

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**EVALUACIÓN DE LOS MECANISMOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL QUE
PUEDEN SER UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS DE GUATEMALA PARA
MEJORAR LOS RESULTADOS FINANCIEROS**

LIC. CÉSAR AMILCAR SANDOVAL CÁMBARA

Guatemala, abril de 2016.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**EVALUACIÓN DE LOS MECANISMOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL QUE
PUEDEN SER UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS DE GUATEMALA PARA
MEJORAR LOS RESULTADOS FINANCIEROS**

Informe final de tesis para la obtención del Grado de Maestría en Ciencias, con base en el Normativo de Tesis, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, en el punto séptimo inciso 7.2 del acta 5-2005 de la sesión celebrada el veintidós de febrero de 2005, actualizado y aprobado por Junta Directiva en el numeral 6.1 punto SEXTO del acta 15-2009 de la sesión celebrada 14 de julio de 2009

AUTOR: Lic. César Amilcar Sandoval Cámara

ASESOR: MSc. Juan de Dios Alvarado López

Guatemala, abril de 2016

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales
Vocal Segundo: Lic. Carlos Alberto Hernández Gálvez
Vocal Tercero: Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal Cuarto: P.C. Oliver Augusto Carrera Leal
Vocal Quinto: P.C. Walter Obdulio Chigüichón Boror

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ EL
EXAMEN PRIVADO DE TESIS SEGÚN EL
ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: Dr. José Alberto Ramírez Crespín
Secretario: MSc. Albelardo Medina Bermejo
Examinador: MSc. Milton Sandoval Guerra

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS:

GUATEMALA, _____ DE _____ DE DOS MIL _____.

Con base en el punto___ inciso___ sub-inciso _____del Acta No. ___de la sesión celebrada por la Junta Directiva de la Facultad el _____de _____de 20___, se conoció el Acta de la Escuela de Estudios de Postgrado No._____ de aprobación del Examen Privado de Tesis, de fecha ___ de _____ y el trabajo de Tesis de Maestría en _____denominado:_____, que para su graduación profesional presentó el _____, autorizándose su impresión.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

SECRETARIO

DECANO

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ACTA No.

En el salón No. _____ del Edificio S-11 de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, nos reunimos los infrascritos miembros del Jurado Examinador, el _____ del año _____, a las _____, para practicar el EXAMEN GENERAL DE TESIS de _____, Carné No. _____, estudiante de la Maestría en _____ de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, como requisito para optar al grado de Maestra en _____. El examen se realizó de acuerdo con el Normativo de Tesis actualizado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas en el Numeral 6.1, Punto SEXTO del Acta 15-2009 de la sesión celebrada el 14 de julio de 2009. Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico del informe final de tesis presentada por el sustentante, denominada:

“ _____ ”, dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. El examen fue _____ con una nota promedio de _____ puntos, obtenida del cómputo de las calificaciones asignadas por cada integrante del jurado examinador. El Tribunal hace las siguientes recomendaciones:

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, en el mismo lugar y fecha.

Presidente

Secretario

Vocal I

Sustentante

AGRADECIMIENTOS

A Jehová Dios:

Supremo creador que me dio la vida, fuente de inagotables bendiciones y sabiduría que ilumina mi camino.

A mi esposa:

SHEYLA ANUSHKA ORANTES GUZMÁN

Por su gran amor, cariño, apoyo incondicional y ayuda para seguir siempre adelante.

A mis padres:

AMILCAR ABEL SANDOVAL CACHEO

ANA ISABEL CÁMBARA DE SANDOVAL

A quienes agradezco, por su esfuerzo y dedicación en mi meta alcanzada.

A mis abuelos:

CÉSAR AUGUSTO CÁMBARA RAMOS

CÁNDIDA BETZAIDA MIGUELINA CABRERA DE CÁMBARA

Por su apoyo y comprensión, con gratitud y cariño.

A mi hermana:

ANA BETSABÉ SANDOVAL CÁMBARA

Por su cariño y ayuda en todo momento para perseverar y seguir adelante.

A mis familiares y amigos:

Con cariño sincero y agradecimiento por su apoyo incondicional.

A mi centro de estudios:

Escuela de Estudios de Postgrado. Facultad de Ciencias Económicas.
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Y a usted que lee, especialmente.

CONTENIDO

	Página
RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	iii
1 ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes de la planificación fiscal	1
1.2 Antecedentes de las empresas	3
2 MARCO TEÓRICO	5
2.1 Definición de Empresas	5
2.1.1 Actividades principales	6
2.1.2 El consumo de bienes y servicios en Guatemala	7
2.1.3 Los productos de consumo masivo	9
2.1.4 Los canales de distribución	9
2.2 Planificación fiscal	9
2.2.1 Definiciones	10
2.2.2 Importancia de la planificación fiscal	11
2.2.3 Base de la planificación fiscal: Conocer a la empresa	12
2.2.4 Metodología para la planificación fiscal	13
2.2.5 Principios básicos de la planificación fiscal	15
2.2.6 Límites de la planificación tributaria	15
2.2.7 Aspectos generales de la planificación fiscal	17
2.2.8 Aspectos tributarios	21
2.3 Herramientas financieras de evaluación	33
2.3.1 Análisis horizontal	33
2.3.2 Análisis vertical	34
2.3.3 Análisis DOFA	34
2.4 Herramientas financieras para la análisis de la planificación	35
2.4.1 Relación beneficio costo (B/C)	35
2.4.2 Valor actual neto (VAN)	35
2.4.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	36
2.4.4 Valor residual o de rescate	36

2.4.5	Tasa de Oportunidad	37
2.4.6	Razones financieras de rentabilidad	37
3	METODOLOGÍA	40
3.1	Definición del problema	40
3.1.1	Especificación del problema	40
3.1.2	Tema	41
3.1.3	Punto de vista	41
3.2	Delimitación del problema	41
3.2.1	Unidad de análisis	41
3.2.2	Período histórico	41
3.2.3	Ámbito geográfico	42
3.3	Objetivos	42
3.3.1	Objetivo general	42
3.3.2	Objetivos específicos	42
3.4	Hipótesis	43
3.4.1	Especificación de variables	43
3.5	Técnicas de investigación aplicadas	44
3.5.1	Técnicas de investigación documental	44
3.5.2	Técnicas de investigación de campo	44
4	PRINCIPIOS Y TÉCNICAS DE PLANIFICACIÓN FISCAL PARA EMPRESAS	46
4.1	Determinación de principios básicos de planificación fiscal aplicables a las empresas	46
4.1.1	Diferimiento en la imposición	46
4.1.2	Arbitraje entre tipos de gravamen distintos	48
4.1.3	Arbitraje entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal	49
4.2	Definición de las técnicas y fases de la metodología de planificación fiscal aplicable a las empresas	52
4.2.1	Fase de evaluación	52
4.2.2	Diagnóstico fiscal	65
4.2.3	Identificación de ideas o alternativas de planificación fiscal	67
4.2.4	Soporte jurídico y documental	70
4.2.5	Implantación y mantenimiento	70

5	ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS APLICADOS A LA PLANIFICACIÓN FISCAL	71
5.1	Definición y análisis de los regímenes de impuestos aplicables al sector de empresas	71
5.1.1	Régimen de rentas de actividades lucrativas	71
5.1.2	Régimen de rentas de capital	72
5.1.3	Regímenes de devolución crédito fiscal de impuesto al valor agregado	77
5.2	Determinación y análisis de los métodos de pago y acreditamiento de impuesto aplicables a las empresas	82
5.2.1	Cambio de método de pago de impuesto sobre la renta trimestral	82
5.2.2	Cambio de método de acreditamiento de impuesto de solidaridad	86
5.3	Determinación y análisis de los beneficios fiscales	90
5.3.1	Exenciones y rentas no afectas	91
5.3.2	Gastos deducibles del impuesto sobre la renta	94
5.3.3	Leyes de incentivos fiscales	100
	CONCLUSIONES	113
	RECOMENDACIONES	116
	BIBLIOGRAFÍA	117
	ANEXOS	121
	INDICE DE CUADROS	123
	INDICE DE DIAGRAMAS	124

RESUMEN

En Guatemala, las empresas que tienen un alto volumen de operación generan niveles importantes de ingresos y egresos, los cuales deben administrar eficientemente para lograr un adecuado flujo de efectivo y eficiencia de operación. Para el manejo de su gestión se apoyan en una planificación estratégica la cual incluye como parte de esta, una planificación financiera, dentro de la cual, la planificación fiscal ocupa un lugar importante, debido a su impacto en las utilidades y en el flujo de efectivo; sin embargo, se ha observado que existen errores que generan gastos excesivos por el pago de multas y sanciones tributarias, lo cual da como resultado una disminución de los resultados y de la rentabilidad de la operación.

En vista de lo anterior, el presente trabajo se enfoca a realizar una propuesta de evaluación de los mecanismos de planificación fiscal, para complementar la planificación financiera con el objetivo de lograr el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias con el Estado, que contribuyan al crecimiento y desarrollo económico del país, y al mismo tiempo para optimizar el aspecto fiscal en la administración financiera de las empresas, lo cual implica una correcta definición y elaboración de dicha planificación fiscal, de lo contrario los resultados de la evaluación financiera no serán positivos.

Los resultados más importantes de la investigación realizada para la evaluación de los mecanismos de una adecuada planificación fiscal incluyen: se determinó la importancia de la aplicación de los métodos de acreditamiento de impuestos trimestrales, regímenes del Impuesto Sobre la Renta y de devolución de crédito fiscal, así como, el aprovechamiento de beneficios fiscales tales como exenciones, gastos deducibles y otras Leyes específicas de exenciones de Impuestos, en vista de que los beneficios de una adecuada planificación fiscal impactan directamente en el flujo de efectivo y en el resultado de operaciones al permitir el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias y la minimización de errores que

afectan la rentabilidad y los rendimientos generales de las empresas.

Debido a que no existe un modelo o manual que pueda aplicarse a todas las empresas, si no que cada planificación fiscal debe realizarse a la medida de cada una de acuerdo a sus circunstancias; los datos financieros y administrativos analizados corresponden a una empresa guatemalteca hipotética con un alto nivel de operaciones e ingresos importantes, adicionalmente, sus actividades y procesos son los generales de la población guatemalteca, por lo que las estrategias aplicadas pueden servir de patrón para otras empresas y pueden ser aplicadas a las mismas obteniendo similares o mejores beneficios. Derivado de lo anterior, se obtuvieron los siguientes resultados.

Se puede lograr una reducción en el pago de intereses bancarios al no necesitar un préstamo, sustituidos debido al uso de efectivo propio proveniente de la aplicación del Régimen Optativo de Devolución de Impuesto al Valor Agregado; reducción de gastos de ISR al utilizar el Régimen de Impuesto Sobre Utilidades para el pago del impuesto; aumento del efectivo al implementar el método de cierres parciales del Impuesto Sobre la Renta Trimestral, una reducción del gasto administrativo al utilizar el Método B de acreditamiento de Impuesto de Solidaridad; los excedentes de liquidez a obtener pueden ser utilizados para capital de trabajo, o bien, invertidos; además obtener una reducción de gastos no deducibles y una rebaja de los impuestos por las Importaciones por medio de la utilización de Tratados de Libre Comercio, así como, un diferimiento del pago de impuestos aduaneros mensualmente, hasta el momento de la venta de los bienes importados, utilizando un Depósito Aduanero.

El impacto en los resultados de operación fue el siguiente: El EBIT y el EBITDA puede aumentar en relación a los ingresos. Aumento del margen de ganancia neta sobre ventas, de la rentabilidad sobre activos, sobre capital, y la ganancia por acción, incrementando así la riqueza de los accionistas. Por lo que la evaluación adecuada de la planificación fiscal evita errores que afectan el rendimiento.

INTRODUCCIÓN

La mayoría de tipos de empresas de Guatemala que operan con volúmenes grandes de operaciones debido a su auge iniciaron operaciones en la década de los años 1960 con una tendencia de crecimiento que se ha mantenido constante; además, el desarrollo tecnológico y la mejora en el nivel vida de la población en los últimos años, ha provocado que las empresas innoven la manera de llevar a cabo sus operaciones y negocios. La oferta y demanda de productos y servicios han aumentado, lo cual ha hecho necesario el mejoramiento de la competitividad y eficiencia de las empresas mediante la implementación de estrategias para incrementar su capacidad de operación, y por consiguiente, el impacto en la sociedad guatemalteca ha sido positivo, logrando mejorar el abastecimiento de los hogares y negocios con servicios y productos de consumo básico y diversos, en beneficio del desarrollo de la economía, la satisfacción de los clientes y en el aumento de fuentes de empleo.

Con el paso del tiempo se ha logrado la aplicación de estrategias administrativas y financieras para favorecer la sobrevivencia en el mercado y para apoyar el desarrollo del mismo. Dentro de éstas estrategias, el tema de la planificación fiscal se ha vuelto muy importante para la buena marcha de las operaciones, considerando aspectos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, optimización en el uso de los recursos, aprovechamiento de los beneficios fiscales, reducción de la carga tributaria, aumento de los resultados de operación y el mejoramiento de la competitividad, en beneficio de los accionistas. Para el efecto, es importante destacar que la planificación fiscal involucra un conjunto de técnicas que su aplicación, evita errores que afectan la rentabilidad.

En vista de lo anterior, el objetivo general de la investigación, es el siguiente: Desarrollar una evaluación de los mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala, para mejorar los resultados financieros.

Los objetivos específicos de investigación, son los siguientes: Confirmar los principios básicos de planificación fiscal que puedan ser aplicables a las empresas, incluyendo diferimiento de la imposición, arbitraje entre tipos de gravamen y entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal; Presentar las fases de la metodología de planificación fiscal incluyendo: Evaluación, diagnóstico fiscal, identificación de ideas o alternativas de planificación fiscal, soporte jurídico y documental, e implantación y mantenimiento, para el mejorar los resultados financieros; evaluar los regímenes de impuestos vigentes en la legislación y su aplicación en el sector; evaluar los métodos de pago y acreditamiento de impuestos y la forma de aplicación; evaluar los beneficios fiscales aplicables al sector relacionados con exenciones y rentas no afectas; gastos deducibles del Impuesto sobre la Renta; leyes de incentivos fiscales de depósito aduanero o fiscal, tratados de libre comercio y zonas francas.

La hipótesis de investigación, es la siguiente: La evaluación de mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala, con base en principios básicos y metodología de planificación fiscal, regímenes de impuestos y métodos de pago y acreditamiento; así como el aprovechamiento de los incentivos fiscales establecidos por la legislación tributaria nacional, todo lo cual permite el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias; evitar errores que afectan la rentabilidad; aumento de los márgenes de utilidad operativa y después de impuestos; y, aumento de la rentabilidad sobre activos y capital.

El presente trabajo consta de los siguientes capítulos: El capítulo Uno, Antecedentes, expone una breve reseña histórica de las empresas en Guatemala, y antecedentes de los principios fundamentales de la planificación fiscal. El capítulo Dos contiene el marco teórico, que sirve de fundamento a la investigación, incluyendo el desarrollo y actividades principales de las empresas en Guatemala, continuando con la definición de los servicios y productos, así como los canales de distribución; luego se definen los conceptos de planificación fiscal, su importancia,

la metodología propuesta de planificación fiscal, principios básicos, límites y aspectos teóricos a considerar en la planificación fiscal y por último se plantean los aspectos tributarios y financieros a evaluar para la planificación fiscal. El capítulo Tres presenta la Metodología de la investigación, la cual incluye la definición del problema, los objetivos generales y específicos que determinan al alcance de la investigación; así como la hipótesis, instrumentos de medición y técnicas de investigación aplicadas.

El capítulo Cuatro, presenta el análisis las técnicas y herramientas de planificación fiscal, que pueden ser utilizadas por las empresas, aplicables a los principios básicos de planificación fiscal relacionados con: Diferimiento y arbitraje; y, a la metodología de planificación fiscal que incluye las siguientes fases: evaluación, diagnóstico fiscal, identificación de alternativas, soporte jurídico y documental e implantación y mantenimiento.

El capítulo Cinco, expone los resultados del análisis financiero de la aplicación de las estrategias y de los aspectos tributarios que pueden ser aplicados a la planificación fiscal en las empresas de Guatemala, incluyendo regímenes de impuestos de rentas de actividades lucrativas, rentas de capital y devolución del crédito fiscal del impuesto al valor agregado; métodos de pago y acreditamiento de Impuesto Sobre la Renta, cambio de método de acreditamiento del Impuesto de Solidaridad; y, beneficios fiscales por exenciones y rentas no afectas, gastos deducibles del Impuesto Sobre la Renta y leyes de incentivos fiscales.

Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

1. ANTECEDENTES

Los Antecedentes, constituyen el origen del trabajo. Exponen las bases de la investigación relacionadas con la evaluación de los mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala para mejorar sus resultados financieros.

1.1 Antecedentes de la planificación fiscal

La historia económica con relación a la reducción de impuestos, se remonta a un dogma neoliberal, el cual concibe la idea de la economía capitalista de mercado con el objetivo social de ampliar y sostener un estado de bienestar social-democrático.

Esta doctrina propone reducir el papel del Estado en beneficio de una economía de mercado desregulada. Fue aplicada por primera vez en Inglaterra en los años 80's en respuesta a la pérdida de credibilidad de las políticas social-demócratas y keynesianas, unido al fracaso del modelo de planificación económica de los países socialistas, actualizando las ideas de Milton Friedman o Friedrich Hayek, los primeros liberales clásicos. (Villanueva, 2014). Así mismo lo hicieron en otros países europeos como Alemania y España en dicha década.

Por otra parte, en Guatemala, en los años 80's con la entrada en vigencia de las leyes del Impuesto Sobre la Renta y otros impuestos, el gravamen impositivo de las empresas fue incrementado.

Posteriormente, las reformas fiscales guatemaltecas de los siguientes 35 años, especialmente en los años de 1992 y 2012, trajeron consigo el incremento a las tasas impositivas y bases imponibles para los contribuyentes, lo cual sin la aplicación de una adecuada planificación fiscal, impacta negativa y directamente en el rendimiento de las ventas y otros ingresos de las empresas.

Debido a lo anterior, desde entonces, los inversionistas y empresarios se han visto en la necesidad de diseñar estrategias que busquen garantizar la sostenibilidad del negocio, generar empleo y beneficios personales. Lo anterior, sin omitir su responsabilidad con el fisco observando las normas legales para administrar sus recursos y procurar su bienestar.

Los orígenes de la planificación fiscal, por lo tanto, se establecieron con la necesidad de incrementar el patrimonio de los accionistas, socios o dueños de las fuentes generadoras de riquezas, por lo que su razón de ser se deriva directamente del propósito fundamental de una planificación financiera (López, 2011).

Es de suma importancia para el crecimiento de las empresas, el uso efectivo de sus recursos, la disminución de la carga impositiva total con el objetivo de un incremento de la utilidad después de impuestos y el rendimiento financiero; no obstante, el cumplimiento con la normativa tributaria sigue siendo fundamental, evitando incurrir en evasión y elusión de impuestos.

Por lo tanto, el análisis de una adecuada planificación fiscal, se basa en tres principios fundamentales: diferimiento en la imposición, el arbitraje entre tipos de gravámenes distintos, y el arbitraje entre operaciones a distinto trato fiscal (Domínguez, 2009). Es importante mencionar que no existe una base teórica o un modelo general que pueda aplicarse a todas las empresas debido a que la planificación fiscal debe elaborarse a la medida y ajustarse a las condiciones de cada empresa.

Estos principios se han utilizado como base fundamental para la metodología de la elaboración de las planificaciones fiscales durante las últimas décadas y en la actualidad se siguen utilizando; sin embargo, no existe una metodología única para la elaboración de planificaciones fiscales debido a que esta varía dependiendo de las empresas, el sector, la legislación y el tiempo.

1.2 Antecedente de las empresas

Según estudios realizados por Publicidad Comercial en el año 2014 (una empresa privada) en Guatemala, las empresas que se dedican a la prestación de servicios y comercialización de productos comenzaron a sobresalir en la década de 1940, con un enfoque distinto dedicadas a la compra-venta de servicios básicos y productos de primera necesidad tales como azúcar, jabón, papel y por lo general con una disponibilidad limitada de tipos de productos y marcas; sin embargo, en la década de 1960, la economía tuvo un auge en cuanto a la comercialización de productos y prestación de servicios. Con el paso del tiempo y el desarrollo de la economía se fue ampliando la diversidad de bienes y servicios, acorde a las necesidades de cada tipo de clientes y ámbito geográfico.

Durante el transcurso de las décadas 70 y 80, del siglo XX, la actividad económica se fue desarrollando y como consecuencia, los canales de distribución también se fueron ampliando.

El desarrollo de las actividades trajo consigo la necesidad de comercializar los servicios y productos en distintos canales, como el canal mayorista, creándose relaciones directas con proveedores y abriendo más puntos de venta en distintos sectores. Siendo uno de los principales canales mayoristas, en cuanto a la venta de bienes se refiere, las centrales de abastecimiento de mayoreo, lo cual eliminó la venta directa al consumidor final.

Las grandes empresas que actualmente se dedican a distribuir al mayoreo sus productos lo hacen en mercados, tiendas, supermercados y otros canales; sin embargo, se ven afectadas principalmente por la alta competencia y oferta de sus productos y servicios, por lo que se han visto en la necesidad de ampliar sus canales de distribución dirigidos a clientes detallistas con servicios y productos como bebidas, alimentos, productos para el cuidado personal, del hogar y otros.

Durante los últimos años, según datos obtenidos de las estadísticas macroeconómicas publicadas en el portal web del Banco de Guatemala, la importación de los bienes y de primera necesidad ha superado los Q.45,577 millones anuales, destacando productos como cereales con 5%, bebidas con el 6%, azúcar con el 8%, carnes con el 13%, así como, la importación de productos como desodorantes, detergentes y jabones superando los Q.34,627 millones.

Dentro de las principales y más grandes empresas en Guatemala se encuentran Nestlé, Procter & Gamble, Unilever, Inlacs, Colgate Palmolive, Cargill entre otras, las cuales se dedican a la comercialización de productos y prestación de servicios en el país; las cuales con el paso del tiempo han evolucionado su forma de trabajo. Debido a lo anterior, a manera de ejemplo, se pueden mencionar los casos de Unilever, que en sus inicios era conocida en Guatemala como Unisola y que luego fue adquirida por Unilever N.V.; y el caso de Nestlé y Malher que actualmente son compañías relacionadas que cubren el mercado con productos alimenticios en distintas líneas y marcas.

Por lo que, debido al desarrollo y avance de las empresas; a los cambios en los gustos y necesidades de los clientes; y a la competencia en el mercado, la planificación fiscal, conlleva un papel importante en la operación de las empresas, impactando directamente en el rendimiento financiero de las mismas.

En la actualidad las empresas utilizan la planificación fiscal como una herramienta indispensable para desarrollar y llevar a cabo sus operaciones por lo regular mediante el establecimiento de personal específico responsable y enfocado en esta área con el objetivo de evitar los costos de la contratación de especialistas en el tema; o bien, utilizando estos servicios en las estrategias en las cuales se necesite dicho apoyo, con el objetivo de evitar errores que afecten la rentabilidad y rendimientos generales de las mismas.

2. MARCO TEORICO

El Marco Teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar la investigación sobre la planificación fiscal de las empresas.

2.1. Definición de empresas

De acuerdo con información publicada por el Ministerio de Economía, las empresas son organizaciones que obtienen una ganancia por la producción, importación, exportación y distribución de productos o prestación de servicios para la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

En Guatemala, existen empresas importantes dedicadas a la prestación de servicios, así como a la comercialización de productos que utilizan canales para la distribución de los mismos al mercado, las cuales algunas fueron mencionadas en el capítulo uno.

