

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS Y FARMACIA



ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE
VEHICULOS USADOS TIPO SEDAN, PICK UP Y DE DOBLE TRACCION

Marlon Rafael Chipix Notz

Maestría en Administración Industrial y Empresas de Servicio

Guatemala, agosto de 2014

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS QUIMÍCAS Y FARMACIA

The seal of the University of San Carlos of Guatemala is a circular emblem. It features a central figure of a man in a red and white robe, likely a saint or scholar, standing on a white cloud. Above him is a golden crown. The background is a light blue sky with a golden sun or star. The seal is surrounded by a circular border containing the Latin motto "SICUT ERAS INTER CETERAS CAROLINA ACADEMIA COACTEMALENSIS INTERP" and "SICUT ERAS INTER CETERAS CAROLINA ACADEMIA COACTEMALENSIS INTERP".

ESTUDIO ADMINISTRATIVO DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE
VEHICULOS USADOS TIPO SEDAN, PICK UP Y DE DOBLE TRACCION

Trabajo de graduación presentado por:

Marlon Rafael Chipix Notz

Para optar al grado de Maestro en Artes

Maestría en Administración Industrial y Empresas de Servicio

Guatemala, agosto de 2014

JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS QUIMÍCAS Y FARMACIA

| | |
|---|------------|
| ÓSCAR MANUEL CÓBAR PINTO, Ph.D | DECANO |
| PABLO ERNESTO OLIVA SOTO, M.A. | SECRETARIO |
| LICDA. LILIANA VIDES DE URIZAR | VOCAL I |
| SERGIO ALEJANDRO MELGAR VALLADARES, Ph.D. | VOCAL II |
| LIC. RODRIGO JOSÉ VARGAS ROSALES | VOCAL III |
| BR. LOURDES VIRGINIA NUÑEZ PORTALES | VOCAL IV |
| BR. JULIO ALBERTO RAMOS PAZ | VOCAL V |

CONSEJO ACADÉMICO
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

ÓSCAR MANUEL CÓBAR PINTO, Ph.D.
VIVIAN MATTA DE GARCIA, Ph.D
ROBERTO FLORES ARZÙ, Ph.D.
JORGE ERWIN LÓPEZ GUTIÉRREZ, Ph.D.
MSc. FÉLIX RICARDO VÉLIZ FUENTES

AGRADECIMIENTOS A:

| | |
|---|---|
| Dios | Por acompañarme, guardarme y sostenerme en todo momento de mi vida, otorgándome valor, fuerza, sabiduría y los medios para alcanzar mi meta. |
| Mis padres | Por darme la vida y cuidarme desde pequeño pudiendo ver ahora el fruto de su esfuerzo poniendo en práctica los buenos valores que me enseñaron. |
| Mis hermanos | Roselia, Edwin, Noemí, Marwin, Elvia y Miriam por su cariño y aprecio durante todos estos años de mi carrera que han sido de ausencia. |
| Mis abuelos (QEPD) | Por darles la vida a mis padres y por corregirme como ellos mismos, y a la vez dando muestras de su cariño y aprecio. |
| Mi familia | Primos, tíos y sobrinos por compartir momentos especiales de la vida juntos. |
| Mis amigos | Porque nuestros sueños sean una realidad y sea solo una meta de muchas más. |
| Universidad de San Carlos de Guatemala | Mi Alma Mater por todas las vivencias como casa de estudios y estos gloriosos años de aprendizaje pasando por sus aulas donde fluye el conocimiento y el saber. |

INDICE GENERAL

Resumen

| | |
|--|-----------|
| I. Introducción..... | 1 |
| II. Antecedentes y generalidades del negocio de autos nuevos y autos usados importados en guatemala | 2 |
| A. Datos históricos sobre la importación de vehículos nuevos a Guatemala | 2 |
| B. Datos históricos sobre la importación de vehículos usados a Guatemala..... | 3 |
| C. El mercado nacional e internacional de la producción de vehículos | 4 |
| D. Clasificación de automóviles y conceptos básicos..... | 7 |
| E. Conceptos básicos sobre los motores..... | 10 |
| F. Parque Vehicular | 11 |
| G. Cambios que se propusieron a los impuestos..... | 12 |
| H. Evolución del mercado y preferencias del cliente..... | 14 |
| I. Análisis causa – efecto desde el punto de vista del cliente | 15 |
| III. Justificación..... | 18 |
| IV. Objetivos..... | 19 |
| V. Metodología | 20 |
| A. Tipo de estudio..... | 20 |
| B. Universo | 20 |
| 1. Muestra..... | 20 |
| C. Método de recolección de datos | 21 |
| D. Método de análisis de datos | 21 |
| VI. Resultados..... | 22 |
| VII. Discusión de resultados | 50 |
| VIII. Conclusiones..... | 52 |
| IX. Recomendaciones | 53 |
| X. Referencias bibliográficas | 54 |
| XI. Anexos | 56 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

