ente económico, son aceptados fiscalmente como una deducción.

Al igual que el ahorro interno, el ahorro fiscal, si se apropia de la utilidades susceptibles de ser distribuidas, debería mostrarse en el estado de situación distribuido en una o varias cuentas del activo; sin embargo, también sería aconsejable manejar independientemente el monto que se reserva de manera periódica, con el fin de poder efectuar un seguimiento especial, tanto a la base como a los rendimientos que pueda generar.

1.1.5 Sujetos de Operación en el Arrendamiento

Los sujetos que intervienen en la operación de arrendamiento financiero son:

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **El Arrendatario (Usuario).**

La figura del usuario no plantea inconvenientes desde el punto de vista jurídico. Puede ser cualquier persona natural o jurídica, tales como individuos o empresas que se dediquen a actividades comerciales, industriales o de servicio.

- **El Arrendador (Persona Natural o Jurídica).**

El arrendador, como parte interviniente de la operación, debe entenderse como una entidad financiera con características propias en cuanto a la práctica de esta actividad.

- **El Proveedor.**

En relación con los aspectos jurídicos de la operación, el proveedor o suministrador del bien limita su intervención a la relación jurídica que establece con el arrendador, la cual se concreta en la compra-venta del bien con destino a la operación de arrendamiento.

1.1.6 Fases del Proceso de la Operación de Arrendamiento

El proceso de la operación de arrendamiento financiero consta de tres fases importantes (Ver Anexo No. 1):

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **La Fase Preparatoria.**

a) Elección del Bien y del Proveedor

El proceso de selección del bien a cargo del potencial usuario incluye:

a) Estudio técnico del equipo.

b) Estudio de la cuantía de inversión necesaria.

c) Estudio y análisis de la influencia de tal inversión en el funcionamiento de la empresa (estudios comerciales, de localización, técnicos y otros).

d) Decisión de la forma de financiamiento (recursos propios, préstamos a mediano ó largo plazo o arrendamiento).

e) Primeros contactos con el arrendador, si se ha adoptado el arrendamiento financiero como fórmula de financiamiento. La toma de contacto puede ser directa, es decir efectuada por el propio usuario, o indirecta en la cual interviene el proveedor del bien o un agente de arrendamiento (Leasing Broker).

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

b) La Solicitud de Arrendamiento.

Los contactos previos entre el arrendador y usuario, descritos en el literal a), adquieren un carácter formal con la presentación de la solicitud de arrendamiento. (Ver Anexo No. 2).

La solicitud recoge lo siguiente:

a) Datos de identificación del usuario
b) Datos comerciales
c) El objeto de la operación
d) Tipo del bien
e) Características técnicas del bien
f) Destino del bien
g) Ventajas esperadas del bien
h) Datos del avalista si fuere necesario
i) La solicitud va acompañada de: Estados financieros actualizados de la empresa usuaria, estados de cuenta, declaraciones de IVA, declaraciones de renta y cotizaciones de los bienes a financiar.

c) Examen y Estudio de la Solicitud por Parte del Arrendador.

El arrendador lleva a cabo un estudio de la solvencia, del comportamiento en los pagos y de la situación económico-financiera del potencial usuario a partir de los datos emanados de la solicitud de arrendamiento y de referencias de

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

crédito. Este examen no difiere sustancialmente del realizado por cualquier institución financiera en el proceso de concesión de un préstamo a un cliente.

- **Análisis del Bien a Arrendar.**

a) Costo y calidad

b) Asimilación técnica de las necesidades del usuario

c) Obsolescencia

d) Depreciación económica prevista

e) Grado de especialización del bien

f) Potencialidad de venta en el mercado de segunda mano.

- **Análisis Financiero de la Inversión**

a) Previsión de ingresos y beneficios provenientes de la inversión

b) Previsión de desembolsos

c) Flujos de fondos

d) Operaciones Básicas: acuerdo y firma del contrato (Ver Anexo No. 3); y

e) Operación Complementaria: compra del bien.

1.1.7 Métodos de Evaluación del Arrendamiento

Muchas veces las empresas optan por tomar en arrendamiento la maquinaria y el equipo necesario para desarrollar las operaciones propias de su actividad, a cambio de adquirir directamente tales activos fijos. Las razones que llevan a

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

directivos y administradores a inclinarse por esta clase de convenios son muy variadas.

En algunos casos la facilidad para suscribir el contrato y usufructuar rápidamente el bien, es lo que motiva la decisión. En otros, el atractivo de la deducción fiscal sobre la totalidad del canon de arrendamiento es el parámetro sobre el cual se cuantifica el costo beneficio de la operación. También hay quienes opinan que algunos indicadores financieros, como los relacionados con liquidez y solvencia o estructura de capital, pueden mejorar al no registrar en los estados financieros ninguna clase de deuda, derivada de la financiación de activos, cuando el ente económico no cuenta con recursos propios para su adquisición.

Así mismo, en algunas ocasiones, el acceso a fuentes de financiación convencionales, que tienen que enfrentar, sobre todo empresas pequeñas y medianas, es difícil, sino imposible y ello hace que fuentes como el arrendamiento de equipo se prefiera. Entre otras cosas, el alto valor de los equipos y la dificultad mencionada dieron nacimiento a este interesante sistema de financiación, si así se le puede llamar.

Existen varios criterios para evaluar la alternativa del arrendamiento; sin embargo, es conveniente considerar que sólo la presentación de todos ellos puede mostrarnos una evaluación integral del arrendamiento como alternativa económica para las empresas afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), que son sujetos de análisis en el presente

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

trabajo de investigación. Sin embargo, los métodos a considerar serán los siguientes:

a) Método del Valor Presente Neto

El método de valor presente neto (VPN) es un procedimiento adaptado (y adoptado) de los métodos de flujo de efectivo descontado, también denominados valor actual, empleados para medir los efectos financieros de una inversión, es decir, para la elaboración de presupuestos de capital. Dichos métodos consisten en la sumatoria de todas las diferencias futuras entre alternativas a una sola cantidad actual equivalente, motivo por el cual el valor actual (o valor presente neto) de cada alternativa es un valor homogéneo y comparable y, así mismo, la comparación del valor presente neto, para cada una de las alternativas evaluadas, debe hacerse durante el mismo número de años u horizonte de tiempo considerado.

Por lo tanto, el valor presente neto empleado en este documento, es una metodología que descuenta todos los flujos futuros esperados de ahorro interno y de ahorro fiscal que se producen como consecuencia de un óptimo uso de las oportunidades de deducciones y demás beneficios contemplados para la determinación de la base gravable del impuesto sobre la renta.

Así también se descuentan todos los flujos de efectivo futuros esperados que provienen del ahorro total generado por la compañía, el cuál se obtiene como la suma simple del ahorro interno y del ahorro fiscal, y permitirá identificar las

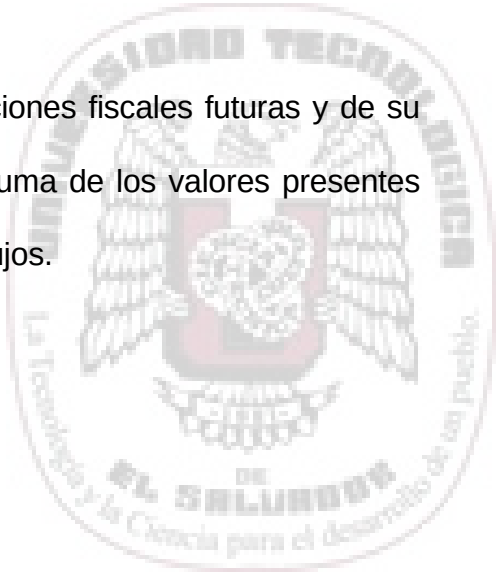
ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

necesidades de recursos que se deben cubrir en el desarrollo de las actividades normales del negocio, después de agregar los desembolsos inherentes a la forma como haya sido financiado el activo en cuestión: créditos ordinarios o de fomento, arrendamiento operativo o financiero o bonos (obligatoriamente convertibles en acciones o no) entre otros.

Para desarrollar el método del VPN se debe determinar una tasa de descuento que refleje la restitución del poder adquisitivo de la moneda, en primer lugar y una tasa de rendimiento mínima deseada por el inversionista o propietario del capital, si es necesario. Posteriormente se descuentan todos los flujos de ahorro y de efectivo esperados del modelo, usando la tasa predeterminada.

Si el resultado acumulado para el período considerado se iguala o se acerca al valor de reposición del activo más el ahorro fiscal adicional que produce la tenencia de dicha propiedad, planta o equipo, el modelo es el adecuado; de lo contrario la compañía estará incurriendo en un alto riesgo de descapitalización. Al tener que elegir entre diferentes alternativas, aquella que más se acerque al objetivo o meta (tanto en el cálculo del ahorro total como en la determinación del efectivo requerido) es la que se debe escoger.

El valor presente de una serie desigual de deducciones fiscales futuras y de su consecuente ahorro fiscal se encuentra como la suma de los valores presentes de todos los componentes individuales de dichos flujos.



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Matemáticamente, la anterior definición se puede representar por la ecuación[8]:

$$VPN = \sum_{t=1}^{n} \frac{FE_t}{(1+k)^t} - I_0$$

donde:

FE	=	Flujo de efectivo
n	=	número de períodos
t	=	período
k	=	Tasa de descuento
I_0	=	Inversión Inicial

Los criterios de decisión a considerar en el VPN para evaluar la mejor alternativa de Inversión, son:

- Si el VPN es menor que cero: el proyecto se rechaza.
- Si el VPN es igual a cero: el proyecto es indiferente de realizar.
- Si el VPN es mayor que cero: el proyecto es atractivo de realizar.

b) Método de la Tasa Interna de Retorno

Se define como aquella tasa de interés que iguala el valor presente de los ingresos con el valor presente de las salidas o egresos, es decir la tasa que hace que el valor presente neto sea igual a cero. Normalmente, la tasa interna de retorno se calcula mediante la metodología de prueba y error, hasta encontrar

[8] Gitman, Lawrence J., "Principios de Administración Financiera," Octava Edición 2000, Universidad del Estado de San Diego.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

una tasa que iguale el valor presente neto de los ingresos y egresos. Si en el desarrollo del cálculo de la tasa interna de rendimiento el valor presente de los ingresos, calculado a la tasa escogida, supera el de los desembolsos, se ensaya con una tasa mayor hasta encontrar dicha igualdad.

La tasa interna de retorno tiene una interpretación que señala que "ella representa el máximo costo al cuál un inversionista podría tomar dinero prestado para financiar la totalidad de un proyecto", devolviendo el capital y los intereses que se causen con el producido por la inversión, sin perder dinero. Este es el concepto de apalancamiento financiero, que recomienda el endeudamiento cuando la rentabilidad del proyecto supera el costo de los fondos.

1.1.8 Aspectos Jurídicos del Arrendamiento

Se ha definido el arrendamiento como una operación en virtud de la cual una persona natural o jurídica puede acceder al uso de un determinado bien, concertando un contrato de arrendamiento. El arrendador se compromete, en virtud del acuerdo, a adquirir el bien seleccionado por el potencial usuario y a ponerlo a disposición de éste en el plazo convenido, cediéndole el uso del mismo por un plazo irrevocable.

En El Salvador, existe una legislación específica que regula la actividad del Arrendamiento Financiero, que fue aprobada mediante el Decreto Legislativo No. 884, de fecha 20 de junio de 2002, publicada en el Diario Oficial número

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

126, Tomo 356 del 9 de julio del mismo año y que entró en vigencia sesenta días después de su publicación.[9] (Ver Anexo No. 4).

La Ley está conformada de la siguiente manera[10]:

Titulo Primero:

Disposiciones Fundamentales: Está compuesto por dos capítulos que rigen el objeto y alcance de la ley y el contrato de arrendamiento financiero y sus partes.

Titulo Segundo:

Operaciones de Arrendamiento Financiero: lo integra un único capítulo que trata sobre las operaciones.

Titulo Tercero:

Disposiciones Tributarias: se refiere a las deducciones del Impuesto sobre la Renta, a las depreciaciones, arrendamiento internacional e inmobiliario.

[9] Op. Cit. Página 2

[10] Para mayor detalle favor ver el Decreto que se encuentra como Anexo No. 1

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Titulo Cuarto:

Disposiciones Especiales: que regula la fuerza ejecutiva y la inembargabilidad.

Titulo Quinto:

Aplicación Supletoria: que establece que en todo lo no previsto en la ley, se aplicarán las Normas Mercantiles, Civiles, Tributarias, Registrales, Catastrales, de Protección al Consumidor y del Medio Ambiente en lo que no se oponga a la ley en referencia.

Titulo Sexto:

Disposiciones Finales: se refiere a la aplicación preferente y su vigencia.

1.2 Teoría de la competitividad

1.2.1 Concepto de Competitividad

Entendemos por competitividad, la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico[11].

La ventaja competitiva de una empresa radica en sus recursos, conocimientos, atributos y habilidades, etc., de los que dispone, los mismos de los que carecen sus competidores o que éstos tienen en menor medida, que hace posible la obtención de rendimientos superiores a los de aquellos.

[11] www.monografías.com, Pelayo, Carmen María, La Competitividad.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en la idea "excelencia", o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización.

La competitividad está relacionada fuertemente a la productividad. Para ser productivo, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados ya que son de igual importancia.

La competitividad exige un cambio constante, obligando a las empresas a elevar los índices de productividad, eficiencia y calidad en el servicio, por lo que los gerentes deben utilizar modelos de administración y herramientas financieras que les permitan responder a las exigencias del mercado.

1.2.2 Importancia

La variable de la competitividad, es importante que se maneje en toda organización, ya que ésta no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente, se crea y se logra a través de un largo proceso que configura la dinámica organizativa, tomando en cuenta a los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, la competencia y el mercado.

Para ello se debe interactuar en forma adecuada con todos los sistemas o departamentos de la empresa, consolidando una cultura de innovación y desarrollo dentro de la misma. Es importante porque permite a la empresa lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles (material , capital,

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

humano, etc.) y los procesos de transformación en la prestación de sus servicios.

1.2.3 Los Diez Principios de la Competitividad

1) Del equipo directivo:

Tomar el control de todo lo que pasa dentro de la empresa.

2) Del avance:

Medir los principales indicadores de desempeño de la empresa, para saber si está avanzando o retrocediendo.

3) De la posición competitiva:

Evaluar sus ventajas y desventajas competitivas frente a los principales competidores.

4) De las funciones:

Definir las funciones y actividades del ciento por ciento del personal para que cada quien sepa lo que tiene que hacer.

5) Del entrenamiento:

Capacitar y adiestrar a todo el personal para actualizar sus conocimientos, a las nuevas necesidades de la empresa.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

6) **De qué y del cómo:**

Definir las políticas y procedimientos que documentan la tecnología directiva y operativa de la empresa.

7) **De la calidad:**

Asegurar la calidad del producto o servicio ofrecido a través de la implantación de un sistema de calidad.

8) **La dirección:**

Establecer la misión de la empresa, los objetivos y los factores claves de éxito.

9) **De las mejoras:**

Implantar proyectos de mejora que fortalezcan la competitividad de la empresa en la prestación de los servicios que ofrece.

10) **De la cultura:**

Renovar la cultura organizacional para orientarla al incremento de la competitividad a través del desarrollo humano.

1.2.4 Etapas de la Competitividad

La incorporación y efectividad de cada uno de los principios de competitividad harán que una organización sea más competitiva y se ubique en alguna de las cuatro etapas de evolución:

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Etapa I: Incipiente**

Una organización en esta etapa tiene un nivel bajo de competitividad y es altamente vulnerable a los cambios del medio ambiente (proveedores, competidores, clientes, colaboradores y aspectos políticos, económicos y sociales).

- **Etapa II: Aceptable**

Una organización en esta etapa tiene un nivel regular de competitividad. Ha subsanado sus principales puntos de vulnerabilidad y cuenta con los cimientos adecuados para hacer un buen papel ante los ojos de los clientes y competidores.

- **Etapa III: Superior**

Una organización en esta etapa tiene un buen nivel de competitividad. Empieza a ocupar posiciones de liderazgo y se destaca por el grado de innovación que mantiene dentro de su mercado.

- **Etapa IV: Sobresaliente**

Una organización en esta etapa tiene un nivel alto de competitividad. Es considerada visionaria porque genera tecnología directiva a un ritmo acelerado. Sirve de modelo al resto de las empresas, y más allá de adaptarse a los cambios, ella los va generando.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

1.2.5 Modelo de Competencia de las Cinco Fuerzas[12]

Este modelo se utiliza para diagnosticar de manera sistemática las principales presiones competitivas en un mercado y evaluar cuan fuertes e importantes son cada una de ellas. Se basa en el concepto de estrategia competitiva que no es más que la parte de la estrategia empresarial que se encarga del plan que tiene la dirección o la gerencia para competir con éxito: cómo crear una ventaja competitiva verdadera, cómo funcionar mejor que los rivales, cómo defenderse contra las presiones competitivas y cómo fortalecer la posición de la empresa en el mercado. Las cinco fuerzas se pueden explicar de la siguiente manera (Ver Anexo No. 5).

- **La Amenaza de la Entrada de Nuevas Empresas (nuevos competidores)**

Esto es igual que la creación de una empresa, y que puede suponer una amenaza para las empresas establecidas en el mercado de referencia, una vez empiezan sus actuaciones conviene vigilar la potencialidad que tiene la competencia por parte de otras empresas.

Es claro que el surgimiento de nuevas empresas viene a poner en alerta a todas las demás, las cuales deben estar preparadas, es decir, contar con los recursos necesarios.

- **El Poder Negociador de los Compradores (clientes)**

[12] Estrada, Ana Verónica; Peña, Edwin Alexander. Trabajo de graduación "Calidad Total: Estrategia Clave para la

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

La relación que un determinado sector sostiene con los agentes económicos también tiene relevancia para el funcionamiento interno del mismo. Los clientes ostentan un poder negociador frente a los proveedores, lo cual puede influir en la rentabilidad potencial de una actividad, obligando al empresario a disminuir sus precios, otorgar condiciones de pago más favorables, mejorar los servicios exigidos (calidad) o también enfrentando a los competidores.

- **El Poder Competitivo de los Proveedores**

El poder de influencia de los proveedores frente a los clientes reside en el hecho de tener la posibilidad de aumentar los precios de sus entregas, de reducir la calidad de los productos o de limitar las cantidades vendidas a un cliente concreto.

- **La Amenaza de Productos o Servicios Sustitutos**

Una empresa que desee tener éxito en una nueva actividad debe preocuparle conocer, además de los competidores actuales, otras iniciativas que pudieran surgir en su mercado. De este modo, es muy significativo analizar aquellos productos que podrían adquirir la condición de sustitutos en el mercado, es decir, no hay que perder de vista lo que puedan hacer los competidores nuevos para extender sus servicios a otros mercados.

---

competitividad en las empresas salvadoreñas". UCA 2001. Pág. 45.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **La Rivalidad Existente entre los Distintos Competidores del Sector**

Esta fuerza da origen a manipular su posición, debido a que utiliza como táctica la manipulación en los precios, batallas publicitarias, introducción de nuevos productos y servicios y el incremento en el servicio al cliente. Esta rivalidad se da cuando un competidor por medio de los efectos observables sobre los competidores, ve la oportunidad de mejorar su posición en el sector al que pertenece.

Estas cinco fuerzas determinan la intensidad competitiva, así como la rentabilidad y las fuerzas más poderosas que dominan y que resultan vitales al momento de formulación de estrategias. Cuando se han descubierto las fuerzas que afectan la competencia en un sector determinado y sus principales causas han sido diagnosticadas, la situación y la empresa están en la posición de identificar sus fuerzas y debilidades con relación al mercado en el cual compite.[13]

1.2.6 Estrategia

Un concepto muy ligado a la competitividad es la estrategia a utilizar, por ello se presentan a continuación las generalidades sobre este concepto.

- **Concepto de Estrategia**

[13] Porter, Michael. “Estrategia Competitiva”. Pág. 25-38.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Es el programa general para definir y alcanzar los objetivos y metas, como una respuesta de la organización o empresa a la presión que ejerce el entorno en el transcurso del tiempo.[14]

Es el conjunto de políticas y metas básicas principales, para el logro de los objetivos a largo plazo de la empresa y la adopción de líneas de conducta y asignación de los recursos necesarios para alcanzar dichos objetivos.[15]

- **Tipos de Estrategia**

Una estrategia eficaz es la que asegura una combinación entre los puntos fuertes de la organización y las necesidades del cliente, las cuales marcan la diferencia en relación con las que la competencia está utilizando.

Todo análisis relativo a la ventaja competitiva tiene que realizarse no a nivel global de toda la compañía sino a nivel de cada una de las actividades que lleva a cabo una empresa a la hora de diseñar, producir, realizar mercadeo, la entrega o el apoyo de su producto.

- **Estrategias Competitivas Básicas**

Para Michael Porter, las estrategias competitivas consisten en desarrollar una amplia fórmula de cómo la empresa va a competir, cuáles deben ser sus objetivos y qué políticas serán necesarias para alcanzar tales objetivos. Dichas estrategias son una combinación de fines para los cuales se está esforzando la empresa y los medios políticos con los cuales busca llegar a ellos, es decir, que

[14] Stoner, James. A.F. Administración. 6ª. Edición. Prentice Hall. México 1996. Pág. 292.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

esas estrategias van tras una posición competitiva favorable en un sector y deben surgir de una comprensión sofisticada de las reglas de competencia que determinan lo atractivo de un sector. La intención última de las estrategias competitivas es el tratar de cambiar la regla a favor de la empresa. En el primer concepto se identifican cinco fuerzas competitivas básicas que según Porter determinan el grado de competencia de una organización.[16].

- **Estrategias Genéricas**

a) Liderazgo en costos

Es donde la empresa se propone ser el productor de menor costo en el sector en donde se desarrolla. La empresa tiene un amplio panorama y sirve a muchos segmentos del sector empresarial, y aún puede operar en sectores relacionados.

b) Diferenciación

La empresa busca ser única en su sector junto con algunas dimensiones que son valoradas por los compradores. La diferencia puede basarse en el producto mismo, el sistema de entrega, en enfoque de mercadotecnia, entre otros factores.

- **Estrategias Basadas en los Clientes**

[15] Dessler, Gary. “Organización y Administración. Enfoque Situacional.”. Pág. 8

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

En una economía libre como la de nuestro país, ningún mercado permanece homogéneo, dado que cada grupo de clientes tiene tendencia a desear un servicio ligeramente diferente. Por esa razón los empresarios no pueden llegar a todos los clientes con la misma eficacia; lo que deben hacer es una distinción entre los clientes fácilmente accesibles (están al día con los pagos) y aquellos que son difíciles (clientes morosos).

Existen dos formas de llevar a cabo una segmentación del mercado: la segmentación por objetivos y la segmentación por cobertura de clientes.

a) Segmentación por Objetivos

Son las distintas formas en que los diferentes clientes utilizan el producto o servicio que la empresa proporciona. Por esta razón es importante entender los diferentes matices de los deseos de los clientes. La relación precio-calidad es importante para el cliente sofisticado, mientras que para otros solamente el precio puede ser lo más importante. Debido a que el valor que el producto proyecta al cliente difiere según sus necesidades, un cuidadoso análisis de esto conducirá a una segmentación estratégica eficaz.

b) Segmentación por Cobertura de Clientes

Otra de las formas de segmentar el mercado puede provenir de las propias circunstancias de la empresa, puesto que se tiene un grupo de clientes con

[16] Op. Cit. 14

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

gustos o necesidades similares, la capacidad de la empresa para satisfacerlos puede estar restringido por la carencia de los recursos que se tengan, por vacíos en la cobertura del mercado en relación con la competencia o por el costo de servir a un mercado fragmentado a un precio atractivo para el cliente.

- **Estrategias Basadas en la Organización**

A diferencia de las estrategias basadas en los clientes, las estrategias basadas en la organización son de tipo funcional, su fin consiste en maximizar los puntos fuertes de la empresa, en relación con la competencia, en las áreas funcionales críticas para tener éxito en el medio donde se desarrollan.

Después de haber analizado y comprendido las necesidades y objetivos de sus clientes, por lo general el objetivo de la organización será satisfacerlos; pero las estrategias no se elaboran en el vacío, ya que la competencia no tardaría en descubrir qué está realizando la organización y tarde o temprano terminaría haciendo lo mismo. Si esto sucede el único recurso que tiene la empresa para mantenerse rentable frente a la agresiva competencia es de que en una de sus funciones claves deben ser lo suficientemente fuertes para prevenir este tipo de casos y trabajar de inmediato en el problema que tienen.

- **Estrategias Basadas en los Competidores**

Pueden establecerse observando las posibles fuentes de diferenciación en todas las funciones de la empresa, que van desde compras, ventas y servicios.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Se deberá estar al día con las actividades que realizan los competidores, es decir que en el medio donde se encuentran, se debe conocer bien a los competidores, que es lo que tienen y qué es lo que ofrecen al mercado.

El poder de una imagen se considera una de las estrategias basadas en los competidores, se da cuando el funcionamiento del servicio es muy difícil, por lo tanto la imagen puede ser la única fuente positiva de diferenciación, pero una estrategia basada en la imagen totalmente, puede tener mucho riesgo, por lo que debe de vigilarse constantemente.

Alcanzar el liderazgo y mantenerse allí es la base de la estrategia y crear una ventaja competitiva básicamente se refiere a hacer las cosas en forma diferente a los demás.[17]

Para sobrevivir en un ambiente competitivo no basta simplemente con llegar a donde los otros han llegado, si se quiere seguir en el juego, es necesario tener habilidad para inventar nuevos juegos, es decir innovar.

1.3 La Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices

1.3.1 Generalidades

La Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA) fue fundada en la ciudad y departamento de San Salvador en 1985 como una entidad gremial, apolítica, no lucrativa y no religiosa[18] (.Ver Anexo No. 6)

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Actualmente la Asociación cuenta con filiales en San Miguel, Usulután, Santa Ana y Sonsonate, y su sede principal en San Salvador, ubicada en la Avenida Unión # 5, San Ramón, Mejicanos (por Boulevard Constitución), reuniendo un total de 371 socios a nivel nacional.

[17] Porter, Michael. "Técnicas para el análisis de los sectores de la competencia".
[18] Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), Estatutos, 4 de abril de 1986.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

1.3.2 Tipos de Servicios que se Prestan

- **Enderezado y Pintura**

El área de enderezado y pintura es uno de los servicios que brindan los talleres de servicios automotrices, el cual comprende básicamente la restauración de la carrocería de los vehículos.

- **Mecánica General**

La mecánica general es la que se encarga de realizar todas las actividades de mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos en general, como por ejemplo, cambio de aceite del motor, sondeo de radiadores, afinado menor (cambio de bujías), cambio de amortiguadores, ajustes de motor, revisión de frenos, etc.

1.3.3 Base Estatutaria de la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

La Asociación se rige sobre la base de los siguientes principios[19]:

- Trabajo
- Progreso
- Comprensión
- Honestidad

[19] Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), Estatutos, 4 de abril de 1986.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Armonía

Entre los fines de la Asociación, se encuentran:

- Representar y defender a sus socios en el ejercicio legítimo de sus derechos.
- Asesorar en el asunto relacionado a servicio automotriz, a los entes públicos o privados que lo soliciten.
- Fomentar y desarrollar la capacidad técnica y cultural de los socios, mediante la celebración periódica de eventos, tales como: seminarios, mesas redondas, conferencias, charlas, etc.
- Promover la tecnificación y equipamiento de los talleres asociados.
- Proveer de asistencia legal a los socios.

Los requisitos para ser socio son:

- Ser mayor de edad y con capacidad legal para obligarse
- Solicitarlo por escrito a la Junta Directiva
- Pagar la cuota de membresía o ingreso, que actualmente es de $37.15.
- Pagar las cuotas mensuales, que actualmente son de $14.29.
- Ser propietario del taller de servicio automotriz o equivalente.
- Obligarse a cumplir los estatutos y el reglamento interno de la Asociación.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

La Asociación es gobernada por una Asamblea General y una Junta Directiva. La Asamblea General de Socios es la autoridad máxima de la Asociación y está constituida por todos los socios.

La Junta Directiva está integrada por nueve miembros que duran un año en funciones, está conformada por: un presidente, un vicepresidente, un secretario, un tesorero, un síndico y cuatro vocales, quienes pueden ser reelectos en el mismo cargo, excepto el tesorero, quien deberá ocupar un cargo diferente.

La Junta Directiva de la Asociación es el órgano administrativo y tiene entre sus atribuciones:

- Presentar la Memoria Anual de Labores de la Asociación, acompañada del Balance General para su aprobación.
- Conocer y resolver las solicitudes de ingreso, de reclamos y peticiones de los socios y sobre los expedientes de exclusión de socios.
- Ejecutar el presupuesto de la Asociación.
- Organizar la oficina de la Asociación y contratar al personal necesario.
- Administrar el patrimonio de la Asociación.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

CAPITULO II

INVESTIGACIÓN DE CAMPO

2.1 Generalidades.

La investigación de campo ha sido realizada con el apoyo de la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), específicamente con los propietarios que son considerados como medianos empresarios, según la clasificación interna de APTSA, que es con base en el tipo de equipo y herramientas que utilizan; los pequeños talleres cuentan con herramientas manuales y no poseen equipo especializado; los medianos poseen herramienta de uso manual y algún equipo o tecnología especializada y los grandes, que están totalmente equipados con tecnología especializada.

2.2 Objetivos de la Investigación.

Para la elaboración de la presente investigación se han considerado los siguientes objetivos:

2.2.1 Objetivo General.

Conocer la influencia de la implantación de un modelo de arrendamiento financiero sobre el mejoramiento de los niveles de Competitividad en los medianos empresarios afiliados a la APTSA en la ciudad de San Salvador.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.2.2 Objetivos Específicos.

- Determinar cuál es el nivel de incidencia de la aplicación de un modelo de arrendamiento financiero en el área de servicio de enderezado y pintura y su relación con los costos operativos.
- Conocer si la aplicación de un modelo de arrendamiento financiero en el área de mecánica general influye en la calidad en el servicio.
- Definir si la aplicación de un modelo de arrendamiento financiero genera mejores niveles de rentabilidad.

2.3 Delimitación de la Investigación.

- **Delimitación Social.**

La investigación fue dirigida a los propietarios y/o gerentes, así como a los empleados de las empresas dedicadas a la prestación de servicios de mecánica automotriz, afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

- **Delimitación Espacial.**

En el aspecto espacial, la investigación estuvo enfocada a aquellas empresas que prestan los servicios antes mencionados ubicadas geográficamente en la ciudad de San Salvador y que están afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Delimitación Temporal.**

La investigación tuvo una duración de once meses, iniciando en el mes de agosto de 2002 y finalizando en el mes de junio de 2003. Este período comprende la elaboración del anteproyecto así como la realización de la investigación de campo, cuyos resultados se presentan en este capítulo.

2.4 Limitantes de la Investigación.

Uno de los principales factores que limitaron la investigación fue la disponibilidad de tiempo por parte de los propietarios de los talleres y de los responsables de las áreas estudiadas; ya que debido al número de personas y la cantidad de trabajo, fue difícil obtener la información en el momento de la visita, teniendo que recurrir a la revisita para obtener los datos necesarios para la investigación.

2.5 Metodología de la Investigación.

2.5.1 Población de Estudio.

La población de estudio estuvo conformada por los propietarios de los talleres de servicios automotrices y los responsables de las áreas de Mecánica General, Enderezado y Pintura y Finanzas, de cada uno de los 21 talleres de San

ORIGEN biblioteca.utec.edu.sv UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Salvador afiliados a Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).[21](Ver Anexo No. 7).

A continuación se presenta el detalle del personal con que cuenta cada uno de los talleres:

Cuadro No. 1

Listado de Talleres en la Ciudad de San Salvador Afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA)

	Nombre del Taller	Propietario	Responsable Área de Mecánica General	Responsable Área de Enderezado y Pintura	Responsable Área de Finanzas	TOTAL
1	Taller Reyes	1	1	1	1	4
2	Taller Aguilar	1	1	1	1	4
3	Taller Eduardo	1	1	1	1	4
4	Taller Henríquez	1	1	1	1	4
5	Automotriz Emilia	1	1	1	1	4
6	Eméstica Hermanos	1	1	1	1	4
7	Taller Vigil	1	1	1	1	4
8	Taller Alberto	1	1	1	1	4
9	Taller José	1	1	1	1	4
10	Taller Martínez	1	1	1	1	4
11	Clutch Cars	1	1	1	1	4
12	Taller Barrios	1	1	1	1	4
13	Taller Méndez	1	1	1	1	4
14	Taller Molina	1	1	1	1	4
15	Taller Ramírez	1	1	1	1	4
16	Taller Hurtado	1	1	1	1	4
17	Taller Medina	1	1	1	1	4
18	Industrial Oscar	1	1	1	1	4
19	Taller Molina	1	1	1	1	4
20	Automotriz V-Mar	1	1	1	1	4
21	Taller Rodríguez	1	1	1	1	4
	TOTALES	**21**	**21**	**21**	**21**	**84**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los informes de cada uno de los talleres proporcionados al grupo investigador.