El funcionamiento de las empresas en el país consiste en la prestación de servicios y venta de productos al mercado de centros de mayoreo, tiendas y supermercados donde el producto es trasladado por cuenta del propietario hacia donde se encuentra su bodega; otra parte del producto es distribuido a través de vendedores rutereros hacia los distintitos puntos de venta de los clientes.

Es importante mencionar que muchas empresas además de comercializar y distribuir productos importados, han implementado centros de producción en el país con el objetivo de minimizar costos y gastos para incrementar su competitividad en el mercado nacional.

2.1.1 Actividades principales

Dentro de las principales actividades de las grandes empresas que impactan en la determinación de impuestos están las siguientes:

2.1.1.1 Importación de materia prima

Las empresas por lo general importan parte de la materia prima que utilizan para la elaboración de algunos productos sofisticados en el país. Los productos fabricados en Guatemala en su mayoría son productos alimenticios y bebidas.

La materia prima que importan entra principalmente por el puerto de Santo Tomás en Izabal y el Puerto Quetzal en Escuintla.

2.1.1.2 Compra local de materia prima

Existe en el país una producción alta de materias primas que son utilizadas para la producción de productos, para lo cual junto con la materia prima importada son utilizadas para la producción y venta local.

2.1.1.3 Importación de productos

Entre los productos que son importados a Guatemala están algunas bebidas que no son producidas en el país, productos para el cuidado personal y productos para el cuidado del hogar, entre otros.

2.1.1.4 Exportación de productos

Los bienes que generalmente son exportados corresponden a materias primas que se producen en Guatemala y son utilizadas en otros países de la región a empresas relacionadas y a terceros.

2.1.1.5 Venta local

Esta es la actividad principal y más importante de las empresas. Los productos que venden en el territorio nacional son en su mayoría productos importados; o bien, algunos que son producidos en Guatemala mediante la transformación de materias primas importadas y locales.

La prestación de servicios y la distribución de los productos la realizan por medio de los canales de distribución de compradores mayoristas, supermercados, tiendas, abarroterías y otros intermediarios.

2.1.2 El consumo de bienes y servicios en Guatemala

De acuerdo a estadísticas macroeconómicas publicadas por el Banco de Guatemala referidas en el capítulo anterior, el consumo de bienes y servicios en Guatemala se encuentra comprendido por las diferentes actividades económicas que componen el Producto Interno Bruto (PIB) tales como la producción de mercado, producción para uso final propio y producción no de mercado.

La producción de mercado constituye las actividades como cultivos, ganadería, pesca, minas, productos alimenticios, bebidas, ropa, muebles, gasolina, aceites, llantas, productos plásticos y de metal, electricidad, agua, construcción, transporte, productos financieros, arrendamientos, bienes raíces y otros. En seguida se encuentran las actividades de producción para uso final propio, la construcción para uso propio, alquiler de vivienda para uso propio y hogares privados con servicio doméstico.

Por último se encuentra la producción no de mercado, como la administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria y otras. (BANGUAT, 2013).

2.1.2.1 Tipos de productos

Los productos se clasifican de acuerdo a los consumidores que los utilizan, en dos categorías: productos de consumo y los productos industriales (Kloter, 2001).

- **Productos de consumo:** Son productos o servicios adquiridos por consumidores finales para su uso personal. Estos se dividen en:
 - **De conveniencia:** Son productos que el consumidor compra con mucha frecuencia, casi sin ningún esfuerzo de comparación, como la comida rápida, el periódico, dulces y otros.
 - **Comerciales:** Son productos que su adquisición es menos frecuente, en los cuales los consumidores necesitan mayor comparación de calidad, precio y estilo tales como mobiliario, ropa, carros usados, electrodomésticos y otros.
 - **Especialidad:** Son productos que poseen características de identificación únicas como la marca, por las que algunos consumidores están dispuestos a realizar un especial esfuerzo de compra como carros, ropa, y otros.
 - **No buscados:** Son productos que el consumidor no piensa en su adquisición como un ataúd, servicios funerarios o seguros de vida, que por su naturaleza, estos requieren mucha publicidad, venta personal y otros esfuerzos de marketing adicionales.

- **Productos industriales:** Estos adquieren de un proceso productivo. Como materiales y piezas, bienes de capital y, suministros y servicios. (Kloter, 2001)

2.1.4 Los canales de distribución

En muy pocos casos, las empresas como fabricantes o importadores venden sus productos directamente al consumidor. Por lo que utilizan canales de distribución o intermediarios que hacen llegar el producto al mercado eliminando tiempo y costos a las empresas de distribución mayorista de productos de consumo masivo.

Los canales se pueden clasificar en directos o indirectos, con base si posee o no intermediarios, por lo que los canales indirectos son más utilizados por este sector.

Entre los principales intermediarios o canales de distribución utilizados por este sector, están los siguientes (Pérez, 2011):

- El Comercio mayorista
 - Zonas de mayoreo en Guatemala
 - Depósitos de mayoreo

- El Comerciante detallistas
 - Supermercados
 - Mercado
 - Otros depósitos, abarroterías y tiendas.

2.2. Planificación fiscal

Actualmente existe la necesidad de disminuir la carga impositiva total con el objetivo de lograr un incremento en la rentabilidad y en la utilidad antes como después de impuestos, dentro de los límites permitidos por la legislación fiscal y la ética profesional.

La función de la planificación fiscal además de necesitar la base del conocimiento de materias propias de la tributación, también necesita conocer otros temas, como

la contabilidad, las finanzas, la administración financiera, la macroeconomía y el entorno económico de los negocios (Islas, 2014).

Mediante la planificación estratégica se determinan la visión, misión, objetivos y estrategias de las empresas, las cuales son diseñadas mediante un análisis interno y del entorno de las organizaciones, por ejemplo, mediante un diagnóstico DOFA, creando a su vez, la necesidad de la planificación financiera y fiscal alineadas con dichos objetivos, en este caso el aumento del rendimiento financiero de las empresas del sector.

2.2.1 Definiciones

2.2.1.1 Planificación Estratégica: esta puede definirse como la “focalización y administración eficientemente de los recursos de una empresa o institución, apuntando a la eficacia, es decir, al logro de objetivos a largo, mediano y corto plazos, con una visión sistémica y la participación de los actores involucrados”, es “un proceso de evaluación sistemática de la naturaleza de un negocio, definiendo los objetivos a largo plazo, identificando metas cuantitativas, desarrollando estrategias para alcanzar dichos objetivos y localizando recursos para llevar a cabo dichas estrategias” (Benlin, 2008).

A este respecto existen estrategias de liderazgo en productos, costos y diferenciación de calidad, de las cuales se derivan las planificaciones financiera y fiscal.

2.2.1.2 Planificación Financiera: se plantea que “la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones”. (Weston, 2006)

2.2.1.3 Planificación fiscal: se puede definir como la acción que “persigue minimizar la carga tributaria derivada del ejercicio de una actividad mercantil o de la tenencia de un patrimonio mediante la elección de la vía de acción más eficiente entre todas las alternativas legalmente posibles” (Vergara, 2011).

La planificación fiscal también puede definirse como “cualquier decisión del obligado tributario que permita aminorar sus obligaciones tributarias y que no se oponga, ni siquiera indirectamente, a lo dispuesto en la normativa tributaria”. (Universidad de Santiago de Chile, 2006).

Por lo que se puede concluir que la planificación fiscal es un proceso cuya finalidad es invertir eficientemente los recursos de una empresa con la menor carga impositiva que sea legalmente permitida dentro del ordenamiento jurídico tributario.

2.2.2 Importancia de la planificación fiscal

En la búsqueda de optimización de los recursos financieros y generación de riqueza, la planificación fiscal adquiere una importancia significativa como herramienta administrativa y financiera capaz de producir beneficios, sustentabilidad económica y aumento en el rendimiento financiero (Islas, 2014).

Como se mencionó anteriormente, la planificación estratégica da origen a la planificación financiera, quien a su vez, le da origen y sustento a la planificación fiscal. El efecto fiscal constituye una consecuencia del éxito comercial, de la generación de riqueza, y de buen ejercicio empresarial, siendo estos últimos factores los más importantes. (López, 2011).

2.2.3 Base de la planificación fiscal: Conocer a la empresa

Se debe conocer la operación de los negocios, por lo que la participación de los empresarios es indispensable para retroalimentar a los especialistas tributarios en esta área con los elementos suficientes para tomar en cuenta diversos aspectos, dentro de los cuales se analizan los siguientes (Islas, 2014):

- Ubicación o zona en la que existan incentivos, beneficios o tratamientos fiscales especiales como el caso de algunas federaciones, zonas francas o de libre comercio.
- Acelerar o diferir ingresos o gastos, estimando las necesidades de la empresa.
- Invertir recursos ociosos en operaciones con beneficios fiscales.
- Métodos de depreciación o sistemas de valuación de inventarios más favorables.
- Cumplir con los requisitos fiscales para obtener el máximo de deducciones.
- Cumplir los ordenamientos fiscales para obtener exenciones, subsidios o diferimientos.

Lo anterior con el objetivo de aplicar mediante un proceso planificado de reducción de impuestos y/o el diferimiento del pago de estos y así maximizar las utilidades disminuyendo los costos de la carga impositiva.

2.2.4 Metodología para la planificación fiscal

Una estrategia fiscal, “varía en función de las particularidades del caso” (López, 2011), del tipo de empresa, de la actividad económica, planes, proyectos y otras condiciones como del criterio del especialista tributario y aversión al riesgo de las empresas ; por lo que no existe un modelo o fórmula única para el diseño de una planificación fiscal y dependerá de las circunstancias y antecedentes de cada

empresa; cada planificación tributaria es distinta porque cada caso también es distinto; por lo tanto, no hay método establecido sino propuestas.

En este orden de ideas, el procedimiento sugerido por varios profesionales en la materia (López, 2011), consiste en las siguientes fases:

2.2.4.1 Fase de evaluación

- **Aspecto financiero:** realizar los análisis financieros posibles (vertical, horizontal, razones financieras y otros) y aplicación de Normas de Información Financiera Internacionales.
- **Aspecto legal:** Referente a los datos constitutivos, existencia de contratos públicos y privados, títulos y obligaciones.
- **Aspecto contable:** Modo en que realiza sus operaciones, estado en que se encuentra las mismas, sistema contable y libros de contabilidad.
- **Aspecto fiscal:** Cumplimiento de obligaciones, pago de impuestos, créditos fiscales, dictámenes, y otros impuestos.

2.2.4.2 Diagnóstico

Es el conjunto de posibles alternativas de solución y los riesgos inherentes de cada una, para que el cliente o la administración de la empresa tome la decisión, de la implementación de éstas, ya que una vez reunida la información necesaria, se deben considerar todas las combinaciones de las alternativas fiscales relacionadas con la operación que se desea llevar a cabo.

Para la presentación de las ideas de planificación fiscal se sugiere el uso de herramientas que permitan una comprensión fácil del caso como presentaciones, diagramas de flujos, cuadros comparativos, mapas conceptuales, y otros.

2.2.4.3 Identificación de ideas o alternativas de planificación fiscal

Son las ideas de planificación fiscal elegidas que la empresa considera viable su implementación. En esta etapa se realiza la evaluación de las distintas opciones, enfocándolas a los siguientes aspectos:

- La posibilidad jurídica o legal para no caer en la evasión fiscal.
- El costo administrativo de su implementación.
- La disminución del gravamen fiscal.

A este respecto es importante mencionar que la cantidad que se pretende reducir debe ser mucho mayor al costo administrativo que la implementación de esta implique para que su ejecución sea efectiva.

2.2.4.4 Soporte jurídico de la planificación

En esta fase se deben documentar lo siguiente (López, 2011):

- **El enfoque financiero:** mayor margen de ganancias mediante el incremento en ventas, o disminución en costos y gastos.
- **El enfoque legal:** de modo que todo lo planeado, para su efectiva legitimidad, tenga su origen en las Leyes.
- **El enfoque contable:** cumplimiento con Normas Internacionales de Información Financiera.
- **El enfoque fiscal:** atendiendo los requisitos y cumplimiento de obligaciones tributarias.

2.2.4.5 Soporte documental

La planificación fiscal debe contener los elementos que respalden sus procesos, de modo de documentar y comprobar la legitimidad de las transacciones efectuadas, relacionándolas con una razón del negocio.

2.2.4.6 Implantación y mantenimiento

Las alternativas que fueron elegidas se implementan y se aterrizan para buscar la reducción de la carga impositiva; sin embargo, debido a las reformas tributarias, es necesario dar el seguimiento oportuno a las estrategias implantadas o implementadas y no poner en riesgo el plan adoptado.

2.2.5 Principios básicos de la planificación fiscal

A lo largo de la historia de la planificación fiscal se identifican tres principios básicos y fundamentales (Domínguez, 2009):

- Diferimiento en la imposición,
- Arbitraje entre tipos de gravamen distintos (correspondientes a individuos diferentes o a un mismo individuo en distintos momentos del tiempo) y
- Arbitraje entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal.

Tras estos principios hay una pluralidad de variables que pueden afectar al costo fiscal de las decisiones de los individuos.

2.2.6 Límites de la planificación fiscal

Los límites de una planificación fiscal se enmarcan en la legislación guatemalteca con base a los principios constitucionales de libertad de acción, legalidad y capacidad de pago de acuerdo a los Artículos 5, 239 y 243 de la Constitución de la

República y por las demás normas específicas como el Código Tributario y Leyes Fiscales.

Por lo tanto, a continuación se describen las prácticas generales que se deben evitar en una planificación fiscal.

2.2.6.1 Elusión tributaria

Es toda conducta del contribuyente que tienen como finalidad evitar el nacimiento de la obligación tributaria. Cuando se “elude” ni siquiera se alcanza a configurar el hecho gravado como el fraude, gastos innecesarios, retiros excesivos, distribución de dividendos o retiros de utilidades encubiertas. (Tapia, 2006).

Elusión es buscar la forma de operar o buscar la forma jurídica, que sea menos gravoso, pero dentro de la Ley mediante el aprovechamiento de vacíos o lagunas legales, por lo que en el caso de aplicar estrategias fiscales en estos casos, con el objetivo de conocer el criterio institucional del fisco y evitar esta práctica, lo recomendable es realizar consultas vinculantes ante la Administración Tributaria, y con esto evitar multas y recargos posteriores por estos conceptos.

2.2.6.2 Evasión fiscal

Es caer en el hecho gravado de que se trate y no cumplir con la obligación tributaria, como vender productos sin el impuesto, afecta al Impuesto al Valor Agregado (Tapia, 2006).

Los límites que debe tener una planificación fiscal se basan en la conducta del contribuyente ante la normativa tributaria, lo cual debe estar enmarcado en lo ético y lo lícito, y ante los límites del Sistema Jurídico Tributario que crea medidas de anti-evasión y de fortalecimiento tributario.

2.2.7 Aspectos generales de la planificación fiscal

Los aspectos generales que se establecen importante considerar en una planificación fiscal son:

2.2.7.1 El tipo impositivo

La actividad económica de las compañías es afectada por el tipo impositivo de los impuestos, por lo que este elemento es uno de los más importantes a considerar a la hora de tomar decisiones (Domínguez, 2009). Esto derivado a que cuando la cuantía del impuesto es proporcional, es decir, una tasa fija, como es el caso del ISR corporativo, cuando se obtiene un ingreso, la carga tributaria se deriva de la tasa impositiva (31% en el caso del año 2013, 28% para el año 2014 y 25% del 2015 en adelante) y si se incurre en un gasto deducible el impacto fiscal corresponde al mismo porcentaje de la tasa impositiva.

En el caso cuando el impuesto afectado es progresivo, la solución no es inmediata. En este tipo de impuestos existen dos tasas impositivas: el medio, al que está sujeta la totalidad de la base liquidable, y el marginal, por el que tributan las adiciones a la base (Domínguez, 2009), como es el caso del ISR de empleados. En este caso, el tipo relevante es el marginal, debido que los incrementos de la base están sujetos a tipos impositivos cada vez más elevados. Por lo que los individuos tienen incentivos para fraccionar su base liquidable en varias porciones.

2.2.7.2 La calificación de las operaciones

La calificación y documentación de la operación realizada va a ser determinante del impuesto que haya de satisfacer (Domínguez, 2009). Por ejemplo, en el caso de pagos al exterior o locales, si está documentado como pago de honorarios,

para que su deducibilidad proceda (aparte que debió ser afecto a retención de ISR y ser del giro del negocio) basta con poseer la factura del proveedor; sin embargo, si se califica como un asesoramiento, para que proceda la deducibilidad del gasto, debe estar soportado adicionalmente por el informe del especialista; al igual en los casos de ingresos, la tasa impositiva va a variar dependiente si son Renta de Actividades Lucrativas o de Capital.

2.2.7.3 Los incentivos

El sistema fiscal es utilizado para incentivar determinados comportamientos de los contribuyentes y actividades económicas. (Islas, 2014).

Entre los incentivos que son utilizados están:

- Las deducciones en la base o en la cuota de los impuestos.
- Exenciones de impuestos.
- Diferimientos del pago de impuestos.

Es importante mencionar en este punto, que las deducciones brindan escudos fiscales, que son “la propiedad asociada a aquellos gastos que disminuyen los impuestos a pagar” (Islas, 2014).

2.2.7.4 El tiempo

El tiempo y la incertidumbre aparecen como variables fundamentales a considerar en la mayoría de las decisiones a llevar a cabo en una planificación, debido a que pagar más tarde equivale a pagar menos (diferimiento del pago de los tributos dependiendo de la tasa de interés).

La cuantía del impuesto a pagar en determinadas ocasiones depende del momento en que se lleven a cabo las operaciones o de su duración. Además el

propio tipo impositivo de un contribuyente puede variar con el tiempo (Domínguez, 2009).

En este caso, se puede ejemplificar el pago de dividendos en el año 2012, los cuales era gravados por un 3% del Impuesto de Timbres Fiscales y a partir del 1 de enero de 2013, son afectos al 5% de Impuesto Sobre la Renta, por lo que a finales del año 2012 existía una oportunidad de aprovechar un impacto fiscal del 2% al pagar dividendos.

Otro ejemplo es en la tasa impositiva del Impuesto Sobre la Renta del año 2013 del 31%, la cual se redujo para el año 2014 a 28% y para el año 2015 a 25%, lo que representa una disminución efectiva del 9% en cada año.

Tomando en cuenta la incidencia del tiempo en el costo fiscal de sus elecciones, el sujeto puede decidir acerca del momento más oportuno para llevar a cabo sus actividades económicas, tales como la obtención de una renta, la realización de una inversión o la transmisión de un patrimonio.

2.2.7.5 El espacio

El espacio constituye un factor con una importancia progresivamente creciente en las elecciones de los agentes económicos (Islas, 2014). En la medida en que diferentes jurisdicciones estén sujetas a sistemas fiscales también distintos, la tributación que soporte una operación determinada dependerá frecuentemente del lugar donde se haya realizado. Esta afirmación es aplicable a numerosos ámbitos, desde el municipal al internacional. Además, en la actualidad cada vez es más relevante el papel desempeñado por el espacio regional.

Por ejemplo, el gravamen de las rentas del trabajo de un individuo dependerá del lugar donde radique su residencia habitual (Residente: retención del 5% o 7%; o

No Residente: con retención del 10% de ISR). La residencia también será determinante para la tributación de la titularidad de un patrimonio o de su transmisión lucrativa, mediante herencia o donación. Por otra parte, el gravamen de los rendimientos generados por una inversión estará condicionado por el lugar en que se haya realizado esa inversión (renta guatemalteca afecta o del exterior no afecta).

En consecuencia, los sujetos tienen un incentivo para elegir el espacio en el cual llevar a cabo sus actividades económicas, atendiendo al costo fiscal asociado a las diferentes alternativas de localización.

2.2.7.6 El sujeto pasivo de los impuestos

Una misma operación puede estar sujeta a un impuesto diferente, en función del sujeto que resulte obligado a tributar por ella (Domínguez, 2009). Por ejemplo, los servicios de un profesional pueden tributar por el régimen de actividades lucrativas; o bien, por el régimen de rentas del trabajo. Un contribuyente podrá influir sobre sus obligaciones fiscales, eligiendo en qué régimen de impuesto va a ser sujeto pasivo. Otro ejemplo derivado del anterior, es si el contribuyente decide tributar en el Régimen de Actividades Lucrativas, también puede decidir tributar sobre las utilidades o sobre los ingresos.

Otro ejemplo puede ser la decisión de realizar una donación o una herencia, la cual estará condicionada, no sólo por los impuestos a pagar en el momento de la transmisión, sino también por el impuesto que deban satisfacer el adquirente o transmitente por los rendimientos obtenidos. Lo anterior en el entendido si un hijo soporta menor carga tributaria, este hecho favorecerá la donación, mientras que si ese padre quien soporta un menor gravamen, esto favorecerá la transmisión por herencia.

2.2.8 Aspectos tributarios

Dentro de los principales aspectos tributarios a considerar en la legislación guatemalteca están:

2.2.8.1 Métodos de acreditamiento de impuestos

- **Anticipos Trimestrales de Impuestos**

Entre los principales métodos de acreditamiento están los correspondientes a los pagos trimestrales de Impuesto Sobre la Renta e Impuesto de Solidaridad, los cuales se detallan a continuación:

- **Pagos trimestrales de Impuesto Sobre la Renta:** estos pagos pueden realizarse mediante dos métodos de acuerdo al Artículo 38 del Decreto 10-2012:
 - Realizar cierres parciales o liquidaciones preliminares en forma trimestral para determinar la renta imponible, deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y los costos y gastos deducibles más los costos y gastos no deducibles de acuerdo al Artículo 19 del Decreto 10-2012.
 - Determinar la renta imponible con base a una renta estimada del 8% del total de la renta bruta del trimestre menos las rentas exentas.
- **Pagos trimestrales de Impuesto de Solidaridad:** estos pagos pueden realizarse mediante dos métodos de acuerdo al Artículo 11 de la Ley del Impuesto de Solidaridad:

- El monto pagado de este impuesto durante los cuatro trimestres del año podrán ser acreditados al Impuesto Sobre la Renta hasta su agotamiento durante los siguientes tres años siguientes, por lo que en este método de acreditamiento, el Impuesto de Solidaridad (ISO) pagado se considera como crédito fiscal.
- Los pagos trimestrales de Impuesto Sobre la Renta (ISR) pueden acreditarse al pago de ISO en el mismo año calendario, por lo que en este método de acreditamiento, el ISO pagado se considera como gasto deducible para efectos de la declaración anual de ISR.

- **Impuestos mensuales**

Adicionalmente existen otros acreditamiento de impuestos mensuales siendo el caso más destacado el Impuesto al Valor Agregado que puede ser compensado el crédito fiscal por compras de bienes y adquisiciones de servicios contra el débito fiscal por la venta de bienes y prestación de servicios, basado en el Artículo 16 de la Ley del IVA.

En los casos cuando estos créditos no pueden ser compensados o acreditados, se crea una acumulación de crédito fiscal en las empresas, por lo que con base a lo establecido en el Artículo 23 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado se puede evaluar solicitar su devolución en los siguientes casos:

- Crédito fiscal acumulado por Impuesto al Valor Agregado para el caso de exportadores.
- Crédito fiscal mensual por Impuesto al Valor Agregado para el caso de exportadores.
- Crédito fiscal acumulado por Impuesto al Valor Agregado para el caso de ventas a contribuyentes exentos del impuesto.
- Crédito fiscal acumulado por retenciones de IVA realizadas.

Por otra parte, entre otros impuestos acreditables mensuales se pueden mencionar al Impuesto Sobre la Renta retenido en exceso y devuelto a empleados que se va compensado en forma mensual hasta su agotamiento, el Impuesto Sobre la Renta en el Régimen Opcional Sobre Ingresos por retenciones efectuadas; y por último el ISR Trimestral pagado en exceso de año 2013 en adelante, sujetos a la aprobación del fisco para su devolución o acreditamiento.