| | |
|--|----|
| 1. Producción de vehículos y porcentaje de crecimiento 2011 – 2012..... | 6 |
| 2. Los diez mayores fabricantes de automóviles en 2012 y variación respecto a 2011 ... | 6 |
| 3. Automóvil tipo Sedán (Turismo)..... | 8 |
| 4. Pick Up doble cabina y doble tracción con motor diésel | 9 |
| 5. Esquema de motor y tracción | 9 |
| 6. Parque vehicular en Guatemala de 2005 a 2012 en unidades..... | 11 |
| 7. Distribución del parque vehicular de Guatemala a marzo de 2013..... | 12 |
| 8. Árbol de problemas - sin proyecto | 16 |
| 9. Árbol de objetivos – con proyecto..... | 17 |
| 10. Gráficos de vehículos más comerciales | 22 |
| 11. Automóvil tipo sedán hatchback | 39 |
| 12. Transporte de automóviles | 43 |
| 13. Autos en espera de paso por aduana..... | 44 |

TABLAS

| | |
|---|----|
| I. Comparación de porcentaje de impuestos actual vs propuesta..... | 14 |
| II. Cuadro comparativo de ventajas entre tres opciones de adquisición de vehículos usados rodados..... | 25 |
| III. Ejemplo de presupuesto para la compra, transporte, ingreso y reparación de un auto | 50 |

RESUMEN

En el presente trabajo se investigó la forma de comprar automóviles en otros países a distancia utilizando internet como herramienta principal, específicamente en el mercado de Estados Unidos que ofrece la ventaja de tener un nivel de confiabilidad alto para realizar transacciones electrónicas de compras y logística al contratar servicios para el transporte de los vehículos de un punto a otro. Seguidamente, de cómo se puede movilizar el automotor hacia Guatemala investigando los requisitos y trámites tanto para la aduana extranjera como la nacional. Adicional a este proceso comparó sobre la rentabilidad de comprar desde Estados Unidos o comprar en frontera local, aprovechando los ingresos diarios de choferes independientes, se estimaron los gastos de reparación y papelería para poder definir un precio de venta. Además se analizó la vía más práctica para dar a conocer el automóvil a más personas localmente o en otra ciudad o pueblo.

El objetivo fue incursionar en la venta de vehículos usados ya que es un mercado que se está expandiendo en Guatemala así como ser emprendedor iniciando con la inscripción de una empresa para comprar y vender de manera formal y legal. De los hallazgos más significativos encontrados, se puede decir que la tecnología hace que este proceso se torne sencillo, se definió también que es necesario tener conocimientos básicos sobre automóviles ya que el objetivo es invertir y obtener un beneficio económico comprando autos con desperfectos mecánicos y/o superficiales cuyas reparaciones necesarias sean mínimas, actuando con conciencia y honestidad para no prestarse a realizar estafas o ilegalidades desobedeciendo la ley, lo cual está lejos del objetivo de este documento.

I. INTRODUCCIÓN

Las personas emprendedoras siempre están generando ideas sobre nuevos negocios con el objetivo de obtener beneficios y si es posible que esto al mismo tiempo satisfaga de manera eficiente las necesidades de un cliente. Cabe mencionar que se deben considerar proyectos factibles, con mercado, aunque se debe tener en cuenta de que todo emprendimiento conlleva un riesgo y dependiendo del capital que se esté dispuesto a invertir los beneficios esperados serán proporcionales.

El negocio de la importación de autos en Guatemala está en pleno apogeo pues cada día más personas tienen el deseo de adquirir un vehículo para su transporte personal. Sin embargo, la clase media baja no tiene la capacidad económica de comprar un auto del año en una agencia ni por pagos debido a las costosas cuotas, ni mucho menos adquirirlo al contado. Es aquí donde empieza la oportunidad de negocio, comprando autos en el extranjero que suelen ser más baratos por diversas razones, como el nivel económico del país o que los propietarios les han ocasionado daños leves, etc. que prefieren venderlos y adquirir otro nuevo.

Por supuesto, se debe tomar en cuenta que el proceso desde la compra hasta el traslado a Guatemala y las reparaciones requieren control y seguimiento ya que prácticamente todo se hace a través de otras personas, lo cual puede permitir ser importador menor mientras se es asalariado en una empresa o se tienen otros negocios.

II. ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL NEGOCIO DE AUTOS NUEVOS Y AUTOS USADOS IMPORTADOS EN GUATEMALA

A. Datos históricos sobre la importación de vehículos nuevos a Guatemala

A finales de los años de los sesenta, el comprador además del vehículo requería los repuestos originales para las partes que podían sustituirse y que no era posible su reparación. En este momento, donde estas empresas inician la importación y distribución de repuestos y piezas, principalmente del motor como: bombas de inyección para gasolina o diesel; filtros, anillos de los cilindros del motor; tejas centrales y de biela; set de empaques, tanto para la culata, como para los sistemas de escape y admisión.

Posteriormente los clientes demandaron servicios especializados de reparación y mantenimiento para los vehículos importados, y se crean los servicios de taller mecánico, propiamente dicho. Surgió una común denominación, para este tipo de empresas, a las que se pasó a llamar agencias, acepción usada ampliamente en la actualidad por los compradores, para hacer referencia que su producto fue adquirido en una distribuidora autorizada y es originario del fabricante.

Paralelamente a la comercialización de vehículos estadounidenses por las compañías anteriormente mencionadas, nacía una nueva competencia; la importación de vehículos de origen japonés, entre las principales y primeras marcas en invadir el mercado guatemalteco: Hino, Toyota, Mitsubishi, Mazda, Isuzu, Subaru y Daihatsu.

La distribución exclusiva de las marcas de vehículos y repuestos japoneses originales se inició en Guatemala a través de las ya conocidas agencias centrales, entre las más reconocidas están: Grupo los Tres S.A., Cofiño Stahl S.A., Canella S.A. (Molina Cabrera, 2008)

La comercialización de vehículos nuevos importados, evidenció la necesidad de atender la demanda de repuestos, para otro nivel económico; surgieron nuevas empresas dedicadas a la importación y venta de éstos, pero de segunda categoría, entre estas figuran: súper auto repuestos Acquaroni, Gustavo Molina, Kar's, súper auto repuestos el trébol y Multipartes Figueroa.

Otro nicho de mercado de este ramo, lo constituyen las personas que únicamente demandan productos usados y reutilizables como podrían ser: bloque de motor, aceiteras, culatas, transmisiones, cajas, ejes, catarinas y accesorios como: puertas, loderas, bompers, entre otros.

Este tipo de productos fueron adquiridos en predios y plantas de procesamiento en los Estados Unidos de Norteamérica, a precios sumamente bajos que representaron excelentes utilidades para los importadores quienes recurrieron al transporte marítimo para internarlos al país y con la comercialización de éstos, generaron una nueva alternativa de compra para el consumidor. Estas nuevas empresas se concentraron alrededor del mercado “la terminal” en la zona cuatro de la ciudad capital y se extendieron sobre las avenidas bolívar y santa Cecilia, hasta cubrir lo que actualmente se conoce como zona ocho. (Molina Cabrera, 2008)

B. Datos históricos sobre la importación de vehículos usados a Guatemala

Con anterioridad la importación de vehículos era un negocio aun más lucrativo pues eran pocas las personas que de manera individual o como empresa se dedicaban a esta actividad, además de que el pago de impuestos era menor que en la actualidad. El tipo de automóviles importados son en su mayoría del tipo sedan, pick up y transporte pesado. A finales del año 2012 la creación del impuesto a la primera matrícula (Iprima), para sustituir los aranceles de importación y duplicar el Impuesto Sobre Circulación de Vehículos (ISCV), forma parte de una propuesta de reforma fiscal del Gobierno. (Superintendencia de Administración Tributaria, Impuesto del IVA para Importación de Vehículos 2013, 2013)

Esto genera polémica por la base que servirá para aplicar el impuesto para vehículos importados y la prohibición de importar automóviles de modelo muy antiguo. Para los carros usados la base imponible es el valor del vehículo, el cual será definido mediante una tabla de valores que emite la SAT cada año, mientras que en la actualidad los aranceles se cobran con base en el precio de las facturas. Para los automóviles de segunda también se establece que no podrán tener más de siete años de antigüedad, y si estos tienen choques o algún daño no podrán tener más de cuatro años. Junto con todo ello se viene el aumento al precio de la calcomanía de circulación. Afortunadamente al finalizar el primer semestre del año 2013 el gobierno tomó la decisión de reducir el precio de la calcomanía al ver el rechazo por parte de la población ya que esto representó un duro golpe al bolsillo de los guatemaltecos, y acto seguido el 28 de junio de 2013 la resolución de la Corte de Constitucionalidad, publicada en el diario oficial oficializa la importación de vehículos con más de diez años de antigüedad, volviendo en cierta forma a la normalidad. (Superintendencia de Administración Tributaria, Impuesto del IVA para Importación de Vehículos 2013, 2013)