[21] Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), Directorio Automotriz, 2002.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Dado que la población es manejable por su tamaño no se ha realizado muestreo para la determinación de las unidades de análisis, sino que en su lugar se utilizó el censo.

2.6 Métodos, Técnicas e Instrumentos de la Investigación.

2.6.1 Método.

El método utilizado en la investigación es el deductivo, ya que éste permite, a partir del conocimiento global, llegar a conocer las áreas de resultado más importantes de cada uno de los talleres analizados.

2.6.2 Tipo de Estudio.

El tipo de estudio fue: transversal, analítico, no experimental y de campo.

Se considera transversal porque se hizo un corte en el tiempo utilizando para ello los meses de enero y febrero de 2003, en los que se recogió la información de las empresas dedicadas a la prestación de servicios de mecánica en el área de San Salvador y asociados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), sin que posteriormente se hiciera ningún seguimiento.

Se considera analítico porque se relacionaron las variables del estudio: el proyecto de implementación de un modelo de arrendamiento financiero y la generación de ventajas competitivas buscando causa y efecto entre ellos, es

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

decir cómo la formulación e implementación de un proyecto de arrendamiento financiero puede incidir en la obtención de ventajas competitivas para las empresas objeto de estudio.

También fue no experimental porque no se manipuló ninguna de las variables del estudio, y la información fue recolectada a través de la observación directa de las unidades de análisis.

Finalmente se consideró de campo porque los fenómenos en estudio se observaron en el escenario real de los actores sociales como son los empleados y propietarios de las empresas de servicios de mecánica automotriz afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), inmersos en su quehacer empresarial.

2.6.3 Instrumentos.

El instrumento de recolección de datos está dirigido a cada segmento o grupo de análisis; es decir, que se aplicó una guía de entrevista a los propietarios y un cuestionario a cada uno de los responsables de las áreas de análisis (Ver Anexo No. 8). Con estos instrumentos se recopiló la información pertinente a la situación que enfrentan las empresas dedicadas a la prestación de servicios automotrices de la ciudad de San Salvador afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), en relación con la implantación de un modelo de arrendamiento financiero que permita obtener ventajas competitivas.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Los instrumentos utilizados están diseñados sobre la base de preguntas de selección múltiple y cerradas, estructuradas en cuatro partes:

I Datos generales de identificación

II Datos generales del área

III Situación actual de la empresa

IV Necesidades de Equipo

2.6.4 Prueba Piloto.

Una vez elaborado el cuestionario se procedió a realizar la prueba piloto mediante una visita preliminar a tres talleres, en los cuales se solicitó aplicar los instrumentos para verificar si las respuestas obtenidas eran las necesarias para la investigación. Esto nos permitió mejorar los cuestionarios con el propósito de facilitar la recolección de información necesaria para la investigación.

2.6.5 Recolección de Datos.

Los datos se obtuvieron a través de visitas a cada uno de los talleres de la población, por medio de entrevistas y encuestas.

Los talleres están ubicados en el Bulevar Venezuela, Barrio Santa Anita, San Jacinto, San Miguelito, Lourdes; Colonias: 3 de Mayo, Vista Hermosa, 10 de Septiembre, Cucumacayán y Dolores.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.6.5.1 Tabulación de la Información.

Se tabularon las respuestas de las unidades primarias de análisis. Cada cuadro contiene las diferentes categorías de cada ítem y sus correspondientes frecuencias observadas.

2.6.5.2 Análisis de la Información.

El análisis de las respuestas se presenta para cada ítem del cuestionario haciendo una relación estadística de las mismas.

Al final también se hizo un cruce de las respuestas a fin de validar y dar constancia a la información.

2.6.5.3 Presentación de los Resultados.

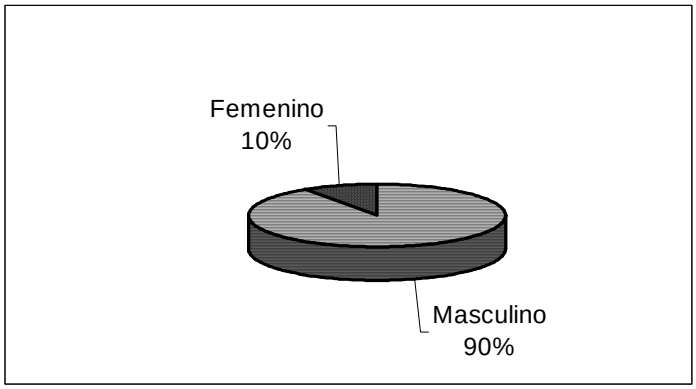
Los resultados se presentan mediante una distribución de frecuencias tanto absolutas como relativas, presentando en cada categoría los porcentajes de respuestas obtenidos para cada uno de los ítem examinados.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Resultados de Encuesta Realizada a Propietarios de los Talleres**

Sexo:

Categoría	f	%
Masculino	19	90.5%
Femenino	2	9.5%
Total	21	100%



Análisis:

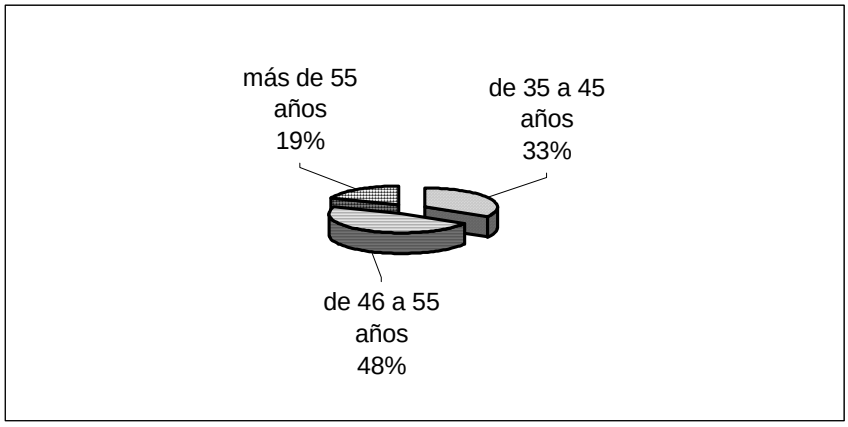
El 90% de los propietarios de talleres encuestados son hombres y el 10% son mujeres.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
La Tecnología y la Ciencia para el desarrollo de nuestro país

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Edad:

Categoría	f	%
de 35 a 45 años	7	33%
de 46 a 55 años	10	48%
más de 55 años	4	19%
Total	21	100%



Análisis:

De los 21 propietarios de talleres encuestados la mayoría tiene una edad que oscila entre los 46 y 55 años.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
La Tecnología y la Ciencia para el desarrollo de nuestro país

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

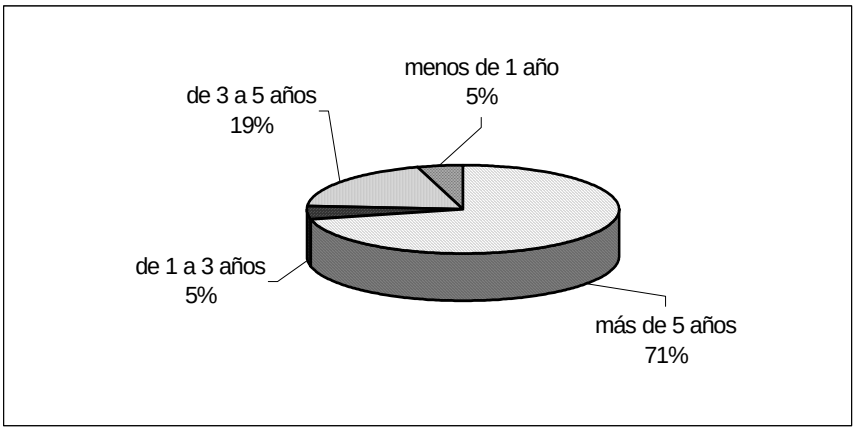
Pregunta No 1:

¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su taller?

Objetivo:

Conocer el tiempo de funcionamiento del taller.

Categoría	f	%
Más de 5 años	15	71%
De 1 a 3 años	1	5%
De 3 a 5 años	4	19%
Menos de 1 año	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

De los talleres en estudio el 71% tiene más de 5 años de funcionar y el 19% tiene de 3 a 5 años.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

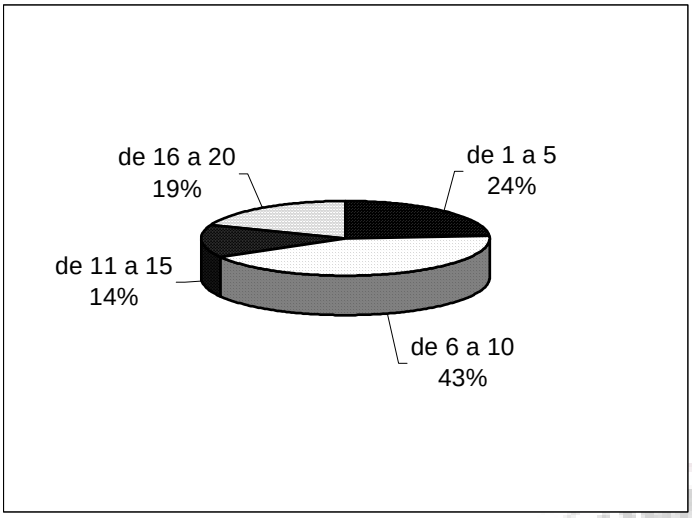
Pregunta No. 2

Cuando inició el taller ¿Cuántos vehículos atendían en el mes?

Objetivo:

Conocer la cantidad de vehículos que se atendían cuando se iniciaron los talleres.

Categoría	f	%
de 1 a 5	5	24%
de 6 a 10	9	43%
de 11 a 15	3	14%
de 16 a 20	4	19%
Total	21	100%



Análisis:

El 43% de los talleres atendían de 6 a 10 vehículos en el mes, el 24% atendía de 1 a 5 vehículos, el 19% de 16 a 20 vehículos y el 14% atendía de 11 a 15 vehículos en el mes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

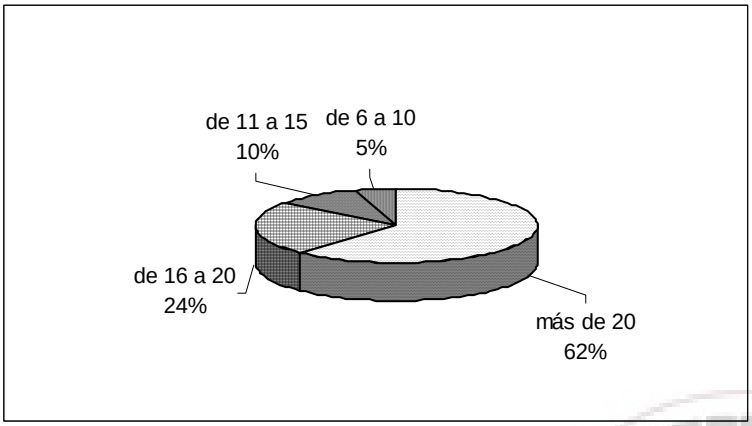
Pregunta No. 3

¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes, actualmente?

Objetivo:

Conocer en la actualidad el promedio de vehículos reparados.

Categoría	f	%
más de 20	13	62%
de 16 a 20	5	24%
de 11 a 15	2	10%
de 6 a 10	1	5%
Total	21	100%



Análisis

De los 21 propietarios de talleres en estudio, la mayoría, que representa el 62% repara más de 20 vehículos al mes, el 24% repara de 16 a 20 vehículos y el 10% repara de 11 a 15 vehículos en el mes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

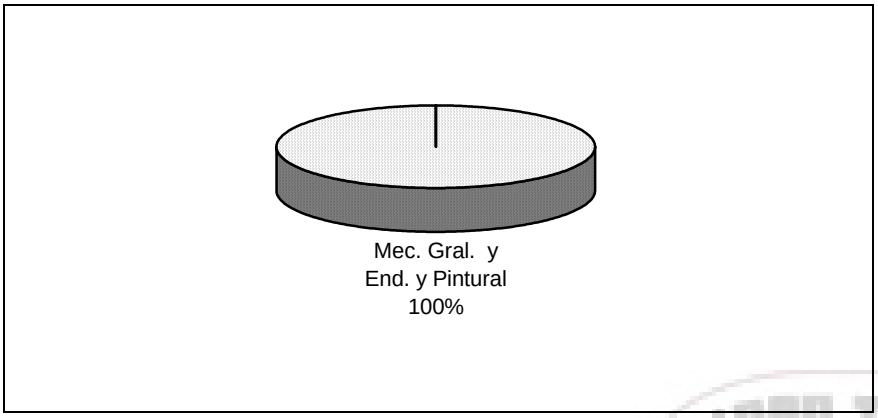
Pregunta No. 4

¿Qué tipo de servicios ofrece el taller?

Objetivo:

Conocer los servicios que los talleres ofrecen.

Categoría	f	%
Mecánica general y enderezado y pintura	21	100%
Total	21	100%



Análisis:

Todos los talleres encuestados, ofrecen servicios de mecánica general y enderezado y pintura.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

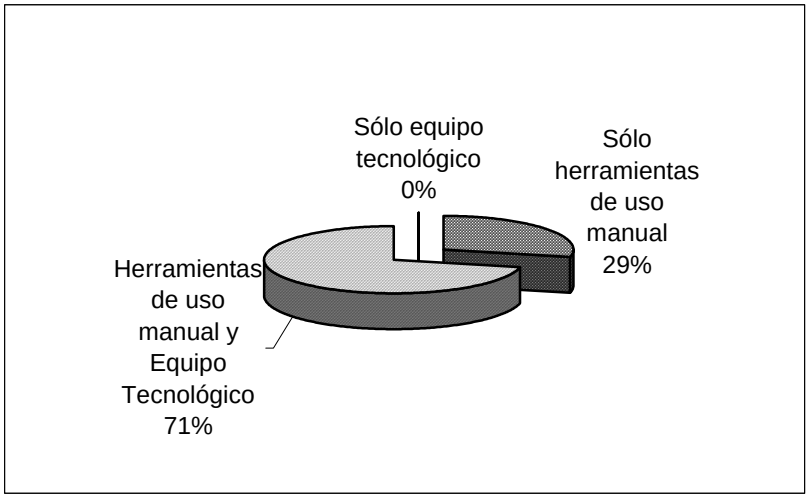
Pregunta No.5

¿Qué tipo de equipo posee el taller?

Objetivo:

Conocer con que tipo de herramientas cuentan los talleres.

Categoría	**f**	**%**
Sólo herramientas de uso manual	6	29%
Herramientas de uso manual y Equipo Tecnológico	15	71%
Sólo equipo tecnológico	0	0%
Total	21	100%



Análisis:

El 71% de los propietarios de talleres manifiestan que utilizan herramientas de uso manual y equipo tecnológico para reparar los vehículos y el 29% utiliza solamente herramientas de uso manual.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

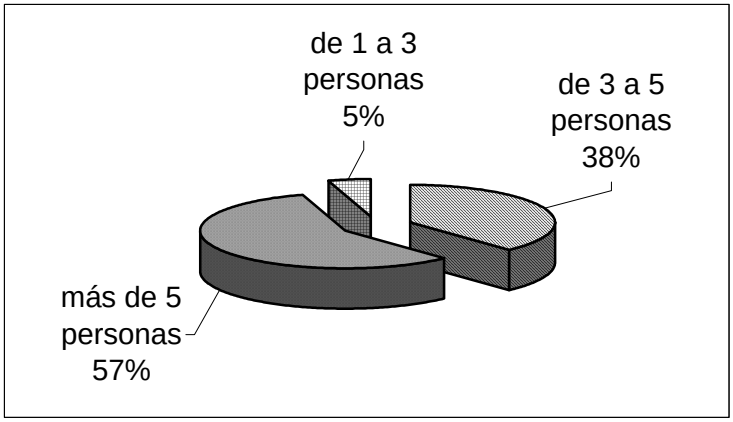
Pregunta No. 6

¿Cuántas personas laboran en su taller?

Objetivo:

Saber la cantidad de empleados que poseen los talleres

Categoría	f	%
de 1 a 3 personas	1	5%
de 3 a 5 personas	8	38%
Más de 5 personas	12	57%
Total	21	100%



Análisis:

El 57% de los talleres en estudio, tienen más de 5 personas laborando y el 38% tiene de 3 a 5 personas.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

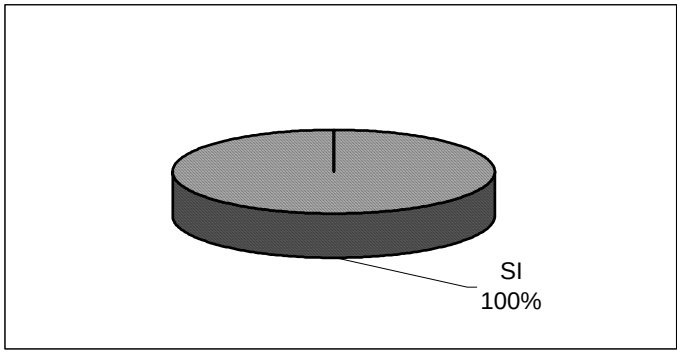
Pregunta No. 7

¿Existe personal especializado en cada área del taller?

Objetivo:

Conocer si los talleres cuentan con personal especializado.

Categoría	f	%
Si	21	100%
Total	21	100%



Análisis:

Todos los talleres cuentan con personal especializado.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

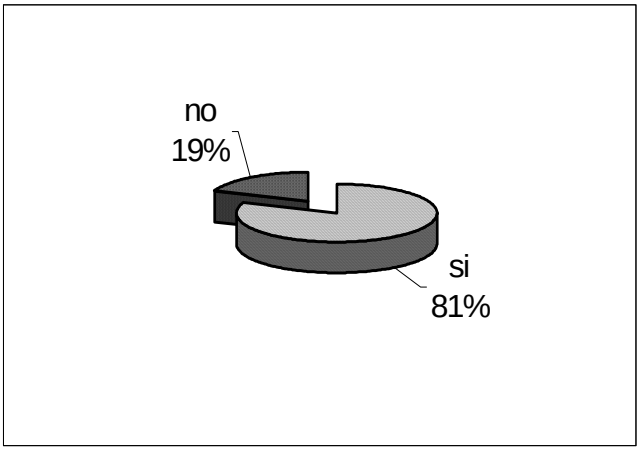
Pregunta No. 8

¿Considera usted que el taller brinda un servicio ágil?

Objetivo:

Conocer sí el servicio que prestan los talleres es ágil.

Categoría	f	%
Si	17	81%
No	4	19%
Total	21	100%



Análisis:

El 81% de los propietarios de talleres, manifestaron que brindan un servicio ágil y el 19% manifestó que no brindan un servicio ágil.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

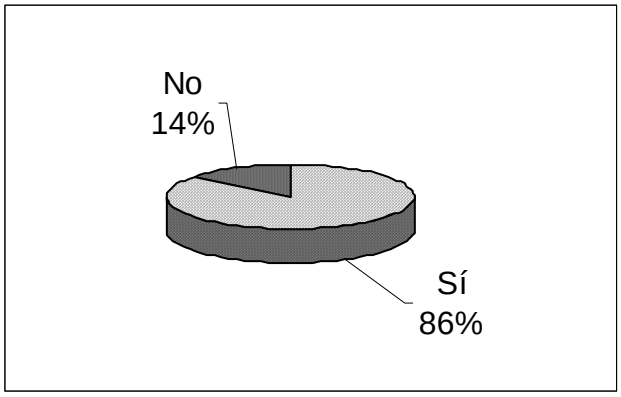
Pregunta No. 9

¿Considera usted que el taller brinda un servicio de calidad?

Objetivo:

Conocer si el servicio que los talleres brindan es de calidad.

Categoría	f	%
Si	18	86%
No	3	14%
Total	21	100%



Análisis:

El 86% de los propietarios encuestados manifestaron que sus talleres brindan un servicio de calidad, porque se esmeran en los trabajos, mientras que el 14% dijeron que no brindan un servicio de calidad por la falta de tecnología.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

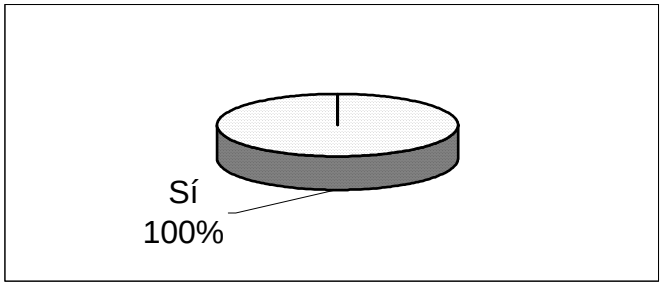
Pregunta No. 10

¿Considera usted que el taller ofrece precios justos?

Objetivo:

Conocer si los precios que ofrecen los talleres son justos

Categoría	f	%
Sí	21	100%
Total	21	100%



Análisis:

Todos los propietarios de los talleres, manifestaron que el precio de los servicios que ofrecen es justo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No. 11

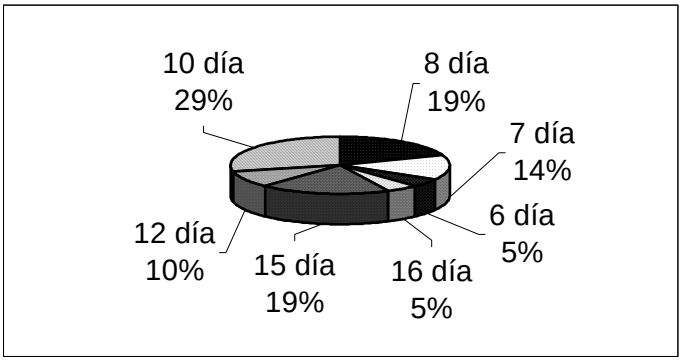
¿Cuánto tiempo, en promedio, se tardaría para hacer una reparación mayor?

Objetivo:

Conocer en cuánto tiempo realizan una reparación mayor

Ajuste completo de motor

Categoría	f	%
6 día	1	5%
7 día	3	14%
8 día	4	19%
10 día	6	29%
12 día	2	10%
15 día	4	19%
16 día	1	5%
TOTAL	21	100%



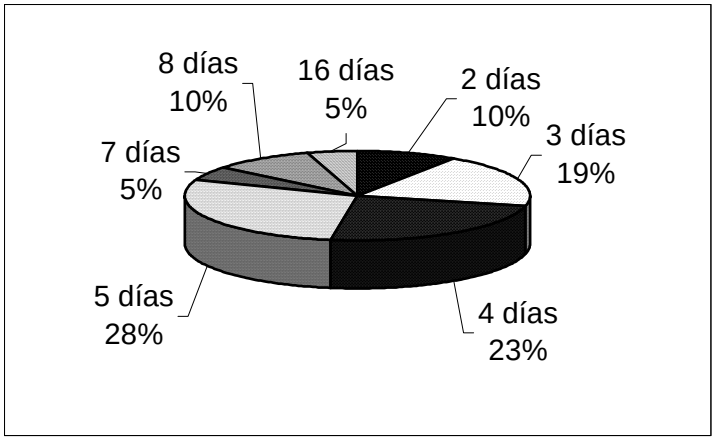
Análisis:

Según lo manifestado por los propietarios encuestados, para realizar un ajuste completo de motor, el 28% se tarda 10 días, el 19% se tarda 15 días, otro 19% se tarda 8 días, el 14% se tarda 7 días, el 10% se tarda 12 días y un 5% se tarda 16 días,

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Reparación de caja

Categoría	f	%
2 días	2	10%
3 días	4	20%
4 días	5	25%
5 días	6	30%
7 días	1	5%
8 días	2	10%
16 días	1	5%
TOTAL	21	100%



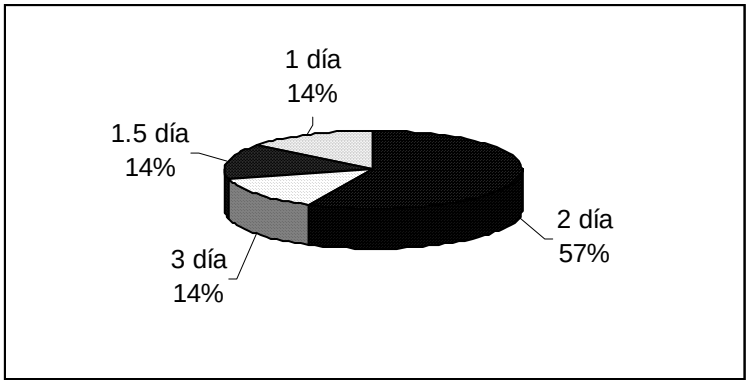
Análisis:

El 30% de los propietarios de talleres manifestaron, que se tardan 5 días en hacer una reparación total de caja, el 25% se tarda 4 días, el 20% se tarda 3 días, un 10% se tarda 8 días, otro 10% se tarda 2 días y un 5% se tarda 7 días.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Reparación de clutch

Categoría	f	%
1 día	3	14%
1.5 día	3	14%
2 día	12	57%
3 día	3	14%
Total	21	100%



Análisis:

El 57% de los propietarios de talleres en estudio, manifiestan que se tardan 2 días en una reparación total de clutch, el 14% se tarda 1 día y medio, otro 14% se tarda un día y otro 14% se tarda tres días.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No.12

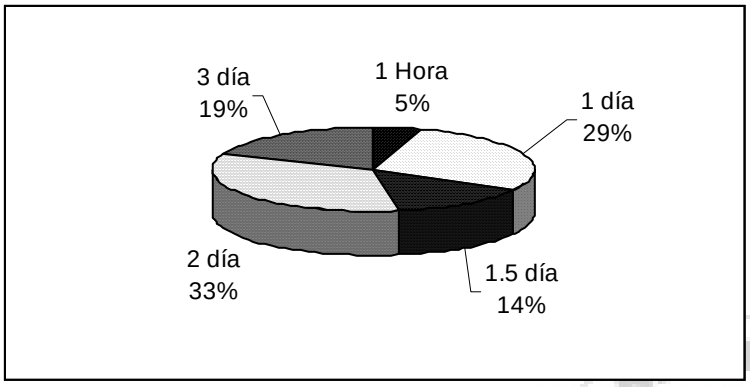
¿Cuál es el tiempo promedio para una reparación menor?

Objetivo:

Conocer el tiempo que tardan los talleres en una reparación menor

Reparación completa de frenos

Categoría	f	%
1 Hora	1	5%
1 día	6	29%
1.5 día	3	14%
2 día	7	33%
3 día	4	19%
TOTAL	21	100%



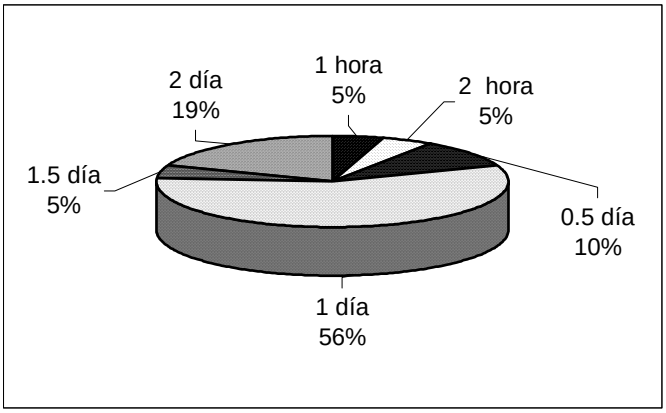
Análisis:

Según lo manifestado por el 33% de los propietarios, se tardan 2 días en realizar una reparación completa de frenos, el 29% se tarda 1 día, el 19% se tarda 3 días y el 14% se tarda un día y medio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Afinado menor

Categoría	f	%
1 hora	1	5%
2 hora	1	5%
0.5 día	2	10%
1 día	12	56%
1.5 día	1	5%
2 día	4	19%
TOTAL	21	100%



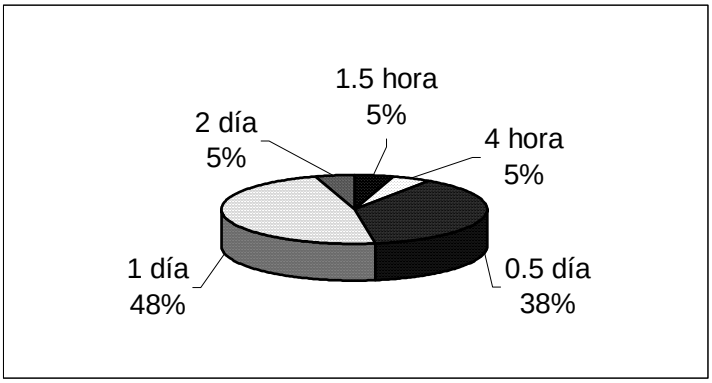
Análisis:

El 56% de propietarios de talleres encuestados, se tardan 1 día en realizar un afinado menor, el 19% se tarda 2 días y el 10% se tarda medio día.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Cambio de amortiguadores

Categoría	f	%
1.5 hora	1	5%
4 hora	1	5%
0.5 día	8	38%
1 día	10	48%
2 día	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

El 48% de los propietarios, se tardan 1 día en realizar un cambio de amortiguadores, el 38% se tarda medio día.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

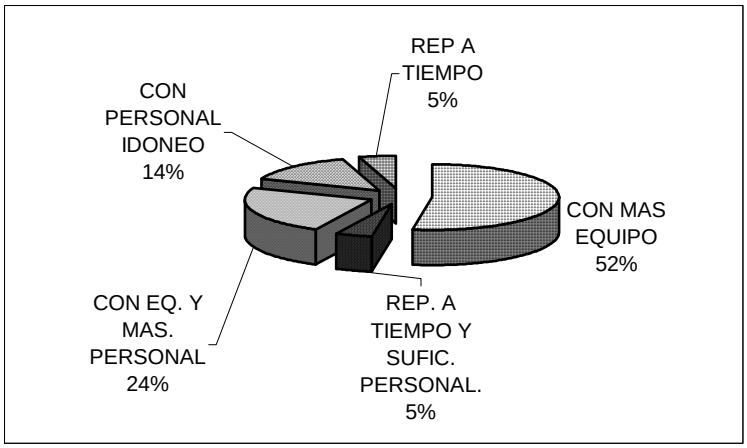
Pregunta No. 13

¿Cómo se podrían disminuir esos tiempos?

Objetivo:

Conocer de qué maneras, los propietarios de talleres pueden disminuir los tiempos de reparación.

Categoría	f	%
Con más equipo	11	52%
Reparación a tiempo y suficiente personal	1	5%
Con equipo y más personal	5	24%
Con personal idóneo	3	14%
Repuestos a tiempo	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

Los tiempos de reparación de vehículos, se pueden disminuir con más equipo, según lo manifestado por el 52% de los propietarios de talleres; seguido por el 24% que dice que el tiempo se disminuye con más equipo y más personal; el 14% dice que con el personal idóneo y el 5% restante, dice que con repuestos a tiempo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

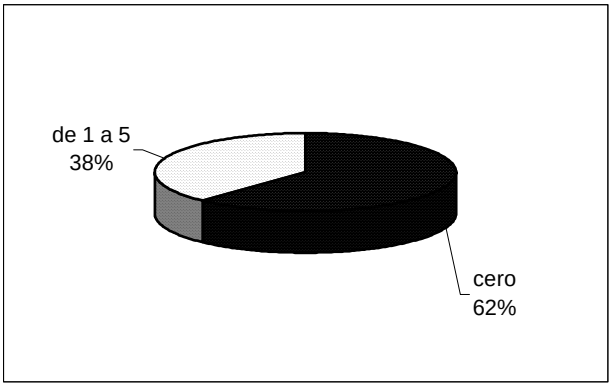
Pregunta No. 14

¿Cuál es el promedio de reclamos en el mes?

Objetivo:

Conocer la cantidad de reclamos que los talleres tienen al mes.

Categoría	f	%
cero	13	62%
de 1 a 5	8	38%
Total	21	100%



Análisis

El 62% de propietarios de talleres, no tienen reclamos en el mes, únicamente el 38% tiene de 1 a 5 reclamos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

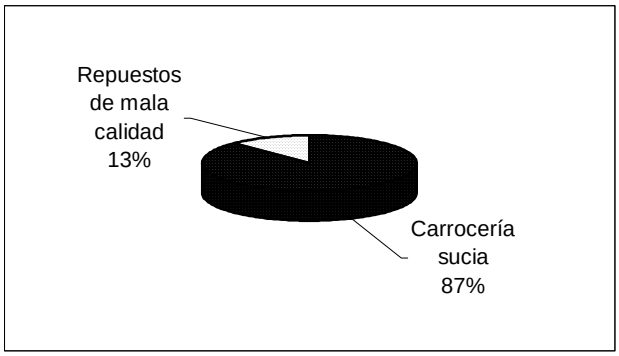
Pregunta No. 15

¿Cuáles son las principales causas de reclamos?

Objetivo:

Saber cuales son las razones por las cuales se dan los reclamos.