2.2.8.2 Regímenes de impuesto

- **Impuesto Sobre la Renta**

El Decreto 10-2012 en su Libro I contiene la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la cual establece los siguientes regímenes de ISR.

- **Utilidades lucrativas:** el Artículo 14 del Decreto 10-2012 establece que este Régimen se divide en dos sub-regímenes:
 - **Sobre las utilidades:** el Artículo 19 del Decreto 10-2012 establece que la renta imponible en este régimen se calculará deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y los costos y gastos deducibles más los costos y gastos no deducibles.

De acuerdo a los Artículos 36 y 172 del Decreto 10-2012 el tipo impositivo para el año 2013 es del 31%, para el 2014 el 28% y para el 2015 en adelante del 25%.

- **Opcional simplificado sobre ingresos:** el Artículo 43 del Decreto 10-2012 establece que la renta imponible en este régimen se determinará deduciendo de su renta bruta las rentas exentas.

El tipo impositivo de acuerdo al Artículo 44 del Decreto 10-2012 es del 5% para una renta imponible de hasta Q.30,000 mensuales y por el excedente de un 7%. De acuerdo al Artículo 173 del Decreto 10-2012 y 87 del Reglamento para el año 2013, el tipo impositivo del 7% fué sustituido por 6%.

- **Rentas de capital:** el Artículo 84 del Decreto 10-2012, establece tres tipos de rentas de capital:
 - **Rentas de capital inmobiliario:** los arrendamientos y cesión de derechos de uso o goce de bienes inmuebles. En estos casos la renta imponible es el 70% de la renta percibida.
 - **Rentas de capital mobiliario:** los intereses, arrendamientos de bienes muebles, rentas vitalicias de inversiones de capital, rentas por donaciones, por contratos de seguros y la distribución de dividendos o ganancias. La renta imponible es el total del ingreso percibido.
 - **Ganancias de capital:** los resultados de cualquier revaluación, transferencia, cesión, compra-venta, permuta u otra forma de negociación de bienes o derechos cuyo giro habitual no sea comerciar con dichos activos. También son ganancia de capital la renta proveniente de loterías, rifas, sorteos o similares. La renta imponible en estos casos es la diferencia entre el valor en libros y el precio de venta del activo.

De acuerdo al Artículo 92 y 93 del Decreto 10-2012 el tipo impositivo para las rentas de capital y ganancias de capital es del 10% y para el caso de distribución de dividendos y utilidades es del 5%.

- **Rentas del trabajo en relación de dependencia:** el Artículo 68 del Decreto 10-2012 establece como rentas del trabajo los sueldos, bonificaciones, aguinaldos y viáticos no sujetos a liquidación. La renta imponible será la determinada deduciendo de su renta bruta las rentas exentas y gastos deducibles de este régimen. Su forma de pago es mensual.

- **Rentas de no Residentes:** el Artículo 104 del Decreto 10-2012 establece los tipos impositivos para cada caso de renta percibida por un no residente de la siguiente manera:
 - Actividades de transporte, seguros, telefonía, transmisión de datos, energía eléctrica y dividendos afectas al 5%
 - Intereses afectos al 10%
 - Sueldos, regalías, pagos a deportistas y artistas, honorarios y asesoramientos afectas al 15%
 - Otras rentas no especificadas afectas al 25%

De acuerdo al Artículo 103 del Decreto 10-2012 la renta imponible de este régimen es el monto total pagado al no residente y su forma de pago es mensual.

- **Impuesto al Valor Agregado**

- **Régimen general:** en este régimen las empresas pueden compensar su crédito fiscal local contra el débito fiscal toda vez el crédito se origine de gastos relacionados con la actividad económica de las empresas de acuerdo al Artículo 16 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y sus Reformas. El tipo impositivo es una tasa única del 12% sobre el valor de los bienes y servicios prestados. Su forma de pago es mensual.

- **Régimen del pequeño contribuyente:** el Artículo 47 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado establece una tarifa del 5% sobre los ingresos brutos. El requisito para optar por este régimen es que sus ingresos no superen el monto de Q.150,000 durante el año calendario. Es importante mencionar que las facturas de pequeños contribuyentes no genera derecho a crédito fiscal. Su forma de pago es mensual.

- **Regímenes de devolución de crédito fiscal de IVA para exportadores:**
 - **Régimen general:** mediante este régimen los exportadores podrán solicitar el 100% del crédito fiscal acumulado en forma trimestral o semestral de acuerdo al Artículo 23 y 23 A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado. El plazo estimado que en la práctica se recupera este crédito es de dos años o más dependiente de las finanzas públicas. La devolución está sujeto a una auditoría por parte del fisco.
 - **Régimen optativo:** Los artículos 24 y 25 de la Ley del IVA establece que mediante este régimen los exportadores podrán solicitar el cien por ciento del crédito fiscal mensualmente, el requisito para optar por este régimen es el Dictamen del Contador Público y Auditor que deberá auditar mensualmente a las empresas para soportar la solicitud de devolución. El plazo estimado que en la práctica se recupera este crédito es de 4 a 6 meses.
 - **Régimen especial:** el Artículo 25 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado establece que para este régimen se podrá solicitar el 75% del crédito mensual cuando las devoluciones sean hasta Q500,000 y mayores a este monto el 60% del crédito. El plazo estimado que en la práctica se recupera este crédito es de 4 a 6 meses; sin embargo, la diferencia del crédito (25% o 40% restante) se deberá solicitarse por medio del Régimen General de Devolución en un plazo de 2 años promedio de recuperación.

2.2.8.3 Beneficios fiscales

Entre los beneficios fiscales están los aspectos como deducciones, exenciones, diferimientos y rebajas que se establecen en la legislación guatemalteca y Leyes específicas de incentivos a actividades económicas (Islas, 2014).

- **Beneficios fiscales establecidos en leyes ordinarias y específicas**

- **Deducciones:** dentro de las deducciones más importantes están las siguientes:

- **Régimen ISR sobre utilidades:** el Artículo 21 y 22 del Decreto 10-2012 establece los costos y gastos deducibles para la determinación de la renta imponible entre estos están: sueldos que hayan pagado IGSS, Bono 14 y Aguinaldo hasta el 100% del sueldo ordinario, cuotas patronales, indemnizaciones, seguros, arrendamientos, impuestos que constituyan costo, intereses, faltantes de inventarios documentados, depreciaciones, reparaciones y mantenimiento de equipo, reservas de cuentas incobrables, donaciones, honorarios, viáticos, regalías, publicidad, promociones, pérdidas cambiarias por compra venta de moneda extranjera y otros.

Lo anterior, toda vez se encuentren los gastos soportados con facturas, contratos protocolizados, escrituras públicas u otra documentación específica según cada caso concreto y no exceda los límites y porcentajes deducibles, como en el caso de pagos de regalías, intereses, gastos del exterior, viáticos, donaciones y otros.

- **Rentas del capital:** el Artículo 88 numeral 2 del Decreto 10-2012 establece que en el caso de arrendamientos se puede deducir hasta un 30% de la renta por concepto de gastos salvo prueba en contrario se puede acreditar que el gasto es por un monto mayor.

- **Rentas del trabajo en relación de dependencia:** el Artículo 72 del Decreto 10-2012 establece como deducciones gastos personales hasta Q.48,000 sin necesidad de documentación, Impuesto al Valor Agregado hasta un monto de Q.12,000, donaciones, cuotas pagadas al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y al Instituto de Previsión Militar, seguros de vida sin cuotas de retorno.
- **Exenciones:** dentro de las principales exenciones contenidas en Leyes de Impuestos de Guatemala que pueden aprovechar las empresas están:
 - **Impuesto al Valor Agregado:** de acuerdo al Artículo 7 de la Ley del IVA Son exentas del impuesto las siguientes operaciones:
 - Exportaciones de bienes y servicios
 - Transferencia de dominio de bienes muebles e inmuebles, como fusiones, herencias, legados y aportaciones a sociedades de bienes muebles e inmuebles (que no hayan sido aportados previamente a sociedades que se dediquen al desarrollo inmobiliario).
 - Operaciones con títulos de crédito, acciones y fideicomisos.
 - Donaciones, cuotas a asociaciones, servicios de fundaciones, instituciones educativas, de servicio social y religiosas.
 - Compra venta de medicamentos genéricos.
 - **Impuesto Sobre la Renta de actividades lucrativas:** el Artículo 11 del Decreto 10-2012 establece las siguientes exenciones:
 - Rentas obtenidas por organizaciones no lucrativas por la parte que reciba por donaciones, cuotas ordinarias y extraordinarias.
 - Restas obtenidas por cooperativas provenientes por operaciones con sus asociados y otras cooperativas.

- **Impuesto Sobre la Renta del trabajo en relación de Dependencia: el Artículo 70 del Decreto 10-2012 establece las siguientes exenciones:**
 - Indemnizaciones, pensiones y jubilaciones
 - Viáticos comprobados sujetos a liquidación o reembolso
 - Aguinaldo y Bono 14 hasta el cien por ciento del sueldo mensual

- **Impuesto Sobre la Renta de capital: el Artículo 87 del Decreto 10-2012 establece las siguientes exenciones:**
 - Subsidios otorgados por el Estado y organismos internacionales a las personas individuales para satisfacer necesidades de vivienda, salud, educación y alimentación.
 - Ganancias de capital obtenidas por enajenación de bienes de uso personal, con excepción de vehículos, embarcaciones y aeronaves inscritas en los registros correspondientes.

- **Impuesto de Solidaridad: el Artículo 4 de la Ley de este Impuesto establece las siguientes exenciones:**
 - Las actividades realizadas por empresas calificadas bajo la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila Decreto 29-89 y Ley de Zonas Francas Decreto 65-89.
 - Los sujetos pasivos de este impuesto que inicien actividades empresariales, durante los primeros cuatro trimestres de operación.
 - Organizaciones no Lucrativas si su totalidad de ingresos corresponde a actividades relacionadas con los fines de su creación.
 - Personas que paguen el ISR de conformidad con el Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos.
 - Contribuyentes que durante dos períodos anuales consecutivos

incurran en pérdidas. Esta exención debe solicitar a la Administración Tributaria, lo se sujeta a una auditoría fiscal y financiera correspondiente a los últimos dos períodos fiscales.

- Contribuyentes con un margen bruto menor al 4%. (No aplicable para el caso de prestación de servicios).

- **Rentas no afectas:**

- Rentas de fuente no guatemalteca son no afectas al pago de Impuesto Sobre la Renta de acuerdo al Artículo 3 y 4 del Decreto 10-2012.
- Rentas que ya fueron sujetas de retención del impuesto o tributan en un régimen distinto de ISR.
- Intereses que generan los Títulos Valores de la República de Guatemala devengados de diciembre 2013 en adelante de acuerdo al Artículo 71 literal j) de la Ley Orgánica del Presupuesto.

- **Tratados Internacionales de Libre Comercio ratificados por el Congreso de la República:** estos pueden ser aprovechados por las empresas en cuanto a la reducción de tasas arancelarias para importación de productos de los siguientes países de Centroamérica, Estados Unidos de América, Chile, Colombia, México, Panamá, República Dominicana, República de China y Belice.

- **Tratados para evitar la doble imposición:** en Guatemala no existen estos tipos de tratados, con excepción del acordado con México en abril 2015 el cual se encuentra a la fecha pendiente de ser ratificado por el Congreso y publicado en el Diario Oficial.

- **Depósitos aduaneros o fiscales:** los productos importados pueden ser almacenados en estos depósitos con el objetivo de diferir el pago del Impuesto al Valor Agregado y Derechos Arancelarios a la Importación hasta el momento de la salida de los productos, dicho diferimiento puede medirse

con base a la rotación de los inventarios. (Artículo 4 del Código Aduanero Uniforme Centroamericano y Artículo 3 del Decreto 1746 Ley de Almacenes Generales de Depósito).

Estos pueden ser Almacenes In-House; o bien, ser alquilados a empresas que se dedican a esta actividad.

- **Leyes de Incentivos a actividades económicas:** dentro de las principales Leyes para el fomento a la producción y exportaciones se encuentran las siguientes:
 - **Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila:** Esta Ley establece los siguientes Régimen:
 - Maquiladora bajo el régimen de Admisión Temporal
 - Exportadora bajo el régimen de Admisión Temporal
 - Exportadora bajo el régimen de Devolución de Derechos
 - Exportadora bajo el régimen de Reposición con franquicia Arancelaria
 - Exportadora bajo el régimen de Componente Agregado nacional Total

Los beneficios que esta Ley otorga dependiendo del Régimen a que se califiquen las empresas son los siguientes:

- Suspensión temporal de un año de Derechos Arancelarios (DAI) e Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre materias primas, material de empaque necesarios para la exportación, muestrarios, instructivos y modelos, maquinaria, equipos y componentes necesarios para la producción
- Exoneración total del Impuesto Sobre la Renta (ISR) por 10 años (Hasta año 2015 según el Convenio de la Organización Mundial del Comercio.
- Exoneración total de Impuestos Ordinarios y Extraordinarios a la exportación.

- **Ley de Zonas Francas:** esta Ley tiene por objeto incentivar la exportación. El Artículo 21 de la Ley de Zonas Francas establece los siguientes beneficios a los usuarios industriales y comerciales de Zonas Francas:
 - Exoneración total de impuestos y aranceles a la importación de maquinaria, herramientas, materias primas y materiales.
 - Exoneración total de Impuesto Sobre la Renta hasta el 2015.
 - Exoneración del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto de Timbres Fiscales, entre otros.

Es importante mencionar que de acuerdo al Artículo 30 de la Ley de Zonas Francas las exportaciones de bienes y servicios de las personas individuales o jurídicas establecidas en el Territorio Aduanero Nacional, a una Entidad Administradora o un Usuario de Zonas Francas, se consideran como operaciones aduaneras de exportación definitiva a países fuera del área centroamericana.

- **Ley de Zona Libre de Industria y Comercio “Santo Tomás De Castilla” (Zolic):** esta Ley tiene por objeto promover el desarrollo industrial. Los usuarios que se instalen y operen dentro de la Zona Libre gozan de los siguientes beneficios de acuerdo al Artículo 32 de la Ley de Zolic:
 - Exención del Impuesto Sobre la Renta hasta el 2015.
 - Exención del Impuesto al Valor Agregado y Derechos Arancelarios a las importaciones de mercancías, materias primas, envases, materiales, maquinaria, equipo y accesorios a las actividades industriales, comerciales al amparo de la Ley de Zolic.
 - Exención del Impuesto al Valor Agregado por las operaciones realizadas dentro de la Zona Libre.
 - Exención del Impuesto de Timbres Fiscales.

- **Ley de Incentivos para el Desarrollo de Proyectos de Energía Renovable:** esta Ley tiene por objeto promover el desarrollo de proyectos de energía renovable por lo que establece los siguientes incentivos fiscales de acuerdo al Artículo 5 de esta Ley:
 - Exención de Impuesto al Valor Agregado y Derechos Arancelarios a las importaciones de maquinaria y equipo necesario a la generación de energía durante 10 años.
 - Exención de Impuesto Sobre la Renta por la parte que corresponda al proyecto durante 10 años.
 - Exención del Impuesto de Solidaridad por el tiempo que se cuente de la exención del Impuesto Sobre la Renta.

2.3 Herramientas para el diagnóstico fiscal

Dentro de las herramientas de análisis financiero, se disponen de las siguientes:

2.3.1 Análisis horizontal

El objetivo de este análisis es determinar la variación absoluta o relativa de cada rubro del Estados Financiero en un período respecto a otro, es decir, determinar el crecimiento o reducción de una cuenta en un período determinado; por lo que permite determinar el comportamiento de la empresa en los períodos objeto de análisis (Besley, 2009).

Para calcular la variación absoluta o en números, se procede a determinar la diferencia o restar al valor del Período 2 – el valor del Período 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Para calcular la variación en porcentaje o relativa, se debe aplicar una regla de tres, dividiendo el valor del periodo 2 por el del periodo 1, se le resta 1, y ese

resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$. Para efectos de la evaluación fiscal, el objetivo es determinar las áreas con variaciones más significativas y buscar ideas o alternativas de planificación fiscal bajo esas premisas.

2.3.2 Análisis vertical

El análisis vertical es de gran importancia para establecer si una empresa tiene una distribución de activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas. (Besley, 2009).

El objetivo del análisis vertical es determinar la importancia de cada cuenta dentro del total del activo, por lo que se debe dividir la cuenta que se quiere analizar, por el total del activo y luego multiplicarlo por 100.

2.3.3 Análisis DOFA

Es una herramienta de diagnóstico y análisis para la generación de ideas o alternativas como posibles estrategias tomando como punto de partida factores internos y externos de las entidades (Villarroel, 2011). Los factores que se analizan son las debilidades y las fortalezas (factores internos) y las amenazas y oportunidades (factores externos).

Posteriormente como segunda fase, se trasladan las ideas o alternativas a una matriz de cuatro cuadrantes (DOFA), donde se prioriza y se interrelacionan las posibles estrategias a implementar (Villarroel, 2011).

2.4 Herramientas financiera para la evaluación de la planificación

Dentro de las herramientas financieras (Gitman, 2007) que pueden ser utilizadas para analizar y medir el grado de impacto y efectividad de la de planificación fiscal, están:

2.4.1 Relación beneficio costo (B/C)

Es la relación entre los ingresos y los egresos del proyecto; el resultado de esta división de beneficios entre costos se interpreta que cuando este es mayor a 1 el proyecto generará más ingresos que egresos, por lo que el proyecto es viable. (Obiols, 2009).

2.4.2 Valor actual neto (VAN)

Este se define como una “técnica compleja del presupuesto de capital; se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus entradas de efectivo”. (Gitman, 2007) El análisis e interpretación de sus resultados deberá enfocarse a que si el VAN es positivo el proyecto es viable.

La fórmula es la siguiente:
$$VAN = -I + \frac{R[1 - (1 + i)^{-n}]}{i}$$

Donde:

- I es la inversión inicial
- R es la renta
- I es la tasa de rendimiento
- N es el período o plazo

2.4.3 Tasa interna de retorno (TIR)

Es una “técnica compleja del presupuesto de capital; tasa de descuento que igual el VAN de una oportunidad de invertir”. “Es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas”. (Gitman, 2007) El análisis e interpretación de su resultado consiste en establecer si esta es mayor a la tasa de oportunidad o costo de capital para que sea aceptado el proyecto. Su cálculo se detallará en el capítulo 5.

2.4.4 Valor residual o de rescate

El modelo Gordon es un método utilizado por los administradores y gerentes financieros para evaluar el valor teórico de la empresa (Gómez, 2001) o de un activo dedicado a la producción. El modelo Gordon toma como base que los dividendos y las utilidades crecen en igual proporción. Esto es cierto solamente cuando una empresa distribuya anualmente un porcentaje fijo de sus utilidades, es decir una razón de pagos fijos.

Si se supone una tasa de crecimiento constante se obtiene la expresión del valor teórico de una acción de capital:

$$P = D_1 / K_e - g$$

Donde:

P = Precio por acción de acciones comunes.

D_i ($i= 1, \mu$) = El dividendo por acción previsto en el año i .

K_e = Tasa de capitalización de capital contable.

g = Utilidades anuales previstas y tasa de crecimiento del dividendo

2.4.5 Tasa de Oportunidad

“La tasa de interés de oportunidad para la empresa, no es más que el Costo de capital promedio ponderado.” (Navarro, 2014)

Su cálculo es el siguiente:

- Cuadro No. 1 -

Cálculo Costo de Capital Promedio Ponderado

FUENTE	MONTO	(1) PONDERACIÓN	(2) COSTO DE LA FUENTE	(1)x(2) CCPP
Pasivo	50	50%	30%	15%
Recursos propios	50	50%	40%	20%
	100	100%		$\Sigma = 35\%$

Fuente:

<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010045/Lecciones/Cap10/10-1-2.htm>

Este cálculo del costo de capital como el costo de la fuente se desarrollará más adelante en el capítulo 5 como parte de la evaluación financiera de las estrategias de planificación fiscal.

2.4.6 Razones financieras de rentabilidad

Estos indicadores “muestran los efectos combinados de la administración de liquidez, activos y deudas sobre los resultados operativos” (Besley, 2009). Dentro de estas razones tenemos:

- **Margen de utilidad bruta:** mide la utilidad bruta que se obtiene de cada Quetzal de ventas.

Fórmula: Margen de Utilidad = Utilidad Bruta / Ventas

- **EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization):** indicador que mide el beneficio sin tomar en cuenta intereses e impuestos ni los gastos contables que no implican flujo de efectivo como las depreciaciones y amortizaciones.

Fórmula: EBITDA =
$$\frac{\text{Ganancia en operación} - \text{Gastos No Monetarios}}{\text{Ventas Brutas}}$$

- **Margen de utilidad operativa:** mide la utilidad operativa que se obtiene de cada Quetzal de ventas.

Fórmula: Margen de Utilidad = Utilidad Operativa / Ventas

Es llamado también EBIT (Earnings before interest and taxes) que es un indicador que mide el beneficio operativo sin tomar en cuenta los intereses ni los impuestos.

- **Margen de utilidad neta:** mide la utilidad neta que se obtiene de cada Quetzal de ventas.

Fórmula: Margen de Utilidad = Utilidad Neta / Ventas

- **Rendimiento de los activos totales:** se abrevia RAT o ROA por sus siglas en inglés. Mide la utilización de los activos para generar ganancias.

Fórmula: $RAT = \text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$

- **Rendimiento del capital contable:** se abrevia RCC o ROE por sus siglas en inglés. Mide la utilización del capital para generar ganancias.

Fórmula: $RCC = \frac{\text{Utilidad Neta disponible para accionistas comunes}}{\text{Capital Contable Común}}$

- **Ganancias por acción:** presenta el monto en Quetzales obtenido por cada acción común en circulación.

Fórmula: $RCC = \frac{\text{Ganancias disponibles para accionistas comunes}}{\text{Número de acciones comunes en circulación}}$

Estas fórmulas se analizarán y aplicarán en el capítulo 5 de este trabajo.

3 METODOLOGÍA

La Metodología contiene la explicación y responde en detalle el qué y cómo se resolvió el problema de la investigación relacionado con la evaluación de la planificación fiscal en las empresas en Guatemala. La metodología incluye la definición del problema, objetivos e hipótesis de la investigación, así como métodos y técnicas utilizadas.

3.1 Definición del problema

La definición del problema sobre la evaluación de los mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas para mejorar los resultados financieros, plantea la especificación y delimitación de la siguiente manera:

3.1.1 Especificación del Problema

Las grandes empresas en Guatemala son catalogados en su mayoría por la Superintendencia de Administración Tributaria como Contribuyentes Especiales por su alto volumen de operaciones e ingresos, por lo que deben poseer sistemas de contabilidad y controles internos eficientes con el objetivo de asegurar que su información financiera es confiable y su cumplimiento fiscal sea el adecuado.

En Guatemala, las empresas se apoyan de una planificación estratégica, y por consiguiente de una planificación financiera; sin embargo, cuando obtienen un bajo rendimiento; o bien, existen problemas de multas y sanciones tributarias, es importante desarrollar como parte de la planificación, estrategias para reducir el gasto por el pago de impuestos innecesarios, multas y recargos, mediante la aplicación de métodos de acreditamiento de impuestos trimestrales, regímenes de impuestos y beneficios fiscales, lo cual impacta directamente en el flujo de efectivo y los resultados de operación.

Por lo que se plantea la necesidad de la evaluación de los mecanismos de la planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas, con base en los principios fundamentales y metodología de planificación fiscal, métodos de acreditamiento, regímenes de impuestos, y beneficios fiscales establecidos en la legislación tributaria nacional. Lo cual permite el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias y disminución de gastos por pago de multas y recargos innecesarios y el aumento de la eficiencia en el pago de Impuesto Sobre la Renta. Se espera que los resultados de una adecuada planificación fiscal permitan el aumento de los márgenes de utilidad operativa y después de impuestos; y, aumento de la rentabilidad de las empresas en Guatemala.