Categoría	f	%
Carrocería sucia	7	87%
Repuestos de mala calidad	1	13%
Total	8	100%



Análisis:

De los 8 propietarios que tienen reclamos, manifestaron que las principales causas de reclamos son por carrocería sucia que representa un 87% y los repuestos de mala calidad, que representa un 13%.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

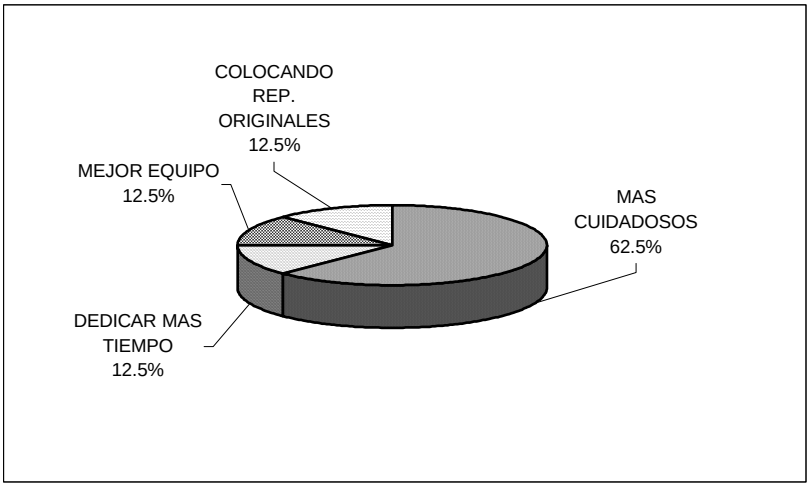
Pregunta No. 16

¿Cómo se pueden eliminar los reclamos?

Objetivo:

Conocer de que maneras se pueden eliminar los reclamos.

Categoría	f	%
Mas cuidadosos	5	62.5%
Dedicar mas tiempo	1	12.5%
Mejor equipo	1	12.5%
Colocando rep. Originales	1	12.5%
Total	8	100%



Análisis:

De los 8 propietarios que manifestaron que tenían reclamos, el 62.5% de ellos contestaron que éstos se pueden disminuir siendo más cuidadosos al revisar los vehículos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

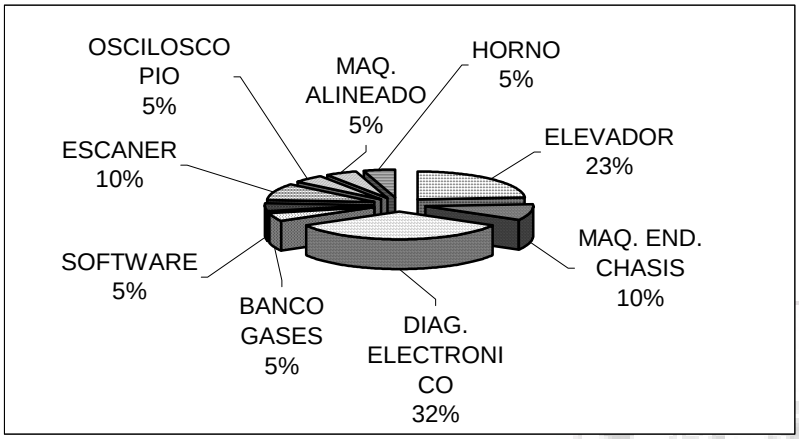
Pregunta 17

¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiriría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Objetivo:

Conocer los equipos que se necesitan para mejorar el taller.

Categoría	f	%
Elevadores	5	23%
Maq. End. Chasis	2	10%
Diag. Electrónico	7	32%
Banco gases	1	5%
Software	1	5%
Escaner	2	10%
Osciloscopio	1	5%
Maq. Alineadora	1	5%
Horno	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

El 32% de los propietarios encuestados, manifiestan que si contaran con el recurso económico, lo que ellos adquirirían fuera un equipo de diagnóstico electrónico, el 23% compraría elevadores.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

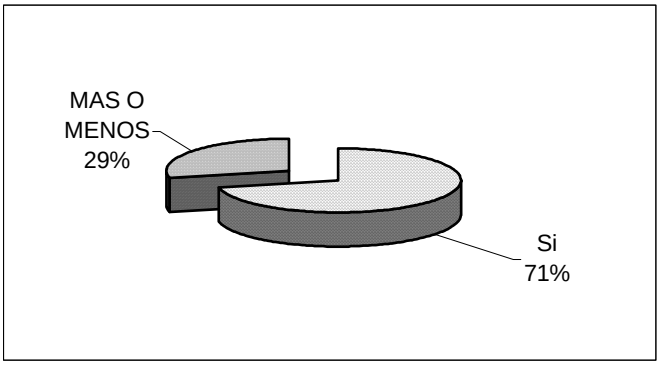
Pregunta No. 18

De acuerdo a su criterio, ¿considera usted que el taller es rentable?

Objetivo:

Conocer según lo que manifiestan los propietarios, si el taller es rentable.

Categoría	f	%
Sí	15	71%
Más o menos	6	29%
Total	21	100%



Análisis:

De los 21 propietarios encuestados, 15 manifestaron que el taller era rentable; mientras que el restante consideró que era más o menos rentable.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

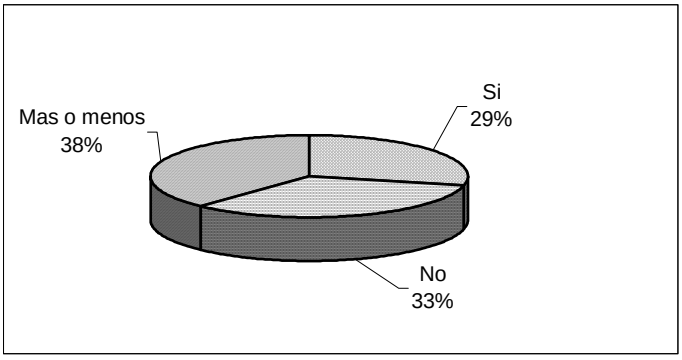
Pregunta No. 19

De acuerdo a su criterio, ¿considera usted que su taller es competitivo en el mercado?

Objetivo:

Conocer de a cuerdo a lo que piensan los propietarios, si los talleres son competitivos.

Categoría	f	%
Si	6	29%
No	7	33%
Mas o menos	8	38%
Total	21	100%



Análisis:

El 38% de los propietarios, consideran que sus talleres son más o menos competitivos, el 33% piensan que no son competitivos y el 29% consideran que sí son competitivos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

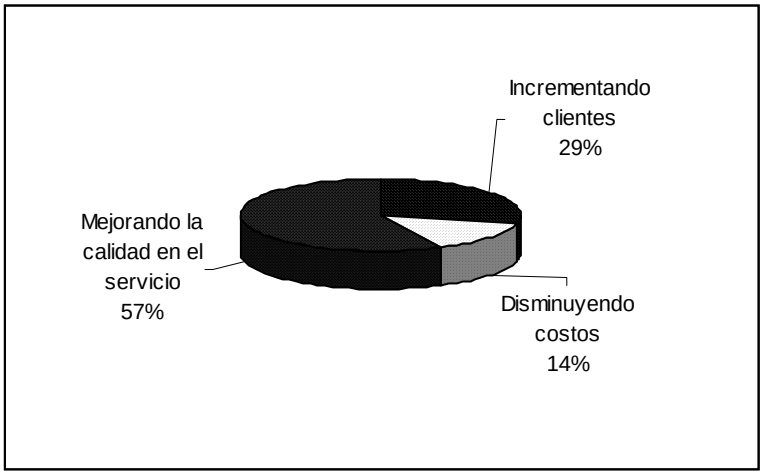
Pregunta No. 20

Si su respuesta anterior fue negativa, ¿cómo considera usted que pudiera ser competitivo?

Objetivo:

Conocer de que manera los talleres pueden ser competitivos.

Categorías	f	%
Incrementando clientes	2	29%
Disminuyendo costos	1	14%
Mejorando la calidad en el servicio	4	57%
Total	7	100%



Análisis:

El 57% de los propietarios, consideran que el taller puede mejorar su competitividad, mejorando la calidad en el servicio; el 29% considera que incrementando clientes se volverán más competitivos; y el 14% considera que disminuyendo costos se volverán más competitivos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

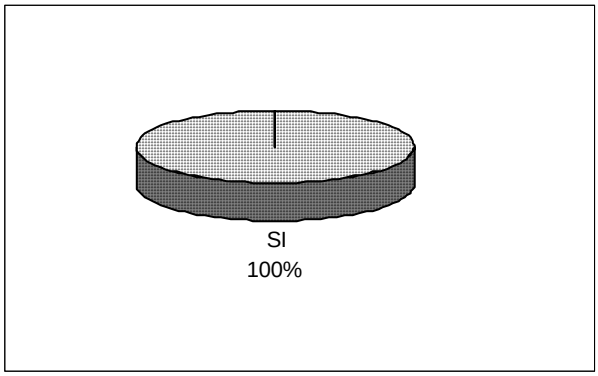
Pregunta No. 21

¿Está usted dispuesto a utilizar alguna herramienta financiera para mejorar la competitividad del taller?

Objetivo:

Conocer si los propietarios de talleres, están dispuestos a utilizar alguna herramienta financiera, para mejorar la competitividad de los talleres.

Categoría	f	%
Si	21	100%
Total	21	100%



Análisis:

Todos los propietarios encuestados, están dispuestos a utilizar una herramienta financiera para mejorar la competitividad en los talleres, por que no cuentan con el dinero para adquirir equipos al contado.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

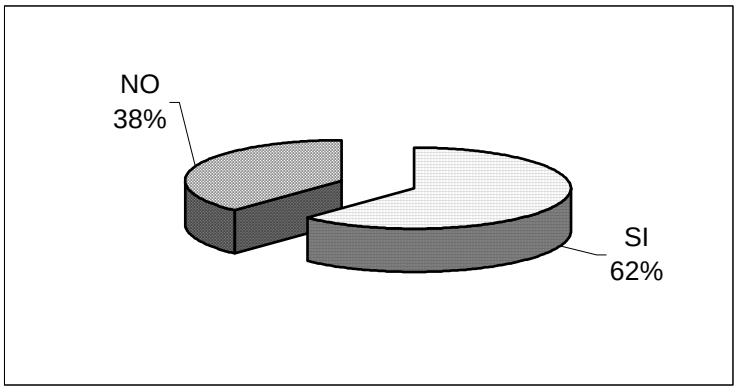
Pregunta No. 22

¿Ha escuchado sobre el Arrendamiento Financiero (leasing)?

Objetivo:

Saber si los propietarios de los talleres, han escuchado sobre el arrendamiento financiero.

Categoría	**f**	**%**
Si	13	62%
No	8	38%
Total	21	100%



Análisis:

De los 21 propietarios de talleres en estudio, 62% si han escuchado sobre el arrendamiento financiero y 38% no han escuchado.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

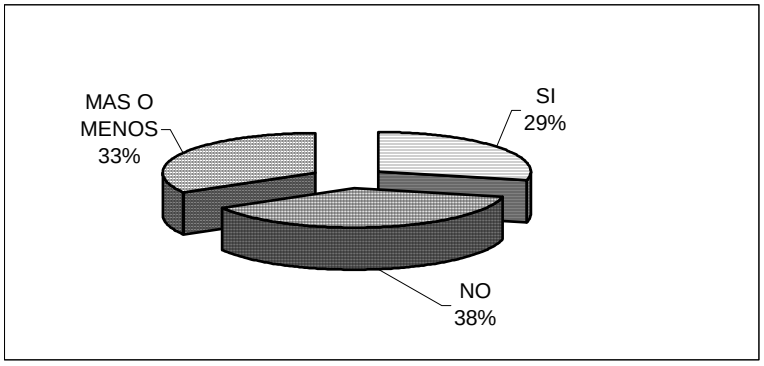
Pregunta No. 23

¿Sabe como funciona el arrendamiento financiero (leasing)?

Objetivo:

Conocer si los propietarios de los talleres, saben como funciona el arrendamiento financiero.

Categoría	f	%
Si	6	29%
No	8	38%
Mas o menos	7	33%
Total	21	100%



Análisis:

El 38% de los propietarios encuestados no saben como funciona el arrendamiento financiero, el 33% sabe más o menos como funciona y el 29% sí sabe como funciona.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

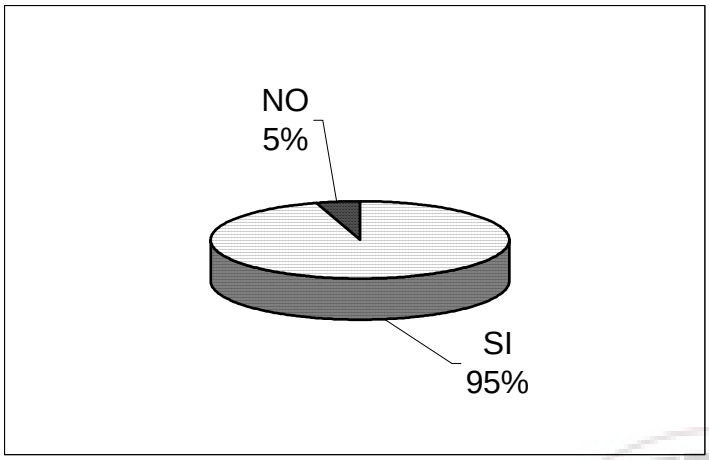
Pregunta No. 24

¿Considera usted que el arrendamiento financiero o (leasing) podría beneficiarlo?

Objetivo:

Conocer si los propietarios consideran que el arrendamiento financiero los puede beneficiar.

Categoría	f	%
Si	20	95%
No	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

El 95% de los propietarios de talleres en estudio, consideran que el arrendamiento financiero si los puede beneficiar.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

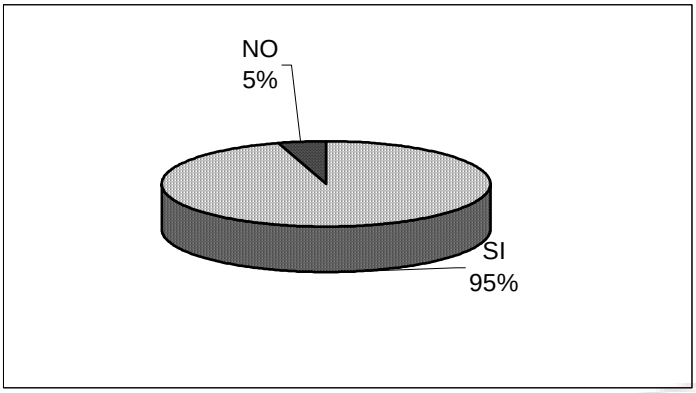
Pregunta No. 25

¿Estaría dispuesto a implementar un modelo de arrendamiento financiero o (leasing)?

Objetivo:

Conocer si los propietarios de talleres están dispuestos a implementar un modelo de arrendamiento financiero.

Categoría	f	%
Si	20	95%
No	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

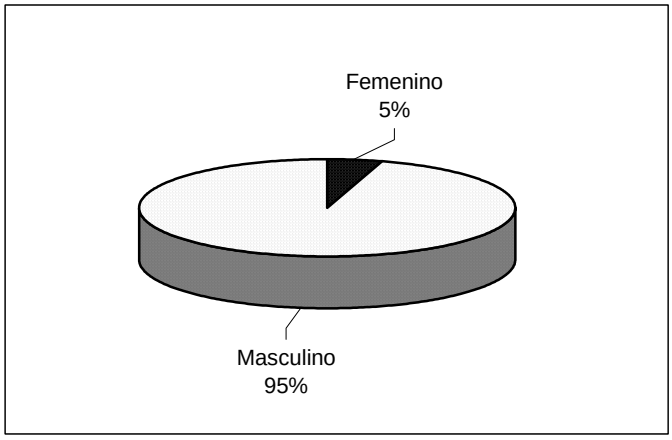
De los propietarios de talleres, el 95% de ellos están dispuestos a implementar el arrendamiento financiero (leasing), porque es una forma de financiar el equipo que ellos necesitan.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Mecánica General**

Sexo

Categoría	f	%
Femenino	1	5%
Masculino	20	95%
Total	21	100%



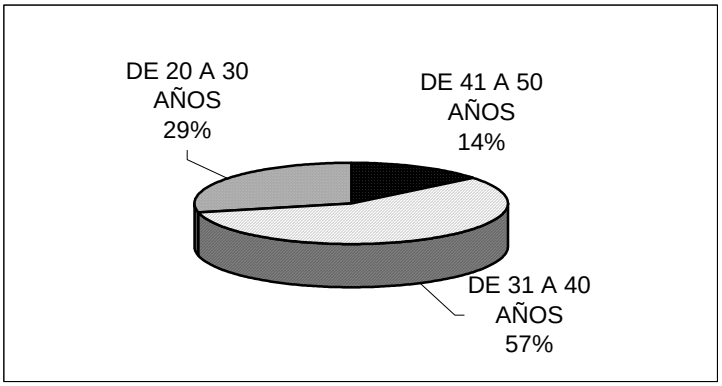
Análisis:

De los responsables del área de mecánica general encuestados, el 95 % son hombres.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Edad:

Categoría	f	%
De 41 a 50 años	3	14%
De 31 a 40 años	12	57%
De 20 a 30 años	6	29%
Total	21	100%



Análisis:

Del total de los responsables de ésta área, el 57% oscila entre las edades de 31 a 40 años y el 29% oscila entre los 20 y 30 años de edad, mientras que sólo el 14% se encuentra entre las edades de 41 a 50 años.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

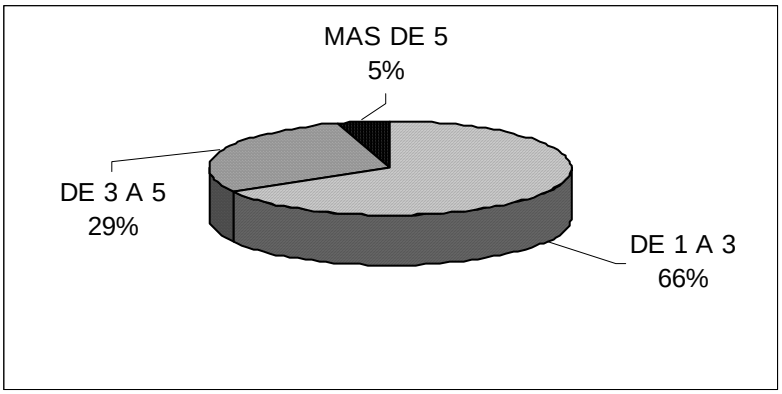
Pregunta No. 1:

¿Cuántas personas están asignadas a su área?

Objetivo:

Saber con cuánto personal cuentan en ésta área.

Categoría	f	%
De 1 a 3	14	66%
De 3 a 5	6	29%
Mas de 5	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

El 66% de los talleres tiene de 1 a 3 personas en el área de mecánica general y el 29% tiene de 3 a 5 personas.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No. 2:

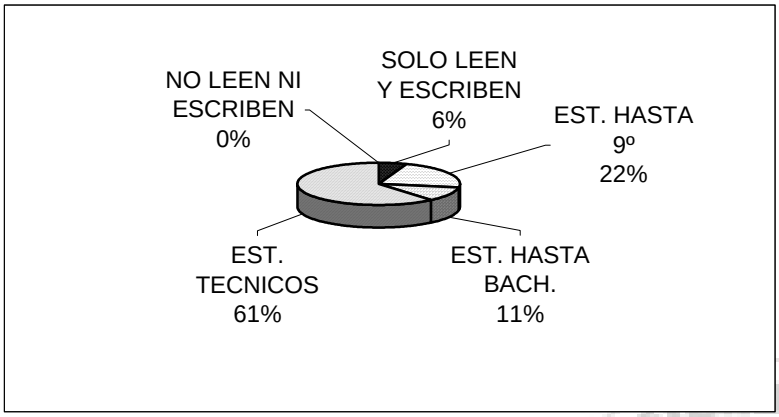
Del personal asignado a su área

a) ¿Cuántos no saben leer ni escribir?
b) ¿Cuántos sólo saben leer y escribir?
c) ¿Cuántos han cursado hasta 9º grado?
d) ¿Cuántos han estudiado bachillerato?
e) ¿Cuántos han estudiado algún técnico?

Objetivo:

Conocer el nivel de preparación académica del personal que labora en el área de mecánica general.

Categoría	f	%
No leen ni escriben	0	0%
Solo leen y escriben	3	6%
Estudios hasta 9º	12	22%
Estudios hasta bachillerato	6	11%
Est. Técnicos	33	61%
Totales	54	100%



Análisis:

Del personal asignado al área, el 61% ha realizado estudios técnicos en el área, el 11% ha realizado estudios de bachillerato y el 9% ha estudiado hasta noveno grado[22].

[22] El total de la muestra varia ya que la pregunta va orientada a conocer el nivel académico de los empleados del área de mecánica general.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

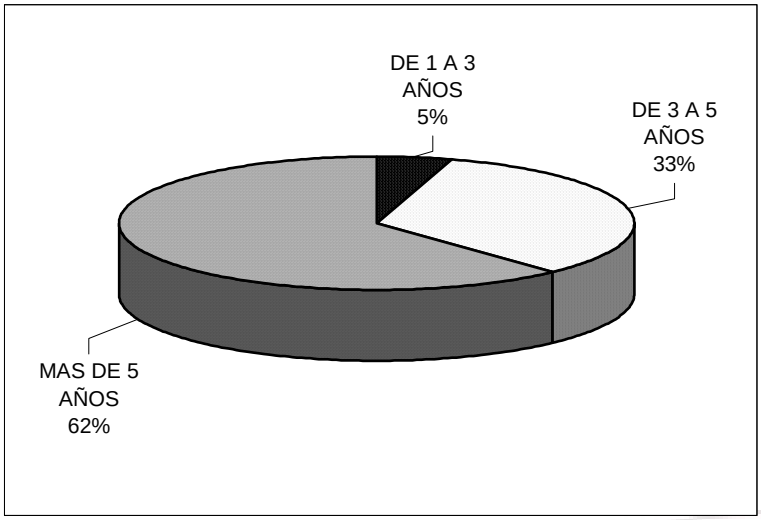
Pregunta No. 3:

¿Cuántos años de experiencia tiene el personal asignado a su área?

Objetivo:

Saber cuántos años de experiencia tiene el personal asignado a ésta área.

Categoría	f	%
De 1 a 3 años	1	5%
De 3 a 5 años	7	33%
Mas de 5 años	13	62%
Totales	21	100%



Análisis:

El 62% del personal asignado al área, posee más de 5 años de experiencia y el 33% posee de 3 a 5 años de experiencia.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

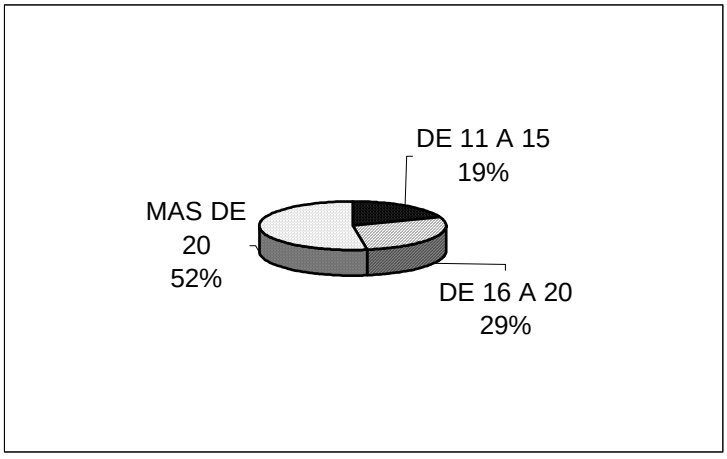
Pregunta No. 4:

¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes?

Objetivo:

Saber qué cantidad de vehículos son reparados en el área de mecánica general.

Categoría	f	%
De 11 a 15	4	19%
De 16 a 20	6	29%
Mas de 20	11	52%
Totales	21	100%



Análisis:

Del total de talleres, el 52% atiende más de 20 vehículos en el mes; el 29% atiende entre 16 y 20 vehículos y el 19% atiende entre 11 y 15 vehículos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No. 5:

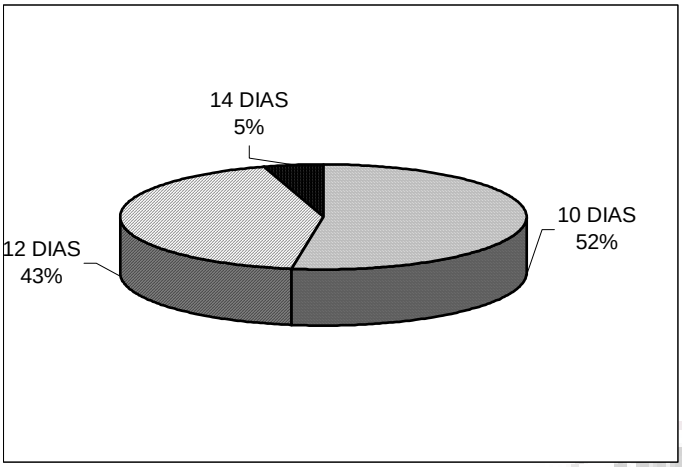
¿Cuánto tiempo, en promedio, se tardan para hacer una reparación mayor?:

Objetivo:

Conocer en cuánto tiempo realizan un reparación mayor.

Ajuste completo de motor

Categoría	f	%
10 días	11	52%
12 días	9	43%
14 días	1	5%
Totales	21	100%



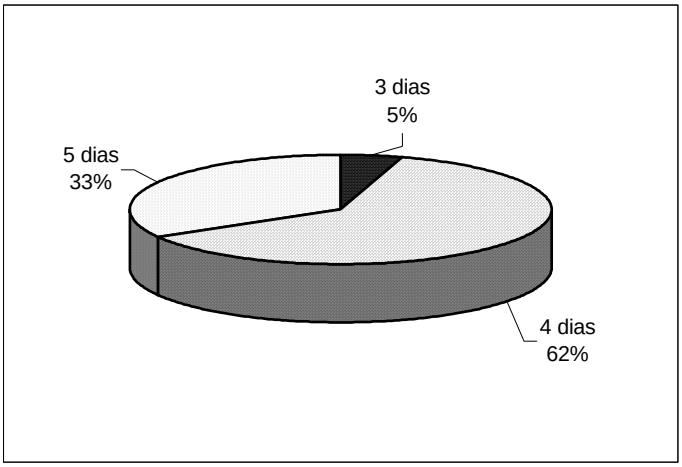
Análisis:

El 52% de los talleres realizan el ajuste completo de motor en 10 días y un 43% lo realiza en 12 días.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Reparación de Caja de Velocidades

Categoría	f	%
3 días	1	5%
4 días	13	62%
5 días	7	33%
Totales	21	100%



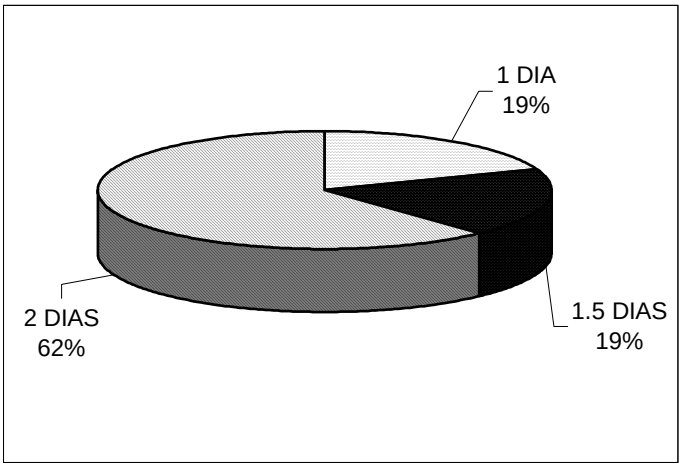
Análisis:

El 62% de los talleres se llevan cuatro días para reparar una caja de velocidades y el 33% lo hace en cinco días.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Reparación de clutch

Categoría	f	%
1 Día	4	19%
1.5 Días	4	19%
2 Días	13	62%
Totales	21	100%



Análisis:

El 62% de los talleres se llevan dos días en reparar un clutch por completo, un 19% lo hace en un día y otro 19% lo hace en un día y medio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No. 6:

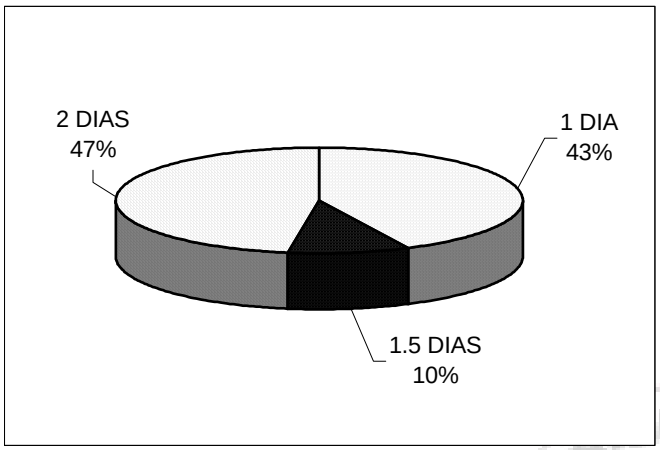
¿Cuál es el tiempo promedio para una reparación menor?

Objetivo:

Conocer el tiempo que se llevan en realizar una reparación menor.

Reparación completa de frenos

Categoría	f	%
1 día	9	43%
1.5 días	2	10%
2 días	10	47%
Totales	21	100%



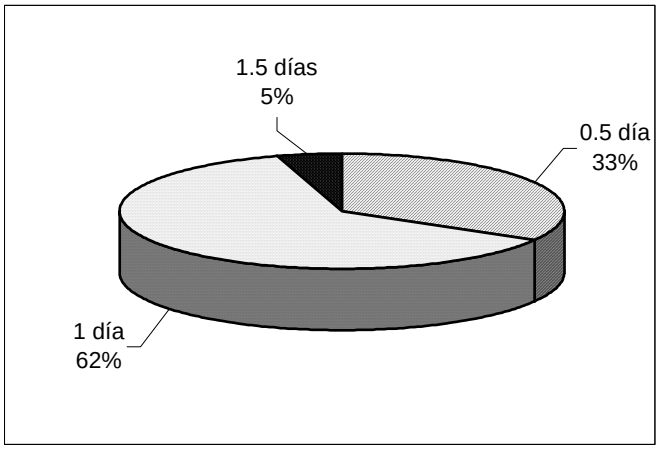
Análisis:

Del total de responsables de área encuestados, el 47% manifiesta que se tardan dos días en reparar completamente los frenos y el 43% se tarda un día.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Afinado menor

Categoría	f	%
0.5 día	7	33%
1 día	13	62%
1.5 días	1	5%
Totales	21	100%



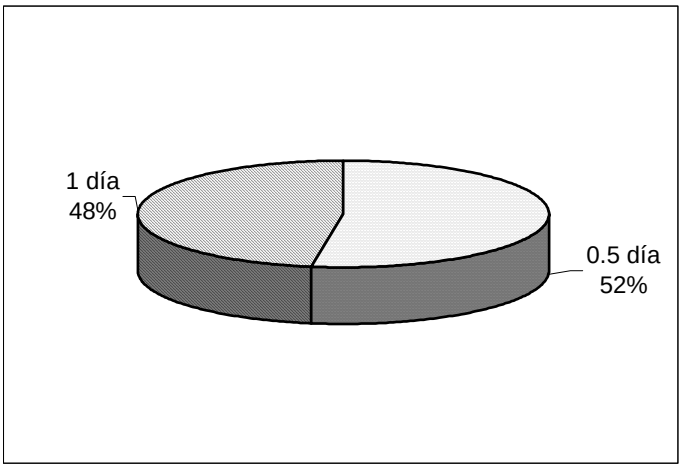
Análisis:

El 62% de los talleres, se tardan un día en realizar un afinado menor, mientras que el 33% se tardan medio día.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Cambio de amortiguadores

Categoría	f	%
0.5 día	11	52%
1 día	10	48%
Totales	21	100%



Análisis:

El 52% de los talleres se tardan medio día en cambiar los amortiguadores, mientras que el 48% se tardan un día.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

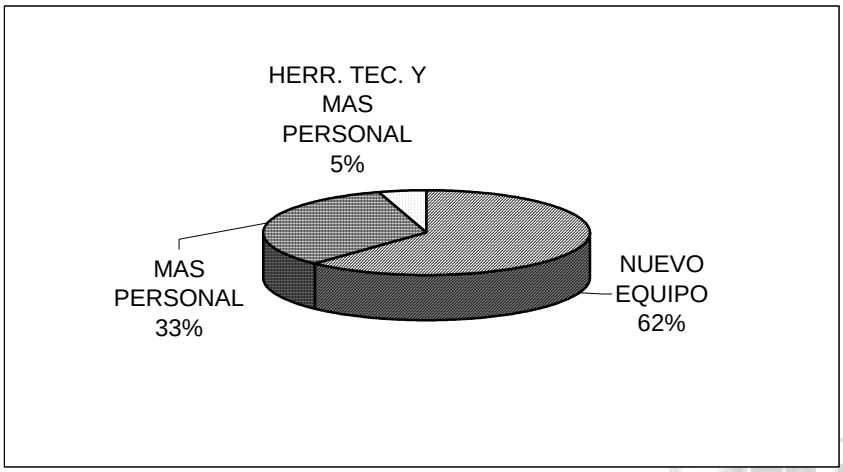
Pregunta No. 7:

¿Cómo se podrían disminuir esos tiempos?

Objetivo:

Conocer la opinión de los responsables de área sobre como disminuir los tiempos de reparación.

Categoría	f	%
Nuevo equipo	13	62%
Mas personal	7	33%
Herr. Tec. y más personal	1	5%
Totales	21	100%



Análisis:

El 62% de los responsables del área de mecánica general consideran que los tiempos se pueden mejorar a través de la obtención de nuevo equipo y el 33% considera que se pueden disminuir con la contratación de mas personal.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

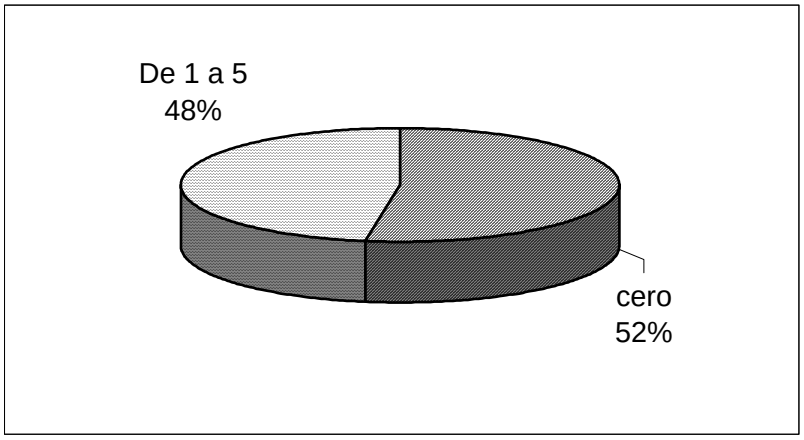
Pregunta No. 8:

¿Cuál es el promedio de reclamos en el mes?

Objetivo:

Conocer la cantidad promedio de reclamos en un mes.

Categoría	f	%
Cero	11	52%
De 1 a 5	10	48%
Totales	21	100%



Análisis:

El 52% de los responsables de área manifiestan que no tienen reclamos, mientras que el 48% de ellos, manifiestan que tienen entre 1 y 5 reclamos en el mes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

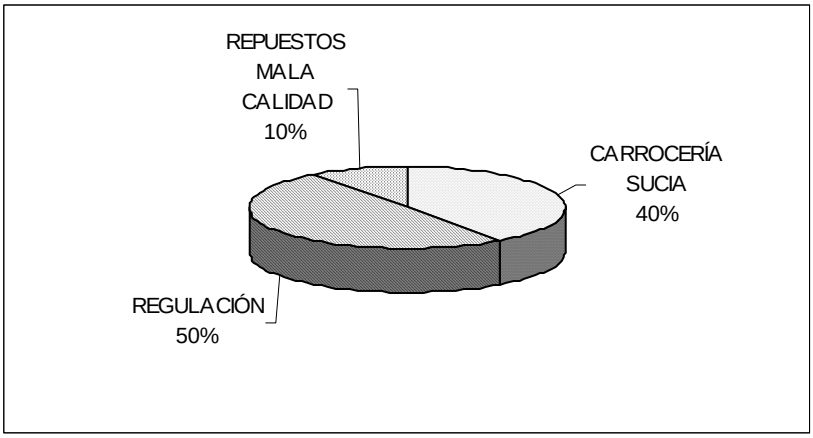
Pregunta No. 9:

¿Cuáles son las principales causa de reclamo?

Objetivo:

Conocer cuales son la principales causas de reclamo.

Categoría	f	%
Carrocería sucia	4	40%
Regulación	5	50%
Repuestos de mala calidad	1	10%
Totales	10	100%



Análisis:

De los diez talleres que manifestaron que tenían entre 1 y 5 reclamos, el 50% dice que los reclamos son por regulación de los trabajos realizados y el 40% dice que los reclamos son por carrocería sucia.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

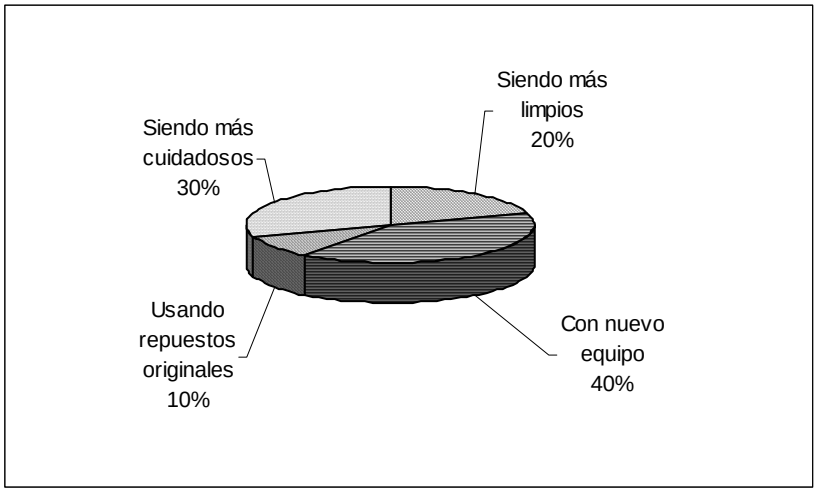
Pregunta No. 10:

¿Cómo se pueden eliminar los reclamos?

Objetivo:

Conocer la opinión de los responsables del área sobre cómo disminuir los reclamos.

Categoría	f	%
Siendo más limpios	2	20%
Con nuevo equipo	4	40%
Usando repuestos originales	1	10%
Siendo más cuidadosos	3	30%
Totales	10	100%



Análisis:

De los diez talleres que tienen reclamos, el 40% manifestó que éstos se podían reducir al contar con equipo nuevo, un 30% dijo que siendo más cuidadosos, un 20% dijo que siendo más limpios y el 10% restante dijo que se podían disminuir utilizando repuestos originales.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

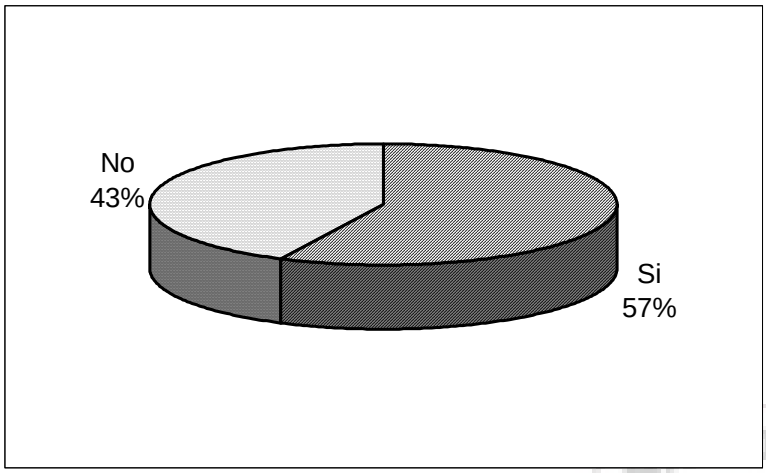
Pregunta No. 11:

Utilizando el equipo y herramientas que tiene el taller actualmente, ¿Podría diagnosticar la falla de un vehículo fuel injection?

Objetivo:

Determinar si el taller cuenta con el equipo adecuado para realizar un diagnóstico electrónico.

Categoría	f	%
Si	12	57%
No	9	43%
Totales	21	100%



Análisis:

El 57% de los talleres si están en la capacidad realizar un diagnóstico electrónico y el 43% no tiene esa capacidad.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

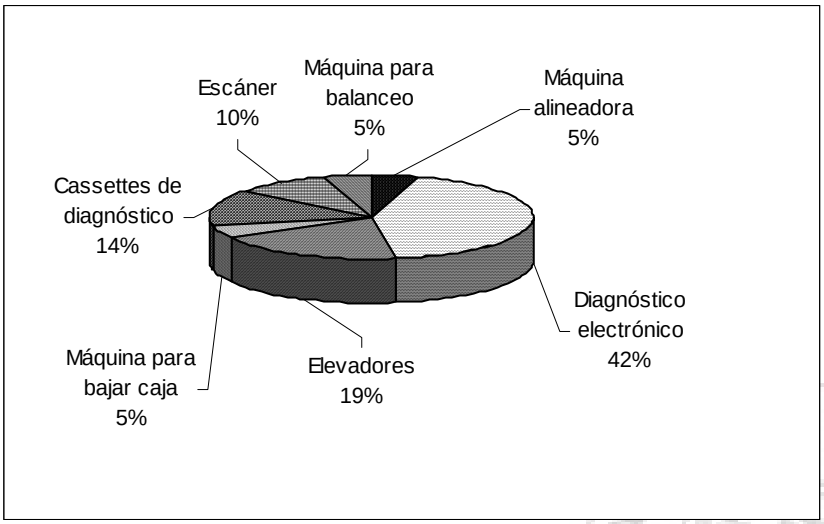
Pregunta No. 12:

¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiriría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Objetivo:

Conocer las necesidades de equipamiento que tienen los talleres.

Categoría	f	%
Máquina alineadora	1	5%
Diagnóstico electrónico	9	42%
Elevadores	4	19%
Máquina para bajar caja	1	5%
Cassettes de diagnóstico	3	14%
Escáner	2	10%
Máquina para balanceo	1	5%
Totales	21	100%



Análisis:

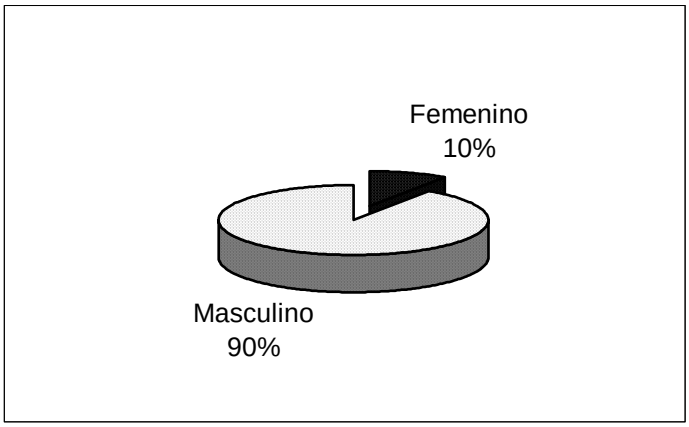
El 42% de los responsables del área están interesados en adquirir equipo para diagnóstico electrónico; un 19% está interesado en elevadores, mientras que el 14% desea actualizar los cassettes del diagnóstico electrónico.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Enderezado y Pintura**

Sexo:

Categoría	f	%
Femenino	2	10%
Masculino	19	90%
Totales	21	100%



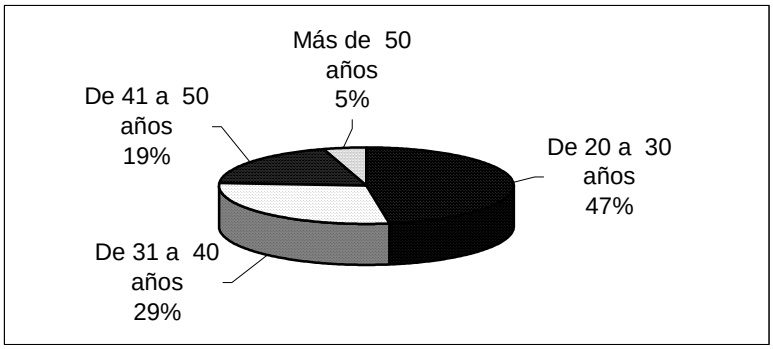
Análisis:

El 90% de los responsables del Área de Enderezado y Pintura es personal masculino siendo mujeres únicamente un 10%.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Edad:

Categoría	f	%
De 20 A 30 Años	10	47%
De 31 A 40 Años	6	29%
De 41 A 50 Años	4	19%
Mas De 50 Años	1	5%
Totales	21	100%



Análisis:

El 47% del total de la población encuestada se encuentra en edades que oscilan entre los 20 y 30 años y un 29% entre los 31 y 40 años.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

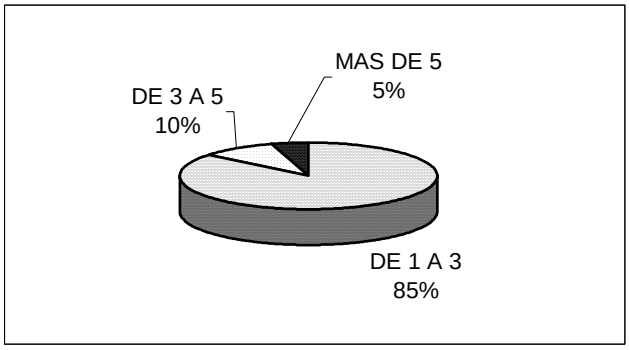
Pregunta No.1

¿Cuántas personas están asignadas a su área?

Objetivo:

Conocer el número de personas asignadas al Área de Enderezado y Pintura.

Categoría	f	%
De 1 a 3	18	86%
De 3 a 5	2	10%
Mas de 5	1	5%
Totales	21	100%



Análisis:

El 85% de talleres encuestados tienen asignadas de 1 a 3 personas en el área, un 10% tiene de 3 a 5 personas y un 5% cuenta con más de 5 personas en el área.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

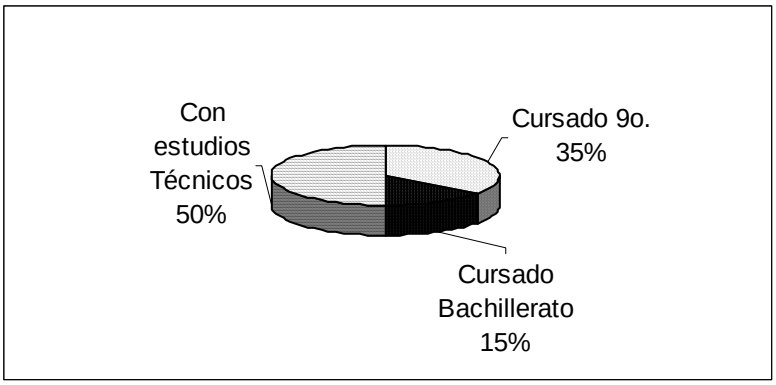
Pregunta No. 2

Nivel académico del personal asignado al área

Objetivo:

Conocer el grado académico con que cuenta el personal del Área de Enderezado y Pintura.

Categoría	f	%
9o. Grado	14	35%
Bachillerato	6	15%
Técnico	20	50%
Totales	40	100%



Análisis:

El 50% de los responsables del Área de Enderezado y Pintura de los 21 talleres encuestados han realizado estudios técnicos y un 35% han cursado hasta 9º grado[23].

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

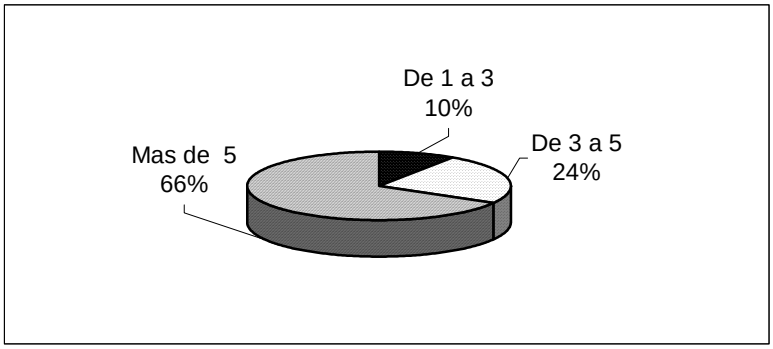
Pregunta No.3

¿Cuántos años de experiencia tiene el personal asignado a su área?

Objetivo

Conocer el tiempo de experiencia del personal responsable del Area de Enderezado y Pintura.

Categoría	f	%
De 1 a 3 años	2	10%
De 3 a 5 años	5	24%
Mas de 5 años	14	66%
Totales	21	100%



Análisis:

Un 66% del personal cuenta con más de 5 años de experiencia en el área y un 24% tiene de 3 a 5 años.

[23] El total de la muestra varia ya que la pregunta va orientada a conocer el nivel académico de los empleados del área de mecánica general.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

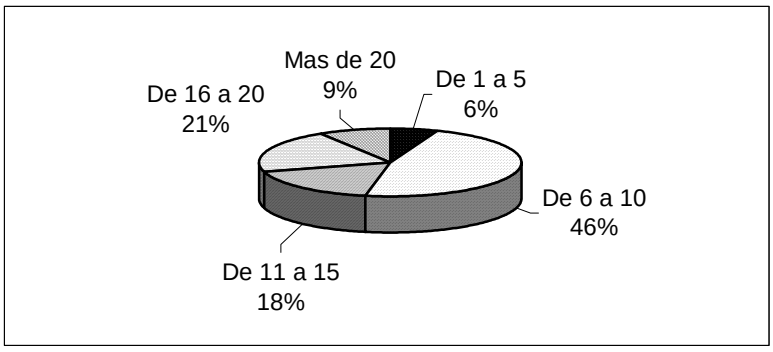
Pregunta No.4

¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes?

Objetivo:

Conocer el promedio de vehículos que se reparan durante el mes.

Categoría	f	%
De 1 a 5	2	6%
De 6 a 10	16	46%
De 11 a 15	6	18%
De 16 a 20	7	21%
Mas de 20	3	9%
Totales	34	100%



Análisis:

El mayor porcentaje obtenido es del 46% que indica que un promedio de 6 a 10 vehículos son reparados durante el mes, el 21% repara de 16 a 20 vehículos y el 18% repara de 11 a 15 vehículos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Pregunta No.5

Si se desea pintar por completo un vehículo tipo sedan, utilizando el equipo y herramientas que tiene el taller actualmente. ¿Qué tipo de pintura utilizaría? ¿Cuánto tiempo se tardaría? y ¿Cuántas personas asignaría al trabajo?

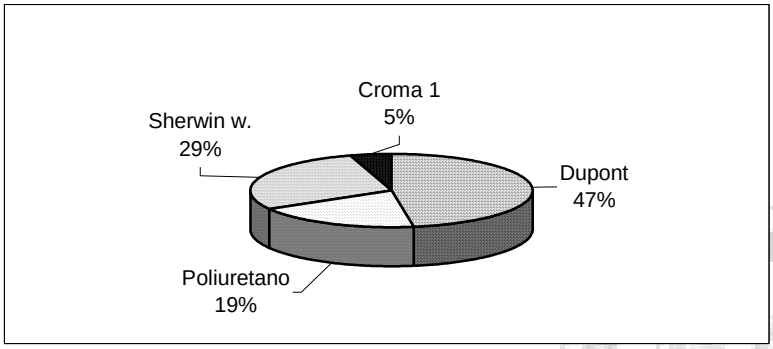
Objetivo:

Conocer el tipo de pintura que utilizaría, el tiempo que se tardaría y el número de personas que asignaría para pintar por completo un vehículo tipo sedan.

Tipo de pintura:

Categoría	f	%
Dupont	10	47%
Poliuretano	4	19%
Sherwin W.	6	29%
Croma 1	1	5%
Totales	21	100%

.



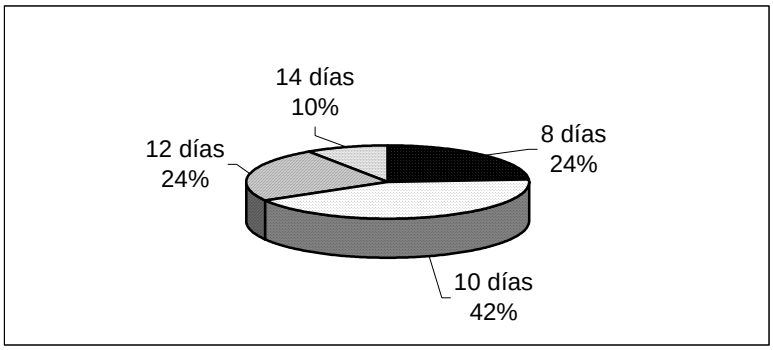
Análisis:

Un 47% del total de los Responsables de esta área encuestados utilizarían pintura marca Dupont por ser una de las pinturas de mejor calidad para este tipo de trabajo y además se encuentra a un buen precio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

¿En cuánto tiempo realizaría el trabajo?

Categoría	f	%
8 días	5	24%
10 días	9	42%
12 días	5	24%
14 días	2	10%
Totales	21	100%



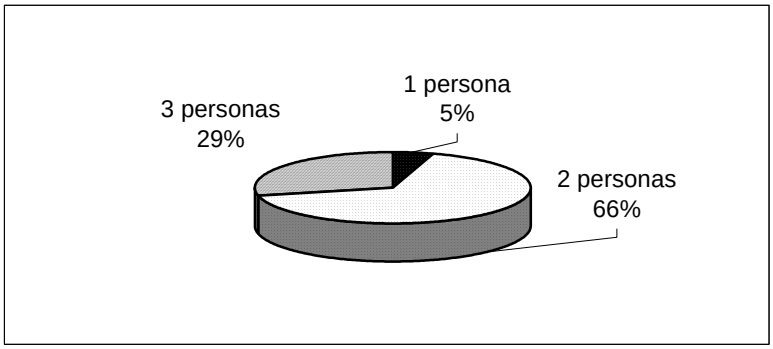
Análisis:

El 42% de las veintiún personas entrevistadas dicen que se tardarían un promedio de 10 días en pintar completamente un vehículo sedan. El 24% se tardarían 12 días, otro 24% se tardaría 8 días y el 10% se tardaría 14 días.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

¿Cuántas personas asignaría al trabajo?

Categoría	f	%
1 persona	1	5%
2 personas	14	66%
3 personas	6	29%
Totales	21	100%



Análisis:

Un 66% de los 21 Responsables encuestados utilizarían 2 personas para realizar dicho trabajo y un 29% utilizaría 3 personas.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

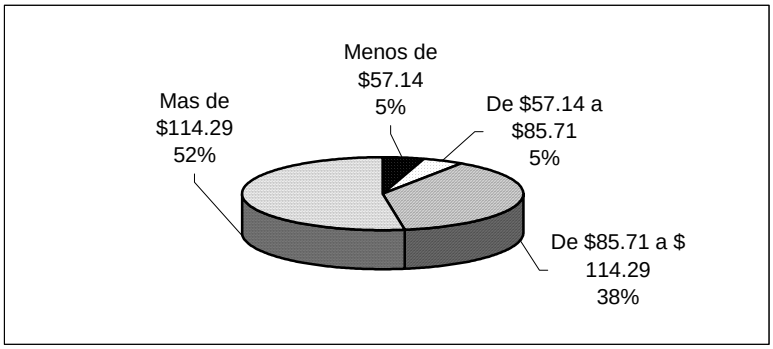
Pregunta No.6

¿Cuánto gasta en promedio de mano de obra calificada al pintar el vehículo antes mencionado?

Objetivo:

Conocer cuánto en promedio se gasta en mano de obra al pintar un vehículo sedan.

Categoría	f	%
Menos de $57.14	1	5%
De $57.14 a $85.71	1	5%
De $85.71 a $ 114.29	8	38%
Mas de $114.29	11	52%
Totales	21	100%



Análisis:

Un 52% de los veintiún responsables de esta área manifiestan que se gasta en promedio $ 114.29 en mano de obra al pintar un vehículo sedan, el 38% gasta entre $85.71 y $114.29 en mano de obra.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

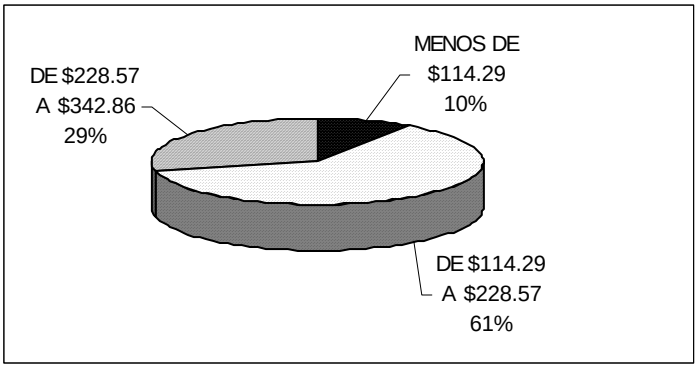
Pregunta No.7

¿Cuánto gasta en promedio de materiales para pintar el vehículo antes mencionado?

Objetivo:

Conocer el promedio del gasto de materiales que utiliza para pintar el vehículo con las características anteriores.

Categoría	f	%
Menos De $114.29	2	10%
De $114.29 A $228.57	13	61%
De $228.57 A $342.86	6	29%
Totales	21	100%



Análisis:

El 61% de los entrevistados gastan en promedio entre $114.29 y $228.57 en materiales para pintar un vehículo tipo sedan y el 29% gasta de $228.57 a $342.86.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

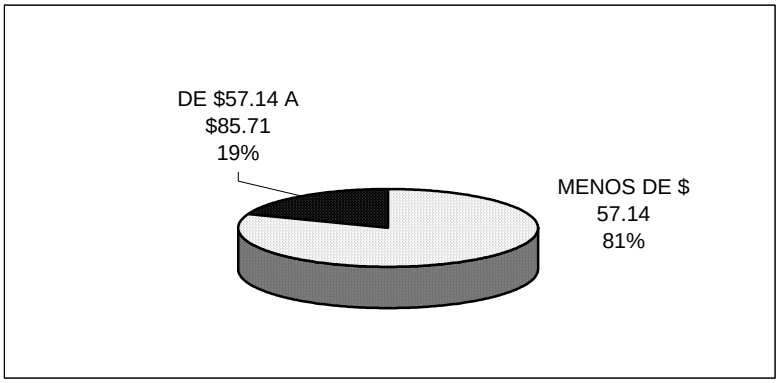
Pregunta No. 8

¿Cuánto gasta en promedio por el uso del equipo necesario para pintar el vehículo antes mencionado?

Objetivo:

Conocer el promedio de gasto en el uso del equipo que utilizan para pintar un vehículo tipo sedan.

Categoría	f	%
Menos de $ 57.14	17	81%
De $57.14 a $85.71	4	19%
Totales	21	100%



Análisis:

El 81% de las veintiún personas encuestadas consideran que gastan menos de $57.14 en el uso del equipo necesario para pintar un vehículo sedan y el 19% gasta de $57.14 a $ 85.71 en uso de equipo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

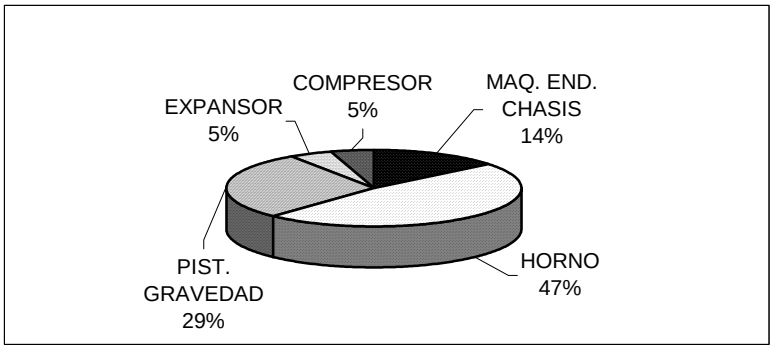
Pregunta No.9

¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiriría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Objetivo:

Conocer el tipo de equipo que consideran necesario para mejorar ó ampliar los servicios que brindan en su taller.

Categoría	f	%
Maq. End. Chasis	3	14%
Horno	10	47%
Pist. Gravedad	6	29%
Expansor	1	5%
Compresor	1	5%
Totales	21	100%



Análisis:

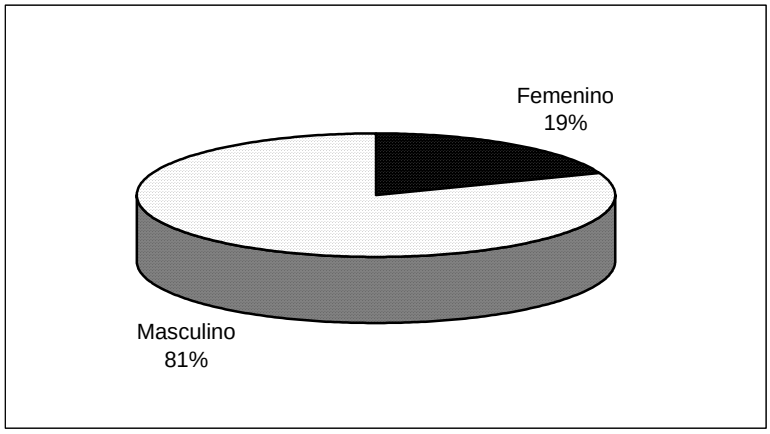
Un 47% de los entrevistados consideran que comprarían un horno para pintado y un 29% adquirirían pistolas de gravedad.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- **Resultados de la Encuesta a Responsables del Área de Finanzas**

Sexo

Categoría	**f**	**%**
Femenino	4	19.0%
Masculino	17	81.0%
Total	21	100.0%



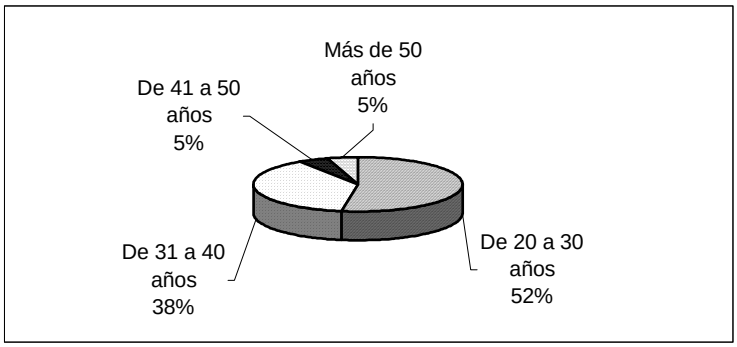
Análisis:

De los responsables del área de finanzas encuestados, el 81 % son hombres y el 19% son mujeres.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Edad:

Categoría	**f**	**%**
De 20 a 30 años	11	52%
De 31 a 40 años	8	38%
De 41 a 50 años	1	5%
Más de 50 años	1	5%
TOTAL	21	100%



Análisis:

Del total de los responsables de ésta área, el 52% oscila entre las edades de 20 a 30 años y el 38% oscila entre los 31 y 40 años de edad.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

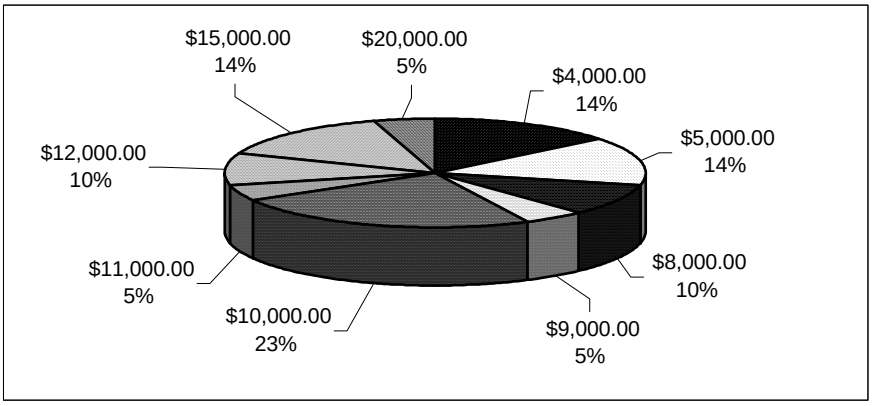
Pregunta No. 1:

¿Cuál es el promedio mensual de ingresos?

Objetivo:

Conocer el nivel de ingresos mensuales que tienen los talleres.

Categoría	f	%	
$ 4,000.00	3	14%	66%
$ 5,000.00	3	14%	
$ 8,000.00	2	10%	
$ 9,000.00	1	5%	
$ 10,000.00	5	23%	
$ 11,000.00	1	5%	34%
$ 12,000.00	2	10%	
$ 15,000.00	3	14%	
$ 20,000.00	1	5%	
Total	21	100%	100%



Análisis:

El 66% de los talleres tiene un promedio mensual de ingresos que oscila entre $4,000 y $10,000; y el 34% restante tiene un promedio mensual de ingresos que oscila entre $11,000 y $20,000.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

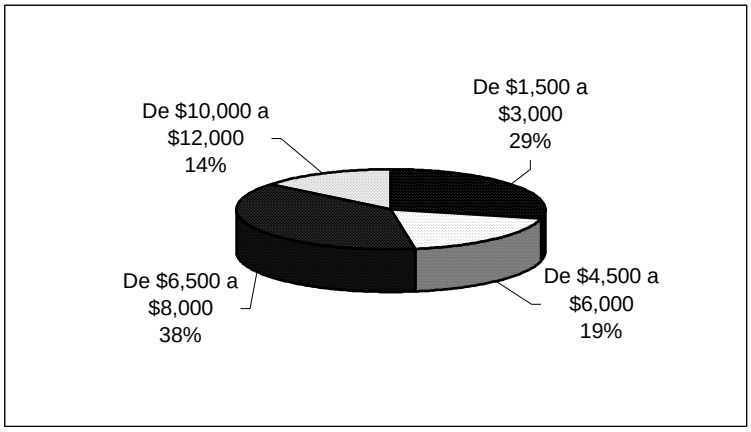
Pregunta No. 2:

¿Cuál es el promedio mensual de gastos?

Objetivo:

Conocer el promedio mensual de gastos de los talleres.