3.1.2 Tema

¿Cuál es la evaluación de los mecanismos de la planificación fiscal que puede ser aplicada por las empresas de Guatemala, con base en principios fundamentales y metodología de planificación fiscal, métodos de acreditamiento, regímenes de impuestos, y beneficios fiscales establecidos en la legislación tributaria nacional?

3.1.3 Punto de vista:

Administración financiera y fiscal.

3.2 Delimitación del Problema

La delimitación fija la unidad de análisis, el período de investigación y el ámbito geográfico que comprende la investigación, la cual se detalla a continuación.

3.2.1 Unidad de análisis:

Empresas inscritas en los regímenes generales de impuestos

3.2.2 Período histórico:

Del 1 de enero al 31 de diciembre del año 2013.

3.2.3 Ámbito geográfico:

Guatemala

3.3 Objetivos

3.3.1 Objetivo general

Realizar una evaluación de los mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala, para mejorar los resultados financieros.

3.3.2 Objetivos específicos

- Confirmar la efectividad de los principios básicos de planificación fiscal que pueden ser aplicables a las empresas, incluyendo diferimiento de la imposición, arbitraje entre tipos de gravamen y entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal.
- Presentar las fases de la metodología de planificación fiscal que pueden ser utilizadas y aplicadas de: Evaluación, diagnóstico fiscal, identificación de ideas o alternativas de planificación fiscal, soporte jurídico y documental, e implantación y mantenimiento, que permita mejorar los resultados financieros.
- Evaluar los regímenes de impuestos vigentes en la legislación que pueden aplicarse.
- Evaluar los métodos de pago y acreditamiento de impuestos y la forma en que pueden utilizarse en las empresas.
- Evaluar los beneficios fiscales que pueden utilizarle, relacionados con exenciones y rentas no afectas; gastos deducibles del Impuesto sobre la

Renta; leyes de incentivos fiscales de depósito aduanero o fiscal, tratados de libre comercio y zonas francas.

3.4 Hipótesis

La evaluación de los mecanismos de la planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala, con base a los principios y metodología de planificación fiscal, métodos de acreditamiento, regímenes de impuestos y beneficios fiscales establecidos en la legislación tributaria nacional, permite el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias, aprovechamiento de los incentivos fiscales y aumento de los márgenes de utilidad operativa y después de impuestos; y, aumento de la rentabilidad.

3.4.1 Especificación de variables

La especificación de variables de la hipótesis, es la siguiente:

3.4.1.1 Variable Independiente

- Evaluación de los mecanismos de planificación fiscal con base a los principios fundamentales y metodología de planificación fiscal, métodos de acreditamiento, regímenes de impuestos y beneficios fiscales establecidos en la legislación tributaria nacional.

3.4.1.2 Variable Dependiente

- Adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias;
- Aprovechamiento de los incentivos y beneficios fiscales
- Aumento de los márgenes de utilidad operativa y después de impuestos; y,
- Aumento de la rentabilidad de las empresas.

3.5 Técnicas de investigación aplicadas

Las técnicas de investigación documental y de campo para la presente investigación, por medio de las cuales se recopiló, analizó y presentó la información, se refieren a lo siguiente:

3.5.1 Técnicas de investigación documental

Las técnicas de investigación documental que se utilizaron, fueron las siguientes:

3.5.1.1 Investigación bibliográfica

La técnica de la investigación bibliográfica fue útil para recopilación de información, de varios autores, relacionada con los temas de antecedentes y operación de empresas, planificación fiscal, y herramientas de evaluación y análisis financiero.

3.5.1.2 Subrayado

La técnica del subrayado resultó útil para resaltar las ideas más importantes de la información recopilada de distintas fuentes bibliográficas.

3.5.1.3 Resúmenes

La técnica del resumen se basó en la síntesis para lograr una exposición breve de los temas de la investigación.

3.5.2 Técnicas de investigación de campo

Las técnicas de investigación de campo que se utilizaron, fueron las siguientes:

3.5.2.1 Observación

La técnica de la observación se utilizó para conocer las características de operación del sector, aspectos financieros y de planificación fiscal, para el estudio

de la aplicación de cálculos y herramientas financieras de evaluación financiera que se utilizaron para evaluar la planificación estratégica fiscal.

3.5.2.2 Entrevistas

Se realizaron varias visitas y entrevistas, en diversas etapas del proceso de investigación, con gerentes de empresas. La información obtenida, sirvió de base para realizar la planificación, ejecución y evaluación del plan de investigación. La muestra de empresas, se determinó con base a criterio, debido a que sus ingresos son representativos de la población.

3.5.2.3 Cuadros

Se elaboraron flujogramas y diagramas para graficar los diferentes procesos implícitos en el desarrollo de la planificación fiscal, así como en la evaluación financiera de la misma.

3.5.2.4 Cálculos

Se realizó el análisis matemático con el objetivo de verificar la razonabilidad de las operaciones aritméticas de la evaluación del efecto en el rendimiento financiero de la planificación fiscal.

3.5.2.5 Análisis y evaluación financiera

Revisión y análisis de la documentación relacionada de las empresas como planes de planificación, registro tributario, estados financieros, presupuestos y otros.

4 PRINCIPIOS Y TÉCNICAS DE PLANIFICACIÓN FISCAL PARA EMPRESAS

Las estrategias de planificación fiscal en empresas requiere: 1) La identificación de principios básicos que pueden ser aplicables, y 2) La definición de las técnicas de metodología de planificación fiscal, considerando las fases de evaluación, diagnóstico, alternativas, implantación y mantenimiento, soporte jurídico y documental. El orden a seguir será por cada principio y cada fase de planificación fiscal y no por cada impuesto debido a que el enfoque es evaluar los principios y técnicas de planificación fiscal. Lo cual se detalla a continuación en este capítulo.

4.1 Determinación de los principios básicos de planificación fiscal aplicables al sector

A continuación se determinan los principios fundamentales de la planificación fiscal (Domínguez, 2009) aplicables al sector:

4.1.1 Diferimiento de la imposición

Dentro de los aspectos que se consideran que pueden ser aplicables al sector, relacionados con el diferimiento en la imposición con base al capítulo anterior, se encuentran los siguientes:

4.1.1.1 En el Impuesto al Valor Agregado

- **Tiempo:** debido que las empresas tienen entre sus operaciones exportaciones, si considera específicamente en este principio de planificación fiscal el siguiente aspecto relacionado al Impuesto al Valor Agregado.
 - **Devolución de crédito fiscal de Impuesto al Valor Agregado (IVA):**
 - **Régimen general:** la ventaja de este régimen es que se recupera

trimestral o semestral del 100% del IVA solicitado; sin, embargo, la mayor desventaja es el período estimado de acreditamiento en cuenta bancaria de 2 años y tres meses en la práctica o más dependiente de las finanzas públicas.

- **Régimen optativo:** la ventaja principal de este régimen es que la recuperación mensual del 100% del IVA solicitado, en la práctica, con un período estimado de acreditamiento en cuenta bancaria de 4 a 6 meses. Sin embargo, la mayor desventaja este régimen son los requisitos para su devolución y los plazos de presentación de las solicitudes y documentación de la solicitud. Actualmente existen aproximadamente 6 empresas en este régimen.
- **Régimen especial:** la ventaja de este régimen es la devolución mensual del 60% o 75%, con un período estimado de acreditamiento en cuenta bancaria de 4 a 6 meses al igual que en el régimen anterior. La desventaja radica que el resto del crédito debe ser solicitado por el Régimen General.

Por lo que el régimen optativo provee mejores flujos de efectivo al obtener el 100% del crédito mensualmente.

4.1.1.2 En los Derechos Arancelarios de Importación

- **Incentivos Fiscales**

- **Depósitos aduaneros:** la principal ventaja es la importación de bienes con diferimiento del pago de Derechos Arancelarios (DAI) e Impuesto al Valor Agregado (IVA) hasta al momento de la salida de la mercancía, y la opción de implementar uno propio o alquilar un tercero. La desventaja es son los costos de construcción en el propio, y los gastos de flete y arrendamiento en un alquilado.

- **Almacenes fiscales:** Estos básicamente posee las mismas ventajas y desventajas, con la una desventaja adicional; sin embargo, los depósitos aduaneros conllevan menos requisitos legales que cumplir para su operación debido a que no deben estar supervisados por la Superintendencia de Bancos, como si lo deben estar los almacenes fiscales lo que genera una desventaja adicional para estos almacenes.

- **Espacio**

Los Depósitos y Almacenes pueden ser arrendados a un tercero como se mencionó; o bien, pueden ser propios (In-house); estos últimos pueden disminuir otros gastos como el flete y el propio pago de renta por alquiler, aunque conlleva una inversión inicial al implementarlo como desventaja.

4.1.2 Arbitraje entre tipos de gravamen

Los aspectos que se consideran aplicables al sector, relacionados con el arbitraje, entre los distintos tipos impositivos, son los siguientes:

4.1.2.1 En el Impuesto Sobre la Renta

- **Tipo Impositivo entre regímenes fiscales**

- **Régimen sobre utilidades:** a ventaja es la reducción del tipo impositivo del 31% para el año 2013, 28% año 2014 y 25% del 2015 en adelante, sobre los Ingresos Netos (utilidad). La desventaja es la no deducibilidad de la totalidad de gastos que no cumplan con los requisitos legales.
- **Régimen sobre ingreso:** la ventaja principal es tipo impositivo bajo del 5% y 7% sobre Ingresos Afectos. La desventaja es la no deducibilidad de costos ni gastos.

Es importante mencionar que la mayoría de las empresas se encuentran registradas en el Régimen Sobre Utilidades debido a que por lo regular para este negocio, se debe generar una carga de gastos necesarios para la generación de renta y deducibles al pago del Impuesto.

- **Tipo impositivo de retenciones de impuestos**

- **Rentas de capital:** la ventaja es el tipo impositivo del 10% y para dividendos 5%. La desventaja es no la deducibilidad de gastos.
- **Rentas del trabajo:** La ventaja es el tipo impositivo del 5% y 7%, la desventaja es la no deducibilidad de gastos.
- **Rentas de no residentes:** La ventaja es el tipo impositivo flat (fijo) del 5% para transporte, seguros y dividendos, 10% a intereses, 15% honorarios, asesoría, regalías, sueldos y otras rentas 25%. La desventaja es la no deducibilidad de gastos y el no acreditamiento de otros impuestos.

Las cuales se deben tomar en cuenta para cada pago al exterior y los porcentajes de retenciones de impuestos correspondientes según se documente cada caso.

4.1.3 Arbitraje entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal

Los aspectos que se consideran aplicables al sector, relacionados con el arbitraje entre operaciones sujetas a tratamiento fiscal distinto, son los siguientes:

4.1.3.1 En el Impuesto de Solidaridad

- **Calificación de las operaciones**

- **Acreditamiento de Impuesto de Solidaridad (ISO):**
 - **Método A:** la ventaja de Acreditar el ISO al Impuesto Sobre la Renta (ISR), es que en este método el ISO pagado se considera crédito fiscal (Activo). La desventaja es que su vigencia es solamente por tres años.

- **Método B:** la ventaja de Acreditar el ISR a ISO, es que en este método el ISO pagado se considera gasto deducible. La desventaja es que solo debe acreditarse en el mismo año calendario.

Por lo que el método B se debe utilizar cuando los pagos trimestrales de ISR son mayores al ISO trimestral, debido a que el ISO pagado en este método se considera gasto deducible y no crédito fiscal.

4.1.3.2 En los Derechos Arancelarios de Importación

- **Zona Libre de Comercio Santo Tomás de Castilla:** La ventaja radica en la importación de mercancías libres de DAI e IVA y Exoneración de ISR para las exportaciones por diez años, la desventaja es que hasta el 2015 puede utilizarse este último beneficio.
- **Zona franca:** la ventaja consiste en la importación de mercancías libres de DAI e IVA y Exoneración de ISR a las exportaciones por diez años, la desventaja es que este último beneficio puede utilizarse hasta el 2015.
- **Decreto 29-89:** la ventaja es la suspensión del pago de DAI e IVA sobre materia prima, suministros, combustibles, maquinaria, muestras y equipos y exportación exenta de Impuesto Sobre la Renta por diez años, la desventaja es que hasta el año 2015 puede utilizarse este último beneficio.

Las zonas francas son utilizadas por algunas distribuidoras en vez de los depósitos aduaneros con el objetivo de diferir el pago de impuestos hasta el momento de la venta. En cuanto al beneficio del ISR, en su mayoría las empresas en la actualidad, tanto en zona franca como calificadas bajo el Decreto 29-89, ya han utilizado dicha exoneración por los 10 años permitidos por la ley; por lo que para gozar de este beneficio nuevamente, a modo de ejemplo, tendrían que evaluar la constitución de una nueva compañía y la posterior fusión por absorción con la antigua empresa, lo cual

no es recomendable debido a que el Ministerio de Económica ha resuelto en las notificaciones de calificación que el beneficio de la exoneración de ISR aplica solamente hasta diciembre del año 2015, lo cual es objetable según casos concretos en los cuales se ha defendido el derecho establecido en el Código Tributario con respecto al plazo de 10 años para gozar del beneficio fiscal que otorgan estas leyes; sin embargo, conlleva un proceso administrativo y judicial por un plazo largo de tiempo y con un costo importante a invertir en dicha defensa.

En el caso de los beneficios específicamente establecidos en el Decreto 29-89, debido a que empresas tienen un proceso productivo relativamente pequeño, en la práctica para la mayoría de las empresas no ha sido autorizada su calificación por las autoridades del Ministerio de Economía para poder gozar de los demás beneficios que establece esta ley.

4.1.3.4 En el Impuesto de Sobre la Renta

- **Sujeto pasivo**
 - **Retenciones de Impuesto Sobre la Renta:** la ventaja es la no aplicación del Método de Absorción de Impuestos (Gross Up) tipificado en la Ley del ISR anterior y no establecido en el Decreto 10-2012 (Nueva Ley), cuando se asume el pago de la retención de ISR por cuenta del beneficiario de la renta. Lo cual, al no realizar el incremento de la base del pago, disminuye el monto del gasto y de la retención del impuesto a realizar.

La desventaja radica que el fisco ha cambiado de criterio en los últimos años, debido a la baja recaudación, y puede considerar este impuesto absorbido como no deducible por no corresponder al contribuyente si no a su proveedor, lo que implicaría una defensa fiscal en caso de una audiencia por ajustes fiscales. Por lo que se puede evaluar soportar la absorción de

impuestos mediante contratos protocolizados donde se establezca quien absorberá los impuestos.

4.2 Técnicas y fases de la metodología de planificación fiscal aplicable a las empresas

A continuación se desarrollan las técnicas considerando cada fase de la metodología de planificación fiscal, aplicable al sector:

4.2.1 Fase de evaluación

La fase de evaluación incluye análisis financiero, legal, contable y fiscal.

4.2.1.1 Análisis financiero

A continuación se presenta la aplicación práctica de los análisis horizontal y vertical de los Estados Financieros de los años 2013 y 2012 de un caso práctico ficticio tomando como la base de características de una empresa guatemalteca.

A continuación se presentan el análisis de los Estados Financieros por secciones para una mejor visualización de los cuadros.

Es importante mencionar que aun cuando el análisis horizontal es un análisis con un objetivo diferente al vertical (Obiols, 2010), para el caso de una planificación fiscal, se presenta a continuación en una misma cédula de análisis, con el objetivo de identificar los rubros más importantes y con mayor variación para determinar posibles alternativas de planificación fiscal acorde a la realidad de las compañías.

- Cuadro 1 –
Empresa Guatemalteca, S.A.
Análisis Vertical y Horizontal
Balance General al 31 de diciembre 2013 y 2012
Cifras en Miles de Quetzales

ACTIVO	2013	%	2012	%	Variación	%
CORRIENTE						
Bancos y efectivo	46,742	23%	50,773	33%	-4,032	-8%
Cuentas por Cobrar	102,137	51%	59,041	38%	43,096	73%
Cuentas por Cobrar Relacionadas	8,246	4%	3,033	2%	5,213	172%
(-) Estimación de cuentas incobrables	-2,805	-1%	-1,686	-1%	-1,119	66%
Inventarios	43,582	22%	39,108	25%	4,474	11%
TOTAL CORRIENTE	197,902	98%	150,269	97%	47,633	32%
NO CORRIENTE						
Propiedad, planta y equipo (-) Depreciacion Acumulada	15,482	8%	13,929	9%	1,553	11%
	-13,243	-7%	-10,838	-7%	-2,405	22%
TOTAL NO CORRIENTE	2,239	1%	3,091	2%	-853	-28%
Otros activos	2,084	1%	2,208	1%	-123	-6%
TOTAL ACTIVO	202,225	100%	155,568	100%	46,657	30%

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

Activo corriente: este rubro es el más importante del Balance General debido a que su participación corresponde a un 98% y su incremento con relación al año anterior es de 32%, este aumento se debe principalmente al incremento de las cuentas por cobrar con terceros y relacionadas. Por lo que esto indica el valor del análisis de este rubro con el objetivo de identificar ideas o alternativas de planificación relacionadas al mismo las cuales pueden tener un efecto en el rendimiento de las compañías.

Las **cuentas por cobrar** son los saldos más relevantes del total de activos y representa un 51% del total del activo, seguido por el **efectivo** y los **inventarios**

con un 23% y 22% respectivamente. Las **cuentas por cobrar** tuvieron un aumento de 73% con relación al año anterior lo que indica que el plazo de crédito a sus clientes aumentó impactando en la morosidad de los mismos.

Es importante mencionar que dentro de estas cuentas adicionalmente están incluidos los créditos fiscales, los cuales deben considerarse con el objetivo de verificar su recuperación; se debe tomar en cuenta que el monto correspondiente por este concepto es de Q.14,890 miles los cuales no se pueden considerar para estimar la provisión de cuentas incobrables. Con respecto a **los inventarios**, según información de la empresa el 34.12% se importa de Estados Unidos, México y Colombia.

En conclusión, a este rubro de Activo Corriente, el aumento de cuentas por cobrar puede ser utilizado por las empresas para aumentar la provisión de cuentas incobrables a un máximo deducible del 3% de total de lo adeudado por los clientes. En cuanto al inventario importado, las empresas pueden cumplir con reglas de origen de las mercancías y gozar de los beneficios de los Tratados Internacionales de libre comercio ratificados por el Congreso de la República.

Activo no corriente: el activo no corriente neto representa el 11% del total del activo, debido que se encuentra en su mayoría totalmente depreciado, por lo que el escudo fiscal – que es una estrategia para reducir los impuestos mediante beneficios fiscales – en este caso por la depreciación que no se está aprovechando. Para el presente análisis, según información adicional de la empresa, se debe tomar de base que el monto de terrenos incluido en este rubro es de Q.2,000 miles por lo que el Activo No corriente se encuentra en su mayoría totalmente depreciado y que los activos que calificaron para la venta tienen un costo de adquisición de Q.1,333 miles correspondiente a todo el Equipo de Computación (tecnología de información y comunicación de punta) sin valor en

libros el cual fue negociado en el país sobre su valor de adquisición con una nueva empresa relacionada.

En conclusión para este rubro, podría evaluarse realizar una revaluación del activo fijo con el objetivo aumentar el monto de estos y deducir anualmente el gasto por la depreciación del monto revaluado o disminuir la ganancia en caso de venta de los activos.

- Cuadro 2 -
Empresa Guatemalteca, S.A.
Análisis Vertical y Horizontal
Balance General al 31 de diciembre 2013 y 2012
Cifras en Miles de Quetzales

PASIVO Y PATRIMONIO	2013	%	2012	%	Variación	%
CORRIENTE						
Cuentas por Pagar	27,160	18%	27,726	24%	-566	-2%
Otras cuentas por Pagar	20,010	13%	15,491	13%	4,519	29%
Cuentas por Pagar Afiliadas	47,576	31%	26,496	17%	21,080	80%
Total pasivo corriente	94,746	62%	69,713	46%	25,033	36%
NO CORRIENTE						
Préstamos Bancarios	71,364	47%	39,743	34%	31,620	80%
TOTAL PASIVO	166,110	110%	109,456	94%	56,654	52%
PATRIMONIO						
Autorizado y Pagado	18,904	12%	18,904	16%	0	0%
Utilidades Retenidas y Reserva Legal	27,207	18%	16,046	14%	11,161	70%
Resultado del periodo	-9,997	-7%	11,161	10%	-21,158	-190%
TOTAL PATRIMONIO	36,115	24%	46,112	40%	-9,997	-22%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	202,225	133%	155,568	133%	46,657	30%

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

Pasivo corriente: este rubro representa un 47% del total del Activo y la Cuenta por pagar afiliadas es el pasivo corriente más importante con una participación del 35% del total del Activo, lo que representó un aumento total de un 51% con relación al año anterior. Este aumento en su mayoría corresponde a cuentas por pagar con sus relacionadas las cuales se incrementaron un 78% y otras deudas con acreedores con un aumento de 29%.

En la mayoría de los casos las cuentas por pagar con afiliadas corresponden a pagos al exterior como regalías, cargos corporativos, dividendos, honorarios y asesoramiento y otros cargos corporativos con limitaciones fiscales del 5% de la renta bruta y afectos a una retención del 15% de Impuesto Sobre la Renta que usualmente acostumbran absorber las empresas locales.

En conclusión, para este rubro, se puede optimizar los gastos deducibles relacionados, mediante estrategias que permitan cumplir con todos los requisitos fiscales para aprovechar los beneficios de las leyes fiscales específicas.

Pasivo no corriente: este pasivo representa un 35% del Total del Activo por lo que el Pasivo Total representa un 82% del Activo. El Pasivo No Corriente se refiere a un préstamo bancario por el cual se pagan intereses bancarios que proporciona un escudo fiscal para las compañías los cuales se registran en el rubro de otros gastos financieros en el Estado de Resultados, dependiendo del origen, utilización, monto y tasa de los préstamos.

Esto aumentos afectan a las empresas distribuidoras mayoristas, debido que deben reevaluar sus cuentas por pagar a corto y largo plazo en Dólares mensualmente y debe registrar por lo regular un gasto - no deducible hasta el año 2013 - por revaluación del tipo de cambio.

En conclusión, para este rubro al igual al anterior, pueden optimizarse los gastos deducibles relacionados, mediante estrategias que permitan cumplir con todos los requisitos fiscales para aprovechar los beneficios de las leyes fiscales específicas.

Patrimonio: las cuentas más importantes de la sección del capital son las **utilidades retenidas y la reserva legal** las cuales representan un 14% del activo. Sin embargo en el año 2013 se obtuvo una **pérdida del ejercicio** del 4% del total del Activo lo que representa una disminución del resultado del ejercicio de 179% con relación al año 2012. En este caso según información de la empresa la Reserva Legal representa un 36% del Capital.

En conclusión, para este rubro, las empresas pueden evaluar la conveniencia de reducir su capital, si este lo permite dependiendo de las aportaciones y acciones efectivamente pagadas, lo cual está exento de impuestos y luego capitalizar el exceso del 15% de la Reserva Legal con relación al Capital de la Empresa y/o capitalizar las utilidades acumuladas, lo cual también se encuentra exento del pago de impuestos hasta el momento de su posterior reducción por lo correspondiente a estas utilidades.

Ventas: se observa que las devoluciones y descuentos sobre ventas aumentaron un 115% con relación al año anterior, lo que implicó una rebaja neta del 9% en las ventas, lo cual representó un aumento a los descuentos a proveedores y devoluciones del producto vendido localmente.

Con relación a los ingresos de las empresas, por lo regular corresponden a la venta local, las cuales se encuentran afectas al Impuesto Sobre la Renta y al Impuesto al Valor Agregado.