Categoría	f	%
De $1,500 a $3,000	6	29%
De $4,500 a $6,000	4	19%
De $6,500 a $8,000	8	38%
De $10,000 a $12,000	3	14%
Total	21	100%



Análisis:

El 38% de los talleres tiene un promedio mensual de gastos que oscila entre $6,500 a $8,000 y un 29% tiene un promedio mensual de gastos entre los $1,500 y $3,000.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

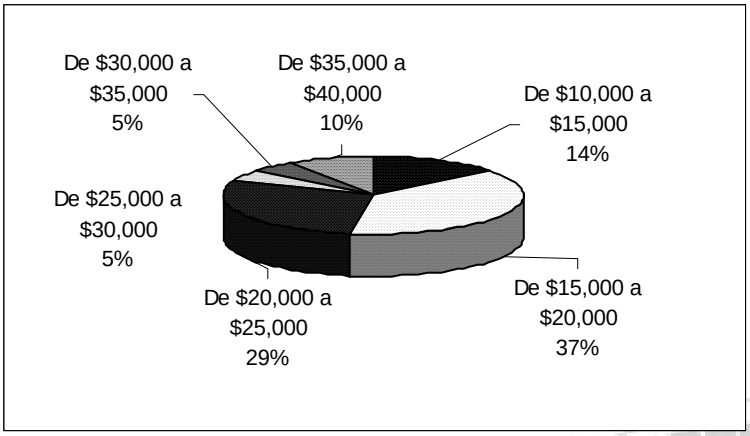
Pregunta No. 3:

¿Cuál es el monto aproximado del capital de la empresa?

Objetivo:

Saber cuál es el capital con que cuentan los talleres.

Categoría	f	%
De $10,000 a $15,000	3	14%
De $15,000 a $20,000	8	37%
De $20,000 a $25,000	6	29%
De $25,000 a $30,000	1	5%
De $30,000 a $35,000	1	5%
De $35,000 a $40,000	2	10%
Total	21	100%



Análisis:

El 37% de los talleres cuenta con un capital entre $15,000 y $20,000 y el 29% cuenta con un capital entre $20,000 y $25,000.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

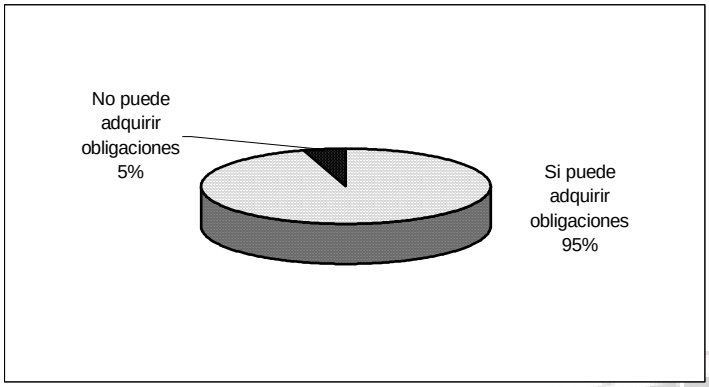
Pregunta No. 4:

¿Considera que la empresa tiene la capacidad para adquirir obligaciones financieras que le permitan tecnificarse?

Objetivo:

Saber si los talleres están en la capacidad de adquirir obligaciones financieras.

Categoría	f	%
Si puede adquirir obligaciones	20	95%
No puede adquirir obligaciones	1	5%
Total	21	100%



Análisis:

Del total de talleres, el 95% si tiene la capacidad para adquirir obligaciones financieras.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

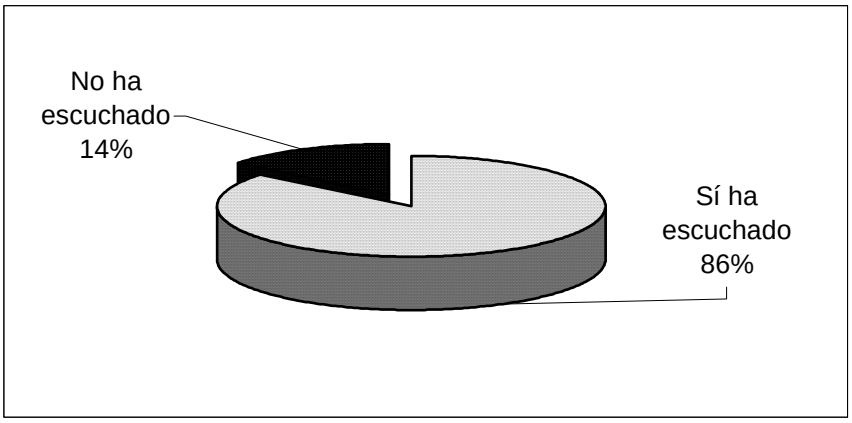
Pregunta No. 5:

¿Ha escuchado sobre el arrendamiento financiero (leasing)?

Objetivo:

Conocer si los responsables del área de finanzas han escuchado sobre el arrendamiento financiero.

Categoría	f	%
Sí ha escuchado	18	86%
No ha escuchado	3	14%
Total	21	100%



Análisis:

Del total de responsables del área de finanzas, el 86% sí ha escuchado sobre el arrendamiento financiero.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

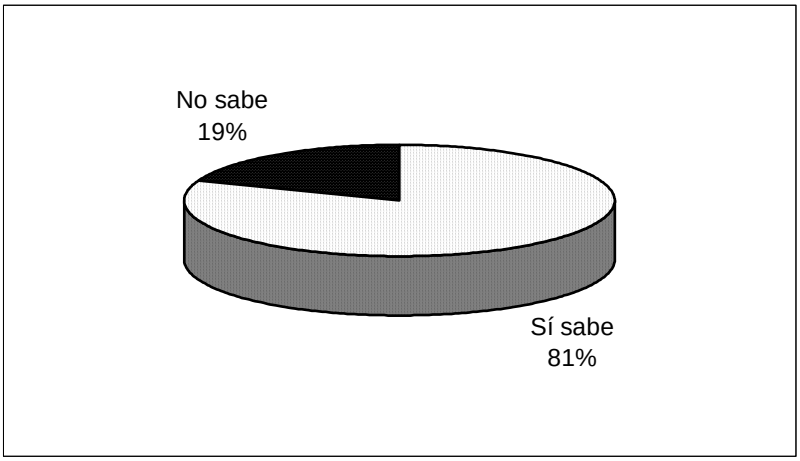
Pregunta No. 6:

¿Sabe cómo funciona el arrendamiento financiero (leasing)?

Objetivo:

Conocer si los responsables de ésta área saben como funciona el arrendamiento financiero.

Categoría	f	%
Sí sabe	17	81%
No sabe	4	19%
Total	21	100%



Análisis:

El 81% de los responsables del área de finanzas sí saben como funciona el arrendamiento financiero.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

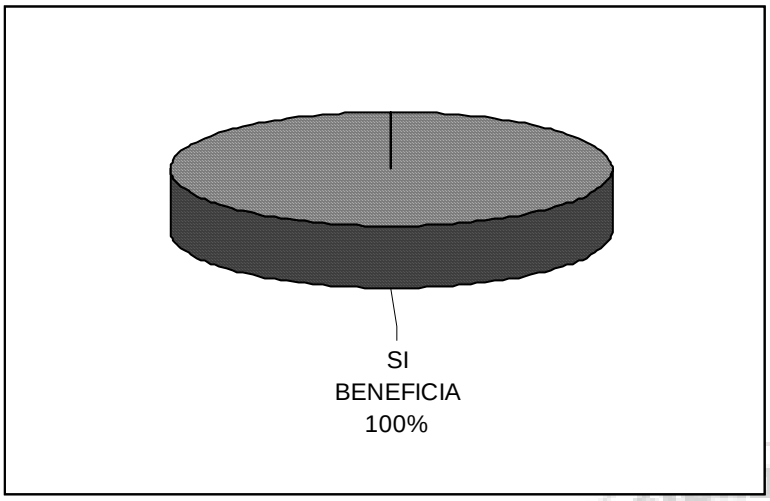
Pregunta No. 7:

¿Considera usted que el arrendamiento financiero (leasing) podría beneficiar de alguna manera al taller?

Objetivo:

Conocer si los responsables de área consideran que el arrendamiento financiero podría beneficiar de alguna manera al taller.

Categoría	f	%
Sí beneficia	21	100%
Total	21	100%



Análisis:

Todos los responsables de área consideran que el arrendamiento financiero sí trae beneficios.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

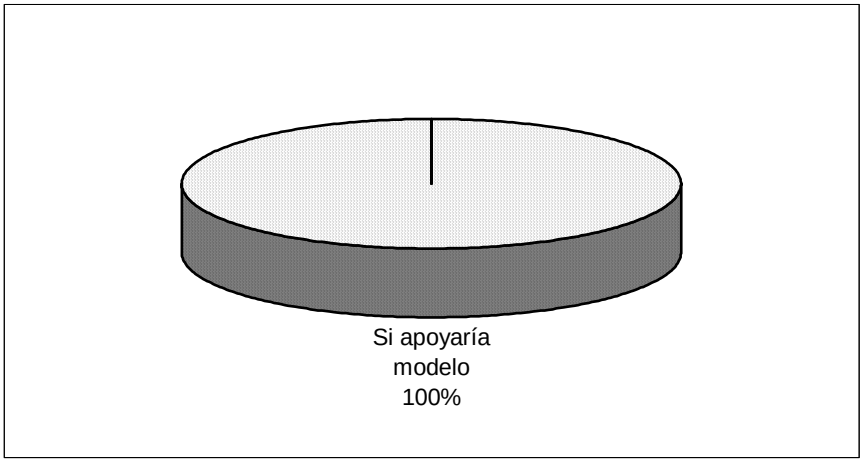
Pregunta No. 8:

¿Apoyaría la implantación de un modelo de arrendamiento financiero (leasing)?

Objetivo:

Saber si los responsables del área financiera apoyarían la implantación de un modelo de arrendamiento financiero.

Categoría	f	%
Si apoyaría modelo	21	100%
TOTAL	21	100%



Análisis:

Todos los responsables del área de finanzas están dispuestos a apoyar la implantación de un modelo de arrendamiento financiero.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.7 Resumen de la Investigación

De los propietarios de los talleres, más del 90% son hombres, la mayoría tienen más de 5 años de funcionar; según lo manifestado por el 62% de ellos, se reparan más de 20 vehículos al mes. Todos brindan servicios de mecánica general y enderezado y pintura. El 71% de los talleres, que corresponde a unos 15 talleres, utilizan herramientas de uso manual y equipo tecnológico; todos cuentan con personal especializado en cada área. Para la mayoría de propietarios el equipo de diagnóstico electrónico es lo que ellos desearían adquirir, manifestando que de esta manera podrán reparar vehículos de modelos recientes, lo cual contribuiría a no desaparecer en el mercado. No todos los propietarios consideran que sus talleres son competitivos, ni rentables, pues para ellos falta equipo para poder hacer frente a las múltiples necesidades de los clientes. El 62% ha escuchado sobre el arrendamiento financiero y la mayoría cree que podría beneficiarles, y por lo tanto están dispuestos a implantarlo.

En el Área de Mecánica General, a mayoría de los talleres ha asignado de una a tres personas, de los cuales el 61% ha realizado estudios técnicos y un 22% ha realizado estudios hasta noveno grado. El personal asignado tiene más de cinco años de experiencia en el área y reparan más de veinte vehículos en el mes. Los responsables de ésta área, manifiestan que necesitan equipo para el diagnóstico electrónico, el cual les facilitaría detectar las fallas de los vehículos;

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ello les permitiría brindar un mejor servicio y aumentar el volumen de ventas, así como reduciría el tiempo de diagnóstico, disminuyendo los tiempos de reparación de los vehículos y permitiendo volverse más competitivos.

En el Área de Enderezado y Pintura el 90% de los responsables son hombres, cuentan con personal capacitado, tienen experiencia de más de cinco años en el área y tienen asignadas de una a tres personas en el área. Los responsables manifiestan que el taller necesita en primer lugar un horno para la pintura de vehículos y en segundo lugar pistola de gravedad utilizada con el mismo fin. Según lo manifestado por ellos, al contar con esos equipos se mejora la calidad del trabajo realizado y disminuye el tiempo de trabajo.

En el Área de Finanzas, el 81% de los responsables son hombres, éstas personas cuentan con estudios de bachillerato comercial opción contaduría, algunos de ellos realizan actualmente estudios universitarios de licenciatura en contaduría pública ó administración de empresas. La mayoría de estas personas sí han escuchado sobre el arrendamiento financiero, saben como funciona y además consideran que sería de beneficio para el taller; por lo que apoyarían la implantación de un modelo de arrendamiento financiero. A la vez manifiestan que los talleres si pueden adquirir obligaciones financieras que le permitan tecnificarse.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

CAPITULO III

PROPUESTA DE UN MODELO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El presente capítulo contiene la evaluación de las alternativas financieras con las que cuentan los afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), y los lineamientos generales de un modelo de arrendamiento financiero que permita mejorar los niveles de competitividad. Y es que en la actualidad la tecnología se ha convertido en una herramienta indispensable para incrementar la productividad, la calidad y la rentabilidad, a través de la disminución de los costos, contribuyendo a que las empresas se vuelvan más competitivas.

Este apartado está estructurado en cinco partes, partiendo de las características del equipo, alternativas de inversión, decisión de inversión, aspectos complementarios y estrategia competitiva.

3.1 Características del Equipo.

La investigación de campo ha puesto de manifiesto la imperiosa necesidad de contar con una alternativa que le permita a los afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), posicionarse en el mercado de los servicios de reparación automotriz. Para ello requiere de la

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

adquisición de equipo especializado en las áreas de enderezado y pintura y mecánica general.

A continuación, se presentan los datos generales del equipo, que a criterio de los especialistas de cada una de las unidades de servicios, se requiere para mejorar el desempeño de la empresa por considerarse que éstas constituyen áreas de resultado clave y que podrían influir significativamente en los resultados.

Datos generales del equipo:

a) Diagnóstico Electrónico para el Área de Mecánica General.

Sistema de diagnóstico electrónico marca Snap - On con las siguientes funciones:

- Flexibilidad para probar sistemas del motor, de la transmisión, del ABS, de la bolsa de aire, y del cuerpo.
- Prueba rápida y fácil con la voluta y la operación selecta.
- Interfaz del encajar a presión-acoplamiento; le da la capacidad de cargar muestras de la secuencia de datos a la línea caliente del ADS para el análisis experto vía software opcional del encajar a presión-acoplamiento.
- Compatible con la biblioteca completa del explorador Snap-on primaria y de los cartuchos Snap-on de Troubleshooter del explorador de la especialidad.
- La exhibición retroiluminada grande demuestra claramente, las

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

direcciones simples y datos exhibidos organizados de la manera que se desea, con capacidad de la salida de la impresora y del terminal.

- Obd-II Compatible.
- El sistema de diagnóstico Snap-on, es la única herramienta de exploración de la industria que le da la información VIN-específica de la localización de averías, basado en la experiencia real del técnico.
- Valor del equipo en plaza: ¢30,973.43, equivalentes a US $3,539.82.
- Para mayor detalle ver anexo No. 9, de descripción técnica del Equipo.

b) Elevadores para el Área de Mecánica General.

Sistema de elevadores de dos postes con las siguientes características:

- Todas las elevaciones resistentes de los 2-Postes son elevación simétrica y cable igualado.
- Incluyen la barra de arriba rellenada del atajo,
- Adaptadores ajustables resistentes del carro del cojín de goma.
- Capacidad para levantar 8,000 libras.
- Ancho total: 130-1/2”

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Altura total: 141-1/2”
- Ancho entre columnas: 109”
- Altura elevada: 77-1/2”
- Altura desde el piso de plataforma: 4-1/2”
- Velocidad de elevación: 45 segundos
- Valor del equipo en plaza: ¢35,000.00, equivalentes a US $4,000.00
- Para mayor detalle ver anexo No. 10 de descripción técnica del Equipo.

c) Cabinas para Aplicación de Pintura Automotriz para el Área de Enderezado y Pintura.

Estas cabinas son fabricadas en acero galvanizado e incluyen un sistema de eliminación de “overspray” mediante un plenum de filtros de alta eficiencia.

El sistema de extracción de aire de las cabinas de aplicación de pintura líquida, permite que las partículas de pintura que no se adhieran (overspray) a las piezas a procesar, serán arrastradas a través del plenum posterior de filtrado, el cual está formado por capas de filtrado diseñadas para captar en las zonas iniciales las partículas de pintura de mayor tamaño y en las zonas finales las partículas de pintura más finas, permitiendo la salida de aire limpio al medio ambiente. Las características del equipo son las siguientes:

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Chimenea 3 metros rectos
- Extractor de aire
- Junta antivibratoria
- Campana de extracción
- Puerto para mantenimiento
- Plenum de filtrado
- Tablero de control nema 12
- Paneles modulares sellados y atornillados

Características opcionales

- Piso de rejilla
- Iluminación interior en techo (Aprox. 1000 luxes)
- Iluminación vertical lateral
- Sistema de filtración frontal y puertas laterales
- Tramos rectos y codos adicionales de ductería para chimenea
- Siluetas y soportería para paso de transportador
- Unidad de preparación de aire (UPA/CPA)
- Construcción en acero inoxidable
- Equipo de control Allen-Bradley
- Plataforma y puertos de muestreo para lectura de emisión de contaminantes al exterior de acuerdo a normas de Semarnat.
- Valor del equipo en plaza: ¢88,893.88, equivalentes a US $10,159.30.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

- Para mayor detalle ver Anexo No. 11.

Cuadro No. 2

Resumen de Inversión[24]

Área	*Valor de adquisición en plaza*
Diagnóstico electrónico	$ 3,539.82
Elevadores	$ 4,000.00
Cabina para Pintura	$ 10,159.30
Total	**$ 17,699.12**

d) Condiciones generales de la inversión

- Costo del activo = US $17,699.12
- Plazo = 3 años
- Destino = Adquisición de equipo
- Tasas de interés = Tasa activas del sistema financiero.[25]

3.2 Alternativas de Inversión.

Para la evaluación de las diferentes alternativas de inversión, se hará uso de los métodos del Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Rendimiento.

El primero, permite calcular, de manera explícita, el valor del dinero en el tiempo, sobre la base de una tasa de descuento, el rendimiento requerido y el costo de capital o el costo de oportunidad, de tal manera, que las entradas de

[24] Los valores han sido obtenidos de las cotizaciones en plaza de los distribuidores de los equipos en El Salvador.
[25] Las tasas de interés han sido tomadas de las publicaciones de la Superintendencia del Sistema Financiero vigentes a partir del 1 de marzo de 2003. (http://www.ssf.gob.sv).

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

efectivo, sean descontadas a una tasa igual al costo de capital de la empresa.[26] Por su parte, la Tasa Interna de Rendimiento, equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial del proyecto. En otras palabras, la TIR, es la tasa de descuento que equipara el valor actual neto de una oportunidad de inversión con cero dólares.[27]

El criterio de decisión para aceptar el proyecto de inversión, vendrá dado entonces, cuando el Valor Presente Neto sea mayor que cero y en términos de la Tasa Interna de Rendimiento, cuando ésta sea mayor que el costo del capital evaluado.

Complementariamente se harán algunas consideraciones desde el punto de vista económico, para contar con una visión más integral de la evaluación del proyecto.

[26] Gittman, Lawrence. Principios de Administración Financiera, 8ª. Edición, Pearson Educación, México, año 2000, pág. 312.
[27] Op. Cit., pág. 314.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

3.2.1 Compra de Contado.

Una de las alternativas es la adquisición del equipo utilizando los fondos propios de la empresa por el monto de la inversión.

Dentro de las condiciones generales para evaluar la compra de contado se tienen las siguientes:

Cuadro No. 3
Supuestos del Caso Base: Compra de Contado

Valor del bien:	$ 17,699.12
Vida útil en años	3
Tasa de descuento:[28]	10%
Tasa impositiva (ISR):	25%
Ventas primer año[29]	$ 11,500.00
Ventas años siguientes[29]	$ 23,000.00
Costo de ventas: primer año[29]	25%
Costo de ventas: siguientes años[29]	15%
Depreciación[30]:	$ 5,899.71

Cuadro No. 4
Cálculo del Valor Presente Neto para la Compra de Contado

RUBROS	AÑOS			
	0	1	2	3
Ventas		$ 11,500.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00
Menos: Costos y Gastos Totales		$ 2,875.00	$ 3,450.00	$ 3,450.00
Utilidad Bruta		$ 8,625.00	$ 19,550.00	$ 19,550.00
Menos: Depreciación		$ 5,899.71	$ 5,899.71	$ 5,899.71
Utilidad antes de Impuesto		$ 2,725.29	$ 13,650.29	$ 13,650.29
Menos: Impuesto sobre la renta		$ 681.32	$ 3,412.57	$ 3,412.57
Utilidad Neta		$ 2,043.97	$ 10,237.72	$ 10,237.72
Más: Depreciación		$ 5,899.71	$ 5,899.71	$ 5,899.71
Inversión	-$ 17,699.12			
Flujo de Fondos	-$ 17,699.12	$ 7,943.68	$ 16,137.43	$ 16,137.43

[28] La Tasa de Descuento utilizada se ha estimado con base en la publicación de El Diario de Hoy de fecha 20 de mayo de 2003, "Golpeados, los Papeles Estatales", (Synthesis Consultores Internacionales), página 44, sobre el promedio de interés global nominal de la semana del 12 al 18 de mayo de 2003, del 7.20%

[29] Debido a que los talleres ya están en operación, los ingresos y los costos en la evaluación son aquellos adicionales provocados por el incremento en las ventas generadas por la inversión.

[30] La depreciación se ha calculado con el Método de la Línea Recta.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

$$VPN = -\$\ 17{,}699.12 + \frac{\$\ 7{,}943.68}{1.10} + \frac{\$\ 16{,}137.43}{1.21} + \frac{\$\ 16{,}137.43}{1.33}$$

VPN = -$ 17,699.12 + 7221.52 + 13336.72 + 12124.29
VPN = -$ 17,699.12 + $ 32,682.53
VPN = $ 14,983.41

TIR 48.1%

El cálculo del VPN, nos muestra un valor de $14,983.41, producto de la valoración de los flujos de efectivo para los tres períodos considerados y una inversión inicial de $17,699.12, siendo ésta última el valor de compra del equipo en plaza. Para ello se utilizó una tasa de descuento del 10% y los montos de los flujos para cada año fueron de $7,943.68, $16,137.43 y $16,137.43, respectivamente.

El valor de la TIR[31], ascendió a 46.1%, partiendo de los mismos parámetros utilizados en el calculo del VPN.

Bajo estas condiciones, el proyecto podría ser aceptado, ya que con base en el criterio de decisión, el VPN es positivo, reflejando que el flujo de ingresos supera al de los egresos; y por su parte, la TIR es mayor que el costo del capital

3.2.2 Compra con Financiamiento Bancario.

Otra alternativa de financiamiento es la utilización de un préstamo bancario que permita obtener el equipo.

Se ha tomado como referencia una tasa de interés[32] del 10.5%, dado que no todas las instituciones financieras están otorgando en la actualidad

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

financiamiento para este tipo de destino (Ver Anexo No. 12). En este sentido esta tasa pertenece a préstamos destinados a micro y pequeña empresa con ingresos mayores a los $1,080.45.

Las condiciones actuales para el otorgamiento de un financiamiento se presentan a continuación:

Cuadro No. 5

Supuestos del Caso Base: Compra con Financiamiento Bancario

Valor del bien:	$ 17,699.12
Monto a financiar (80%):	$ 14,159.30
Prima	$ 3,539.82
Tasa de interés:	10.50%
Vida útil en años:	3
Forma de pago:	Cuotas anuales
Tasa de descuento:	10%
Tasa impositiva (ISR):	25%
Ventas primer año[33]	$ 11,500.00
Ventas años siguientes[33]	$ 23,000.00
Costo de ventas: primer año[33]	25%
Costo de ventas: siguientes años[33]	15%
Depreciación:	$ 5,899.71

Bajo las condiciones anteriores, se tendrían los siguientes resultados:

La cuota anual sería de $5,743.85 que incluye capital e intereses, según el detalle siguiente:

$Cuota_{ANUAL}$ = Cuota anual[34]

[31] La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) ha sido calculada utilizando la función incluida el software Excel de Microsoft Office.

[32] Esta tasa corresponde a la tasa vigente a la fecha del Banco Cuscatlán para el otorgamiento de créditos a la micro y pequeña empresa.

[33] Debido a que los talleres ya están en operación, los ingresos y los costos en la evaluación son aquellos adicionales provocados por el incremento en las ventas generadas por la inversión.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

P = Principal

i = Tasa de interés anual

n = Período (en años)

$$Cuota_{anual} = \frac{P(i)}{1-\left[\frac{1}{1+(i)}\right]^{n}}$$

$$Cuota_{anual} = \frac{14{,}159.30\ (10.5\%)}{1-\left[\frac{1}{1+(10.5\%)}\right]^{3}}$$

$$\boldsymbol{Cuota_{anual} = \$\ 5{,}743.85}$$

Cuadro No. 6

Programa de Amortización de la Deuda

PERIODOS	DEUDA	CUOTA	ABONO A K	INTERES	SALDO
1	14,159.30	5,743.85	4,257.12	1,486.73	9,902.17
2	9,902.17	5,743.85	4,704.12	1,039.73	5,198.05
3	5,198.05	5,743.85	5,198.06	545.80	-0.01
TOTALES		17,231.55	14,159.30	3,072.25	

El cuadro anterior nos muestra el programa de amortización de la deuda para los tres años analizados, desglosando la amortización de capital y el pago de intereses.

Cuadro No. 7

Cálculo del Valor Presente Neto para el Financiamiento Bancario

RUBROS	A Ñ O S

[34] Se han considerado para el cálculo cuotas anuales de amortización para estandarizar los períodos de los flujos de efectivo; sin embargo, el pago también se puede efectuar mediante cuotas mensuales de amortización que comprendan capital e intereses.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

	0	1	2	3
Ventas		$ 11,500.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00
Menos: Costos y Gastos Totales		$ 2,875.00	$ 3,450.00	$ 3,450.00
Menos: Intereses		$ 1,486.73	$ 1,039.73	$ 545.80
Menos: Depreciación		$ 5,899.71	$ 5,899.71	$ 5,899.71
Utilidad antes de Impuesto		$ 1,238.57	$ 12,610.57	$ 13,104.50
Menos: Impuesto sobre la renta		$ 309.64	$ 3,152.64	$ 3,276.12
Utilidad Neta		$ 928.93	$ 9,457.92	$ 9,828.37
Más: Depreciación		$ 5,899.71	$ 5,899.71	$ 5,899.71
Menos: Pago de Capital		$ 4,257.12	$ 4,704.12	$ 5,198.06
Inversión	-$ 17,699.12			
Más: Financiamiento Bancario	$ 14,159.30			
Flujo de Fondos	-$ 3,539.82	$ 2,571.51	$ 10,653.51	$ 10,530.03

$$VPN = -\$\ 3{,}539.82 + \frac{\$\ 2{,}571.51}{1.10} + \frac{\$\ 10{,}653.51}{1.21} + \frac{\$\ 10{,}530.03}{1.33}$$

VPN =-$ 3,539.82 + 2337.73 + 8804.55 + 7911.36
VPN =-$ 3,539.82 + $ 19,053.65
VPN = $ 15,513.83

TIR 145.0%

Bajo esta modalidad el VPN muestra un valor de $15,513.83 producto de la valoración de los flujos de efectivo en los períodos correspondientes, considerando una tasa de descuento del 10%.

Para la determinación de estos flujos se consideró un ingreso por ventas diferenciado para cada año, con base en las estimaciones proporcionadas por los propietarios de los talleres. Asimismo se ha considerado una depreciación anual utilizando el método de la línea recta, el pago de los intereses por el financiamiento, y un costo de ventas del 25% para el primer año y el 15% para el segundo y tercer año, sobre la base de las mismas estimaciones.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Dado que el VPN muestra un valor positivo y la TIR[35] alcanzó el 145.0% el proyecto de financiamiento podría aceptarse.

3.2.3 Arrendamiento Financiero.

La última alternativa a considerar, es el arrendamiento financiero, en donde se ha contemplado el financiamiento del 100% del valor del equipo. Además, se han incluido gastos de apertura por $353.98, una tasa de interés del 12%, cuotas anuales de amortización que incluyen capital, intereses y seguro.

Cuadro No. 8

Supuestos del Caso Base: Arrendamiento Financiero

Valor del bien:	$ 17,699.12
Monto a financiar (100%)	$ 17,699.12
Gastos de apertura	$ 353.98
Tasa de interés	12.00%
Vida útil en años	3
Forma de pago:	cuotas anuales
Tasa de descuento:	10%
Tasa impositiva (ISR):	25%
Ventas primer año[36]	$ 11,500.00
Ventas años siguientes[36]	$ 23,000.00
Costo de ventas: primer año[36]	25%
Costo de ventas: siguientes años[36]	15%

Cuadro No. 9

[35] La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) ha sido calculada utilizando la función incluida en el software Excel de Microsoft Office.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Cálculo del Valor Presente Neto para el Arrendamiento Financiero

RUBROS	AÑOS			
	0	1	2	3
Ventas		$ 11,500.00	$ 23,000.00	$ 23,000.00
Menos: Costos y Gastos Totales		$ 2,875.00	$ 3,450.00	$ 3,450.00
Menos: Cuota arrendamiento		$ 7,372.92	$ 7,372.92	$ 7,372.92
Menos: Depreciación		$ -	$ -	$ -
Utilidad antes de Impuesto		$ 1,252.08	$ 12,177.08	$ 12,177.08
Menos: Impuesto sobre la renta		$ 313.02	$ 3,044.27	$ 3,044.27
Utilidad Neta		$ 939.06	$ 9,132.81	$ 9,132.81
Más: Depreciación		$ -	$ -	$ -
Menos: Opción de compra				$ 176.99
Inversión	-$ 17,699.12			
Más: Arrendamiento Financiero	$ 17,699.12			
Menos: gastos de apertura	-$ 353.98			
Flujo de Fondos	-$ 353.98	$ 939.06	$ 9,132.81	$ 8,955.82

$$VPN = -\$\ 353.98 + \frac{\$\ 939.06}{1.10} + \frac{\$\ 9,132.81}{1.21} + \frac{\$\ 8,955.82}{1.33}$$

VPN =-$ 353.98 + 853.69 + 7547.78 + 6728.64
VPN =-$ 353.98 + 15,130.11
VPN = $ 14,776.13

TIR 591.4%

Al igual que en la alternativa del financiamiento bancario, para la determinación de estos flujos se consideró un ingreso por ventas diferenciado para cada año, con base en las estimaciones proporcionadas por los propietarios de los talleres, un costo de ventas del 25% para el primer año y el 15% para el segundo y tercer año, respectivamente. Además, se contemplan $176.99 como opción de compra al final del período.[37] También se incluyen $353.98 de gastos de apertura, que incluyen gastos de escrituración, pago de comisiones y otros. De acuerdo a estos datos el VPN muestra un valor de $14,776.13, producto de la valoración de los flujos de efectivo para los tres años analizados,

[36] Debido a que los talleres ya están en operación, los ingresos y los costos en la evaluación son aquellos adicionales provocados por el incremento en las ventas generadas por la inversión.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

considerando una tasa de descuento del 10%. En términos de rendimiento la TIR[38] alcanzó un valor de 591.4%.

Dado que el VPN es positivo y la TIR supera la tasa de descuento, el proyecto podría aceptarse. En este punto hay que mencionar que nuevamente la TIR muestra un valor elevado por no considerarse una inversión inicial en esta alternativa, sino únicamente los gastos de apertura descritos anteriormente.

Para mayores detalles ver el anexo sobre documentación de requisitos para aprobación del crédito, formato de solicitud, formato de contrato de arrendamiento y cotización de arrendamiento financiero.

3.3 Decisión de Inversión.

De conformidad con los criterios establecidos para la valoración de las alternativas de inversión, en resumen, el VPN de éstas muestra valores positivos, denotando que las tres opciones son válidas y elegibles, tal como se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 10

[37] Dentro del Arrendamiento Financiero sí existe la opción de compra al final del período, mientras que en el Arrendamiento Operativo no.

[38] La Tasa Interna de Rendimiento (TIR) ha sido calculada utilizando la función incluida en el software Excel de Microsoft Office.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Resumen de Alternativas

ALTERNATIVAS DE INVERSIÓN	VAN	TIR	INVERSIÓN NETA
Compra de contado	$14,983.41	48.1%	$ 17,699.12
Financiamiento bancario	$15,513.83	145.0%	$ 3,539.82
Arrendamiento financiero	$14,776.13	591.4%	$ 353.98

Por tal razón es necesario considerar la TIR como segundo criterio de valoración, debido a que, si bien es cierto, las tres cifras del VPN son positivas, la que proporciona la mayor tasa interna de rendimiento es la del arrendamiento financiero, por lo cual se convierte en la mejor opción para realizar la inversión por parte de los propietarios afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

Este resultado es producto de la influencia que tiene la inversión inicial sobre cada una de las alternativas, en el sentido de que en el arrendamiento financiero el empresario no realiza un desembolso inicial y por lo tanto, los flujos positivos se ven favorecidos

Debido a que la decisión de inversión debe basarse no solamente en criterios eminentemente financieros, es necesario considerar aspectos económicos que puedan influir en los resultados obtenidos. En este sentido, debido a que la naturaleza misma de las empresas analizadas muestra un entorno cambiante y poca disponibilidad de recursos financieros para realizar esa inversión inicial, se

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

confirma que el arrendamiento financiero constituye una alternativa válida y económicamente factible para estos empresarios.