En conclusión a este rubro, se pueden evaluar nuevas fuentes de ingresos exentas al pago de IVA como lo son las Exportaciones, o rentas de fuente no

guatemalteca no afectas al pago Impuesto Sobre la Renta como inversiones en el exterior; o bien, calificar a las empresas a un Régimen de Beneficio Fiscal como lo es una Zona Franca o un Depósito Fiscal exentos al pago de impuestos o diferimiento del pago de los Derechos Arancelarios e Impuesto al Valor Agregado.

Adicionalmente, si las empresas guatemaltecas se desarrollan como exportadores deben analizar los diferentes tipos de regímenes de devolución de crédito fiscal de Impuesto al Valor Agregado, en cuanto al monto y período permitido a solicitar, requisitos y procedimientos de la solicitud y el tiempo de recuperación del crédito.

Costo de ventas: este rubro representa un 51% de las ventas brutas, por lo que implica un bajo margen bruto del 22% el cual tuvo una disminución del 17% con relación al 2012. Según información adicional de la empresa el 5% del costo de ventas corresponde a Derechos Arancelarios de Importación y las Compras representan un 49% de los ingresos brutos.

Entre estos costos se encuentran los Derechos Arancelarios que son pagados por la importación de los Productos y otros tributos como el Impuesto a la Distribución de Bebidas líquidas no en polvo.

En conclusión a este rubro, en cuanto a las Derechos Arancelarios se puede evaluar la aplicación de las exenciones y reducciones de impuesto, establecidas en Tratados de Libre Comercio dependiendo del origen de cada producto.

Con relación al Impuesto a la Distribución de Bebidas en polvo se debe tomar en cuenta que el criterio del fisco guatemalteco es solamente aplicar el Impuesto para las personas que distribuyen la bebida en polvo ya diluida, caso que no aplica a todas las empresas.

**- Cuadro 3 –
 Empresa Guatemalteca, S.A.
 Estado de Resultados
 Al 31 de diciembre 2013 y 2012
 Cifras en Miles de Quetzales**

Descripción	2013	%	2012	%	Variación	%
Ventas Brutas	876,700	100%	816,376	100%	60,324	7%
Locales	701,360	80%	653,101	80%	48,259	7%
Exportaciones	175,340	20%	163,275	20%	12,065	7%
(-) Devoluciones y Descuentos	-237,728	-27%	-110,695	-14%	-127,034	115%
Ventas Netas	638,972	73%	705,681	86%	-66,709	-9%
Costo de Ventas	-443,206	-51%	-468,835	-57%	25,628	-5%
Utilidad Bruta en Ventas	195,765	22%	236,846	29%	-41,081	-17%
Gastos de Operación:	-162,703	-19%	-177,850	-22%	15,147	-9%
Gastos de Bodega y Distribución	13,313	2%	13,111	2%	202	2%
Gastos de Mercadeo y Ventas	37,796	4%	27,970	3%	9,826	35%
Gastos de Publicidad	65,708	7%	112,979	14%	-47,271	-42%
Gastos Generales y de Administración	45,886	5%	23,791	3%	22,095	93%
Utilidad en Operación	33,062	4%	58,996	7%	-25,934	-44%
Otros Ingresos y Gastos	-41,829	-5%	-37,416	-5%	-4,413	12%
Otros ingresos	2,192	0%	13,054	2%	-10,862	-83%
Otros Gastos	-44,021	-5%	-50,470	-6%	6,449	-13%
Utilidad antes del Impuesto	-8,767	-1%	21,580	3%	-30,347	-141%
(-) Impuesto sobre la Renta	0	0%	-9,832	-1%	9,832	
Utilidad Antes de la Reserva Legal	-8,767	-1%	11,749	1%	-20,516	-175%
(-) Reserva Legal	0	0%	-587	0%	587	
Utilidad Neta del ejercicio	-8,767	-1%	11,161	1%	-19,928	-179%

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

Gastos de operación: estos gastos representan un 19% de las ventas, lo que impacta en la Utilidad de Operación del 4% de las ventas (EBIT). Dentro de los

gastos más importantes están: Mercadeo con un aumento del 35%, Gastos de Publicidad con una baja del 42% lo cual también tiene un impacto importante en la operación, y Gastos Generales con un aumento de 93%, es importante mencionar que dentro de estos gastos se encuentran pagos de impuestos como el Impuesto de Timbres Fiscales a facturas y documentos del exterior, retenciones de Impuesto Sobre la Renta de proveedores residentes y no residentes y otros impuestos considerados parte del gasto de las empresas.

Según información de la empresa y con base al último párrafo del Artículo 11 de la Ley del Impuesto de Solidaridad, el ISO se encuentra registrado como gasto general (Método B de Acreditamiento). Además, se estableció que el 5% del total de Gastos de Operación se consideran no deducibles por las siguientes razones: por exceder límites de deducibilidad el 70%, por no tener documentación de respaldo fiscal el 25%, y el resto por no generar rentas gravadas del Régimen de Utilidades Lucrativas.

De un año a otro, como se puede observar en el cuadro No.3, el EBIT disminuyó un 44%, lo que representa que la empresa está generando un rendimiento operativo solamente de un 4% en relación a los ingresos. En cuanto al EBITDA, tomando en cuenta que la depreciación anual para el año 2013 es de Q.2,405 (Cuadro 1), representa un 3.5% de los ingresos, según la siguiente fórmula:

$$\text{EBITDA} = \frac{33,062 - 2,405}{876,700} = 0.35 = 3.5\%$$

La diferencia entre estos dos indicadores solamente es un 0.5% debido a que los activos se encuentran en su mayoría totalmente depreciados y estos gastos contables son la principal diferencia entre ambos indicadores.

Otros gastos e ingresos: estos representan un 5% de las ventas; sin embargo, los ingresos financieros tuvieron una baja del 83% con relación al año anterior provocando una baja del 141% de la utilidad antes de impuesto. A este respecto las empresas pueden evaluar incrementar sus otros ingresos aprovechando exenciones fiscales; o bien, obtener rentas no afectas u otro tipo de beneficio fiscal.

Además se debe aprovechar el escudo fiscal que proporcionan los intereses bancarios gasto, que para este caso tomaremos un 5.5% de interés anual.

Resultado del ejercicio: se obtuvo una pérdida del 1% de las ventas lo que representa una baja del 179% con relación la ganancia del ejercicio 2012. Lo cual se busca mejorar mediante el diseño e implementación de una adecuada planificación fiscal.

4.2.1.2 Aspectos legales

A continuación se desarrollan los aspectos legales que deben tomarse en cuenta al evaluar y diseñar una planificación fiscal.

- **Datos constitutivos**

Las empresas se encuentran constituidas usualmente como Sociedades Anónimas y las empresas más antiguas fueron fundadas en los años de 1960 a 1970 con dos o más accionistas (personas jurídicas o naturales).

- **Existencia de contratos públicos y privados, títulos y otras obligaciones**

Las grandes empresas poseen por lo general cuatro contratos principales para realizar sus operaciones en Guatemala los cuales son:

- Por cargos administrativos de servicios de directivos regionales
- Por regalías de marcas de productos
- Por regalías del nombre
- Por regalías del logo

Es importante mencionar que estos contratos son privados firmados con partes relacionadas del exterior; y no se encuentran protocolizados por lo general, lo cual es un requisito para tomar la deducibilidad del gasto para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

4.2.1.3 Aspecto contable

- **Libros contables y otros auxiliares**

Los libros contables y del Impuesto al Valor agregado aplicables a las empresas son los siguientes, los cuales deben estar autorizados y habilitados ante el Registro Mercantil, Ministerio de Trabajo y la Administración Tributaria:

- Libro diario, mayor general
 - Libro de balance y de inventario
 - Libro de compras y de ventas
 - Libro de salarios
- Modo en que realizan sus operaciones

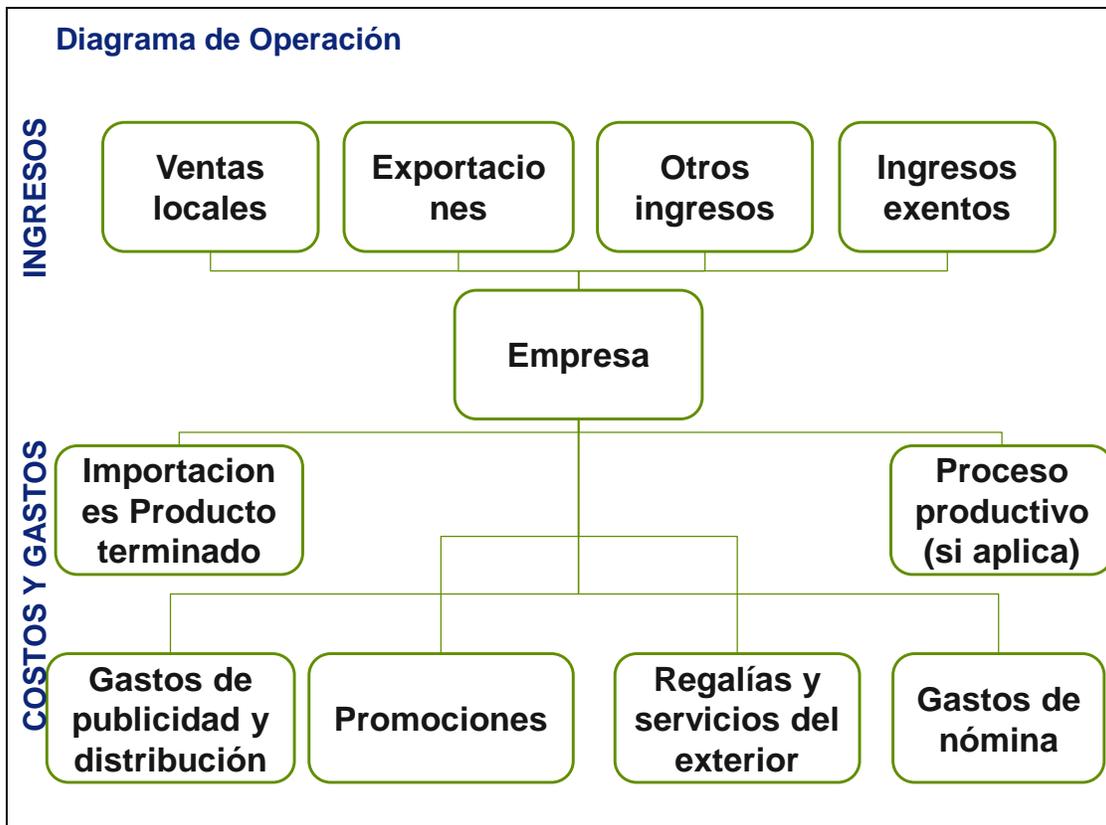
Las operaciones principales de la mayoría de empresas son:

- Ventas locales y exportaciones (en algunos casos),
- Otros ingresos e ingresos exentos,
- Importaciones y producción (en algunos casos),

- Publicidad y propaganda,
- Regalías y recursos humanos.

Estas operaciones se ejemplifican en el siguiente gráfico:

- Diagrama 1 -



Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

- **Sistema contable**

Debido a la cantidad de operaciones y tamaño de las empresas distribuidoras mayoristas, las operaciones generalmente se registran en el Sistema Contable SAP de acuerdo al flujo de las actividades anteriores.

4.2.1.4 Aspecto fiscal

- **Cumplimiento de obligaciones y pago de Impuestos**

Las obligaciones fiscales formales a las cuales están afectas las empresas generalmente son las siguientes:

- Retenciones de ISR por pagos a personas residentes, incluye las retenciones a empleados
- Retenciones de ISR por pagos a personas no residentes
- Impuesto al Valor Agregado
- Retenciones de IVA por pago mensual
- Anticipos Trimestrales de Impuesto Sobre la Renta
- Impuesto Sobre la Renta anual
- Pago Trimestral del Impuesto de Solidaridad
- Pago del Impuesto de distribución de dividendos y otras rentas de capital
- Pago del Seguro Social
- Pago de Impuesto de Timbres Fiscales
- Impuesto de Distribución de bebidas no alcohólicas y alcohólicas
- Impuesto Único Sobre Inmuebles
- Entre otros

- **Notificaciones y dictámenes**

Es importante tomar en cuenta estos reportes para verificar si las compañías poseen procedimientos ante la Administración Tributaria o en Contencioso Administrativo con el objetivo de incluir los temas ajustados por el fisco para la planificación fiscal.

Los informes de auditoría de los últimos años son importantes para verificar si se han emitido sin salvedades; o bien, con opiniones calificadas e incluir estos temas en la planificación fiscal si es aplicable.

- **Créditos fiscales y otros Impuestos**

Los créditos acumulados de las empresas se refieren a pagos de Impuesto Sobre la Renta Trimestral y Pagos en Exceso de años anteriores; así como Impuesto de Solidaridad cuando se encuentran registrados en el Método A de acreditamiento (ISO a ISR); sin embargo, actualmente algunas empresas no poseen créditos fiscales acumulados debido a las siguientes razones:

- **Impuesto Sobre la Renta:** debido a que obtuvieron pérdida durante el año y por encontrarse registradas en el Método de pago de ISR trimestral de cierres parciales, no realizaron ningún anticipo de este impuesto ni determinaron ISR anual a pagar durante el período fiscal. Sin embargo, podrían poseer dentro de sus Cuentas por Cobrar un Impuesto Sobre la Renta pagado en exceso en años anteriores. En el caso de los Estados Financieros de la Distribuidora Mayorista presentadas anteriormente el monto por este concepto representa para el año 2013 Q.515,449.
- **Impuesto de Solidaridad:** debido a que las empresas se encuentran registradas en el método B de acreditación de ISO el cual consiste en acreditar el Impuesto Sobre la Renta al Impuesto de Solidaridad, el ISO pagado se considera gasto deducible y no crédito fiscal.

4.2.2 Diagnóstico fiscal

Como herramienta las empresas pueden utilizar el análisis FODA o DOFA, el cual muestra los siguientes resultados aplicables al sector.

A continuación se presentan las Debilidades y Oportunidad de la situación actual general de las empresas:

- Cuadro 4 -

DOFA – Empresa Guatemalteca, S.A.	
Debilidades (D)	Oportunidades (O)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Inconsistencia entre el Estado de Resultados Fiscal y la Declaración Anual de ISR. 2. Aumento de costos y gastos. 3. Viáticos no reembolsables para empleados no sujetos de liquidación 4. Gastos no deducibles por Rentas Exentas y no afectas. 5. Pagos de impuestos innecesarios de timbres fiscales y retenciones de impuestos. 6. Activos Fijos Depreciados 7. Ausencia de un asesor tributario externo permanente. 8. No existen créditos fiscales de ISO ni de ISR. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimización de retención por regalías pagadas en el exterior. 2. Optimización de cargos del exterior. 3. Optimización de pago de dietas. 4. Calificación a Ley de beneficio fiscal. 5. Reevaluación de activos fijos. 6. Capitalización de la reserva legal . 7. Reducción del Capital y Capitalización de utilidades. 8. Consulta pago de timbre, retención de intereses del exterior, y método de Gross Up. 9. Sector Informal

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

A continuación se presentan los resultados del análisis de las Fortalezas y Amenazas:

- Cuadro 5 -

DOFA – Empresa Guatemalteca, S.A.	
Fortalezas (F)	Amenazas (A)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios de promoción con supermercados (Puntas de Góndola y Bonos). 2. Control de Importaciones. 3. Recurso interno. 4. Sistema Operativo (SAP). 5. Ausencia de impuestos extraterritoriales. 6. Operación de exportación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Multi Descuentos con Supermercados. 2. Devoluciones de producto . 3. Inflación y tipo de cambio. 4. Auditorías fiscales a períodos no prescritos. 5. Existe la posibilidad de cambios en los criterios instituciones del fisco que afectaría los impuestos directos. 6. Multas por incumplimiento de obligaciones tributarias

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

A continuación se presenta la identificación de ideas de planificación fiscal con base al análisis de una Matriz DOFA.

4.2.3 Identificación de Ideas o Alternativas de Planificación fiscal

Como resultado del Diagnóstico se muestra a continuación la matriz DOFA que resume la identificación de las alternativas de la planificación fiscal.

- Cuadro 6 -

Matriz DOFA – Empresa Guatemalteca, S.A.		
Factores Internos	Fortalezas	Debilidades
Externos	FO (Maxi-Maxi)	DO (Mini- Maxi)
Oportunidades	- Capitalización de Utilidades y Reserva Legal, Reducción de Capital (F3, O7, O8) - Producción e Inversiones en el exterior o en bonos del tesoro (F3) -Solicitud de Crédito Fiscal de IVA (F6)	-Revaluación de Activos Fijos (D6,O6) - Optimización de Gastos no Deducibles (O1, O2, O3, D2) - Depósito Aduanero o Fiscal (D4) - Cambio de Método de Acreditamiento de ISO (D2)
Amenazas	FA (Maxi-Mini) - Tratados de Libre Comercio (F2) - Escrituras de compensación y protocolización de contratos (A4, F3)	DA (Mini-Mini) - Back to Back entre compañías (A3) - Consultas al fisco para soporte jurídico (D2, A5) -Cronograma Cumplimiento Obligaciones Fiscales (AG)

Fuente: Elaboración propia con información determina en los Cuadros 4 y 5

Derivado de lo anterior las ideas de planificación identificadas resultado del diagnóstico fiscal son las siguientes:

- Elaboración de cronograma mensual para el cumplimiento de obligaciones tributarias. Ver Anexo.
- Análisis de métodos de acreditamiento de Impuesto de Solidaridad e Impuesto Sobre la Renta.
- Análisis de los métodos de pagos del Impuesto Sobre la Renta Trimestral.
- Revaluación de activos fijos con el objetivo de aprovechar una nueva

depreciación.

- Optimización de cargos del exterior, regalías y dietas mediante estrategias de figuras legales.
- Calificación a Ley de beneficio fiscal de Zonas Francas o Depósitos Aduaneros.
- Aplicación de exenciones fiscales establecidas en Tratados de Libre Comercio y Leyes específicas.
- Realizar Back to back intercompañías para reducir el riesgo en diferencial cambiario.
- Realizar inversiones en producción local o en el exterior que devengan renta no afecta en Guatemala o en bonos del tesoro con una tasa libre de riesgo y exentos de impuestos.
- Reducción de capital y luego capitalizar el excedente de la reserva legal y utilidades acumuladas.
- Consulta vinculante ante el fisco para el caso de pago de timbres fiscales por facturas del exterior.
- Consulta vinculante ante fisco para el caso de la excepción de la retención de intereses del exterior de préstamos con entidades bancarias no residentes
- Consulta vinculante ante el fisco, relacionada con la aplicación del método de absorción de impuestos (Gross Up) el cual ya no se encuentra establecido en el Decreto 10-2012.
- Escrituras de compensación de cuentas para el soporte de los gastos y créditos fiscales relacionados.
- Protocolización de contratos para documentar los gastos relacionados con estos.

4.2.4 Soporte jurídico y documental

En esta fase es necesario documentar cada idea de planificación fiscal, tanto con las bases legales aplicables que respaldan las posibles estrategias y que establecen los requisitos formales y documentales a tomarse en cuenta para su correcta aplicación, como con el análisis y evaluación correspondientes previo a su aprobación e implementación, lo cual se detalla en el siguiente capítulo.

4.2.5 Implantación y mantenimiento

Por último, tal y como se mencionó anteriormente, luego de haber evaluado, documentado y aprobado las ideas o alternativas de la planificación fiscal, estas deberán implementarse en las empresas ; sin embargo, debido a las reformas tributarias y cambios en las entidades, es necesario dar el seguimiento o mantenimiento oportuno a cada una de las estrategias implantadas. Esta fase no se detallará debido a que este proceso debe realizarse posteriormente a la ejecución de la planificación fiscal al momento de alguna modificación o reforma fiscal.

Al momento de algún cambio o al entrar en vigencia una reforma tributaria habrá que determinar si impacta en alguna estrategia implantada en la planificación fiscal con el objetivo de verificar nuevamente su evaluación y el efecto de esta en el rendimiento de las empresas.

5 EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS Y ASPECTOS LEGALES APLICABLES A LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA

En este Capítulo se analizan los métodos de acreditamiento de impuestos trimestrales y la forma en que debe aplicarse; se evalúan además los regímenes de impuestos vigentes en la legislación y su aplicación en el sector; por último, se analizan los beneficios fiscales de las leyes tributarias y la forma en que el sector puede aprovecharlos, por lo que el orden a seguir no es por impuesto si no por estrategia con base a los regímenes, métodos y beneficios mencionados.

5.1 Análisis de los regímenes de impuestos aplicables al sector de empresas

Los regímenes de impuestos a considerar para el sector de empresas de consumo masivo, son los siguientes:

- Regímenes de impuesto sobre la renta de actividades lucrativas establecidos en el artículo 14 del Decreto 10-2012.
- Régimen de impuesto sobre la renta de capital establecido en el artículo 83 del Decreto 10-2012.
- Regímenes de devolución de impuesto al valor agregado establecidos en el artículo 23 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

5.1.1 Régimen de Impuesto Sobre las Rentas de Actividades Lucrativas

Los dos Regímenes de Impuesto Sobre la Renta de Actividades Lucrativas a los que puede aplicar el sector, son los siguientes:

- Régimen sobre utilidades establecido en el artículo 18 del Decreto 10-2012.
- Régimen sobre ingresos establecido en el artículo 43 del Decreto 10-2012.

En este caso el régimen sobre utilidades es el más utilizado las grandes empresas debido al monto importante de gastos a deducir al pago de ISR.

5.1.1.1 Comparación entre el Régimen Sobre Utilidades y el Régimen Sobre Ingresos

A continuación se muestra la comparación de los regímenes con base al comportamiento de los ingresos, costos y gastos de los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca, con el objetivo de determinar en cual régimen de Impuesto Sobre la Renta se reduce la tasa efectiva del impuesto.

- Cuadro 7 -

Comparación Regímenes de ISR			
Impuesto por pagar			
Cifras expresadas en miles de Q.			
Período	Régimen S/ Utilidades	Régimen S/ Ingresos	Diferencia/ Ahorro (Q)
Ingresos Brutos		876,700	
Resultado Financiero	-8,767		
(+) Gastos No Deducibles	8,135		
(-) Rentas de Capital	2,192	2,192	
Renta Imponible	-2,824	874,508	
Tasa Impositiva	31%	7%	
ISR por pagar	0	61,216	61,216

Bajo este escenario se muestra un comparativo entre los regímenes de ISR, en el cual la menor carga fiscal se presenta en el Régimen de Utilidades

Fuente: Elaboración propia con información del Cuadro 3 y las páginas 59 y 60.

Como se puede observar el régimen recomendado en este caso corresponde al Régimen sobre Utilidades por no tener un Impuesto Sobre la Renta por pagar, por lo que no es recomendable el cambio al Régimen Sobre Ingresos.

Para este cálculo se debe utilizar el monto de gastos no deducibles y el monto de ingresos exentos y no afectos, debido a que el objetivo de la planificación fiscal es optimizar la utilización de estos beneficios fiscales.

A este respecto es importante mencionar, que para efectos del año 2013, al obtener una renta imponible menor del 23% sobre los ingresos, es conveniente es realizar el cambio de Régimen de Impuesto Sobre la Renta de Utilidades, tal y como se muestra a continuación.

- Cuadro 8 -

Punto de equilibrio entre ambos regímenes

Descripción	Miles Q.	Miles Q.	%
Ingresos Brutos	876,700	876,700	100%
Costos y gastos	678,734		77%
Utilidad	197,966		23%
Tasa Impositiva	31%	7%	
ISR por pagar	61,369	61,369	

Fuente: Elaboración propia con información del Cuadro 3.

Como se puede observar el punto donde el impuesto es igualado en ambos regímenes de ISR de Actividades Lucrativas es un margen aproximadamente del 23%; sin embargo, se debe hacer notar que este resultado es afectado directamente por los gastos no deducibles e ingresos no afectos y exentos como se muestra en el Cuadro 7.