Es por ello que a continuación se presentan algunos aspectos complementarios a considerar en las decisiones de inversión, a fin de tener una perspectiva más integral del proyecto de inversión.

3.4 Aspectos Complementarios.

3.4.1 Evaluación del Ahorro Fiscal en el Arrendamiento Financiero.

Bajo este concepto se agrupa el importe de los impuestos directos, de renta y complementario que dejan de cancelarse por el uso de deducciones de partidas que causan ahorro, tales como el pago del costo de mantenimiento y las cuotas que provienen de la financiación de activos a corto plazo, como es el caso de la cuota de arrendamiento, los intereses y demás gastos financieros (comisiones, seguros, intereses por mora) que aunque no están directamente relacionados con la operación del ente económico, son aceptados fiscalmente como una deducción.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

3.4.2 Costo de Obsolescencia.

Otro concepto común es que los costos de arrendamiento serán más bajos debido a la rápida obsolescencia de algunos equipos. Si la tasa de obsolescencia es alta, los costos de arrendamiento deben reflejarla. Por consiguiente, en términos generales, puede argumentarse que ni los valores residuales ni las tasas de obsolescencia afectarán básicamente al costo relativo de poseer o arrendar.

3.5 Estrategia Competitiva.

A continuación se presentan los lineamientos generales de la estrategia a considerar para obtener mejores niveles de competitividad y mejor posicionamiento en el mercado de servicios automotrices en el área de acción respectiva, a partir de la utilización de la figura del arrendamiento financiero en los talleres afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

3.5.1 Objetivos.

Brindar un servicio automotriz con comodidad, calidad, rapidez y eficacia a los clientes, contando con diferentes y flexibles formas de pago y diferentes promociones. Se iniciarán operaciones en la zona centro y poco a poco extendiéndose a la zona metropolitana especialmente aquellas en donde no exista presencia de talleres profesionales que brinden el servicio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

3.5.2 Misión.

Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios automotrices especializados, buscando brindar este servicio con calidad, prontitud y garantía, a precios competitivos y utilizando para ello equipo tecnológico actualizado.

3.5.3 Visión.

Ser líder en el mercado de servicio automotriz, brindando calidad, rapidez y eficiencia al mejor precio para todos los clientes, aprovechando las oportunidades de mercado.

3.5.4 Valores.

Los valores por los cuales se rige la compañía son: Calidad Profesional, honestidad y profesionalismo.

3.5.5 Análisis del Entorno.

En la actualidad existe gran apertura en lo que se refiere a la iniciación de nuevos y mejores proyectos y empresas y está abierta a las nuevas opciones, siempre y cuando se cumplan con determinadas características en la parte legal, hoy en día se tiene una amplia sensibilidad hacia todo lo que significa progreso, nuevas opciones y oportunidades en el área de micro y pequeña empresa. La regulación

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

en materia de comercio de este servicio permite tener alternativas de desarrollo en el país.

3.5.6 Mercado Potencial.

Existe un gran número de empresas y empleados en mandos medios y altos que tienen poco tiempo para realizar las reparaciones necesarias o efectuar los mantenimientos preventivos, por lo que se requiere mantener un estudio de monitoreo del mercado que permita identificar estos posibles clientes en el radio de acción de la empresa. [39] Esto será posible a partir de la prestación de un servicio en el menor tiempo posible y con la calidad requerida, producto de la utilización del nuevo equipo tecnológico.

3.5.7 Factores Críticos del Éxito.

El éxito del proyecto depende de:

1. Crecimiento acelerado de usuarios del taller.
2. Aceptación de algunas empresas para pagar parte del servicio que se les brinda extendido a los empleados como una prestación adicional.
3. Logística funcional y eficiente mediante radiolocalización para atender emergencias.

[39] Mas adelante, en el estudio de mercado se analizara el tamaño del mercado y la participación que esperamos tener.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

4. Normas de capital de trabajo: Cuentas por cobrar con clientes y empresas no mayor a 15 días; cuentas por pagar a proveedores a 30 días.

3.5.8 Riesgos de Fracaso.

El proyecto puede fracasar si:

1. No se cumplen los factores críticos de éxito.
2. No se cumplen las metas establecidas en seis meses.
3. Las proyecciones financieras están equivocadas.
4. Los clientes no responden al servicio y las empresas no apoyan.
5. No se consiga y retenga al personal adecuado.
6. No se establezca un sistema de logística adecuado y eficiente.
7. La inversión en el sistema sea mayor que la estimada.
8. La competencia responde antes de lo planeado con sistemas más eficientes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

CONCLUSIONES GENERALES

1) El entorno económico en el que han venido operando los talleres afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), ha puesto de manifiesto la necesidad imperiosa de brindar un mejor servicio y aumentar el volumen de ventas sobre la base de una mejor calidad en el servicio, ya que día a día los estándares y exigencias de los clientes van en continuo crecimiento; sin embargo, el desarrollo empresarial de estos talleres ha estado limitado por la disponibilidad de recursos y por la falta de herramientas técnicas que les permita tomar las mejores decisiones en los momentos oportunos.

2) Esta mejora en el servicio y la calidad influyen directamente sobre los niveles de competitividad que en determinado momento puedan tener estas empresas.

3) El arrendamiento financiero como alternativa para la adquisición de equipo tecnológico actualizado, constituye una herramienta sumamente útil para que las empresas dedicadas a la prestación de servicios automotrices y afiliadas a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA), cuenten con una oportunidad para lograr una capacidad distintiva y con ello una ventaja competitiva.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

RECOMENDACIONES

1) A los propietarios de los talleres afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA):
   - Implantar la utilización del arrendamiento financiero como una alternativa para lograr mejor capacidad de respuesta hacia sus clientes aumentando la calidad en el servicio y disminuyendo sus costos de operación.
   - Acompañar la implantación del arrendamiento financiero con medidas complementarias como el monitoreo permanente de los estándares de calidad y la reinversión de los recursos provenientes de la utilización de equipo más actualizado en beneficio de la empresa.
   - Implantar una estrategia competitiva en el presente documento, a fin de lograr un mejor posicionamiento en el mercado y mejores niveles de competitividad, ya que ello se verá reflejado en el rendimiento de la inversión y la rentabilidad de las empresas.

2) A los responsables de las áreas de mecánica general y enderezado y pintura:
   - Hacer uso eficiente de los recursos tecnológicos disponibles para mejorar la calidad del servicio, el tiempo de reparación y la atención al cliente.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

3) A los responsables del área de finanzas:

- Hacer uso permanente de los métodos utilizados en la presente investigación y de otros complementarios para establecer los mejores criterios de decisión sobre las inversiones efectuadas o por realizarse en cada uno de los talleres afiliados a la Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices (APTSA).

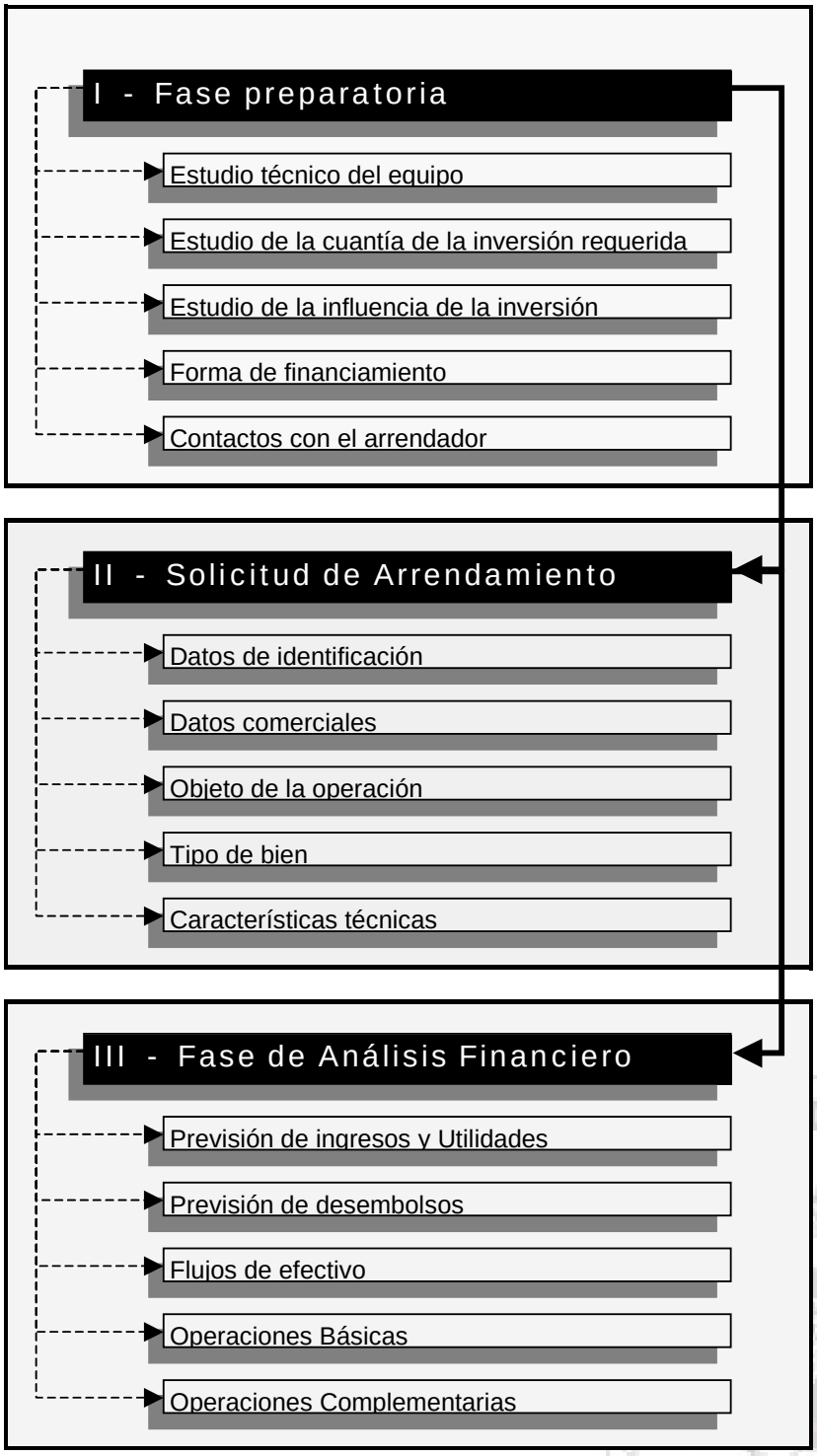
ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ANEXOS

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 1

FASES DEL PROCESO DE ARRENDAMIENTO



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 2

FACTO LEASING BANCO, S.A. DE C.V.

Documentos a Presentar con la Solicitud de Crédito

- Estados Financieros de cierre de años 2001 y 2002.
- Estado de Resultado con sus anexos
- Balance de Comprobación 2003
- Declaración de IVA de los últimos seis meses
- Fotocopia de Escritura de Constitución de la Sociedad
- Punto de Acta de Autorización (Si es necesario)
- Fotocopia del NIT e IVA de la empresa
- Fotocopia del DUI y NIT del Representante Legal
- Solicitud completamente llena

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 3

MODELO DE CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE PLAZO FORZOSO

XXXX, de cincuenta y dos años, ingeniero, del domicilio de San Salvador, actuando en nombre y en representación, en calidad de apoderado general administrativo y judicial de la sociedad anónima, de este domicilio, que gira con la denominación de PAJARITO LEASING, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE", con Número de Identificación Tributaria 0000-000000-000-0, en este instrumento denominada “LA ARRENDANTE”, y ....., de ..... años de edad, ..., actualmente de este domicilio, actuando en nombre y representación, en calidad de ....., y como tal representante legal ....., del domicilio de ....., con Número de Identificación Tributaria 0000-000000-000-0, que en este instrumento se denominará la “ARRENDATARIA”, por el presente documento OTORGAMOS: que celebramos un contrato de ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE PLAZO FORZOSO, que se regirá por las siguientes cláusulas: **PRIMERA: ACTOS PREVIOS**. a) DE LA SOLICITUD. ....., en nombre de la ARRENDATARIA manifiesto que, por tener necesidad e interés en el uso y goce del (los) bien (es) que se describe (n) en esta cláusula, mi representada encargó a la ARRENDANTE, la adquisición del (los) mismo (s), habiéndolo(s) previamente seleccionado(s) directamente del proveedor, obligándose a celebrar contrato de arrendamiento financiero con la ARRENDANTE y a recibirlo en tal calidad. LA ARRENDANTE, en vista de las instrucciones recibidas de la ARRENDATARIA, adquirió el (los) bien (es) (los bienes) seleccionado (s). b) DEL EQUIPO. El (los) bien (es) (los bienes) que será (n) arrendado (s) es (son) el (los) siguiente (s): (Detallar: características de los bienes, tales como marca, numero de series, modelo, año y otras especificaciones particulares que los describan) ..... **SEGUNDA: DECLARACIÓN DE LA ARRENDATARIA.** Continuo manifestando en nombre de la arrendataria que ella misma ha seleccionado el (los) bien (es) descrito (s) anteriormente bajo su responsabilidad, por lo que declaro que la ARRENDANTE no ha participado, ni seleccionado el (los) bien (es) adquirido (s) ni al proveedor del mismo. Es responsabilidad de la arrendataria asegurarse que el proveedor le entregue el (los) bien (es) en perfecto estado de funcionamiento y bajo las especificaciones convenidas. Declara que serán por su cuenta todos los actos necesarios para tomar posesión material del (los) bien (es), estando facultada para ello por parte de LA ARRENDANTE, por lo que el (los) bien (es) será (n) entregado (s) directamente del proveedor, aunque dicho (s) bien (es) lo recibirá (n) en nombre y por cuenta de la ARRENDANTE. La arrendataria se compromete a cumplir con todas las obligaciones que se originen como consecuencia de este contrato, incluyendo el pago del precio del arriendo mediante las cuotas acordadas, una vez recibido el (los) bien (es) arrendado (s). En consecuencia, la arrendataria libera desde ya de toda responsabilidad a la ARRENDANTE, por la demora, atraso o cumplimiento extemporáneo en la entrega del (los) bien (es) (de los bienes) por

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

parte del proveedor, y expresamente renuncia a efectuar cualquier clase de reclamo a la ARRENDANTE, por cualquiera de dichas causas o por el hecho que el (los) bien (es) arrendado (s) no sea (n) entregado (s) en perfecto estado de funcionamiento, dejando a salvo sus derechos de efectuar los reclamos correspondientes al proveedor del (los) citado (s) bien (es). La arrendataria hace constar que es la única responsable del retiro del (los) bien (es) del poder del proveedor y de su instalación, por lo que libera a la ARRENDANTE, de toda responsabilidad, si el (los) bien (es) no es (son) retirado (s) del proveedor en forma oportuna, no es (son) instalado (s) adecuadamente o no funciona (n) perfectamente. **TERCERA: DECLARACIÓN DE LA ARRENDANTE**. Juan Pérez, en nombre y en representación de la ARRENDANTE, manifiesto que, con base en lo expresado por la arrendataria, mi representada ha aceptado efectuar la compra del (los) bien (es) relacionado (s) y el (los) cual (es) adquirió para darlo (s) a la ARRENDATARIA, en calidad de arrendamiento financiero de plazo forzoso en los términos y condiciones que se detallan en las siguientes cláusulas. **CUARTA: ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE PLAZO FORZOSO**. a) ENTREGA DEL (LOS) BIEN (ES). Manifiesta Juan Pérez, en nombre de la ARRENDANTE, que por este acto da en ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE PLAZO FORZOSO a la ARRENDATARIA el (los) bien (es) detallado (s) en la cláusula primera de este instrumento. Por otra parte, la ARRENDATARIA manifiesto, que recibo en arrendamiento financiero de plazo forzoso el (los) bien (es) relacionado (s), a mi entera conformidad. Asimismo, acuerda que el arrendamiento estará sujeto a los pactos y condiciones que adelante se relacionaran. b) PLAZO. El plazo forzoso del presente contrato, para ambas partes, será el comprendido desde el mes de ..... del año dos mil ....., hasta el mes de ..... del año dos mil ..... Este plazo forzoso no podrá ser prorrogado y si se devolviese anticipadamente el (los) bien (es) o si se abandonase (n), la arrendataria deberá pagar las rentas pactadas conforme el plazo forzoso establecido, y en el caso de abandono del (los) bien (es), deberá recogerlo del lugar en que lo (s) hubiese dejado y devolverlo (s) inmediatamente a la ARRENDANTE. Cualquier modificación al presente contrato, deberá ser solicitada por la arrendataria en forma previa y por escrito a la ARRENDANTE, quien podrá aceptarla, en cuyo caso celebrarán un nuevo contrato o sus modificaciones. La ARRENDANTE, me reservo el derecho para aceptar que la arrendataria cancele en forma anticipada las rentas antes del vencimiento del plazo forzoso. Vencido en plazo, o canceladas las rentas en su totalidad antes del vencimiento del plazo, la arrendataria, tendrá la opción de compra del (los) bien (es) arrendados por el precio establecido por la arrendante y al que se hace referencia en la cláusula siguiente de este contrato; asimismo tendrá la opción de devolver a la ARRENDANTE el (los) bien (es) arrendados o de solicitar a la arrendante la celebración de un nuevo contrato en nuevas condiciones basado en el valor residual de dichos bienes. c) PRECIO Y FORMA DE PAGO. El precio total del arrendamiento es de ..... DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, mas los gastos de apertura de la cuenta, opción de compra, gastos de cierre, seguro más el Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios correspondientes, pagadero mediante ..... cuotas mensuales anticipadas y sucesivas los primeros cinco días de cada uno de los meses comprendidos en el plazo, así: La arrendataria se obliga en este acto a entregar la suma de ..... DOLARES DE LOS

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA, que comprende ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de gastos de apertura de la cuenta, ... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de renta correspondiente al mes de .....; ……. DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA de seguro y ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de servicios correspondientes. A partir del mes de ..... del año dos mil ....., la arrendataria pagará ..... cuotas mensuales, anticipadas y sucesivas de ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, que comprenden ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de renta mensual, ... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA. de seguro, más ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios correspondientes; además una última cuota de ……. DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, correspondiente al mes de ..... del año dos mil ....., que comprenderá : ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de renta mensual ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de seguro mensual, ... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de gastos de cierre; ..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, en concepto de opción de compra, ... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios correspondientes la cual de no adquirir el (los) bien (es) haciendo efectiva dicha opción por parte de la Arrendataria, será descontado del valor de la última cuota el valor de la opción de compra más Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la prestación de servicios. d) LUGAR DE PAGO. Todos los pagos deberán ser efectuados en las oficinas de la ARRENDANTE, conocidas por la arrendataria y situados en ....., San Salvador, o en el lugar y a la persona que la ARRENDANTE, le indique para el efecto, por escrito, sin necesidad de cobro ni requerimiento previo alguno. e) VARIACIÓN DE LAS RENTAS: Se conviene que las rentas mensuales pendientes de pago, podrán ser variadas con un máximo de ....., f) IMPUESTOS, DESTINO, USO, MANTENIMIENTO Y GASTOS DE OPERACIÓN: f.1.) Impuestos: Cualquier clase de impuesto que pese sobre o afecten el (los) bien (es) arrendado (s), será asumida en forma exclusiva por la arrendataria así como los gastos, impuestos, gestiones, trámites y autorizaciones que sean exigidos por cualquier entidad gubernamental, estatal o municipal, por la operación, uso o traslado del (los) bien (es) arrendado (s). F.2.) Destino: Queda convenido que la arrendataria usará el (los) bien (es) dentro del territorio de la República de El Salvador, y cuando los expresado (s) bien (es) no se encuentren en uso, permanecerán en la oficina principales de la arrendataria ubicada en ....., que también señala para recibir notificaciones. El lugar de permanencia del (los) bien (es), cuando no esté (n) en uso, no podrá ser cambiado sin la previa autorización escrita de la ARRENDANTE. f.3.) Uso de (los) bien (es): La ARRENDANTE. cede en este acto a la arrendataria y durante la vigencia de este contrato, todos los servicios y garantías que otorguen las casas distribuidoras o proveedoras del (los) bien (es) arrendado (s), y la arrendataria, se obliga a reclamar

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

dichos derechos, oportuna y directamente al proveedor o distribuidor del (los) bien (es). La arrendataria deberá observar durante su uso, la capacidad y descripciones técnicas del (los) bien (es), utilizando mano de obra técnica y capacitada para los servicios de reparación y mantenimiento del (los) bien (es) arrendado (s) siendo bajo su responsabilidad, los gastos que los mismos ocasionen. Además, la arrendataria se obliga a mantener en perfecto estado de operación, conservación y mantenimiento del (los) bien (es) arrendado (s), exceptuando el uso y desgaste natural de acuerdo a las recomendaciones y regulaciones que la empresa distribuidora o proveedora indique. F.4.) Mantenimiento y gastos: Es convenido que la arrendataria se obliga a contratar y pagar por su cuenta y riesgo todas las operaciones, mano de obra, materiales, accesorios, repuestos y demás gastos inherentes al mantenimiento ordinario y extraordinario del (los) bien (es). En todo caso, cualquier mejora que se introduzca al (los) mismo (s), quedará a favor el (los) bien (es) arrendado (s) sin abono a cuota alguna. La arrendataria se obliga a no alterar o modificar el (los) bien (es) que se le arrienda ni remover o de otra forma alterar cualquier numeración, inscripción, rótulo o insignia del (los) bien (es), arrendado (s), sin el previo permiso por escrito de la ARRENDANTE. Además no podrá remover la plaqueta que especifica que el (los) bien (es) es (son) propiedad de la ARRENDANTE, ni, en su caso, las calcomanías descriptivas. g) RESPONSABILIDAD CON RELACIÓN AL (LOS) BIEN (ES) ARRENDADO (S). g.1.) RIESGOS. La arrendataria asume en forma exclusiva, durante la vigencia de este contrato, todo tipo de riesgos, de cualquier naturaleza y de todo origen, incluyendo daños o robo del (los) bien (es), y los que se corren desde la entrega o desde su fabricación y adquisición en caso se hayan solicitado especialmente al fabricante siendo la única responsabilidad de la ARRENDANTE, la de pagar el precio del (los) bien (es) (de los bienes) en los términos y condiciones establecidas por el proveedor designado por la arrendataria. Además, la ARRENDANTE, no da garantía sobre el (los) bien (es), ni de su fabricación, elaboración, adquisición, ni uso. En consecuencia, la ARRENDANTE no tendrá obligación de devolver a la arrendataria los pagos que conforme este contrato hubieren recibido, en caso que el (los) bien (es) se destruya (n) o desaparezca (n), total o parcialmente, durante o en cualquier otro momento de la relación del presente contrato, quedando vigente el contrato de plazo forzoso y la obligación de pago de las cuotas convenidas a pesar de dichas circunstancias mientras no se haya hecho efectiva la indemnización total o parcial a favor de la arrendante en base al seguro de perdidas/ o daños sobre dichos bienes y siempre y cuando exista remanente pendiente de pago. En todo caso cualquier pago o indemnización que la ARRENDANTE, tuviese que efectuar por cualquier concepto, en relación al (los) bien (es) descrito (s), le será rembolsado por la arrendataria dentro de los treinta días siguientes a aquél en que se haya efectuado el pago, sin necesidad de cobro o requerimiento alguno. g.2.) DE LA DESTRUCCIÓN Y DAÑOS: g.2.1.) En caso de destrucción parcial o total del (los) bien (es) arrendado (s) o de daños a terceros, la arrendataria deberá de notificar por escrito a la ARRENDANTE, dentro de las veinticuatro horas hábiles siguientes al momento en que tuvo conocimiento del hecho. g.2.2.) En caso que la ARRENDANTE, no sea indemnizada por los daños sufridos en el (los) bien (es), cuando éste sea susceptible de ser reparado sin menoscabar su funcionamiento, rendimiento y valor comercial, la arrendataria quedará obligada a

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

realizar, por su propia cuenta, dichas reparaciones a su exclusiva costa, y en forma inmediata y siempre y cuando no se deban a defecto de construcción o diseño. g.2.3.) En el caso que la ARRENDANTE, haya sido indemnizada totalmente por el daño anteriormente relacionado mediante el pago del seguro a su favor o por pago que le hiciere cualquier tercero y estableciera a su plena satisfacción, por medio de inspección y reconocimiento que se haga sobre el (los) bien (es) arrendado (s), por las personas que designe la ARRENDANTE, que el mismo fue reparado debidamente, la ARRENDANTE, rembolsará a la arrendataria los gastos incurridos, previa deducción de los impuestos, honorarios, gastos y deducibles del seguro que se hubiera pagado a la ARRENDANTE o que se deban pagar a ésta; si una vez hecha dicha deducción, el saldo de la indemnización es menor al monto total de los gastos incurridos por la arrendataria, la ARRENDANTE sólo estará obligada a entregar dicho saldo a la arrendataria y ésta asumirá la diferencia entre los gastos en que incurrió y la suma que LA ARRENDANTE le rembolsó. g.2.4.) La arrendataria se obliga a cancelar las cuotas correspondientes al contrato de seguros suscrito por la ARRENDANTE o a mantener vigente la póliza de seguro contratada por este o por la arrendataria y cedidos los beneficios a favor de la arrendante y que cubre los bienes arrendados contra todo riesgo, además del pago del deducible, en su caso, y especialmente sobre los riesgos siguientes: Incendio y/o rayo, explosión, motín, huelga, impacto de proyectiles, terremotos, temblor, erupción volcánica, responsabilidad civil ante terceros, hurto, inundación, caída de árboles, ramas, actos maliciosos, choques eléctricos, aguas lluvias. g.2.5.) La póliza de seguro deberá ser contratada contra todo riesgo y debe mantenerse vigente durante todo el tiempo que dure este contrato, a costo exclusivo de la arrendataria y cuyo único beneficiario irrevocable será la arrendante. La arrendataria será responsable, aun en los casos de excepción que las aseguradoras pongan en las pólizas de seguros, por riesgos que las referidas aseguradoras no cubran, circunstancias que la arrendataria acepta expresamente, y ratifica que, en todo caso, es la única responsable por todo tipo y clase de riesgos que sufran el (los) bien (es) arrendado (s) . El monto del seguro deberá cubrir, por lo menos, el valor de mercado, costo de adquisición del (los) bien (es) (de los bienes) que se arrienda (s). El valor del deducible es independiente. La arrendataria podrá hacer reclamación directa a la compañía aseguradora, previa notificación y consentimiento expreso de la ARRENDANTE; además se obliga a no abusar del seguro que contrate. La cantidad correspondiente a la cuota del seguro contratado por la arrendante incluido en la renta podrá ser variada por esta, en caso que las primas de los seguros sean incrementadas por la compañía aseguradora correspondiente obligándose la arrendataria a pagar el nuevo monto de las restas pendientes de pago. h) OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES. h.1.) La arrendataria se obliga a notificar inmediatamente a la ARRENDANTE, cualquier acción que impida o dificulte el uso del (los) bien (es) (de los bienes) objeto (s) del arrendamiento y a proteger los intereses de la ARRENDANTE, en el (los) bien (es) arrendado (s) durante todo el plazo del arrendamiento. h.2.) El (los) bien (es) estará (n) sujeto (s) a las inspecciones periódicas previa notificación por escrito por parte de la o las personas que designe la ARRENDANTE y para este efecto, la arrendataria prestará toda colaboración que se le requiera. h.3.) El cumplimiento de las obligaciones de la ARRENDANTE y la ARRENDATARIA aquí contenidas será suspendido, si cualquiera de ellos se ve

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

impedida, imposibilitada u obstaculizada por caso de fuerza mayor o caso fortuito o cualquier otra causa que no esté dentro del solo y exclusivo control de estos; h.4.) La arrendataria no podrá subarrendar el (los) bien (es) arrendado (s) sin el previo consentimiento escrito de la ARRENDANTE; tampoco podrá ceder o gravar sus derechos nacidos del presente contrato, ni introducir mejoras sin el previo consentimiento antes dicho. h.5.) Las obligaciones contraídas por la ARRENDANTE, mediante este instrumento, están sujetas a la condición suspensiva de que la arrendataria haya cumplido con presentarle toda la documentación descrita en este documento, la cual se obliga a proporcionar, especialmente las cesiones de beneficios de las pólizas de seguros y endosos irrevocables de los beneficios a la ARRENDANTE. h.6.) la arrendataria se obliga durante la vigencia del presente contrato a no disminuir su capital social sin previa autorización de la arrendante. **QUINTA: DE LA SUSCRIPCIÓN DE TÍTULOS DE CRÉDITO**. La arrendataria se obliga a suscribir y aceptar los títulos de crédito tales como letras de cambio, pagarés u otros similares que la ARRENDANTE, le solicite para representar las rentas adeudadas, en el entendido de que cada título de crédito deberá coincidir exactamente con las cuotas pactadas en este instrumento. Por cada renta representada por un título de crédito, la ARRENDANTE, extenderá a la arrendataria una copia, de tal manera que ésta tenga una constancia de que no se está duplicando el monto de lo adeudado. La ARRENDANTE, podrá utilizar tales títulos a discreción, como fuente alterna de financiamiento. Queda establecido que ni la aceptación de tales letras ni su descuento, significa por sí, el pago de las rentas aquí convenidas con la arrendataria, por lo que en la medida que la arrendataria vaya cumpliendo con el pago de las cuotas, en dicha medida se le devolverán las letras aceptadas o cualquier título de crédito que haya suscrito, extendiéndosele el recibo correspondiente. **SEXTA: CESIÓN DE DERECHOS DE LA ARRENDANTE**. Desde ya la ARRENDANTE, queda expresamente autorizada para ceder, gravar o negociar en cualquier forma los derechos que le confiere este contrato, llenando las formalidades legales el cesionario se compromete a aceptar y cumplir los términos de este contrato. **SEPTIMA: CARGOS POR MORA**. Sobre el valor de las rentas no canceladas puntualmente en el tiempo, lugar y forma, la arrendataria pagará a la ARRENDANTE, el interés moratorio del SEIS por ciento anual, calculados a partir de la fecha de la mora. En caso de mora o retraso en el pago de las cuotas, si la arrendataria efectuare abonos, o pagos a cuenta, la arrendataria autoriza a la ARRENDANTE, para imputarlos o acreditarlos primeramente a intereses, asimismo, autoriza a la arrendante para aplicarlos a cualquier otra obligación que tuviere con ella. **OCTAVA. EFECTOS PROCESALES**. La arrendataria acepta como buenas, líquidas y exigibles y de plazo vencido las cuentas que, con respecto a este negocio, le presente la ARRENDANTE, y consten en sus registros contables y como título ejecutivo perfecto e indiscutible el presente documento. **NOVENA: DOMICILIO Y RENU**NCIAS. Ambas partes contratantes, para los efectos del presente contrato señalan esta ciudad como su domicilio especial, a la jurisdicción de cuyos tribunales se someten; la arrendataria señala para recibir notificaciones la dirección relacionada en el literal f) de la cláusula cuarta de este instrumento, obligándose a comunicar por escrito a la ARRENDANTE, cualquier cambio que de ella hiciere, así como el del lugar en donde se encuentren el (los) bien (es), en su caso, con un mes de anticipación, en el entendido que, a falta de tal aviso, se tendrán como

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

válidas y legalmente hechas todas las notificaciones, citaciones y emplazamientos que se le hagan en el lugar indicado. La arrendataria se somete al juicio que se promoviere en su contra por incumplimiento del presente contrato, será depositario del (los) bien (es) (de los bienes) que se embargue (n), la persona que la ARRENDANTE, designe; exonera a la ARRENDANTE de la obligación de rendir fianza, para el ejercicio de sus derechos procesales. **DÉCIMA: INCUMPLIMIENTO. La ARRENDANTE,** podrá dar por terminado el presente contrato en cualquiera de los siguientes casos: a) Por incumplimiento de la arrendataria de cualquiera de las obligaciones que contrae en virtud del presente contrato; b) por no mantener vigente la póliza del seguro relacionada al contrato de arrendamiento; c) por falta de pago de la arrendataria de dos mensualidades de la renta pactada, en la fecha, forma y lugares convenidos; si algún cheque es rechazado se protestará inmediatamente y se hará el cargo a su cuenta de once dólares de los Estados Unidos de América con cuarenta y tres centavos, mas el Impuesto a la Transferencia de Bienes muebles y a la prestación de servicios correspondientes por el rechazo, y dos dólares de los Estados Unidos de América con treinta centavos, mas el Impuesto a la Transferencia de Bienes muebles y a la prestación de servicios por el protesto; d) o si no diere en la forma y tiempo convenidos los avisos a que se obligó en este instrumento, especialmente en cuanto al cambio de dirección donde se encuentre la sede de la arrendataria, y del lugar donde el (los) bien (es) pueda (n) ser encontrados, en su caso. El que la ARRENDANTE, dé por terminado el presente contrato, implicará que ella podrá: a) Recoger el (los) bien (es) por cuenta de la arrendataria, y ésta queda en la obligación de devolver el (los) bien (es) objeto (s) del presente contrato, y sin perjuicio de la ejecución; y, b) exigir el cumplimiento total del pago de las rentas aún por cumplirse, y las que sean exigibles conforme lo pactado en este instrumento. **DÉCIMA PRIMERA: GASTOS**. Son de cuenta de la arrendataria los gastos que cause este contrato, los de su inscripción y cancelación en el registro respectivo, y los de cobranza, sean judiciales o extrajudiciales. DECIMA SEGUNDA. Cualquiera de las partes pueden terminar este contrato inmediatamente debido al incumplimiento de la otra parte, si la parte que incumpla no sanea dicho incumplimiento dentro de cinco días después de recibir notificaciones escrita de la otra parte. En fe de lo cual firmamos el presente contrato en la ciudad de San Salvador, a los * días del mes de * del año dos mil tres.

Si se ha pedido codeudor (es) existiría una cláusula en la que se incluyen.

A Partir de acá vendría la autentica del documento.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 4

Nombre: **LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**
Materia: **Leyes Financieras**
Categoría: **Leyes Financieras**
Origen: **ORGANO LEGISLATIVO**
Estado: **VIGENTE**
Naturaleza : **Decreto Legislativo**
Nº: **884** Fecha:**20/06/2002**
D. Oficial: **126** Tomo: **356** Publicación DO: **09/07/2002**
Reformas:
Comentarios: **La presente normativa regula la protección al derecho de propiedad que ejerzan los arrendadores como inversionistas en los bienes arrendados, función que se cumple en virtud de la explotación económica que éstas otorgan a los usuarios del sistema. Contribuyendo así con el desarrollo en la economía nacional, con un sistema de financiamiento de bienes que fomente la inversión y sea accesible a las empresas y personas que los soliciten.**

Contenido:

Decreto No. 884

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR, CONSIDERANDO:

I. Que de conformidad con el Artículo 101 de la Constitución, corresponde al Estado promover el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción y la productividad y, además, fomentar los diversos sectores de la producción y defender el interés de los consumidores;

II. Que el desarrollo en la economía nacional, requiere un sistema de financiamiento de bienes que fomente la inversión y sea accesible a las empresas y personas naturales salvadoreñas que lo soliciten y en especial a las medianas y pequeñas empresas;

III. Que el sistema de arrendamiento financiero constituye, a nivel mundial, un eficiente mecanismo para favorecer la inversión en bienes;

IV. Que de conformidad al Artículo 103 de la Constitución, se reconoce y garantiza el derecho a la propiedad privada en función social, por lo que es conveniente concederle la plena protección al derecho de propiedad que ejerzan los arrendadores como inversionistas en los bienes arrendados, función que se cumple en virtud de la explotación económica que éstas otorgan a los usuarios del sistema.

POR TANTO,

en uso de sus facultades constitucionales y a iniciativa del Presidente de la República, por medio del Ministro de Economía y los Diputados: Francisco Roberto Lorenzana Durán, Mauricio López Parker, Noé Orlando González, Manuel Enrique Durán, Juan Duch Martínez, Medardo González

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Trejo, Jorge Alberto Villacorta Muñoz, Norman Noel Quijano González, Juan Miguel Bolaños, Carmen Elena Calderón de Escalón, Walter René Araujo Morales, Carlos Antonio Borja Letona, Renato Antonio Pérez, Roberto José D'Aubuisson Munguía, Julio Antonio Gamero Quintanilla, Gerardo Antonio Suvillaga García, Elmer Charlaix, Guillermo A. Gallegos Navarrete, Mario Alberto Tenorio, Vicente Menjívar, José Mauricio Quinteros Cubías, Osmín López Escalante, Nelson Funes, Héctor Nazario Salaverría Mathies, Carlos Mauricio Arias, Jesús Grande, Douglas Alejandro Alas García, William Rizziery Pichinte, Mariela Peña Pinto, Ernesto Angulo, Donato Eugenio Vaquerano Rivas, Carlos Armando Reyes Ramos, Rafael Edgardo Arévalo Pérez, Salvador Sánchez Cerén, Ileana Argentina Rogel de Rivera, Blanca Flor América Bonilla, Vilma Celina García de Monterrosa, Walter Eduardo Durán Martínez, Zoila Quijada, Marta Lilian Coto Vda. De Cuéllar, Elvia Violeta Menjívar Escalante, Nelson Napoleón García Rodríguez, José Ebanán Quintanilla Gómez, José María Portillo, René Oswaldo Martínez, Irma Segunda Amaya Echeverría, Miguel Angel Navarrete Navarrete, Marta Calles de Penado, Carlos Alfredo Castaneda Magaña, Juan Angel Alvarado Alvarez, David Rodríguez Rivera, Manuel Oscar Aparicio Flores, José Manuel Melgar Henríquez, Humberto Centeno Najarro, Manuel Quintanilla y Silvia Cartagena.

DECRETA, la siguiente

LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

TITULO PRIMERO
DISPOSICIONES FUNDAMENTALES
CAPITULO PRIMERO
OBJETO Y ALCANCE DE LA LEY

Aplicación

Art. 1.- La presente Ley se aplicará a los contratos de arrendamiento financiero y a los sujetos que los celebren.

En el texto de esta Ley, el arrendador financiero se denominará "el arrendador" y el arrendatario financiero se denominará "el arrendatario".

No se sujetarán a la presente Ley las operaciones de arrendamiento civil.

CAPITULO SEGUNDO
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y SUS PARTES

Características

Art. 2.- se entiende por arrendamiento financiero, el contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose este último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por períodos ulteriores.

Para efectos de la presente Ley, el objeto del arrendamiento financiero se denominarán "bien" o "bienes".

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

En la operación de arrendamiento financiero, es el arrendatario quien elige al proveedor y quien selecciona el bien. Por lo tanto, el arrendador no es responsable por los efectos jurídicos favorables o desfavorables de la elección del bien y del proveedor, salvo en los casos en que el arrendador sea el proveedor.

De las partes

Art. 3.- En el contrato de arrendamiento financiero se constituyen las siguientes partes: Proveedor: La persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera que transfiere al arrendador la propiedad del bien objeto del contrato. El proveedor puede ser una persona que se dedica habitual o profesionalmente a la venta de bienes, o una persona que ocasionalmente enajena un bien o el mismo arrendador.

Arrendador: La persona natural o jurídica que entrega bienes en arrendamiento financiero a uno o más arrendatarios.

Arrendatario: La persona natural o jurídica, nacional o extranjera que al celebrar contrato de arrendamiento financiero, obtiene derecho al uso, goce y explotación económica del bien, en los términos y condiciones contractuales respectivos.

Obligaciones del Proveedor

Art. 4.- Son obligaciones del Proveedor

a) Entregar el bien objeto en arrendamiento financiero al arrendatario cuando el arrendador lo autorice;
b) Asegurar que los bienes por arrendar se encuentren libres de todo gravamen, en buen funcionamiento y sin vicios ocultos;
c) Responder por los reclamos cubiertos por las garantías de los bienes en arrendamiento;
d) Cumplir con las leyes de protección al consumidor; y
e) Otras que se pacten entre las partes.

Obligaciones del Arrendador

Art. 5.- El Arrendador que celebre contrato de arrendamiento financiero queda obligado a:
a) Pagar al proveedor oportunamente el precio acordado del bien;
b) Mantener los bienes arrendados, libres de embargos durante la vigencia del contrato, para asegurar la tranquila tenencia, uso y goce del bien por el Arrendatario;
c) El saneamiento por evicción; y
d) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente Ley.

El Arrendador, previo acuerdo de las partes, podrá ceder al Arrendatario todos los derechos y acciones que en este sentido tenga contra el Proveedor.

En los casos en que el Arrendador sea también Proveedor, le serán aplicables, además, las obligaciones que estipula el Artículo cuarto de la presente Ley.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Obligaciones del Arrendatario

Art. 6.- El Arrendatario se obliga, durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero, a:

a) Pagar las rentas o cánones en el plazo estipulado en el contrato;
b) Asumir los riesgos y beneficios asociados con la naturaleza puramente física y económica del bien;
c) Responder, civil y penalmente, por el uso del bien arrendado.
d) Respetar el derecho de propiedad de los bienes y hacerlo valer frente a terceros. Por lo tanto, en los eventos de quiebra, concurso de acreedores, o reestructuración forzosa de obligaciones, los bienes en arrendamiento financiero que explote el Arrendatario, no formarán parte de su masa de bienes y estarán excluidos de la misma para los efectos de Ley; y
e) Las demás obligaciones estipuladas libremente entre las partes y las señaladas en la presente ley.

Formalización del contrato

Art. 7.- El contrato de arrendamiento financiero deberá constar por escrito, ya sea en escritura pública o en documento privado autenticado. Para que dicho contrato sea oponible ante terceros, deberá inscribirse en el Registro de Comercio, siendo los costos y derechos que cause dicho registro, por cuenta del Arrendatario, salvo pacto expreso en contrario. La tasa o derecho de inscripción será de veintitrés centavos de dólar por millar hasta un límite máximo de dos mil trescientos dólares.

Prohibiciones

Art. 8.- Los Arrendatarios no podrán transferir ni transmitir los bienes amparados al contrato de arrendamiento financiero, ni perfeccionar garantías reales sobre ellos por obligaciones contraídas, ni incluirlos dentro de la masa de bienes en eventos de insolvencia, quiebra, disolución, liquidación o proceso de reorganización de obligaciones. El Arrendador podrá obtener la indemnización de los perjuicios que le causen dichos actos o acciones de terceros, sin perjuicio de las sanciones penales a que haya lugar.

Rentas y plazos contractuales

Art. 9.- El plazo contractual es un derecho del Arrendador, el cual no podrá ser modificado sin que medie su aceptación y la compensación plena de los perjuicios que le cause dicha modificación. Para todos los efectos legales, se presume que el Arrendador sufre, por causa de la modificación del plazo contractual, perjuicios por valor de las sumas de dinero que hubiere recibido de haberse mantenido en vigencia el contrato, los cuales podrán estimarse contractualmente.

La obligación del Arrendatario a pagar las rentas o cánones derivados de todo contrato de arrendamiento financiero, es incondicional y, por lo tanto, se hace exigible en todo evento, sea que el Arrendatario esté o no explotando el bien, en razón de que los riesgos de la explotación del bien corren íntegra y exclusivamente por cuenta de éste.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Lo anterior no se aplicará cuando las causas de la no utilización o explotación del bien arrendado sean imputables al Arrendador.

Seguros

Art. 10.- Las partes podrán acordar los riesgos asegurables, conforme a la naturaleza de los bienes. Todos los riesgos asegurados y no asegurados corren por cuenta del Arrendatario.

El beneficiario de la póliza de seguro será el Arrendador, y el Arrendatario será responsable por cualquier deducible o monto que la liquidación no cubra. Cualquier excedente que resultare de una liquidación, después de cubrir todos los costos y gastos del Arrendador así como de las obligaciones del contrato, se reintegrará al Arrendatario.

Tributaciones

Art. 11.- Todos los tributos, impuestos, tasas, multas, sanciones, infracciones o penalizaciones que graven la tenencia, posesión, explotación o circulación de los bienes dados en arrendamiento serán cubiertos por el Arrendatario.

TITULO SEGUNDO
OPERACIONES DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

CAPITULO UNICO
OPERACIONES

Operaciones adicionales

Art. 12.- Los Arrendadores podrán realizar, adicionalmente, operaciones de venta y retroarriendo, las que no se considerarán como operaciones de arrendamiento financiero y se regirán por lo establecido en la legislación tributaria.

Principios y normas contables

Art. 13.- Para efectos contables las operaciones de arrendamiento financiero en El Salvador deberán tomar en cuenta las disposiciones establecidas por el Consejo de Vigilancia de la Profesión de Contaduría Pública y Auditoría.

TITULO TERCERO
DISPOSICIONES TRIBUTARIAS

Deducciones del Impuesto sobre la Renta

Art. 14.- Para los Arrendatarios, a efecto del Impuesto sobre la Renta, será deducible de la renta obtenida, el valor de los cánones, cuotas o rentas causadas a su cargo en virtud de contratos de arrendamiento vigentes, sobre bienes destinados directamente a la producción de ingresos gravados con el referido impuesto.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Si los ingresos que se obtienen con la utilización del bien arrendado, son en parte gravados y en parte exentos, sólo será deducible la porción que corresponda a los ingresos gravados.

Depreciaciones

Art. 15.- Para el Arrendador es deducible de la renta obtenida, la depreciación de los bienes de su propiedad, aprovechados por éstas para la generación de las rentas gravadas.

Cuando se trate de edificaciones, la depreciación del bien deberá efectuarse, por parte del Arrendador, en el período de duración del contrato de arrendamiento financiero inmobiliario, el cual para tales efecto no podrá ser menor de siete años. Si la duración del contrato fuere menor a siete años, se aplicará lo dispuesto en el artículo 30 de la Ley de Impuestos sobre la Renta.

Una vez ejercida la opción de compra del bien inmueble, el adquirente tendrá derecho a la deducción establecida en el Artículo 30 de la Ley del Impuesto sobre la Renta por la última cuota o canon convenido al ejercer la opción de compra.
En el caso de bienes muebles, el Arrendatario, al adquirir la propiedad de tales bienes, tendrá derecho a la deducción del valor sujeto a depreciación en los términos establecidos en el Artículo 30 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Arrendamiento Internacional

Art. 16.- Los sujetos que efectúen operaciones de arrendamiento internacional se regirán por las disposiciones contenidas en el Código Tributario y en las leyes tributarias respectivas. Los actos que tales entidades realicen estarán sujetos a las regulaciones que dichos cuerpos de ley establecen.

Arrendamiento Inmobiliario

Art. 17.- En las operaciones de arrendamiento inmobiliario, el Impuesto sobre Transferencia de bienes Raíces se causará únicamente al momento de la adquisición del bien por parte de la Arrendadora, constituyendo en todo caso la base imponible, el valor real o comercial del inmueble al momento de dicha adquisición.

Cuando el Arrendatario ejerza la opción de compra del bien inmueble no se causará Impuesto sobre la Transferencia de bienes Raíces.

En las subsecuentes transferencias que ocurran, una vez adquirido el inmueble por parte del Arrendatario, se causará el Impuesto sobre la Transferencia de bienes Raíces por cada transferencia que se realice.

TITULO CUARTO
DISPOSICIONES ESPECIALES

Fuerza Ejecutiva

Art. 18.- En caso de incumplimiento por parte del Arrendatario, los contratos de arrendamiento

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

financiero tendrán fuerza ejecutiva y se tramitarán por el procedimiento ejecutivo establecido en la Ley de Procedimientos Mercantiles.

Con la presentación de la demanda, el Arrendador deberá adjuntar a la misma, una certificación emitida por el Contador de la empresa en la que conste el saldo deudor del Arrendatario.

El Arrendador podrá solicitar la práctica del secuestro del equipo arrendado como medida cautelar, la cual deberá ser decretada dentro de los tres días hábiles siguientes a la presentación de dicha solicitud.

En caso que el Arrendador opte por disponer del bien secuestrado, deberá rendir una fianza equivalente al valor del bien contratado, la que será devuelta oportunamente.

Inembargabilidad

Art. 19.- Cualquier controversia sobre la pretensión de incorporar a la masa de la quiebra o de la liquidación de un Arrendatario, bienes en arrendamiento, deberá resolverse reconociendo el derecho exclusivo de propiedad del Arrendador y negando toda pretensión a incorporar tales bienes dentro de la masa de la quiebra o liquidación del Arrendatario. Por su parte, el Arrendador en caso de quiebra no podrá incorporar en su masa de bienes aquellos otorgados en arrendamiento.

TITULO QUINTO
APLICACIÓN SUPLETORIA

Aplicación Supletoria

Art. 20.- En todo lo no previsto en la presente ley se aplicarán las normas mercantiles, civiles, tributarias, registrales, catastrales, de protección al consumidor, y del medio ambiente en lo que no se opongan a la presente Ley.

TITULO SEXTO
DISPOSICIONES FINALES

Aplicación Preferente

Art. 21. La presente Ley, por su carácter especial, prevalecerá sobre cualquier otra que la contraríe.

Vigencia

Art. 22. El presente Decreto entrará en vigencia sesenta días después de su publicación en el Diario Oficial.

DADO EN EL PALACIO LEGISLATIVO: San Salvador, a los veinte días del mes de junio del año dos mil dos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

CIRO CRUZ ZEPEDA PEÑA,
PRESIDENTE

WALTER RENE ARAUJO MORALES,
PRIMER VICEPRESIDENTE.

JULIO ANTONIO GAMERO QUINTANILLA,
SEGUNDO VICEPRESIDENTE

RENE NAPOLEON AGUILUZ CARRANZA,
TERCER VICEPRESIDENTE.

CARMEN ELENA CALDERON DE ESCALON.
PRIMERA SECRETARIA.

JOSE RAFAEL MACHUCA ZELAYA.
SEGUNDO SECRETARIO.

ALFONSO ARISTIDES ALVARENGA.
TERCER SECRETARIO.

WILLIAM RIZZIERY PICHINTE.
CUARTO SECRETARIO.

RUBEN ORELLANA MENDOZA.
QUINTO SECRETARIO.

CASA PRESIDENCIAL: San Salvador, a los veintisiete días del mes de junio del año dos mil dos.

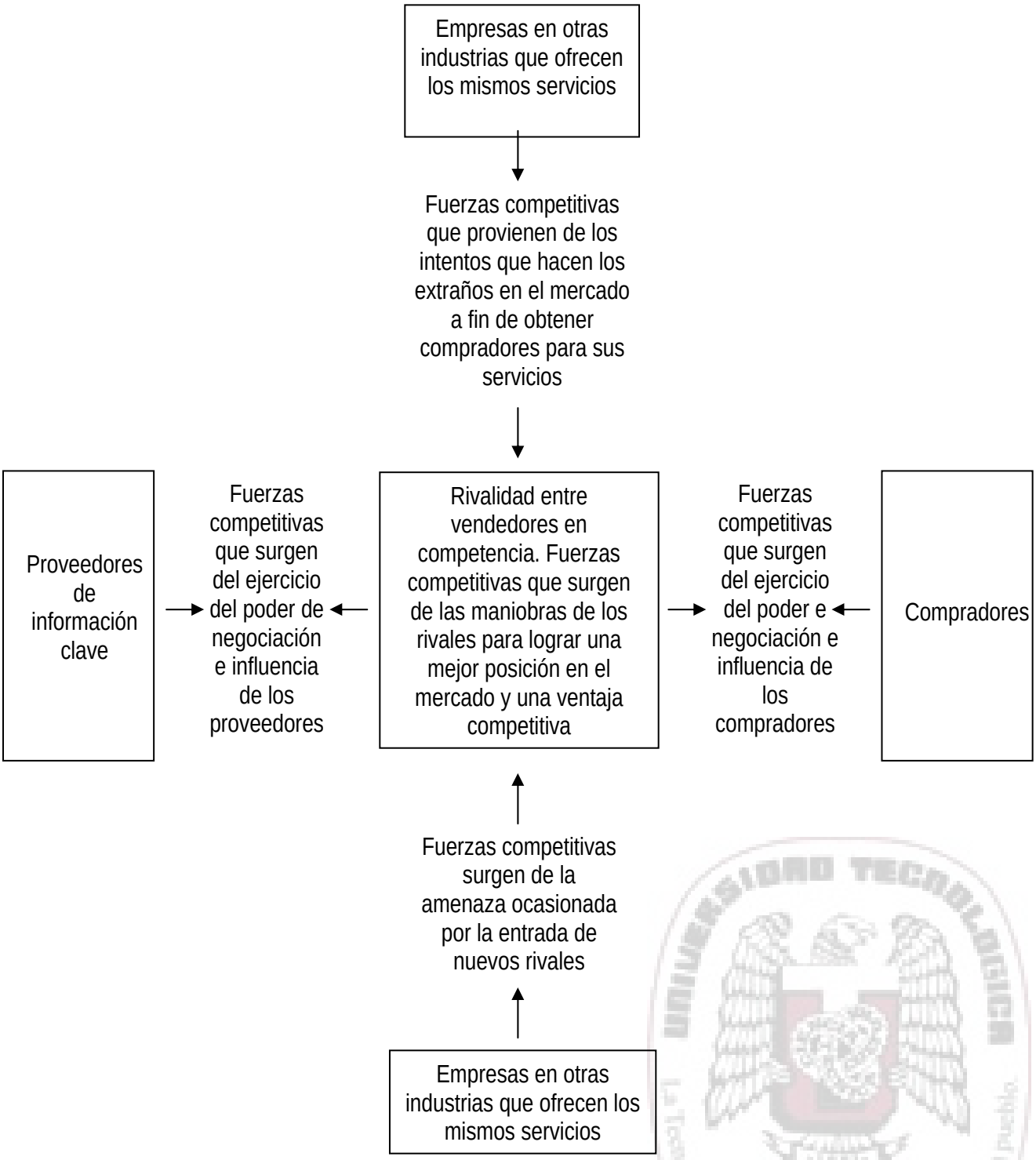
PUBLIQUESE.
CARLOS QUINTANILA SCHMIDT.
Presidente de la República en Funciones.

MIGUEL LACAYO.
Ministro de Economía.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 5

MODELO DE COMPETENCIA DE LAS CINCO FUERZAS



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 6

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
La Tecnología y la Ciencia para el desarrollo de un País

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 7

Listado de Talleres afiliados a APTSA Considerados como Medianos

No.	Nombre del Taller	Nombre del Asociado a APTSA
1	Taller Reyes	ADONAY REYES RODRIGUEZ
2	Taller Aguilar	EDGARDO JOSE AGUILAR
3	Taller Eduardo	EDUARDO BALMORE MENJIVAR
4	Taller Henríquez	ELIGIO HENRIQUEZ MONTERROSA
5	Automotriz Emilia	EMILIO VILLALTA
6	Eméstica Hermanos	ISRAEL EMESTICA FLORES
7	Taller Vigil	GILBERTO VIGIL VASQUEZ
8	Taller Alberto	JOSE ALBERTO BONILLA
9	Taller José	JOSE CIPRIANO FLAMENCO
10	Taller Martínez	JOSE MARIA MARTINEZ
11	Clutch Cars	JUAN PABLO HERNANDEZ
12	Taller Barrios	JUAN RAFAEL BARRIOS
13	Taller Méndez	LUIS ALONSO MENDEZ ALVAREZ
14	Taller Molina	MAGLIO MOLINA PINTO
15	Taller Ramírez	MARCO ANTONIO RAMIREZ
16	Taller Hurtado	MARIO LUIS HURTADO
17	Taller Medina	MAURICIO MEDINA
18	Industrial Oscar	OSCAR DELGADO
19	Taller Molina	OSCAR OVIDIO MOLINA
20	Automotriz V-Mar	VICTOR MANUEL ALFARO
21	Taller Rodríguez	CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ MEJIA

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 8

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DEL TALLER

OBJETIVO

Recopilar información para conocer la situación actual de los talleres de servicio automotriz que permitan detectar las necesidades existentes.

PREGUNTAS

Edad

a) 35 a 45 años ☐
b) 46 a 55 años ☐
c) Más de 55 años ☐

1. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionar su taller?
   a) Menos de 1 año ☐
   b) De 1 a 3 años ☐
   c) De 3 a 5 años ☐
   d) Más de 5 años ☐

2. ¿Qué tipo de servicios ofrece el taller?
   a) Mecánica General ☐
   b) Enderezado y Pintura ☐
   c) Otros _____

3. ¿Qué tipo de equipo posee el taller?
   a) Herramientas de uso manual ☐
   b) Equipo tecnológico ☐
   c) Otros _____

4. ¿Cuántas personas laboran en su taller?
   a) De 1 a 3 personas ☐
   b) De 3 a 5 personas ☐
   c) Más de 5 personas ☐

5. ¿Existe personal especializado en cada área del taller?
   Si ☐ No ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

6. ¿Considera usted que el taller brinda un servicio ágil?

   Si ☐ No ☐

   ¿Por qué? _____

7. ¿Considera usted que el taller brinda un servicio de calidad?

   Si ☐ No ☐

   ¿Por qué? _____

8. ¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes?

   a) de 1 a 5 ☐
   b) de 6 a 10 ☐
   c) de 11 a 15 ☐
   d) de 16 a 20 ☐
   e) más de 20 ☐

9. ¿Cuánto tiempo, en promedio, se tardan para hacer una reparación mayor? (reparación mayor: motor, caja de velocidades, clutch)

   a) Menos de 1 día ☐
   b) 1 día ☐
   c) 2 días ☐
   d) más de 2 días ☐

10. ¿Cuál es el tiempo promedio para una reparación menor? (reparación menor: cualquier otro diferente al mayor)

    a) 1 a 2 horas ☐
    b) 3 a 4 horas ☐
    c) 5 a 6 horas ☐
    d) más de 6 horas ☐

11. ¿Cómo se podrían disminuir esos tiempos?

    _____
    _____
    _____

12. ¿Cuál es el promedio de reclamos en el mes?

    a) Cero ☐
    b) de 1 a 5 ☐
    c) de 6 a 10 ☐
    d) Más de 10 ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

13. ¿Cuáles son las principales causas de reclamo?
    a) Carrocería Sucia ☐
    b) Repuestos de Mala Calidad ☐
    c) Repuestos Equivocados ☐
    d) Otros ☐

    _____

14. ¿Cómo se pueden eliminar los reclamos?

    _____

15. ¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Nombre del Equipo	Costo Estimado
_____	_____
_____	_____

16. De acuerdo a su criterio ¿considera usted que el taller es rentable?
    Si ☐ No ☐

17. De acuerdo a su criterio ¿considera usted que su taller es competitivo en el mercado?
    Si ☐ No ☐

    ¿Por Qué? _____

18. ¿Está usted dispuesto a utilizar alguna herramienta financiera para mejorar la competitividad del taller?
    Si ☐ No ☐
    ¿Por qué?_____

19. ¿Ha escuchado sobre el arrendamiento financiero (leasing)?
    Si ☐ No ☐

20. ¿Sabe cómo funciona el arrendamiento financiero o (leasing)?
    Si ☐ No ☐

    En caso de respuesta negativa, se le explicará.

21. ¿Considera usted que el arrendamiento financiero o (leasing) podría beneficiarlo?
    Si ☐ No ☐
    ¿Cómo? _____

22. ¿Estaría dispuesto a implementar un modelo de arrendamiento financiero (leasing)?
    Si ☐ No ☐
    ¿Por qué? _____

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

CUESTIONARIO PARA RESPONSABLES DEL AREA DE MECÁNICA GENERAL

OBJETIVO

Recopilar información para conocer la situación actual de su área de trabajo, que permita detectar las necesidades existentes.

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente y responda cada pregunta.

Edad:

a) 20 a 30 años ☐
b) 31 a 40 años ☐
c) 41 a 50 años ☐
d) Más de 50 años ☐

1. ¿Cuántas personas están asignadas a su área?
   a) de 1 a 3 ☐
   b) de 3 a 5 ☐
   c) más de 5 ☐

2. Del personal asignado a su área
   a) ¿Cuántos no saben leer ni escribir? ☐
   b) ¿Cuántos sólo saben leer y escribir? ☐
   c) ¿Cuántos han cursado hasta 9º grado? ☐
   d) ¿Cuántos han estudiado bachillerato? ☐
   e) ¿Cuántos han estudiado algún técnico? ☐

3. ¿Cuántos años de experiencia tiene el personal asignado a su área?
   a) Menos de 1 año ☐
   b) De 1 a 3 años ☐
   c) De 3 a 5 años ☐
   d) Más de 5 años ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

4. ¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes?
   - a) de 1 a 5 ☐
   - b) de 6 a 10 ☐
   - c) de 11 a 15 ☐
   - d) de 16 a 20 ☐
   - e) más de 20 ☐

5. ¿Cuánto tiempo, en promedio, se tardan para hacer una reparación mayor? (reparación mayor: motor, caja de velocidades, clutch)
   - a) Menos de 1 día ☐
   - b) 1 día ☐
   - c) 2 días ☐
   - d) más de 2 días ☐

6. ¿Cuál es el tiempo promedio para una reparación menor? (reparación menor: cualquier otro diferente al mayor)
   - a) 1 a 2 horas ☐
   - b) 3 a 4 horas ☐
   - c) 5 a 6 horas ☐
   - d) más de 6 horas ☐

7. ¿Cómo se podrían disminuir esos tiempos?

   _____

8. ¿Cuál es el promedio de reclamos en el mes?
   - a) Cero ☐
   - b) de 1 a 5 ☐
   - c) de 6 a 10 ☐
   - d) Más de 10 ☐

9. ¿Cuáles son las principales causa de reclamo?
   - a) Carrocería Sucia ☐
   - b) Repuestos de Mala Calidad ☐
   - c) Repuestos Equivocados ☐
   - d) Otros ☐

10. ¿Cómo se pueden eliminar los reclamos?

    _____

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

11. Utilizando el equipo y herramientas que tiene el taller actualmente, ¿Podría diagnosticar la falla de un vehículo full injection?

    Si ☐ ¿En cuánto tiempo? _____

    No ☐ ¿Por qué? _____

12. ¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiriría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Nombre del Equipo	Costo Estimado
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

CUESTIONARIO PARA RESPONSABLES DEL AREA DE ENDEREZADO Y PINTURA

OBJETIVO

Recopilar información para conocer la situación actual de su área de trabajo, que permita detectar las necesidades existentes.

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente y responda cada pregunta.

Edad:

a) 20 a 30 años ☐
b) 31 a 40 años ☐
c) 41 a 50 años ☐
d) Más de 50 años ☐

1. ¿Cuántas personas están asignadas a su área?
   a) de 1 a 3 ☐
   b) de 3 a 5 ☐
   c) más de 5 ☐

2. Del personal asignado a su área
   a) ¿Cuántos no saben leer ni escribir? ☐
   b) ¿Cuántos sólo saben leer y escribir? ☐
   c) ¿Cuántos han cursado hasta 9º grado? ☐
   d) ¿Cuántos han estudiado bachillerato? ☐
   e) ¿Cuántos han estudiado algún técnico? ☐

3. ¿Cuántos años de experiencia tiene el personal asignado a su área?
   a) Menos de 1 año ☐
   b) De 1 a 3 años ☐
   c) De 3 a 5 años ☐
   d) Más de 5 años ☐

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

4. ¿Cuál es el promedio de vehículos reparados en el mes?
   a) de 1 a 5 ☐
   b) de 6 a 10 ☐
   c) de 11 a 15 ☐
   d) de 16 a 20 ☐
   e) más de 20 ☐

5. Si se desea pintar por completo un vehículo tipo sedan, utilizando el equipo y herramientas que tiene el taller actualmente:
   a) ¿Qué tipo de pintura utilizaría?_____
   b) ¿En cuánto tiempo realizaría el trabajo?_____
   c) ¿Cuántas personas asignaría al trabajo? _____

6. ¿Cuánto gasta en promedio de mano de obra calificada al pintar el vehículo antes mencionado?
   a) Menos de ¢500 ☐
   b) De ¢500 a ¢750 ☐
   c) De ¢750 a ¢1,000 ☐
   d) Más de ¢1,000 ☐

7. ¿Cuánto gasta en promedio de materiales para pintar el vehículo antes mencionado?
   a) Menos de ¢1,000 ☐
   b) De ¢1,000 a ¢2,000 ☐
   c) De ¢2,000 a ¢3,000 ☐
   d) Más de ¢3,000 ☐

8. ¿Cuánto gasta en promedio por el uso del equipo necesario para pintar el vehículo antes mencionado?
   a) Menos de ¢500 ☐
   b) De ¢500 a ¢750 ☐
   c) De ¢750 a ¢1,000 ☐
   d) Más de ¢1,000 ☐

9. ¿Si tuviera los recursos económicos, qué equipo adquiriría para mejorar o ampliar el servicio que brinda el taller?

Nombre del Equipo	Costo Estimado
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

CUESTIONARIO PARA RESPONSABLES DEL AREA DE FINANZAS

OBJETIVO

Recopilar información para conocer la situación actual de su área de trabajo, que permita detectar las necesidades existentes.

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente y responda cada pregunta.

Edad:

a) 20 a 30 años ☐
b) 31 a 40 años ☐
c) 41 a 50 años ☐
d) Más de 50 años ☐

1. ¿Cuál es el promedio mensual de ingresos? _____
2. ¿Cuál es el promedio mensual de gastos? _____
3. ¿Cuál es el monto aproximado del capital de la empresa?_____
4. ¿Considera que la empresa tiene la capacidad para adquirir obligaciones financieras que le permitan tecnificarse?
   Si ☐ No ☐
   ¿Por Qué? _____
5. ¿Ha escuchado sobre el arrendamiento financiero (leasing)?
   Si ☐ No ☐
6. ¿Sabe cómo funciona el arrendamiento financiero (leasing)?
   Si ☐ No ☐

   Si la respuesta es negativa se le explicará.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

7. ¿Considera usted que el arrendamiento financiero (leasing) podría beneficiar de alguna manera al taller?

   Si ☐

   ¿Cómo? _____

   No ☐

   ¿Por qué? _____

8. ¿Apoyaría la implantación de un modelo de arrendamiento financiero (leasing)?