5.1.2 Régimen de Impuesto Sobre Rentas de capital

De acuerdo a la identificación de ideas anterior, en éste régimen se puede evaluar para las empresas de bienes de consumo masivo lo siguiente:

5.1.2.1 Revaluación de activos fijos

Como una opción para incrementar sus ingresos las empresas pueden vender activos fijos que no sean productivos o innecesarios; sin embargo, si estos se encuentran depreciados y/o el precio de venta es mayor, dicha ganancia se encuentra afecta al pago de ISR de ganancias de capital, por lo que las empresas pueden evaluar revaluar sus activos antes de venderlos con el objetivo de generar una base imponible menor afecta al impuesto.

Debido a lo anterior, se muestra el efecto de la venta de activos bajo dos escenarios:

- Con previa revaluación de los activos con base a los Artículo 29 y 84) numeral 3) inciso iii) del Decreto 10-2012
- Sin revaluación de los activos

Para efectos de este cálculo se toma de base lo establecido en el capítulo anterior en la sección del análisis vertical y horizontal de los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca, por lo que la estrategia propuesta es revaluar el equipo de cómputo adquirido y venderlo al nuevo valor en libros, es decir, al valor de venta negociado por la empresa, siendo los resultados del análisis los siguientes en miles de Quetzales (Cuadro 9).

Es importante mencionar previamente, que el Decreto 10-2012 estable como renta de capital afecta al pago del 10% de Impuesto Sobre la Renta, a la diferencia entre el valor de adquisición de un activo y el nuevo valor revaluado, el cual se considera el nuevo valor en libros previo a su venta; sin embargo, si el monto revaluado se registra solamente a nivel contable sin el pago del impuesto, para efectos del Impuesto Sobre la Renta, el valor en libros no debe contemplar el monto de revaluación por simple partida contable, generando así al momento de la venta, una ganancia de capital mayor.

- Cuadro 9 -

Rentas de Capital, Ganancias y Pérdidas de Capital			
Revaluación de bienes muebles			
Descripción	Revaluación inscrita ante autoridades	Revaluación por simple partida	Referencias
Valor de adquisición	Q1,333	Q1,333	A
Valor de revaluación	Q267	Q267	B
ISR de ganancias de capital (10%)	Q27	Q0	C = B x 10%
Valor revaluado	Q1,600	Q1,600	D = A + B
Depreciación del 33% (0 años)	Q0	Q0	E = D x 20% *
Valor en libros del bien	Q1,600	Q0	F = D - E
Precio de venta	Q1,600	Q1,600	G
Ganancia de capital	Q0	Q1,600	H = G - F
ISR de ganancias de capital (10%)	Q0	Q160	I = H x 10%
Costo impositivo:			
Impuesto pagado	Q27	Q160	C + I
Aprovechamiento de deducción	Q0	Q0	E x 25%
Total costo impositivo	Q27	Q160	

Fuente: Elaboración propia con información de la página 54.

Como se puede observar el costo impositivo de la venta del Equipo de Cómputo sin la revaluación es de Q.160 mil lo que incrementa el gasto por Impuesto Sobre la Renta en Q.133 mil.

De acuerdo a información de la empresa, se negoció en Guatemala y se recibió la oferta de compra del equipo de computación depreciado por un monto de Q.1,600, por lo que se tomó este dato como base para el análisis. Es importante mencionar que en los casos de cálculos de valores residuales o de rescate para activos productivos existen métodos específicos para su cálculo, como por ejemplo el Modelo de Gordon, el cual toma en cuenta el último flujo de efectivo generado por el activo, la tasa de costo de capital y la tasa de crecimiento de los flujos (Gómez, 2001), descrito anteriormente en el capítulo 2.

Evaluación:

Con base en lo anterior, las herramientas financieras que se deben utilizar para evaluar esta idea de planificación son los siguientes:

- Tasa Efectivo de Impuesto
- Relación Beneficio Costo

**- Cuadro 10 -
Evaluación Régimen Rentas de Capital
Cifras en Miles de Quetzales**

Razón Financiera		Planificación		2013		Dif.
Tasa Efectivo del Impuesto	$= \frac{\text{Impuesto Sobre la Renta}}{\text{Ganancia Antes Impuesto}}$	<u>27</u>	2%	<u>160</u>	10%	-8%
		1,600		1,600		
Relación Costo	$= \frac{\text{Beneficio}}{\text{Costos}}$	<u>1,600</u>	60	<u>1,600</u>	10	50
		27		160		

Fuente: Elaboración propia con información del Cuadro 9.

Como se puede observar al aplicar esta idea de planificación fiscal, la reducción de la tasa efectivo del Impuesto Sobre la Renta es del 8% lo que representa una baja significativa de la carga fiscal del Régimen de ISR de Capital, debido al nuevo valor en libros revaluado del activo y la diferencia entre este y el precio de venta para determinar la base imponible para el cálculo del impuesto.

En cuanto a la relación de beneficio costo de esta alternativa de planificación, esta es mucho mayor al revaluar los activos, por lo que la estrategia fiscal para este caso es viable debido a que se genera Q.60 por cada Q.1 de costo relacionado, lo que representa un aumento del 500%.

Debido a lo anterior, es recomendable aplicar esta alternativa de planificación la cual incrementa la utilidad a un monto neto de Q.1,573 millones después de ISR de Capital, lo cual se analizará más adelante.

5.1.3 Regímenes de devolución crédito fiscal de impuesto al valor agregado

La Ley del Impuesto al Valor Agregado determina tres regímenes de devolución de crédito fiscal de este impuesto que las empresas del sector pueden aplicar, los cuales son los siguientes:

- **Régimen general:** el plazo de devolución trimestral o semestral del crédito es de 24 a 27 meses en promedio en la práctica. Base Legal Artículo 23 de la Ley del IVA.
- **Régimen optativo:** el plazo de devolución mensual del crédito fiscal es de 4 a 6 meses; sin embargo, es necesario el Dictamen del Contador Público y Auditor. Base legal Artículo 24 de la Ley del IVA.
- **Régimen especial:** este es un método mixto el cual el plazo de devolución mensual correspondiente al 60% o 75% del crédito es de 4 a 6 meses. Y el resto del crédito fiscal se debe solicitar en el Régimen General con un plazo de recuperación de 2 años y tres meses aproximadamente. Base legal Artículo 25 de la Ley del IVA.

Con base al análisis anterior el Régimen sugerido de recuperación de IVA es el Régimen Optativo debido a que la recuperación del efectivo es mensual y por el 100% del crédito fiscal, lo cual permite la disminución de costos financieros relacionados a financiamientos por disponer de efectivo propio, lo cual debe superar el gasto por los intereses pagados financieros deducibles, la reducción del ISR que proporcionan los intereses, y en el caso de préstamos al exterior la retención del impuesto que usualmente asumen las empresas por cuenta propia.

A continuación se muestra el efecto de la Aplicación del Régimen Optativo y del Régimen General con un IVA de operaciones de exportación de Q.14,890 millones.

Previa mente es importante indicar que no se comparará el Régimen Especial debido que su costo financiero (Q.901 - Cuadro No.11) es mayor al costo que representa el Régimen Optativo (Q.869 - Cuadro No.12), el cual todavía puede ser menor si los honorarios del CPA son negociados a un costo menor tal y como puede observarse en los siguientes dos cuadros.

- Cuadro No. 11 -

**Costo Financiero Régimen Especial
Cifras en Miles de Q.**

%	Monto	Años	Tasa	Costo Financiero
60%	8,934	0.33	5.50%	164
40%	5,956	2.25	5.50%	737
100%	14,890			901

Fuente: elaboración propia con datos de una empresa guatemalteca.

A continuación se muestra la comparación entre el Régimen General y Optativo.

El costo de los préstamos en el sector, puede ser eliminado mediante la utilización de efectivo propio utilizando el Régimen Optativo de recuperación de crédito fiscal tal y como se muestra en el siguiente cuadro.

- Cuadro 12 -

Costo de recuperación IVA

Seguidamente se presenta el costo financiero del dinero en el tiempo que representaría para las compañías el recuperar el IVA bajo el procedimiento de Régimen General contra el Régimen Optativo:

Régimen	IVA Año 2013	Costo Financiero
A) Costo Financiero Régimen General (2 años 3 meses)	14,891	1,843
B) Crédito Fiscal Solicitado Mensual 100%- Régimen Optativo promedio de recuperación 4 meses	14,891	273 <i>All</i>
C) Honorarios Contador Público y Auditor estimado		596 <i>All</i>
Beneficio en costo financiero para la compañía (A - B - C)		974
(-) Escudo fiscal sobre el beneficio en costo financiero		302
Beneficio neto		672

***All* Costo Financiero y Honorarios**

Monto recuperado por plazo de recuperación estimado, por tasa de interés locales de 5.5 % anual.

Honorarios Profesionales del 4% del monto recuperado

Fuente: Elaboración propia con información de una empresa guatemalteca.

Como se puede observar el costo financiero neto que se puede eliminar mediante el Régimen Optativo en este caso es de Q.672 mil. El flujo del efectivo aumentaría mensualmente en un monto anual Q.14,891 millones, menos los pagos relacionados a los honorarios del Auditor e Impuesto Sobre la Renta, debido a que en el Régimen General estos montos se recuperarían trimestral o semestralmente en un plazo de hasta 27 meses aproximadamente o más dependiendo de las finanzas del Estado.

En este caso lo recomendable es utilizar el Régimen Optativo de devolución de Crédito Fiscal de Impuesto al Valor Agregado lo que aumenta la Ganancia en Operación de Q.33,062 a Q.33,734 y reduce la pérdida del ejercicio de Q.8,767 a Q.8,262.

Evaluación:

El **EBIT** por consiguiente, aumenta de un 3.7% original a un 3.8% en relación a los ingresos. En cuanto al nuevo **EBITDA**, tomando en cuenta que la depreciación anual para el año 2013 es de Q.2,405 (Cuadro 1), representa un aumento del 0.1% de los ingresos, según la siguiente fórmula:

$$\text{EBITDA} = \frac{33,734 - 2,405}{876,700} = 0.036 = 3.6\%$$

Con base en lo anterior, las herramientas financieras adicionales que se deben utilizar para evaluar esta idea de planificación son los siguientes índices de rentabilidad:

Con relación a los Activos Totales y Activos Corrientes la pérdida se reduce un 0.3%; sin embargo, en relación al Activo No Corriente Neto esta baja un 3%. Por lo que el monto invertido en activos generaría estos porcentajes de rendimiento al implementar esta alternativa de planificación.

En cuanto al capital invertido, el rendimiento aumenta un 2.2% y de capital en acciones un 3.6%, lo que incrementa el valor para los accionistas como se detallará más adelante.

Esto se detalla en el cuadro No. 13 en la siguiente hoja.

- Cuadro 13 -
Índices de Rentabilidad
 Cifras en Miles de Quetzales

Rentabilidad		Planificación		2013		Dif.
Sobre ventas	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	(8,262)	-0.013	(8,767)	-0.013	0.001
		657,525		657,525		
Sobre activos	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos totales}}$	(8,262)	-0.054	(8,767)	-0.058	0.003
		151,668		151,668		
Sobre activo corriente	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Corriente}}$	(8,262)	-0.056	(8,767)	-0.059	0.003
		148,426		148,426		
Sobre activo no corriente	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos No Corriente}}$	(8,262)	-4.921	(8,767)	-5.221	0.301
		1,679		1,679		
Sobre capital	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$	(8,262)	-0.290	(8,767)	-0.313	0.023
		28,513		28,008		
Sobre capital invertido	= $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Acc. Comunes}}$	(8,262)	-0.583	(8,767)	-0.618	0.036
		14,178		14,178		

Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros 1, 2, 3 y 12.

Como se puede observar, la disminución de la pérdida es de más de medio millón de quetzales al implementar esta alternativa de planificación en forma individual; sin embargo, no es suficiente para revertir los resultados del ejercicio de los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca debido que la pérdida representa un 1% de los ingresos y al implementar esta estrategia la pérdida se reduce a un 0.9% de los ingresos.

Esta idea de planificación puede ser utilizada en conjunto con otras alternativas con el objetivo de disminuir la pérdida del ejercicio, por lo cual al finalizar la aplicación de todas las ideas o alternativas de planificación se analizará con mayor detalle los indicadores financieros de rendimiento anteriores.

5.2 Análisis de los métodos de pago y acreditamiento de impuestos aplicables a las empresas

Este análisis tiene por objetivo determinar el mejor método de pago y acreditamiento de Impuestos trimestrales de Impuesto Sobre la Renta y de Impuesto de Solidaridad, tal y como se muestra a continuación:

5.2.1 Cambio de método de pago de impuesto sobre la renta trimestral

El Artículo 38 del Decreto 10-2012 establece dos métodos de pago de Impuesto Sobre la Renta Trimestral los cuales son los siguientes:

- Cierres parciales: en este caso se determina la renta imponible restando de la renta bruta, las rentas exentas y no afectas, así como, los gastos deducibles, y luego sumar los gastos no deducibles, lo anterior en forma trimestral para realizar el pago del impuesto correspondiente.
- Renta Estimada del 8%: la renta imponible se determinar mediante multiplicar la renta bruta trimestral por el 8%.

- Cuadro 14 -

Análisis de Pagos de ISR
Comparativo – método actual y método sugerido
Miles de Quetzales

Pagos trimestrales con base a los Estados Financieros 2013

	Renta estimada del 8% (método actual usado)	Cierres Trimestrales (método sugerido)
<i>ISR Anual 2013</i>		0
<i>Venta año 2013</i>	876,700	
Primer pago a cuenta	21,742	0
Segundo pago a cuenta	21,742	0
Tercer pago a cuenta	21,742	0
Total	65,226	0

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 3.

Como se puede observar el método sugerido es el de Método de Cierre Parciales debido a que según los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca reportan pérdidas del ejercicio por lo que no genera impuesto a pagar.

El ISR pagado se considera crédito fiscal aplicable a la Declaración Anual de Impuesto Sobre la Renta, por lo que no se considera gasto y no impacta en el rendimiento de las compañías; sin embargo, si afecta directamente el flujo de efectivo. Para este caso, debido que entre las ideas de planificación se prevé aumentar la producción local con un rendimiento del 6%; o bien, ampliar las inversiones del exterior o en bonos del tesoro, para lo cual la empresa negoció una tasa de rendimiento de 6%.

Para realizar la evaluación de esta estrategia en lo que se refiere al Valor Actual Neto de los flujos de efectivos, se debe calcular la tasa de oportunidad, es decir, el costo de capital promedio ponderado, con los siguientes datos.

Cálculo de la Tasa Costo de Oportunidad: para realizar este cálculo se presentan los siguiente tres pasos.

Primer paso: Costo de cuentas por pagar

Crédito con proveedores: 30 días

Plazo para aprovechar descuentos: 12 días

Tasa de Descuento: 1.98%

Fórmula:

$$\text{Costo de no aprovechar} = \frac{\text{Descuento}}{100 - \text{Descuento}} * 360 / (\text{plazo normal} - \text{plazo descuento})$$

$$\text{Costo de no aprovechar} = \frac{1.98}{98.02} * 360 / (30-12) = 40\%$$

$$\text{Costo con escudo fiscal} = 40 * (1-31) = \mathbf{27.88\%}$$

Segundo paso: Costo del Préstamo

Tasa de Interés bancario: 5.5%

Tasa de Impuestos Sobre la Renta: 31% para el año 2013

Fórmula:

$$\text{Costo con escudo fiscal} = 5.5 * (1 - 31) = \mathbf{3.8\%}$$

Tercer paso: Costo del Patrimonio

Cuadro No. 15
Costo del Patrimonio
Cifras en miles de Q.

Descripción	Monto
Utilidad disponible para socios comunes	-Q 8,767
Capital en Acciones Comunes	Q 18,904
No. Acciones	1,000
Valor Cada Acción	Q 18.90
Dividendo en valores a distribuir por accion	-Q 8.77
Porcentaje a distribuir	-46.4%

Fuente: elaboración propia con datos de una empresa del sector y Cuadro No. 3

Por último al tener todos los costos que integran la estructura de financiamiento de la empresa, se calcula el costo promedio ponderado del capital de la siguiente manera:

Cuadro No. 16
Costo Promedio Ponderado del Capital
Cifras en miles de Q.

Descripción	Q.	%	Costo	Con Escudo Fiscal	Ponderado
Cuentas por pagar	Q 94,746	47%	40%	28%	13%
Préstamos	Q 71,364	35%	5.50%	4%	1%
Patrimonio	Q 36,155	18%	-46%	-46%	-8%
Total	Q 202,265	100%			6%

Fuente: Elaboración propia con datos de la página 84 y 85.

Debido a lo anterior, para evaluar esta alternativa de planificación se utilizará el cálculo del valor actual neto con base en los siguientes datos:

Evaluación:

Datos:

Inversión Inicial: Q.0.00
 Flujo de Caja Constante: Q.21,742 trimestralmente
 Número de períodos: 3 trimestres
 Costo de Oportunidad: 6% anual = 1.5% trimestral

Fórmula:

$$\text{Valor Actual Neto} = \text{VAN} = -I + \frac{R[1 - (1 + i)^{-n}]}{i}$$

$$R = 14,729$$

$$i = 0.015$$

$$n = 3$$

$$I = 0$$

$\text{VAN} = 0 + \frac{21,742 [1 - (1 + 0.015)^{-3}]}{0.015} = 63,317$

Como se puede observar, el valor presente neto de los pagos trimestrales que se ahorraría en este caso es de Q.63,315 miles lo cual puede ser invertido en el exterior y devengar intereses no afectos al pago de Impuesto Sobre la Renta en Guatemala, o bien, invertir a través de un agente financiero montos en múltiplos de Q100 mil en Bonos del Tesoro en moneda extranjero o nacional, siendo los intereses devengados no afectos al Impuesto Sobre la Renta de acuerdo a las reformas al Artículo 71 literal j) de la Ley Orgánica del Presupuesto de Guatemala, lo cual se analizará más adelante.

5.2.2 Cambio de método de acreditamiento de impuesto de solidaridad

Con base al método y monto de pago de ISR trimestral determinados como sugeridos, se debe analizar los dos métodos de acreditamiento de Impuesto de

Solidaridad establecidos en Artículo 11 literales a) y b) de la Ley de ISO, tal y como se muestra a continuación con base al Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca en miles de Quetzales:

- Cuadro 17 -

Método "A" de acreditamiento de ISO (ISR a ISO)						
Miles de Quetzales						
	ISR anual	Ene- Mar	Abr- Jun	Jul- Sep	Oct- Dic	Total
ISR - Cierres Trimestrales		0	0	0	0	0
ISO		2,041	2,041	2,041	2,041	8,164
Total		2,041	2,041	2,041	2,041	8,164
Pagos en exceso de ISR	516					516
ISO de años anteriores		0	0	0	0	0
Pago en Efectivo de ISR trimestral		0	0	0	0	0
Desembolso de ISO		2,041	2,041	2,041	2,041	8,164
Total		2,041	2,041	2,041	2,041	8,164

Nota: el ISO de Q.8,164 corresponde al 1% de los ingresos brutos del año anterior.

Fuente: Elaboración propia con datos del cuadro 3.

En el Método "A" de acreditación de Impuesto de Solidaridad, este impuesto se considera Crédito Fiscal, en este caso de Q.8,164 miles, mientras que en el Método "B" de acreditación este monto se considera gasto deducible con base al último párrafo del Artículo 11 de la Ley del Impuesto de Solidaridad.

En el Método B, el gasto del impuesto brinda a las empresas un escudo fiscal; sin embargo, el Método A permite la acreditación del 100% del impuesto y no solo una deducción del 31% para efectos del ISR anual 2013.

Por lo que cuando las empresas obtienen pérdidas del ejercicio y otros problemas de rendimiento, el Método A de acreditamiento les permite la acreditación del impuesto y reduce sus gastos de operación al no reportar este impuesto como parte sus egresos en el Estado de Resultados, sino como un Activo en su Balance General.

Evaluación

Para evaluar esta alternativa de planificación se debe considerar lo siguiente:

- Anteriormente se indicó que en los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca el ISO se encontraba registrado como gasto (Método B de Acreditamiento).
- También se determinó que al solicitar la Devolución de IVA por el Régimen Optativo se obtendría Q672 mil de beneficio por reducción en el pago de intereses bancarios.
- Por último, también se debe tomar en cuenta la venta del Equipo de Computo detallada anteriormente por Q.1,573 miles de ingresos netos.

Al aplicar las anteriores ideas de planificación en conjunto la nueva Utilidad Neta sería la siguiente:

Utilidad Neta Original	(Q. 8,767)
(+) Beneficios Régimen Optativo de Devolución de IVA	Q. 672
(+) ISO considerado como crédito	<u>Q. 8,164</u>
(=) Nuevo Resultado	Q. 69
(-) ISR por Nueva Utilidad	Q. 21
(+) Otros Ingresos por Venta de Activos Neto	<u>Q. 1,573</u>
(=) Nueva Utilidad Neta	<u>Q. 1,621</u>

Debido a lo anterior, el rendimiento se vería modificado de la siguiente forma:

- Cuadro 18 -
Índices de Rentabilidad
 Cifras en Miles de Quetzales

Rentabilidad		Planificación		2013		Dif.	
Sobre ventas	=	Utilidad Neta	1,621	0.002	(8,767)	-0.010	1.2%
		Ventas	876,700		876,700		
Sobre activos	=	Utilidad Neta	1,621	0.01	(8,767)	-0.06	6.8%
		Activos totales	151,668		151,668		
activo corriente	=	Utilidad Neta	1,621	0.01	(8,767)	-0.06	7.0%
		Activo Corriente	148,426		148,426		
activo no corriente	=	Utilidad Neta	1,621	0.97	(8,767)	-5.22	618.7%
		Activos No Corriente	1,679		1,679		
Sobre capital	=	Utilidad Neta	1,621	0.04	(8,767)	-0.31	35.8%
		Capital Social	36,127		28,008		
Sobre capital invertido	=	Utilidad Neta	1,621	0.11	(8,767)	-0.62	73.3%
		Capital en Acciones Comunes	14,178		14,178		

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 1, 2, 3 y página 87

Como se puede observar, al aplicar estas ideas de planificación a los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca, el rendimiento se ve incrementado debido a que los impuestos pagados y registrados como gastos se eliminarían provocando un 1.2% mayor de rentabilidad sobre las ventas, un 6.8% de aumento

con relación al rendimiento sobre el total de activos, 7% sobre los activos corrientes.

En cuanto al rendimiento sobre Activos No Corrientes este se incrementa un 618%, el rendimiento sobre el capital un 36% y sobre las acciones comunes un 73% lo que representa un cambio importante en la situación financiera.

Al aplicar estas estrategias fiscales, aumenta la Ganancia antes de Intereses e Impuestos en Q10,436; de Q.33,062 a Q.43,498 y elimina la pérdida del ejercicio de -Q.8,767 a una ganancia neta de Q.1,621, tal y como se especifica en la página número 87.

El **EBIT** por consiguiente, aumenta de un 4% original a un 5% en relación a los ingresos. En cuanto al nuevo **EBITDA**, tomando en cuenta la depreciación anual para el año 2013 (Cuadro 1), representa un aumento del 1.2% con relación al original (3.5%), según la siguiente fórmula:

$$\text{EBITDA} = \frac{43,498 - 2,405}{876,700} = 0.047 = 4.7\%$$

Estos rendimientos pueden ser maximizados aún más, si adicionalmente a estas tres alternativas de planificación (Venta de Activos Revaluados, Devolución de IVA mediante Régimen Optativo y Método de Acreditamiento "A" de ISO) se utilizan otras ideas de planificación fiscal, las cuales se detallan a continuación.

5.3 Análisis de los beneficios fiscales

Dentro de los beneficios fiscales aplicables al sector se encuentran las rentas no afectas y exentas que se describen a continuación.