   Si ☐ No ☐

   ¿Por qué? _____

   _____

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
La Tecnología y la Ciencia para el desarrollo de un Pueblo

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 9

Herramienta de Diagnóstico Automotora de la Exploración del Explorador Snap-on

Ninguna otra herramienta de diagnóstico automotora de la exploración incluso viene cerca de poner esta mucha energía de diagnóstico en la palma de sus manos. Las exhibiciones snap-on de la herramienta de la exploración del explorador viven los datos y las descripciones completas del código del apuro para el GM, Ford, Chrysler, el jeep y muchas importaciones asiáticas. El software europeo opcional proporciona datos vivos y la descripción completa del código del apuro para el BMW, el benz de Mercedes y Volkswagen/Audi.

Con la línea completa snap-on de los cartuchos de Troubleshooter de la Rápido-Pista de la tecnología avanzada, la herramienta snap-on de la exploración del explorador tiene la flexibilidad para probar el motor, la transmisión, el cuerpo, la bolsa de aire, y sistemas del ABS. Todos los datos snap-on de la Rápido-Pista de la característica de los cartuchos de Troubleshooter del explorador exploran que las exhibiciones viven los datos junto con valores normales.

La imagen demostrada puede no ser producto real pero representa el producto o fijado cuál incluye el producto.

Aprenda Más:

Aprenda más sobre la herramienta de diagnóstico automotora de la exploración del explorador snap-on

Características Snap-on Del Explorador MT2500:

- OBD-ll genérico para los vehículos asiáticos, domésticos y europeos de la prueba de OBD-ll.
- Flexibilidad para probar sistemas del motor, de la transmisión, del ABS, de la bolsa de aire, y del cuerpo.
- Prueba rápida y fácil con la voluta y la operación selecta.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Interfaz Del Encajar a presión-Acoplamiento; Le da la capacidad de upload muestras de la secuencia de datos a la línea caliente del ADS para el análisis experto vía software opcional del Encajar a presión-Acoplamiento
- Compatible con la biblioteca completa del explorador snap-on primaria y de los cartuchos snap-on de Troubleshooter del explorador de la especialidad.
- La exhibición retroiluminada grande demuestra claramente, las direcciones simples y el un montón de datos exhibidos organizó la manera que usted la desea, con capacidad de la salida de la impresora y del terminal.
- Obd-ii Compatible.

Cartuchos Snap-on De Troubleshooter De la Rápido-Pista

La herramienta snap-on de la exploración del explorador es la única herramienta hand-held de la exploración de la industria que le da la información VIN-específica de la localización de averías basada en experiencia real del técnico. El equipo del desarrollo de Troubleshooter de la Rápido-Pista consiste en centenares de los técnicos principales fábrica-entrenados, ASE-certificados que trabajan en los vehículos cada día. ¡Junto con snap-on, desarrollan la ayuda de diagnóstico disponible en una herramienta hand-held de la exploración, otra exclusiva snap-on de la patrón-falta más comprensiva!

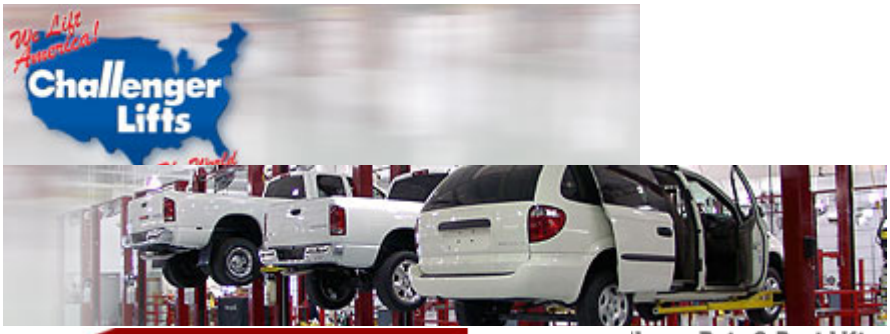
Cliente Testimonial

"El Explorador Que Compré En '89 Sigue siendo Hoy Actualizado!"

"he estado utilizando el explorador snap-on en los coches domésticos desde '89. y cuando lanzaron los cartuchos asiáticos, comencé a trabajar en las importaciones también. Algunos de los años trannys electrónicos más adelante comenzaron a demostrar para arriba, y snap-on apoyada me con su transmisión Troubleshooters. ¡Hoy, los gracias a mi explorador, puedo incluso trabajar en sistemas del ABS! Se parece como las capacidades del explorador crecen, hace tan mi negocio. Y tengo gusto de sus descuentos grandes en actualizaciones también. Los cartuchos primarios me ayudaron a aprender alrededor onboard las computadoras, y los cartuchos de Troubleshooter me han ayudado a fijar millares de coches."

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 10



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

total de 25' 1 el 5/8"- cauces del 24" (24030)

Las elevaciones de la alineación están también disponibles para todas las capacidades de elevación del medio-deber. Las características exclusivas incluyen los recortes ahuecados de la galga del radio que dan vuelta, plataformas de trabajo retractables encubiertas, encintados de la rueda en el interior de los cauces, placas posteriores incorporadas del resbalón estándares. Gatos opcionales y placas giratorias que resbalan también disponibles.

Modelo disponible en:
18.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 19' el 6"- cauces del 22" (2401ÅR)
25.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 25' 1 el 5/8"- cauces del 24" (2402ÄR)
30.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 25' 1 el 5/8"- cauces del 24" (24030AR)

Folleto Resistente De la Especificación De la Elevación De los 4-Postes De 24018 Series

Folleto Resistente De la Especificación De la Elevación De los 4-Postes De 24025/24030 Serie

Lector Del Acróbata Del Adobe De la Transferencia directa Para Libre

Heavy-Duty 4-Post Lifts

Todas las elevaciones resistentes de los 4-Postes utilizan un sistema de impulsión de mechanical/electrical con una cadena resistente para levantar y la igualación. Los cilindros duales proveen del establo que levanta incluso las cargas desiguales. Las longitudes totales del cauce se pueden modificar para requisitos particulares en la época de la orden consultan la fábrica para los detalles.

Modelo disponible en:
40.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 33' el 7"- cauces del 32" (24040)
50.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 33' el 7"- cauces del 32" (24050)
60.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 33' el 7"- cauces del 32" (24060)
80.000 libras que levantan la capacidad - largura total de 33' el 7"- cauces del 32"

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

(24080)

Folleto Resistente De la Especificación De la Elevación De los 4-Postes De 24040/50/60/80 Serie

Heavy-Duty Mobile Lifts

Panel de control electrónico con capacidad del diagnóstico el encontrar de avería e indicador de cristal líquido que indica al operador el estado y la naturaleza de cualquieres elementos operacionales. El colgante desmontable con la operación del "hombre muerto" permite al usuario levantar o bajar el sistema completo de elevaciones. Principio mecánico de la elevación con el eje de acero. La tuerca de bronce de la carga del fósforo apoyada en un trapezoide independiente económicamente gemelo-empieza la tuerca de la seguridad del hilo de rosca y del acero.

Modela disponible en:
64.000 libras que levantan la capacidad - sistema de 4 (CML 64)
96,000 libras que levantan la capacidad - sistema de 6 (CML 94)
135.000 libras que levantan la capacidad - sistema de 4 (50015)

Folleto Móvil Resistente De la Especificación De la Elevación

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 11

Cabinas de aplicación de Pintura Liquida

Tipo Seco

Nuestras cabinas tipo "CS" de aplicación de pintura líquida, con medio de filtración de overspray del tipo seco, presentan una excelente alternativa para cumplir con trabajos de producción a un costo de inversión más bajo, en relación al costo de las cabinas que utilizan un medio de filtración tipo húmedo.

Estas cabinas son fabricadas en acero galvanizado e incluyen un sistema de eliminación de overspray mediante un plenum de filtros de alta eficiencia.

El sistema de extracción de aire de nuestras cabinas de aplicación de pintura líquida, permite que las partículas de pintura que no se adhieran (overspray) a las piezas a procesar, serán arrastradas a través del plenum posterior de filtrado, el cual está formado por capas de filtrado diseñadas para captar en las zonas iniciales las particulas de pintura de mayor tamaño y en las zonas finales las partículas de pintura más finas, permitiendo la salida de aire limpio al medio ambiente.

Cabina de pintura estándar tipo **seco**.

Equipo estándar - Características

- Chimenea 3 metros rectos
- Extractor de aire
- Junta antivibratoria
- Campana de extracción
- Puerto para mantenimiento
- Plenum de filtrado
- Tablero de control nema 12
- Paneles modulares sellados y atornillados
- Piso de rejilla (opcional)
- Iluminación interior en techo (Aprox. 1000 luxes)

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Opciones no ilustradas disponibles previa solicitud de cotizacion:

- Iluminación vertical lateral
- Sistema de filtración frontal y puertas laterales
- Tramos rectos y codos adicionales de ductería para chimenea
- Siluetas y soportería para paso de transportador
- Unidad de preparación de aire (UPA/CPA)
- Construcción en acero inoxidable
- Equipo de control Allen-Bradley
- Plataforma y puertos de muestreo para lectura de emisión de contaminantes al exterior de acuerdo a normas de Semarnat.

Cotizaciones en Línea

Haz tu cotización en línea fácil y rápido
con nuestro formulario

Tipo **Húmedo**

Nuestras cabinas tipo "CH" de aplicación de pintura líquida con medio de filtración tipo húmedo, le permitirán cumplir con los trabajos más severos de pintura, en donde la formación de overspray es abundante.

Estas cabinas son fabricadas en acero galvanizado e integran un sistema doble de captacion de overspray, mediante una cortina frontal de agua y una cascada posterior. Estas cabinas son ideales para la aplicación convencional o electrostática de pintura.

El sistema de extracción de aire de nuestras cabinas de aplicación de pintura liquida, permite que las partículas de pintura que no se adhieran (overspray) a las piezas a procesar, serán arrastradas hacia la cortina de agua, después a la zona posterior de los eliminadores en cascada, el overspray así captado será entonces arrastrado hasta el tanque de retención de agua donde se acumulará y recolectará manualmente o en forma automática mediante una microseparadora centrífuga de lodos de pintura.

Cabina de pintura estándar tipo cortina de agua.

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Equipo Estándar - Características

- Chimenea
- Extractor de aire
- Junta antivibratoria
- Campana de extracción
- Canaleta de distribución
- Eliminadores posteriores en cascada
- Tubería galvanizada Ced 40 para distribución de agua
- Manómetro
- Válvula de mariposa para ajuste fino de cortina de agua
- Registros para limpieza de tanque
- Tanque para agua.
- Motobomba industrial de hierro fundido.

Modelo Estándar	Medidas Interiores Libres (milímetros)			Potencia (hp) Extractor
	Frente	Altura	Fondo	
5-7-6	1520	2330	1820	5
6-7-6	1800	2330	1820	5
8-7-6	2430	2330	1820	7 ½
10-7-6	3040	2330	1820	7 ½
12-7-6	3600	2330	1820	10
15-7-6	4500	2330	1820	10
20-7-6	6090	2330	1820	15

Especificaciones sujetas a cambio sin previo aviso.

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

Anexo No. 12

SUPERINTENDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO

TASAS DE INTERES, COMISIONES Y RECARGOS

VIGENTES A PARTIR DEL 01 DE MARZO DE 2003

TASAS PASIVAS

Destinos	Banco Agrícola , S.A.	Banco Cuscatlán, S.A.	Banco Salvadoreño, S.A.	Banco de Comercio de El Salvador, S.A.	Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.	Banco Americano, S.A.	Soctiabank El Salvador, S.A.	Banco Promérica, S.A.	Banco de Fomento	Banco Uno, S.A.	Banco Credomatic, S.A.	Citibank, N.A.	First Commercial Bank	Financiera Calpiá, S.A.
CUENTAS AHORRO CORRIENTE														
HASTA $ 1,000.00	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	1.00%	0.25%	0.25%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.25%	HASTA 2.00%
Desde $1,000.01 hasta $5,000.00	HASTA 0.50%	HASTA 0.75%	HASTA 1.00%	HASTA 1.00%	HASTA 0.75%	1.00%	HASTA 0.50%	HASTA 1.00%	1.00%	0.50%	0.50%	0.50%	HASTA 0.50%	2.00%
Desde $5,000.01 hasta $10,000.00	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	0.75%	1.25%	0.75%	1.25%	1.25%	1.00%	0.50%	0.50%	0.75%	2.00%
Desde $10,000.01 hasta $20,000.00	1.00%	1.25%	1.25%	1.25%	1.00%	1.25%	HASTA 1.00%	1.25%	1.25%	1.50%	0.75%	0.50%	0.75%	2.00%
Desde $20,000.01 hasta $ 50,000.00	1.25%	1.25%	1.25%	1.25%	1.00%	HASTA 1.50%	1.00%	1.25%	1.50%	1.50%	1.25%	0.50%	0.75%	2.00%
Desde $50,000.01 hasta $100,000.00	HASTA 1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.25%	1.50%	1.25%	HASTA 1.50%	2.00%	1.50%	1.25%	0.75%	1.00%	2.00%
Arriba de $100,000.01	HASTA 2.00%	HASTA 2.00%	HASTA 2.00%	HASTA 2.00%	1.75%	HASTA 2.00%	1.50%	HASTA 2.00%	2.00%	1.50%	HASTA 1.50%	HASTA 1.25%	1.00%	2.00%
AHORRO A PLAZO														
7 días	1.13%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.75%	--.--	--.--	2.00%	--.--	--.--	1.25%	--.--	--.--
14 días	1.25%	1.13%	1.25%	1.25%	1.13%	2.00%	--.--	--.--	2.00%	--.--	--.--	1.25%	--.--	--.--
21 días	1.38%	1.25%	1.50%	1.50%	1.25%	2.25%	--.--	--.--	2.25%	--.--	--.--	1.25%	--.--	--.--

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

DEPOSITOS A PLAZO FIJO														
30 días	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.50%	1.75%	2.00%	2.50%	2.25%	2.25%	2.00%	2.00%	2.50%
60 días	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.65%	1.75%	2.00%	2.65%	2.25%	2.25%	2.00%	2.00%	2.50%
90 días	2.13%	2.13%	2.13%	2.12%	2.00%	2.75%	1.88%	2.25%	2.75%	2.25%	2.50%	2.00%	2.00%	2.75%
120 días	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%	2.88%	2.00%	2.25%	2.85%	2.50%	2.50%	2.00%	2.00%	2.75%
150 días	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%	2.25%	3.00%	2.00%	2.25%	3.00%	2.50%	2.75%	2.00%	2.00%	3.00%
180 días	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	3.13%	2.25%	2.50%	3.10%	3.00%	2.75%	2.25%	2.25%	3.00%
360 días	2.75%	2.75%	2.75%	2.75%	2.50%	3.25%	2.38%	2.75%	3.25%	3.25%	3.00%	2.25%	2.25%	3.25%

TASAS ACTIVAS

PRESTAMOS	Banco Agrícola , S.A.	Banco Cuscatlán, S.A.	Banco Salvadoreño, S.A.	Banco de Comercio de El Salvador, S.A.	Banco Hipotecario de El Salvador, S.A.	Banco Americano, S.A.	Soctiabank El Salvador, S.A.	Banco Promérica, S.A.	Banco de Fomento	Banco Uno, S.A.	Banco Credomatic, S.A.	Citibank, N.A.	First Commercial Bank	Financiera Calpiá, S.A.
HASTA UN AÑO PLAZO														
a) Recursos Propios														
Productivos	HASTA 18.00%	HASTA 13.00%	HASTA 18.00%	--.--	HASTA 15.00%	--.--	HASTA 12.50%	HASTA 17.00%	HASTA 12.50%	--.--	HASTA 19.00%	HASTA 14.00%	HASTA 15.50%	--.--
Proyecto Vivienda (CONSTRUCCIÓN)	HASTA 17.00%	HASTA 12.00%	HASTA 17.00%	HASTA 18.00%	HASTA 20.00%	--.--	HASTA 11.50%	--.--	--.--	HASTA 18.00%	--.--	HASTA 14.00%	HASTA 15.50%	--.--
Consumo	HASTA 19.00%	HASTA 16.00%	HASTA 18.00%	HASTA 19.00%	HASTA 18.00%	--.--	HASTA 15.00%	HASTA 30.00%	--.--	HASTA 24.00%	HASTA 23.00%	HASTA 14.00%	HASTA 19.50%	--.--
Sobregiros	HASTA 20.00%	HASTA 22.00%	--.--	HASTA 25.00%	HASTA 20.00%	HASTA 24.00%	HASTA 22.00%	HASTA 26.00%	HASTA 29.00%	HASTA 24.00%	--.--	HASTA 18.50%	HASTA 19.00%	--.--
Préstamos Automáticos	HASTA 4% S/ TASA DE DEPOSITO	HASTA 4% S/ TASA DE DEPOSITO	TASA DE DEPOSITO +4%	HASTA 4% S/TASA DEPOSITO	HASTA TASA DEPOSITO + 4	6% S/TASA DE DEPOSITO	--.--	HASTA 4% S/ TASA DE DEPOSITO	HASTA 4% S/ TASA DEPOSITO	HASTA 4% S/TASA DEPOSITO	HASTA 4% S/TASA DEPOSITO	--.--	--.--	HASTA 27.00%
Micro y Pequeña Empresa	--.--	HASTA 15.00%	--.--	HASTA 20.00%	HASTA 15.00%	--.--	--.--	--.--	HASTA 12.00%	--.--	--.--	--.--	--.--	HASTA 36.00%

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Refinanciamiento	--.--	HASTA 17.00%	HASTA 20.00 %	HASTA 16.00%	HASTA 20.00%	--.--	--.--	--.--	HASTA 12.00%	--.--	--.--	--.--	--.--	--.--
Rotativos	--.--	--.--	--.--	--.--	--.--	HASTA 22.00%	--.--	--.--	--.--	HASTA 22.00%	--.--	--.--	--.--	--.--
Decrecientes	--.--	--.--	--.--	--.--	--.--	HASTA 22.00%	--.--	--.--	--.--	HASTA 24.00%	--.--	--.--	--.--	--.--
b) Recursos Ajenos	HASTA 7% S/ COSTO DE RECURSOS	HASTA 7% S/ COSTO DE RECURSOS	TASA BMI O BCIE +7.00%	HASTA 6% S/COSTO DE RECURSOS	HASTA TASA BMI + 5	--.--	HASTA 5% S/COSTO DE RECURSOS	HASTA 5% S/ COSTO DE RECURSOS	HASTA 5% TASA BMI	HASTA 5% S/TASA BMI	HASTA 5% S/ COSTO DE RECURSOS	--.--	--.--	HASTA 42.00%
MAS DE UN AÑO PLAZO														
a) Recursos Propios						HASTA 24.00%								
Productivos	HASTA 18.00%	HASTA 12.00%	--.--	--.--	HASTA 18.00%	--.--	HASTA 11.75%	HASTA 17.00%	HASTA 12.50%	--.--	HASTA 20.00%	HASTA 14.00%	HASTA 15.50%	--.--
Proyecto Vivienda (CONSTRUCCIÓN)	HASTA 18.00%	HASTA 12.00%	HASTA 20.00%	HASTA 18.00%	HASTA 20.00%	--.--	HASTA 11.50%	HASTA 17.00%	--.--	HASTA 18.00%	--.--	HASTA 14.00%	HASTA 15.50%	--.--
Consumo	HASTA 20.00%	HASTA 16.00%	HASTA 18.00%	HASTA 24.00%	HASTA 20.00%	--.--	HASTA 15.00%	HASTA 30.00%	--.--	HASTA 24.00%	HASTA 23.00%	HASTA 14.00%	HASTA 19.50%	--.--
Micro y Pequeña Empresa	--.--	HASTA 15.00%	--.--	HASTA 22.50%	HASTA 16.00%	--.--	--.--	--.--	HASTA 12.00%	--.--	--.--	--.--	--.--	HASTA 36.00%
b) Recursos Ajenos	HASTA 7% S/ COSTO DE RECURSOS	HASTA 7% S/ COSTO DE RECURSOS	TASA BMI Ó BCIE +7.00%	HASTA 6%S/COSTO DE RECURSOS	HASTA TASA BMI + 5	--.--	HASTA 5% S/COSTO DE RECURSOS	--.--	HASTA 5% S/TASA BMI	HASTA 5%/TASA BMI	HASTA 5% S/ COSTO DE RECURSOS	--.--	--.--	HASTA 36.00%
PROGRAMAS ESPECIALES	HASTA 34.00%	HASTA 14.00%	HASTA 39.00%	--.--	HASTA 15.00%	--.--	HASTA 20.00%	--.--	HASTA 19.50%	--.--	--.--	HASTA 14.00%	HASTA 15.50%	--.--

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

TARJETA DE CREDITO	HASTA 31.90%	--.--	HASTA 29.00%	HASTA 29.00%	--.--	--.--	HASTA 45.00%	HASTA 33.00%	--.--	HASTA 28.00%	HASTA 48.00%	--.--	--.--	--.--
INTERESES MORATORIOS														
Préstamos	5 PUNTOS SOBRE TASA DE CREDITO	HASTA 5% S/ VALOR MORA	5.00% ANUAL	5.00% ADICIONAL A LA TASA DE CREDITO	HASTA 5% ANUAL S/ VALOR EN MORA	HASTA 10% S/ TASA	HASTA 5.00% S/ CAPITAL EN MORA	5% SOBRE TASA DE CREDITO	5% ANUAL S/CAPITAL EN MORA	5.00%	3% S/ VALOR EN MORA	7.00%	5.00% S/ CAPITAL EN MORA	36% S/ VALOR EN MORA
Tarjetas de Crédito	12% ADICIONAL A LA TASA DE INTERES NORMAL	--.--	12.00% ANUAL	36.00%	--.--	--.--	HASTA 5.00% S/ CAPITAL EN MORA	60% ANUAL SOBRE CAPITAL EN MORA	--.--	60% S/ SALDO EN MORA	3% S/ VALOR EN MORA	--.--	--.--	--.--
T.R.: Tasa de Referencia														

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

BIBLIOGRAFÍA.

- Gittman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. 8ª. ed. Pearson Educación. México, D. F., 2000. Pág. 6-312.

- Stoner, James. A. F. Administración. 6ª. ed. Prentice Hall. México, D.F., 1996. Pág. 292.

- Diario Oficial No. 126. Ley de Arrendamiento Financiero. Decreto Legislativo No. 884, 9 de julio, El Salvador, San Salvador, 2002.

- Álvarez Paiz, José Manuel de Jesús. Tesis. Los Beneficios que Obtienen las Empresas Mercantiles en la Operación de Arrendamiento Financiero. Universidad de San Carlos, Guatemala, 1996. Pág. 1-205.

- Escobar Palacios, Jessica Milena. Tesis. Análisis de los Beneficios que el Arrendamiento Financiero a Plazo Forzoso (leasing) Brinda a las Empresas. Universidad Dr. José Matías Delgado, El Salvador, San Salvador, 2000. Pág. 1-145.

- Estrada, Ana Verónica y otros. Tesis. Calidad Total: Estrategia Clave para la Competitividad en las Empresas Salvadoreñas. Universidad

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Centroamericana José Simeón Cañas. El Salvador, San Salvador, 2001. Pág. 45.

- Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices. Revista. Directorio Automotriz, El Salvador, San Salvador, 2002. Pág. 1-30.

- Asociación de Propietarios de Talleres de Servicios Automotrices. Folleto. Estatutos, 4 de abril, El Salvador, San Salvador, 1986. Pág. 1-10.

- Flamenco de Guillén, Teresa de Jesús. Apuntes de Clase. Administración Financiera I, Universidad Tecnológica de El Salvador, San Salvador, 2001.

- Asociación de Arrendadoras Salvadoreñas y Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresas. Seminario. Leasing: Una Ventaja Competitiva", El Salvador, San Salvador, 2002.

1. • Asociación Salvadoreña de Profesionales en Administración de Empresas. Seminario. Operaciones de Arrendamiento, Perspectiva Contable, Financiera, Legal y Fiscal. El Salvador, San Salvador, 2002.

- Paiz, Sergio. Seminario. Estadísticas, Tendencias y Desafíos.Guatemala Y El Salvador. Guatemala, 1996.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

- Calidad en el Servicio ante Todo.

  www.bcentral.com.mx/artículos/artículo1mayo.asp.

- Finanzas 2000.

  www.finanzas2000eu.com.co.

- La Competitividad

  www.monografías.com.

- Calidad en el Servicio

  www.pyme.com..mx./artículos_pyme.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

GLOSARIO

Amortización	Programas de los plazos de pagos sobre un préstamo necesarios para liquidarlos con el tiempo.
Amortización de Préstamos	Determinación de los pagos anuales requeridos para proporcionar al acreedor un rendimiento por el interés específico, así como reembolsar el principal dentro de un período de tiempo determinado.
Anualidad	Serie de flujos de efectivo anuales idénticos. Tales flujos pueden ser entradas de rendimientos percibidos sobre inversiones, o salidas de fondos invertidos con la finalidad de obtener futuros rendimientos.
Apalancamiento Financiero	Capacidad de los cargos financieros fijos como intereses y dividendos de acciones preferentes, para amplificar el efecto de cambios en utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades por acción. Cuantos más cargos financieros fijos deba cubrir una empresa, tanto mayor será su apalancamiento financiero.
Apalancamiento Operativo	El uso potencial de costos operativos fijos para magnificar los efectos de los cambios que ocurren en las ventas sobre las utilidades de la empresa antes de intereses e impuestos.
Arrendador	Propietario de los activos que están en un contrato de arrendamiento.
Arrendamiento	Proceso por el cual una empresa puede obtener el derecho de uso de ciertos activos fijos para los cuales debe realizar una serie de pagos contractuales, periódicos y deducibles de impuestos.
Arrendamiento Apalancado	Convenio por el cual el arrendador actúa como persona que aporta capital proporcionando sólo el 20% del costo del activo mientras que un prestamista contribuye con el saldo restante.
Arrendamiento Financiero	Arrendamiento a plazo mayor que un arrendamiento puro, el cual no puede cancelarse y obliga al arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo en un período

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

	preestablecido; los pagos totales al término del arrendamiento son mayores que el costo inicial del activo arrendado pagado por el arrendador.
Arrendamiento Operativo	Acuerdo contractual cancelable a través del cual el arrendatario conviene en realizar pagos periódicos al arrendador, a menudo durante cinco años o menos por los servicio de un activo en general, los pagos totales en el plazo del arrendamiento son menores que el costo inicial del activo arrendado pagados por el arrendador.
Arrendatario	Receptor de los servicio de los activos con base en un contrato de arrendamiento.
Balance General	Breve informe que indica la posición financiera de la empresa en una fecha determinada.
Burgueses	Conjunto de personas que gozan de una posición económica acomodada
Calidad	La calidad en el centro de trabajo ha ido más allá de sólo crear un producto por arriba de la media a un buen precio; ahora se refiere a lograr productos y servicios cada vez mejores y a precios cada vez más competitivos. Esto significa hacer las cosas bien desde el principio, en lugar de cometer errores y corregirlos.
Capital	Fondos a largo plazo de la empresa; todas las partidas de la parte derecha del Balance General de la empresa, excepto los pasivos a corto plazo.
Capital Contable	Valor de libros de las acciones comunes, el capital pagado y las utilidades acumuladas de una empresa.
Capital de Trabajo	Activos circulantes que representan la porción de inversión disponible para las operaciones de las actividades empresariales.
Competitividad	La posición relativa que tiene un competidor con relación a otros competidores.
Contrato	Acto por el cual una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras, a dar alguna cosa, hacer o no hacer algo o prestar algún servicio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Costo	Valor cedido por una entidad para la obtención de bienes o servicios. Es el valor cedido fin de obtener una mercancía en la cantidad requerida y transportada al lugar deseado. Todos los gastos son costos, pero no todos los costos son gastos.
Costo de Capital	Tasa de rendimiento que debe percibir una empresa sobre su inversión proyectada, a fin de mantenerlos sin alteración el valor de mercado de sus acciones, así como a traer los fondos necesarios.
Costo de Oportunidad	Rendimiento disponible sobre la siguiente mejor alternativa de inversión
Corsario	Dícese de la embarcación armada en corzo y del que la manda, sinónimo: pirata
Decisión de Arrendar o Comprar	Opción que enfrentan las empresas que necesitan conseguir nuevos activos fijos: deben decidir entre arrendar los activos o comprarlos, mediante fondos prestamos o recursos líquidos disponibles.
Depreciación	Cargo anual hecho a las utilidades anuales para recuperar el costo de un activo. Es deducible para fines de impuesto.
Eficacia	La capacidad para reducir al mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización. "hacer las cosas bien".
Eficiencia	Medida de la cantidad de recursos utilizados por una organización para dar lugar a una unidad de producción
Estados Financieros	Análisis monetario del flujo de bienes y servicios que entran, salen y se mueven dentro de la organización.
Estado de Flujos de Efectivo	Ofrece un resumen de los flujos de efectivo operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa durante el período de estudio.
Estado de Resultados	Proporciona un resumen financiero de las actividades de la empresa durante un período específico.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Estrategia	Programa amplio para definir y alcanzar los objetivos de una organización; la respuesta de la organización a su entorno, con el tiempo.
Flujo de Efectivo Neto	Diferencia matemática entre las entradas de efectivo de la empresa y sus desembolsos de efectivo en cada período.
Gastos	Costo de un recurso usado para crear un ingreso. El gasto en la cantidad en la cuenta de pérdidas y ganancias como una deducción de los ingresos. El gasto no debe confundirse con el costo. Todos los gastos son costos, pero no todos los costos son gastos. (J. M. Rosenberg)
Gleba	Terrón de Tierra
Globalización	Cuando las organizaciones reconocen que los negocios se deben enfocar al mundo y no solo a lo local.
Inversión Inicial	Salida de efectivo relevante de un desembolso de capital en un momento cero.
Leveraged Leasing	Arrendamiento apalancado
Liquidez	Activos de la empresa que son fácilmente realizables, como el efectivo y los valores realizables. Activos que se pueden convertir en efectivo rápidamente y con pocas concesiones en precios.
Metas	El fin que trata de alcanzar una organización; las organizaciones suelen tener más de una meta; son elementos fundamentales de las organizaciones.
Modelo	Representación simple de las propiedades centrales de un objeto, una circunstancia o una relación del mundo real; puede ser oral, material o matemática.
Objetivos	Identificación exacta de los logros que se deben conseguir a efecto de alcanzar las metas estratégicas de la organización.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Oportunidad	Situación que se presenta cuando las circunstancias ofrecen a la organización la posibilidad de superar las metas y los objetivos definidos.
Período de Crédito	Número de días que se otorgan para cubrir en su totalidad una cuenta por pagar.
Planes Estratégicos	Planes diseñados para alcanzar las metas generales de la organización.
Políticas de Cobranzas	Procedimiento para el cobro de las cuentas por cobrar vencidas de una empresa.
Políticas de Crédito	Determinación de la selección del crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.
Préstamo a plazos	Préstamo de un banco o empresa de seguros con vencimientos a más de un año.
Principal	Importe que se tiene que liquidar sobre un préstamo, sin tomar en cuenta los pagos por intereses.
Productividad	Medida del grado en que funciona el sistema de operaciones e indicador de la eficiencia y de la competitividad de una empresa o departamento.
Raleigh, Walter	Navegante y político inglés (1554-1618) favorito de la Reina Isabel I, fundó la colonia de Virginia (1584), participó en la toma de Cádiz (1596) y emprendió la colonización de la Guayana.
Rendimiento	Ganancia o pérdida total experimentada por parte de su propietario durante un período específico. Se calcula dividiendo el cambio en el valor de un activo más cualquier distribución de efectivo, expresado como un porcentaje, entre el valor de inversión efectuada al comienzo del período.
Rendimiento sobre la Inversión	Utilidades anuales promedio divididas entre el importe de la inversión.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Rentabilidad	Relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa (circulante y fijo) en actividades productivas.
Riesgo	Término comúnmente empleado de manera indistinta con el de incertidumbre para referirse a la variabilidad de rendimientos relacionada con un proyecto o valores pronosticados de la empresa.
Siervos de la Gleba	Los que dependían de la tierra que cultivaban y eran vendidos con ellas.
Tabla de Amortización de Préstamos	Tablas que señalan los pagos idénticos que han de realizarse para reembolsar un préstamos, muestran la distribución de cada pago de préstamo en relación con el interés y el principal.
Tasa de interés	Es la compensación pagada por el demandante de fondos al prestamista; desde el punto de vista del demandante, es el costo de tomar prestados fondos.
Tasa de Descuento	Tasa de interés usada para determinar el valor actual de una corriente de flujos de efectivo futuros esperados.
Tasa Interna de Retorno o de Rendimiento	Tasa de descuento que igual el valor actual del flujo de ingresos de efectivo con el valor actual de los flujos de salida de efectivo.
Toma de Decisiones	Proceso para encontrar y elegir un curso de acción para resolver un problema concreto.
Valor Justo del Bien	El precio al cual un bien x puede ser intercambiado a un precio en que el comprador y vendedor se han puesto de acuerdo.
Valor Presente Neto	Técnica compleja del presupuesto de capital, la cual se calcula al sustraer la inversión inicial al valor presente de las entradas de efectivo, descontada a una tasa igual al costo de capital de la empresa.
Vida Económica	Período en el cual un bien genera un beneficio económico.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Vida Útil	El periodo de tiempo durante el que se deprecia un activo.