5.3.1 Exenciones y rentas no afectas

Las rentas no afectas para el año 2013 que pueden ser aprovechadas por el sector son las siguientes en miles de Quetzales:

- Inversiones en el exterior o en Bonos del Tesoro a partir de diciembre 2013, los cuales generan ingresos no afectos al ISR en Guatemala. Base Legal Artículos 3 y 4 del Decreto 10-2012 y Artículo 71 literal j) de la Ley Orgánica del Presupuesto de Guatemala.
- Capitalización de Utilidades, de Reserva Legal y Reducción de Capital. Base Legal Artículo 84 numeral 3) literal c) inciso iv) del Decreto 10-2012. Artículos 37 y 208 del Código de Comercio.

- Cuadro 19 -

RENTAS EXENTAS Y NO AFECTAS				
Tema	Contenido	Efecto	Impuesto	Riesgo
Inversiones del Exterior bonos del tesoro	Incrementar sus otros ingresos mediante rentas no afectas de fuente extranjera o bonos del tesoro y aprovechar el exceso de efectivo	Q.962	Impuesto Sobre la Renta	N/A
Capitalización de Utilidades y Reserva Legal	La capitalización de Utilidades y de Reserva legal se encuentra exenta de pago de impuestos. Puede reducirse el capital y luego realizar dichas capitalizaciones (50% de utilidades y exceso de la Reserva)	Q.709	Impuesto Sobre la Renta Sobre Dividendos	Medio – El fisco puede considerar pago de dividendos en especie (Acciones)

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 14 y páginas 57, 83, 92

Evaluación

Datos para la Inversión en el Exterior:

Monto a invertir trimestralmente Q.21,742 millones

Tasa negociada por la empresa en el sistema financiero internacional: 6% anual

Período: Abril-October

Pagos: Tres pagos

Tasa de Interés: 6%

Fórmula

$$\text{Valor Futuro} = VF_n = VP * (1 + i)^n$$

$$VF1 = 21,742 [(1+0.06)^{(6/12)}] = 22,385$$

$$VF 2= 21,742 [(1+0.06)^{(3/12)}] = 22,061$$

$$VF 3= 21,742 [(1+0.06)^{(0/12)}] = \underline{21,742}$$

$$\text{Sumatoria de VF} \quad \quad \quad 66,188$$

$$\text{Intereses} = 66,188 - (21,742 * 3) = 962 \text{ mil}$$

Como se puede observar la inversión del Exterior generaría Q.962 mil de intereses financieros no afectos al pago de ISR en Guatemala lo que incrementaría el rendimiento de la siguiente manera.

Al aplicar adicionalmente esta estrategia fiscal, aumenta la Ganancia antes de Intereses e Impuestos en Q11,398; de Q.33,062 a Q.44,460 y elimina la pérdida del ejercicio de -Q.8,767 a una ganancia neta de Q.2,583, tal y como se especifica en la página número 81 y 83.

El **EBIT** por consiguiente, aumenta de un 4% original a un 5.1% en relación a los ingresos. En cuanto al nuevo **EBITDA**, tomando en cuenta la depreciación anual para el año 2013 (Cuadro 1), representa un aumento del 1.3% con relación al original (3.5%), según la siguiente fórmula:

$$\text{EBITDA} = \frac{44,460 - 2,405}{876,700} = 0.048 = 4.8\%$$

A continuación se analizan los demás indicadores de rendimiento de la empresa.

- Cuadro 20 -
Índices de Rentabilidad
Cifras en Miles de Quetzales

Rentabilidad		Planificación		2013		Dif. (%)	
Sobre ventas	=	Utilidad Neta	2,583	0.003	(8,767)	-0.010	1.3%
		Ventas	876,700		876,700		
Sobre activos	=	Utilidad Neta	2,583	0.01	(8,767)	-0.04	5.6%
		Activos totales	202,224		202,224		
Sobre activo corriente	=	Utilidad Neta	2,583	0.01	(8,767)	-0.04	5.7%
		Activo Corriente	197,901		197,901		
Sobre activo no corriente	=	Utilidad Neta	2,583	1.15	(8,767)	-3.92	507.0%
		Activos No Corriente	2,239		2,239		
Sobre capital	=	Utilidad Neta	2,583	0.07	(8,767)	-0.23	30.4%
		Capital Social	37,344		37,344		
Sobre capital invertido	=	Utilidad Neta	2,583	0.14	(8,767)	-0.46	60.0%
		Capital en Acciones Comunes	18,904		18,904		

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 19.

El rendimiento sobre las ventas aumenta de un -1% a un 0.3%, el rendimiento sobre activos aumenta de un -4% a un 1% al igual que el rendimiento sobre activos corrientes y no corrientes de -4% a un 1%.

En cuanto al rendimiento sobre el patrimonio aumenta a un 7% y en relación al capital en acciones a un 14%, lo que aumenta el valor de los accionistas y cambia totalmente la situación financiera de las empresas tal y como se detalla en el siguiente cuadro.

Al finalizar la aplicación de todas las ideas o alternativas de planificación se analizará con mayor detalle los indicadores financieros de rendimiento.

Datos para la Reducción de Capital y Posterior Capitalización:

Capital:	Q.18,904 millones	
Reserva Legal:	Q. 3,970 millones	(36% del Patrimonio, página 57. Q6,805 de reserva - exceso de 21%).
Utilidades Retenidas:	Q.10,201 millones	(Se tomará la política de capitalizar el 50% de las utilidades retenidas de Q.20,401)
Total a Capitalizar:	Q.14,171 millones * 5% ISR por dividendos = Q.709	

Esta alternativa no impacta en el rendimiento de las empresas; sin embargo, si difiere el pago del Impuesto Sobre la Renta por parte de los Socios por un monto de Q.709, hasta el momento que sea reducido nuevamente el Capital por la parte que corresponde a Utilidades Capitalizadas.

5.3.2 Gastos Deducibles del Impuesto Sobre la Renta

Uno de los principales beneficios fiscales que establece el Decreto 10-2012 Libro I Impuesto Sobre la renta, son los gastos deducibles que rebajan la base imponible

del impuesto y proporcionan un escudo fiscal; sin embargo, las empresas deben cumplir con todos los requisitos que establece esta Ley para que sea permitida su deducción. Por lo que a continuación se detallan las estrategias de planificación fiscal, para maximizar los gastos deducibles.

5.3.2.1 Optimización de Gastos Deducibles

Las ideas de planificación fiscal identificadas que son aplicables al sector son las siguientes, por las cuales al final de esta sección se evaluarán en su conjunto:

- Optimización de honorarios y otros gastos por servicios del exterior. Base Legal: Artículos 21 numeral 23, 43 y 44 del Decreto 10-2012.
- Optimización de pago de dietas. Base Legal: Artículo 21 numeral 4 del Decreto 10-2012. Artículo 53 del Código de Comercio.
- Escrituras de Compensación y Protocolización de Contratos. Base Legal: Artículo 22 numeral 4) literal d). Artículo 20 del Código Tributario.
- Back to back con un Banco para evitar el riesgo en diferencial cambiario e intereses no deducibles. Base Legal: Artículos 7 y 22 numeral 16 y 28, Artículo 24 del Decreto 10-2012.
- Consultas al fisco para soporte jurídico sobre timbres fiscales, retención de intereses del exterior y absorción de Impuesto Sobre la Renta. Base Legal: Artículo 11 de la Ley del Impuesto de Timbres Fiscales, Artículo 104 numeral 2) y Artículos 103 del Decreto 10-2012.

- Cuadro 21 -

Tema	Contenido	Efecto	Impuesto	Riesgo
1. Gastos por Honorarios, Asesoramiento y otros gastos del exterior	<p>a. InHouse: gastos del exterior asignados a la subsidiaria local.</p> <p>Se propone que parte del personal (finanzas y RRHH) y pagos del exterior forme parte de la empresa del 7% que reciba estos gastos.</p> <p>La compañía de servicios facturaría a la distribuidora este valor disminuyendo los gastos no deducibles por la limitación fiscal.</p>	Q.176	Impuesto Sobre la Renta Impuesto Sobre la Renta	Bajo
	<p>b. Con terceros: proponer a proveedores del exterior que la facturación la canalicen a través de su entidad local.</p>			Ninguno

Fuente: Elaboración propia con información de páginas 58 a 60 y 95 a 97.

Evaluación:

De acuerdo con los datos obtenidos, los Gastos no deducibles se integran de la siguiente forma:

- Exceso límite de deducibilidad (página 60)
(10% Gastos del Exterior, 90% Dietas) Q.5,695
- Sin respaldo legal (página 60)
(60% Escrituras Públicas y Contratos Privados,
20% Diferencial cambiario, y
20% Intereses del exterior, Gross up, Timbres Fiscales) Q.2,033
- No generan renta del Régimen de Actividades Lucrativas Q. 407
- Total Gastos No Deducibles originales Q.8,135

Gasto que se volvería deducible correspondientes a Honorarios	Q. 569
Efecto en Impuesto Sobre la Renta (31%)	Q. 176

- Cuadro 22 -

OPTIMIZACIÓN DE GASTOS				
Tema	Contenido	Efecto Q	Impuesto	Riesgo
2. Repatriación de efectivo por dietas a accionistas del exterior	<p>Evaluar el uso de una Subsidiaria al 7% que capte las Dietas a directivos.</p> <p>Bajo este escenario se propone que parte del personal (finanzas, y RRHH) y gastos por dietas forme parte de la empresa del 7%.</p> <p>La cual facturaría a la distribuidora el valor de las dietas reduciendo los gastos no deducibles por la limitación fiscal (10% renta bruta)</p>	Q.1,589	Impuesto Sobre la Renta	Bajo

Fuente: Elaboración propia con información de página 96.

Evaluación

- Gasto que se volvería deducible correspondientes a Honorarios Q.5,126
- Efecto en Impuesto Sobre la Renta (31%) Q.1,589

A continuación se presentan las últimas tres ideas de planificación aplicables al sector relacionadas con la optimización de los gastos y posteriormente se evaluarán en su conjunto el impacto en la tasa efectiva del impuesto.

- Cuadro 23 -

OPTIMIZACIÓN DE GASTOS				
Tema	Contenido	Efecto Q	Impuesto	Riesgo
3. Escrituras de Compensación y Protocolización de Contratos.	<p>Evaluar el inventario de contratos y determinar aquellos que califican para ser protocolizados para soportar el gasto deducible.</p> <p>Documentar los descuentos con supermercados que se compensan con las facturas de ventas mediante escritura publica.</p>	Q378	Impuesto Sobre la Renta	Bajo
4. Back to Back	Utilizar un banco para abrir una cuenta de depósito a plazo fijo y solicitar un préstamo sobre dicho monto para minimizar el riesgo de tipo de cambio.	Q.126	Impuesto Sobre la Renta	Bajo
5. Consultas timbres fiscales, intereses y Gross Up.	Consultas al fisco para eliminar los pagos de Timbres Fiscales a documentos del Exterior y Retenciones de ISR a Intereses del Exterior y Gross Up.	Q.126	Impuesto Sobre la Renta	Bajo

Fuente: Elaboración propia con información de página 60 y 96.

Evaluación	Monto	ISR
• Escrituras Públicas y Contratos Privados,	Q. 1,219	Q.378
• Diferencial cambiario (Back to Back)	Q. 407	Q.126
• Intereses del exterior, Gross up, Timbres Fiscales	<u>Q. 407</u>	<u>Q.126</u>
Total	<u>Q.2.033</u>	<u>Q.630</u>

A continuación se evaluará el conjunto de ideas de planificación fiscal relacionadas con la optimización de gastos deducibles.

Por lo que el monto de Gastos No Deducibles que se estaría reportando al aplicar las anteriores ideas de planificación sería el siguiente:

- CUADRO 24 -
Optimización de Gastos Deducibles

Descripción	Monto Q.
Gastos No Deducibles Originales:	8,135
(-) Optimización Gastos del Exterior y Dietas	5,695
(-) Optimización de Gastos no Documentados	2,033
Gastos No Deducibles Finales	407

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 7 y páginas 96 a 98.

El monto de Q.407 mil corresponde a costos y gastos no deducibles correspondientes a rentas exentas y no afectas al Régimen de Utilidades Lucrativas, los cuales deben estar registrados contablemente en cuentas separadas e identificadas. De lo contrario el fisco aplicará proporcionalmente sobre el total de costos y gastos reportados para establecer los gastos no deducibles de estas rentas. Este monto tiene un efecto de Q.126 mil en ISR.

Por lo que aplicando las ideas de planificación anteriores para optimizar los gastos deducibles tiene el siguiente efecto global:

Los gastos no deducibles disminuyen Q.7.728 millones y las rentas no afectas y exentas aumenta en Q.1.573 millones tal y como se muestra a continuación:

- CUADRO 25 -
Tasa Efectiva

Descripción	Planificación	2013	Dif	%
Resultado del Ejercicio	2,604	(8,767)	11,371	-130%
(+) Gastos No Deducibles	407	8,135	(7,728)	-95%
(-) Rentas no Afectas	(3,765)	(2,192)	(1,573)	72%
Renta Imponible	(754)	(2,824)	2,070	-73%
Tasa Impositiva	31%	31%	0%	0%
ISR por pagar	-	-	-	
Tasa Efectiva	0%	0%	0%	

Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros 3 y 24.

Como se puede observar la tasa efectiva no tiene ningún cambio debido a la pérdida tanto financiera como fiscal que presentan los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca; sin embargo, el efecto de la planificación fiscal en su conjunto hasta el momento, se ve impactado en el resultado del ejercicio con un aumento de 129%, una reducción de gastos no deducibles del 95% y un aumento de rentas no afectas y exentas del 72%.

En este punto es importante realizar una separación de lo financiero y lo fiscal, debido que en este caso de optimización de gastos deducibles, los indicadores **EBIT** y **EBITDA** no tienen ninguna variación, debido que estas estrategias impactan directamente en la determinación de la renta imponible del impuesto y no modifican los beneficios antes de intereses, impuestos y gastos no monetarios.

Por último, se analizarán las leyes de incentivos fiscales y se evaluará el total de ideas de planificación identificadas para determinar su impacto en el margen bruto, ganancia de operación, utilidad antes de impuestos y la utilidad neta.

5.3.3 Leyes de incentivos fiscales

Las Leyes de Incentivo o de Beneficios Fiscales aplicables al sector de empresas

son las siguientes:

- Depósito aduanero
- Tratados de libre comercio ratificados por el Congreso de Guatemala (TLC).
- Zonas Francas. Base Legal: Ley de Zonas Francas y Ley de Zona Libre Industrial y Comercio de Santo Tomas de Castilla (ZOLIC).
- Ley de Fomento y Desarrollo a la Actividad Exportadora y de Maquila. Esta no fue tomada en cuenta debido a que las Empresas no poseen generalmente procesos productivos que califiquen a esta Ley.

Por lo que se presenta el siguiente análisis de estas leyes aplicables al sector:

- CUADRO 26 -

LEYES DE INCENTIVOS FISCALES				
Tema	Contenido	Efecto Q	Impuesto	Riesgo
1. Uso de tratados internacionales de libre comercio con US, MX, COL y otros Tratados.	Evaluar el uso de TLC para los productos provenientes de US, MX y COL y otros para aprovechar los beneficios por reducción de DAI	Q.6,648	Derechos Arancelarios (DAI)	Medio, se sujeta a auditorías del Ministerio de Economía para validar el origen de las mercancías
2. Depósito Aduanero para productos importados	Productos importados a un almacén fiscal con el objetivo de diferir el pago de DAI e IVA (10 días Rotación del Inventario) In House o en arrendamiento	TBD	IVA y DAI, solo es mejoramiento de Working Capital	Bajo
3. Zona de Libre Comercio para producto importado	Utilizar la zona de libre comercio ubicada en Santo Tomas de Castilla para importar los productos. Los pagos de IVA y DAI se diferieren hasta cada venta (30 días)	TBD	IVA y DAI	El beneficio por uso de Zonas Francas concluye en 2015.

Fuente: Elaboración propia con información de las páginas 54, 57 a 59.

TBD: "A ser determinado" por sus siglas en inglés (To Be Determined)

5.3.3.1 Evaluación de tratados de libre comercio (TLC)

Datos para la Utilización de TLC's (página 54, 57 a 59)

- Derechos Arancelarios (Estados Unidos, México, Colombia) Q. 7,561
- Reducción promedio del 85% promedio de DAI por uso de TLC Q. 6,648
(Dependerá de cada partida arancelaria por producto)
- Nuevo DAI total (Q22,160 original - Q6,648 de reducción) Q.15,512

Como se puede observar, al utilizar Tratados de Libre Comercio los Gastos de Importación relacionados con los Derechos Arancelarios se reducirían en Q.15,512 millones y la utilidad neta aumentaría Q.6,648, toda vez se documente el origen de los productos.

En forma conjunta con las demás ideas de planificación de la siguiente manera en Miles de Quetzales:

- Resultado Antes de ISR, Original Q.(8,767)
- (+) Reducción en DAI Q. 6,648
- (+) ISO como Crédito Q. 8,164
- (+) Ingresos no afectos Q. 962
- (+) Venta Neta Activos Revaluados Q. 1,573
- (+) Reducción en Intereses Bancarios Q. 672
- Nuevo Resultado Antes de ISR Q. 9,252

Con base en la nueva utilidad del ejercicio se deberá realizar la conciliación entre el resultado financiero y la renta imponible ajustando el primero con base a los gastos no deducibles y rentas no afecta; adicionalmente se deberá realizar el cálculo de la tasa efectiva del Impuesto Sobre la Renta y determinar la nueva rentabilidad, como se muestra a continuación en Miles de Quetzales.

- Cuadro 27 -
Tasa Efectiva
En miles de Quetzales

Descripción	Planificación	2013	Dif	%
Resultado del Ejercicio	9,252	(8,767)	18,019	-206%
(+) Gastos No Deducibles	407	8,135	(7,728)	-95%
(-) Rentas no Afectas	(4,727)	(2,192)	(2,535)	116%
Renta Imponible	4,932	(2,824)	7,756	-275%
Tasa Impositiva	31%	31%	0%	0%
ISR por pagar	1,529	-	-	
Utilidad Neta	7,723	(8,767)	18,019	-206%
Tasa Efectiva Sobre Utilidad	17%	0%	17%	

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 25 y la página 102.

Por lo que tomando de base las ideas de planificación en su conjunto, el rendimiento se ve incrementado de la siguiente manera:

- Utilización de Tratados de Libre comercio tendrá un impacto en el costo de ventas debido que los “Gastos sobre importaciones” se verán disminuidos en Q.6,648 millones, lo que aumenta el rendimiento del Margen Bruto de un 22% a un 23%.
- La implementación del Método “B” de Acreditamiento de ISO a ISR impacta directamente a la Ganancia en Operación debido que los “Gastos Generales y de Administración” se ven reducidos en Q.8,767 millones, lo que aumenta el rendimiento de la Utilidad en Operación de un 4% a un 6%.
- Las ideas de planificación fiscal de la revaluación y venta de activo, solicitud de crédito fiscal por medio del Régimen Optativo y la inversión en el exterior, impactan directamente a la utilidad antes de Impuestos aumentando el rendimiento de un -1% a un 1%.

Derivado de la planificación fiscal, el Estado de Resultados refleja los siguientes resultados:

- Cuadro 28 -

Distribuidora Mayorista de Productos de Consumo Masivo
Estado de Resultados
Al 31 de diciembre 2013
Cifras en miles de Quetzales

Descripción	Planificación	%	2013	%	Variación	%
Ventas Brutas	876,700	100%	876,700	100%	0	0%
Locales	701,360	80%	701,360	80%	0	
Exportaciones	175,340	20%	175,340	20%	0	
(-) Devoluciones y Descuentos	-237,728	-27%	-237,728	-27%	0	0%
Ventas Netas	638,972	73%	638,972	73%	0	0%
Costo de Ventas	-436,558	-50%	-443,206	-51%	6,648	-1%
Utilidad Bruta en Ventas	202,413	23%	195,765	22%	6,648	3%
Gastos de Operación:	-154,539	-18%	-162,703	-19%	8,164	-5%
Gastos de Bodega y Distribución	13,313	2%	13,313	2%	0	0%
Gastos de Mercadeo y Ventas	37,796	4%	37,796	4%	0	0%
Gastos de Publicidad	65,708	7%	65,708	7%	0	0%
Gastos Generales y de Administración	37,722	4%	45,886	5%	-8,164	-18%
Utilidad en Operación	47,874	5%	33,062	4%	14,812	45%
Otros Ingresos y Gastos	-38,622	-4%	-41,829	-5%	3,207	-8%
Otros ingresos	4,727	1%	2,192	0%	2,535	116%
Otros Gastos	(43,349)	-5%	(44,021)	-5%	672	-2%
Utilidad antes del Impuesto	9,252	1%	-8,767	-1%	18,019	-206%
(-) Impuesto sobre la Renta	1,529	0%	0	0%	1,529	
Utilidad Antes de la Reserva Legal	7,723	1%	-8,767	-1%	16,490	-188%
(-) Reserva Legal	386	0%	0	0%	386	
Utilidad Neta del ejercicio	7,337	1%	-8,767	-1%	16,104	-184%

Fuente: Elaboración propia con información de los cuadros 3 al 27.

El resultado del ejercicio después de impuestos al aplicar la planificación fiscal, aumenta un 188%.

En cuanto a los demás índices de rentabilidad al aplicar el total de ideas de planificación, estos varían de la siguiente manera:

- Cuadro 29 -
Índices de Rentabilidad
 Cifras en Miles de Quetzales⁶⁵⁷

Rentabilidad		Planificación		2013		Dif.	
Sobre ventas	=	Utilidad Neta	7,337	0.01	(8,767)	-0.01	0.02
		Ventas	876,700		876,700		
Sobre activos	=	Utilidad Neta	7,337	0.04	(8,767)	-0.04	0.08
		Activos totales	202,224		202,224		
Sobre activo corriente	=	Utilidad Neta	7,337	0.04	(8,767)	-0.04	0.08
		Activo Corriente	197,901		197,901		
Sobre activo no corriente	=	Utilidad Neta	7,337	3.28	(8,767)	-3.92	7.19
		Activos No Corriente	2,239		2,239		
Sobre capital	=	Utilidad Neta	7,337	0.14	(8,767)	-0.23	0.37
		Capital Social	53,448		37,344		
Sobre capital invertido	=	Utilidad Neta	7,337	0.39	(8,767)	-0.46	0.85
		Capital en Acciones Comunes	18,904		18,904		

Fuente: Elaboración propia con información del cuadro 27.

Como se puede observar los índices de rentabilidad aumentan considerablemente al aplicar una adecuada planificación fiscal, lo que permite el incremento del rendimiento de las empresas del sector aumentando el margen bruto, la utilidad en operación, la utilidad antes de impuestos y la utilidad neta tal y como se mostró anteriormente.

El rendimiento sobre las ventas aumentó a 1%, lo que representa que de cada Q.1 que ingresa se obtiene una ganancia de Q0.01, lo cual todavía es bajo; sin embargo, anteriormente a la planificación, por cada Q.1 que ingresaba se perdía Q.0.01.

El rendimiento tanto sobre los activos totales como activos corrientes, aumentó a 0.08 lo que representa que por cada Q.1 invertido en estos activos se gana Q.0.08. En cuanto al rendimiento sobre activo no corrientes aumento a 3.28 lo que implica que por cada Q.1 invertido en estos activos se obtiene Q3.28 de ganancia.

El rendimiento sobre el capital aumentó a 0.14, lo que indica que por cada Q.1 del capital social, se obtiene una ganancia de Q.0.14. En cuanto al rendimiento sobre las acciones, este aumentó a 0.39, por lo que se obtiene de cada Q.1 invertido en acciones Q.0.39.

El rendimiento de los activos rotales (RAT o ROA) se incrementa 8 puntos porcentuales, el rendimiento sobre el capital social (RCC o ROE) se incrementa 37 puntos porcentuales y el rendimiento sobre el capital invertido (ROI) se incrementa 85 puntos porcentuales, lo que representa un aumento importante y considerable en la rentabilidad de las empresas del sector.

En este punto es importante mencionar que se tomó en consideración la reducción del capital y posterior capitalización de las utilidades retenidas y de exceso de la reserva legal, lo que adicionado a la eliminación de la pérdida del ejercicio y la nueva ganancia neta, se incrementa la rentabilidad en el patrimonio. El detalle es el siguiente en millones de Quetzales:

• Capital social original:	Q.37,344
• (+) Pérdida original	Q. 8,767
• (+) Nueva utilidad	Q. 7,337
• (+) Utilidades retenidas capitalizadas	Q.10,201
• (+) Reserva legal capitalizada:	Q. 3,970
• (-) Reducción de capital:	<u>Q.14,171</u>
• Nuevo capital social	<u>Q.53,448</u>

Es importante mencionar que el monto de Capital en acciones no varía debido a que la estrategia en este caso consiste en: primero reducir el capital, y posteriormente capitalizar la reserva legal y las utilidades retenidas en el mismo monto de la reducción inicial.

Por último, tomando en consideración que el número de acciones emitidas es de 1000 acciones comunes, el incremento de la ganancia por cada acción es el siguiente:

Cuadro 30
Ganancia por Acción
Cifras en Miles de Quetzales

Rentabilidad	Planificación		2013		Dif.
Ganancia por acción = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{\# de Acciones Comunes}}$	7,337	7.34	(8,767)	-8.77	16.10
	1,000		1,000		

Fuente: Elaboración propia con información del Cuadro 28 y página 105.

Luego de la implementación de las ideas de planificación fiscal se incrementa la ganancia que devenga cada acción en Q.16 mil, por lo que el valor de los accionistas se encuentra totalmente regenerado luego de presentar una pérdida financiera por el pago de impuestos innecesarios.

En cuanto al Costo Promedio Ponderado de capital luego de la aplicación de las estrategias evaluadas aumentó de un 6% a un 24% de acuerdo al siguiente detalle:

Cuadro 31
Nuevo Costo Promedio Ponderado del Capital
 Cifras en Miles de Quetzales

Descripción	Q.	%	Costo	Escudo	
				Fiscal	Ponderado
Cuentas por pagar	Q 94,746	51%	40%	30.30%	15.32%
Préstamos	Q 56,473	30%	5.5%	4.13%	1.24%
Patrimonio	Q 36,155	19%	38.8%	38.8%	7.49%
Total	<u>Q 187,374</u>	<u>100%</u>			<u>24%</u>

Fuente: elaboración propia con datos de los cuadros No. 3, 12 y 16.

Como se puede observar la tasa de oportunidad, es decir el costo promedio ponderado del capital, aumentó 18 puntos porcentuales derivado de la implementación de las estrategias fiscales evaluadas.

5.3.3.2 Datos para la utilización de depósito aduanero vs Zona Libre de Comercio (ZOLIC)

- Período de Evaluación: 4 años
- Ingresos anuales: Q. 467,000 millones
- Egresos: Q. 32,000 millones mensuales
- Tasa de Oportunidad: 6%
- Inversión Inicial Q.120,000 millones In-house, 50%
Alquilado, 60% Zolic.
- Alquiler Depósito y Fletes Q.20,000 millones anuales
- Alquiler Zona Franca y Fletes Q.22,000 millones anuales
- Rotación de Inventario Costo de venta / Inventario
Rotación de Inventario 36,559 / 43,581 = 10 veces =37 días.
- Derechos Arancelarios Q. 15,632
- Costo de Oportunidad 6% anual

Fórmula Costo Financiero

$$I = Pin$$

$$\text{Beneficio} = 15,632 (0.06) (37/365) = 95 \text{ mil mensualmente}$$

El valor que se podrá aprovechar al diferir los aranceles es de Q95 mil de rendimiento mensual, debido que al momento de la venta se dará egreso al producto y en ese momento se pagarán los Derechos Arancelarios, y en el caso que la rotación de inventarios baje a menos de 10 veces anuales, el pago de impuestos bajará en la misma función.

Nota: para el análisis anterior se tomó solamente el valor correspondiente a DAI debido que el crédito fiscal del IVA se compensa mensualmente con el débito fiscal.

Para construir el cuadro 32, el cual se muestra a continuación, se tomó de base y se tabuló la información detallada en la página 108 relativa a la inversión inicial, los ingresos y los egresos correspondientes de cada escenario a evaluar, con el objetivo de poder construir en cada escenario, el un flujo neto de fondos para su posterior evaluación financiera mediante análisis del valor actual neto, tasa interna de retorno y la relación costo beneficio, tal y como se muestra a continuación.

- Cuadro 32 -
Evaluación depósito aduanero y Zolic
 En Miles de Quetzales

Flujo A - Depósito Aduanero Inhouse						
No.	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo	Factor	Valor Actual
0	Q 120,000		Q (120,000)	Q (120,000)	1	Q (120,000)
1		Q 467,000	Q (384,000)	Q 83,000	0.943	Q 78,302
2		Q 467,000	Q (384,000)	Q 83,000	0.89	Q 73,870
3		Q 467,000	Q (384,000)	Q 83,000	0.84	Q 69,688
4		Q 467,000	Q (384,000)	Q 83,000	0.792	Q 65,744
		<u>Q 1,868,000</u>	<u>Q (1,656,000)</u>	<u>Q 212,000</u>		<u>Q 167,604</u>
Flujo B - Depósito Aduanero Arrendado						
No.	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo	Factor	Valor Actual
0	Q 60,000		Q (60,000)	Q (60,000)	1	Q (60,000)
1		Q 467,000	Q (404,000)	Q 63,000	0.943	Q 59,434
2		Q 467,000	Q (404,000)	Q 63,000	0.89	Q 56,070
3		Q 467,000	Q (404,000)	Q 63,000	0.84	Q 52,896
4		Q 467,000	Q (404,000)	Q 63,000	0.792	Q 49,902
		<u>Q 1,868,000</u>	<u>Q (1,676,000)</u>	<u>Q 192,000</u>		<u>Q 158,302</u>
Flujo C- Zolic						
No.	Inversión	Ingresos	Egresos	Flujo	Factor	Valor Actual
0	Q 72,000		Q (72,000)	Q (72,000)	1	Q (72,000)
1		Q 467,000	Q (406,000)	Q 61,000	0.943	Q 57,547
2		Q 467,000	Q (406,000)	Q 61,000	0.89	Q 54,290
3		Q 467,000	Q (406,000)	Q 61,000	0.84	Q 51,217
4		Q 467,000	Q (406,000)	Q 61,000	0.792	Q 48,318
		<u>Q 1,868,000</u>	<u>Q (1,696,000)</u>	<u>Q 172,000</u>		<u>Q 139,371</u>
Comparación Flujos						
No.	Descripción	InHouse	Arrendado	Zolic		
1	VAN	Q 167,604	Q 158,302	Q 139,371		
2	TCO	6%	6%	6%		
3	TIR	58%	98%	76%		
4	B/C	Q 1.13	Q 1.11	Q 1.10		

Fuente: Elaboración propia con información de la página 108.

Previo a analizar los resultados de la evaluación presentada en el cuadro anterior, se detallarán los cálculos del costo beneficio y de la tasa interna de retorno incluidos en dicho cuadro.

- **Detalle del cálculo del costo beneficio**

Con base a la información detallada en el cuadro 30 el cálculo de la relación costo beneficio en cada escenario es la siguiente:

- Depósito Inhouse: $\text{Beneficio} / \text{Costo} = 1,868,000 / 1,656,000 = 1.13$
- Depósito Arrendado: $\text{Beneficio} / \text{Costo} = 1,868,000 / 1,676,000 = 1.11$
- Zona Libre de Comercio: $\text{Beneficio} / \text{Costo} = 1,868,000 / 1,696,000 = 1.10$

Por lo que el depósito inhouse presenta un mayor costo beneficio, debido que por cada Q1 se ganará Q.0.13.

- **Detalle del cálculo de la tasa interna de retorno**

Como ya se ha mencionado, la tasa interna de retorno es un parámetro que indica la viabilidad del proyecto basándose en el flujo neto de fondos. La tasa interna de retorno es la tasa de descuento con la que el valor presente neto del proyecto es igual a cero. Esta puede determinarse mediante diferentes métodos; sin embargo, el más sencillo es mediante funciones financieras de hojas electrónicas tomando como base el flujo neto de fondos del período a evaluar y la tasa de oportunidad del proyecto. En el presente caso, las tasas de oportunidad en las cuales el valor presente neto de los proyectos es igual a cero, son las siguientes:

- Depósito Inhouse: 58%
- Depósito Arrendado: 98%
- Zona Libre de Comercio: 76%

- **Evaluación depósito aduanero y Zona Libre de Comercio (Zolic)**

Como se puede observar en el cuadro 29 anterior en la última parte comparativa, la opción de implementar un depósito aduanero inhouse presenta un valor actual neto y una relación beneficio costo mayor que la opción de arrendarlo y mucho mayor a establecer una zona de libre comercio (Zolic), debido que en estas últimas opciones los egresos incrementan debido al flete de la mercancía hacia la bodega y al alquiler de esta.

En cuanto a la tasa interna de retorno de implementar un depósito aduanero es menor que las otras dos opciones, debido a que requiere una mayor inversión inicial al construir una bodega propia; sin embargo, debido que la alternativa de crear un depósito aduanero inhouse brinda un mayor valor actual y mayores beneficios es recomendable implementar esta idea de planificación y descartar las demás.

Es importante mencionar que en esta idea de planificación solamente difiere el pago de derechos de importación y de Impuesto al Valor Agregado por plazo de 37 días aproximadamente (10 veces al año), por lo cual no se toma en cuenta para la evaluación del rendimiento financiero anual de los Estados Financieros de la Empresa Guatemalteca, debido a que estos impuestos no se dejarán de pagar sino solamente se diferirá el pago al siguiente mes por Q.95 mil aproximadamente (página 109).

CONCLUSIONES

1. La evaluación de los mecanismos de planificación fiscal que pueden ser utilizados por las empresas de Guatemala, con base en principios básicos y metodología de planificación fiscal, regímenes de impuestos y métodos de pago y acreditamiento; así como el aprovechamiento de los incentivos y beneficios fiscales establecidos por la legislación, permite en la aplicación el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias y evita errores que afectan la rentabilidad y los rendimientos generales de las empresas.
2. Se determinó que los principios de planificación fiscal que pueden ser aplicables a la empresas en Guatemala son los siguientes:
 - El tiempo: en lo que se refiere a la reducción en el pago de intereses bancarios por la no utilización de préstamos, debido a la disponibilidad de efectivo propio obtenido mediante el régimen optativo de devolución de Impuesto al Valor Agregado.
 - el arbitraje entre tipos impositivos: la utilización del régimen de Impuesto Sobre la Renta sobre utilidades proporciona una disminución de la carga fiscal en comparación con el régimen sobre ingresos por generar gastos deducibles importantes.
 - Calificación de las operaciones: la implementación de un depósito aduanero in-house puede presentar un valor actual neto y un costo beneficio, mayores a los indicadores de los proyectos de un depósito arrendado y una empresa en zona de libre comercio debido a los costos de fletes y arrendamiento.
3. Las técnicas y herramientas de la metodología de la planificación fiscal que pueden ser utilizadas por las empresas en Guatemala deben aplicarse en las siguientes fases: evaluación, diagnóstico, alternativas de planificación,

implantación y mantenimiento, soporte jurídico y documental. Lo cual genera un aumento directo en el rendimiento por reducción de gastos de impuestos y recargos innecesarios.

4. Se estableció que los métodos de acreditamiento de impuestos trimestrales que pueden ser aplicables, son los siguientes:
 - Método de cierres parciales de Impuesto Sobre la Renta trimestral, el cual genera un pago de impuesto menor al régimen de renta estimada, reduciendo el uso de efectivo y un valor actual neto mayor.
 - Método A de acreditamiento de Impuesto de Solidaridad, el cual reduce los gastos administrativos.
5. Los regímenes de impuestos que pueden ser aplicados son:
 - Régimen de Impuesto Sobre la Renta sobre utilidades, el cual brinda reducción en Impuesto en los casos de generar gastos deducibles importantes.
 - Régimen optativo de devolución de Impuesto al Valor Agregado, el cual brinda una reducción pago de intereses por la no utilización de préstamos bancarios por la disponibilidad de efectivo propio.
6. Los beneficios fiscales que pueden gozarse en el sector son:
 - Intereses de inversiones del exterior o de bonos del tesoro que generaran ingresos financieros no afectos a ISR y que aumentan directamente la utilidad neta después de Impuestos.
 - Optimización de gastos deducibles, lo cual reduce el monto de gastos no deducibles.
 - Utilización de tratados de libre comercio que proporciona una reducción

de derechos arancelarios.

- Utilización de un depósito aduanero in-house que permite el diferimiento de los derechos arancelarios de Importación hasta el momento de su venta, lo que genera un aumento del rendimiento.

7. La evaluación de resultados financieros derivada de la aplicación de técnicas y estrategias de la planificación fiscal que pueden utilizarse, los cuales son los siguientes:

- Disminución de errores que afectan el rendimiento
- Aumento de la rentabilidad de las ventas.
- Incremento del EBIT y el EBITDA.
- Aumento de la rentabilidad sobre los activos totales.
- Aumento de la rentabilidad sobre el capital.
- Incremento de la tasa de oportunidad.
- Incremento de la ganancia por acción.
- Debido a lo anterior el rendimiento y el valor para los accionistas se incrementa mediante la evaluación de los mecanismos de la planificación fiscal.

RECOMENDACIONES

1. Las empresas de Guatemala, deben evaluar e implementar la planificación fiscal con base en su situación financiera y económica, debido a que cada organización y cada situación debe manejarse de una forma específica. No existe un manual o un modelo fijo adaptable a todas las empresas, para aprovechar las ventajas y retos que presenta la implementación de una adecuada planificación fiscal.
2. Las empresas deben determinar oportunamente la evaluación financiera de la planificación fiscal con el objetivo de llevar a cabo su implementación oportuna y alcanzar los resultados deseados.
3. Para evaluar adecuadamente los mecanismos de la planificación fiscal, las empresas pueden establecer comités tributarios internos con el fin de que los miembros estén enfocados a lograr una alineación con los objetivos estratégicos de las organizaciones; o bien, hacer uso de un consultor independiente experto en la materia. En este último caso, a la evaluación de las alternativas de planificación se le deberá aumentar como costo relacionado el honorario profesional del experto tributario.
4. La Gerencia Financiera de las empresas también debe evaluar la planificación fiscal con el objetivo de mejorar el flujo de efectivo de las empresas mediante aquellas ideas o alternativas que permiten el diferimiento o reducción del pago de impuestos, lo que impacta no solamente en el rendimiento sino también en la liquidez de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- 1 Banco de Guatemala, Estadísticas Macroeconómicas. Actividad Económica 2013. Consultado Abril 2014. Disponible en:
<http://www.banguat.gob.gt/inc/main.asp?id=112793&aud=1&lang=1>
- 2 Benlin, Cynthia. Planificación y Gestión empresarial. Planificación Estratégica. Paraguay, 2008. Consultado Julio 2015. Disponible en:
https://es.wikipedia.org/wiki/Planificación_estratégica
- 3 Besly, Scott y Brigham, Eugene. Florida, Estados Unidos 2009. Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Gengage Learning.
- 4 Congreso de la República de Guatemala. DECRETO 6-91, Código Tributario y sus reformas.
- 5 Congreso de la República de Guatemala, DECRETO 27-92 Ley Del Impuesto Al Valor Agregado, reformas y reglamento.
- 6 Congreso de la República de Guatemala, DECRETO 37-92 Ley del Impuesto de Timbres Fiscales y Papel Sellado Especial para Protocolo, reformas y reglamento.
- 7 Congreso de la República de Guatemala, DECRETO 10-2012 Ley de Actualización Tributaria Libro I Impuesto Sobre la Renta y su reglamento.
- 8 Congreso de la República de Guatemala, DECRETO 101-97 Ley Orgánica del Presupuesto y sus Reformas.
- 9 Congreso de la República de Guatemala, DECRETO 1746 Ley de Almacenes generales de Depósito y su reglamento.
- 10 Consejo de Ministros de Integración Económica. Resolución 223-2008. Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento.
- 11 Domínguez Barrero, Félix, López Laborda. Principios de Planificación Fiscal. Julio 2009. Departamento de Economía Pública, Universidad de Zaragoza,

Gran Vía, 2, 50005-Zaragoza. Consultado en Octubre 2013. Disponible en: http://www.unizar.es/econ_aplicada/fiscalidad/Trabajos/PapelesDeEconomia.pdf

- 12** Gitman, Lawrence. Principios de Administración Financiera. México 2007. Editorial Pearson.
- 13** Gómez, Giovanni. El modelo de Gordon de valoración empresarial. Colombia 11 de noviembre 2001. Universidad Nacional de Colombia. Consultado julio 2014. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/modelo-gordon-valoracion-empresarial/>
- 14** Gross Manuel. 16 de septiembre 2010. Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. Consultado en septiembre 2013. Disponible en: <http://manuelgross.bligoo.com/conozca-3-tipos-de-investigacion-descriptiva-exploratoria-y-explicativa>
- 15** Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C. y Baptista Lucio, P. 2010. Metodología de la Investigación. 5ª.Ed. México, McGraw-Hill Interamericana.
- 16** Islas Montes, Roberto. Estrategia Fiscal. Tax Editores Unidos, S. A. de C.V. México, D.F. 2014.
- 17** Kloter, Philip. México 2001. Marketing. Consultado en octubre 2013. Disponible en: [Phttp://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/adpro/2.pdf](http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/adpro/2.pdf)
- 18** López López, Néstor Gabriel. México 3 de Agosto 2011. Planificación fiscal o Planificación Financiera. Consultado en octubre 2013. Disponible en: <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/financiamiento/316539/planeacion-fiscal-o-planeacion-financiera/>
- 19** Ministerio de Economía. Biblioteca. Guatemala 2007. Consultado en Abril 2014. Disponible en: <http://www.mineco.gob.gt/biblioteca>

- 20** Navarro Castaño, Diego. Enero 2014. Colombia. Tasa de Interés de oportunidad para la empresa. Universidad Nacional de Colombia. Consultado en julio 2015. Disponible en:
<http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010045/Lecciones/Cap%2010/10-1-2.htm>
- 21** Obiols, José Felipe. 2 de junio 2010. Guatemala. El Instructor Financiero. Otras formas de medir la rentabilidad de una inversión. Consultado en septiembre 2013. Disponible en:
<http://blog.instructorfinanciero.com/2010/06/otras-formas-de-medir-la-rentabilidad.html>
- 22** Pérez Canto, Claudia Fahsen. Guatemala 2011. “La Distribución Independiente: Una Alternativa para la Comercialización de Productos de Consumo Masivo, un Caso Aplicado: Empresa COBECO”. Consultado en septiembre 2013. Disponible en:
<http://www.tesis.ufm.edu.gt/adm/66089/tesis.htm>
- 23** Publicidad Comercial, Agencia Comercial. Guatemala 2014. Disponible en:
<http://www.pcomercial.com/historia.html>
- 24** Tapia Tovar, José. La Evasión Fiscal. Ed. Porrúa, México 2006.
- 25** Universidad de San Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Postgrado. 2009. Normativo de Tesis Para Optar Al Grado de Maestro en Ciencias.
- 26** Universidad de Santiago de Chile. Teoría General de la Planificación. Chile. Aula Virtual. Consultado en octubre 2013. Disponible en:
http://www.ulavPRINirtual.cl/courses/GT2006/document/TEXTO_AUTOAPRENDIZAJE_GESTI%D3N_TRIBUTARIA/QUINTA_UNIDAD.pdf

- 27** Vergara Hernández, Samuel. Apuntes de Planificación Tributaria. México 2011. Consultado Abril 2014. Disponible en:
<http://www.scribd.com/doc/231304650/APUNTE-PLANIFICACION-TRIBUTARIA#scribd>
- 28** Villarroel, Miguel. Lineamientos Estratégicos de Liderazgo Transformacional Basado en las Competencias Gerenciales. Venezuela 2011.
- 29** Villanueva Herrero, José Ramón. Reducir Impuestos, un dogma neoliberal. El Periódico de Aragón. Consultado Julio 2015. Disponible en:
http://www.elperiodicodearagon.com/noticias/opinion/reducir-impuestos-dogma-neoliberal_952777.html
- 30** Weston, T. Fundamentos de Administración Financiera. Vol. II y III. Editorial Félix Varela. Cuba 2006. Consultado Julio 2015. Disponible en:
<http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>

ANEXOS

Cronograma de actividades del cumplimiento, elaboración y presentación de obligaciones tributarias

No	Obligación Fiscal	Fecha de Vencimiento	Fecha de Recopilación	Fecha de Trabajo	Fecha de envío	Fecha de Aprobación	Fecha de Pago
1	Retenciones de ISR residentes	14 - 15	1- 6	6- 7	8 - 9	10 - 11	12 -13
2	Retenciones de ISR No Residentes	14 - 15	1- 6	6- 7	8 - 9	10 - 11	12 - 13
3	Retenciones a Asalariados	14 - 15	1- 6	6- 7	8 - 9	10 - 11	12 - 13
4	Distribución Bebidas	14 - 15	1- 6	6- 7	8 - 9	10 - 11	12 - 13
5	Pago de IGSS	20	1- 11	12-15	16 - 17	18 - 19	20
6	ISR Trimestral	30 - 31	1- 11	12-15	16 - 17	18 - 19	28 - 29
7	Reten IVA	30 - 31	1- 11	12-15	16 - 17	18 - 19	28 - 29
8	ISO Trimestral	30 - 31	1- 19	18- 22	23 - 24	25 - 26	28 - 29
9	IVA mensual	30 - 31	1- 19	18-22	23 - 24	25 - 26	28 - 29
10	Otros impuestos	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con información de las leyes fiscales relacionadas.

Para asegurar el cumplimiento de estas fechas preestablecidas en el cronograma las empresas deben designar a un responsable de cada actividad y un supervisor para el trabajo, con el objetivo de evitar multas y recargos innecesarios por el incumplimiento de obligaciones fiscales.

ÍNDICE DE CUADROS

No.	TÍTULO	Página
1	Estado financiero - activo	53
2	Estado financiero - pasivo y patrimonio	55
3	Estado de resultados	59
4	DOFA – empresas	66
5	DOFA – empresas distribuidoras mayoristas	67
6	Matriz DOFA – empresas distribuidoras mayoristas	68
7	Comparación regímenes de ISR	72
8	Punto de equilibrio entre ambos regímenes	73
9	Rentas de capital, ganancias y pérdidas de capital	75
10	Evaluación régimen rentas de capital	76
11	Costo financiero régimen especial	78
12	Costos de recuperación de IVA	79
13	Índices de rentabilidad	81
14	Análisis de pagos de ISR	83
15	Costo de Patrimonio	85
16	Costo Promedio Ponderado del Capital	85
17	Método “a” de acreditamiento de ISO	87
18	Índices de rentabilidad	89
19	Rentas exentas y no afectas	91
20	Índices de rentabilidad	93
21	Optimización de gastos	96
22	Optimización de gastos	97
23	Optimización de gastos	98
24	Optimización de gastos deducibles	99
25	Tasa efectiva	100
26	Leyes de incentivos fiscales	101
27	Tasa efectiva	103
28	Estado de resultados	104
29	Índices de rentabilidad	105
30	Ganancia por acción	107
31	Nuevo Costo Promedio Ponderado de Capital	108
32	Evaluación depósito aduanero vs ZOLIC	110

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

No.	TÍTULO	Página
1	Diagrama de operación empresas distribuidoras mayoristas	63