El buen momento que vivió la económica guatemalteca, su mayor ciclo de crecimiento de los últimos 30 años, refleja en la importación de automóviles, que para el 2006, se contabilizó la cifra record histórica de 126,901 unidades entre nuevas y usadas, duplicando casi las 67,673 unidades importadas en 2004, según la Gremial de Importadores de Vehículos. La demanda era tal que durante los primeros siete meses de 2007 ya se importaron 71,780 unidades. Los vehículos usados tienen una participación importante en el boom del sector; desde que en el 2004, la Superintendencia de Administración Tributaria empezó a aplicar la norma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que establece que los impuestos deben cobrarse con base en el valor consignado en la factura y no sobre valores estimados. La importación de vehículos usados se ha disparado, posibilitando que más guatemaltecos puedan comprar un auto usado a precios más bajos. (Quinto, 2007)

C. El mercado nacional e internacional de la producción de vehículos

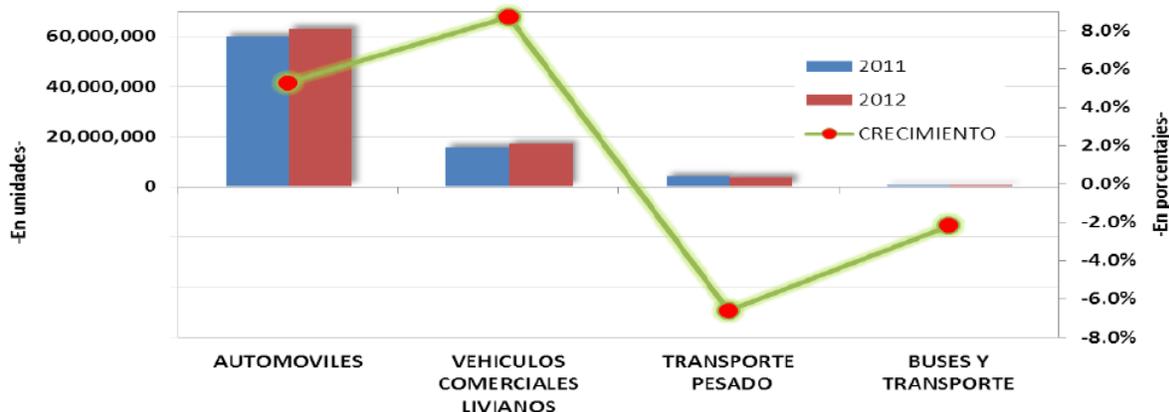
Frente a la creciente urbanización por la superpoblación a nivel mundial, y por ende a nivel nacional, habitantes de las ciudades necesitan vehículos adaptados para su entorno particular en donde se explica por qué la orientación urbana trata de adaptar el diseño, para acortar distancias, agilizar trayectos y descentralizar las principales actividades económicas urbanas o en el caso particular de países como Guatemala adaptar dicho diseño a trayectos más cortos, a través de un crecimiento vertical en las viviendas.

Según estadísticas de la “Organisation Internationale des Constructeurs d’Automobiles” – OICA- la producción de automóviles comerciales y de transporte cerró con 84.1 millones de unidades en el 2012, superior en 5.3% a la de 2011. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Dicho dato superó la estimación en la investigación de la producción mundial de automóviles y vehículos comerciales de Euler Hermes, Institución dedicada a los seguros y el crédito en este ramo, que pronosticó un 4.0% de crecimiento.

Al desagregar las cifras del 2012 y compararlas con respecto las del 2011 el comportamiento fue el siguiente: vehículos comerciales livianos 17.0 millones de unidades (8.8% de crecimiento); seguido por los automóviles de pasajeros con millones de unidades (5.3% de crecimiento), disminuyendo la producción de transporte pesado a 3.7 millones de unidades (-6.6% de disminución); y por último, buses y transporte con 0.3 millones (-2.2% de disminución) lo explicado puede apreciarse graficamente en la figura 1. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Figura 1. Producción de vehículos y porcentaje de crecimiento 2011 - 2012



Fuente: OICA, 2012

En el 2012 Toyota se situó en primer lugar de producción de vehículos con 9.7 millones, a escasa distancia le sigue General Motors, que según cálculos de Wolfsburg, habría vendido 9.2 millones de vehículos y en tercer lugar está Volkswagen que vendió un total de 9.1 millones de automóviles en el mundo. Subraya el estudio que los mercados de China y Estados Unidos han registrado nuevas cuotas de ventas. El consorcio, que integra otras marcas como Porsche, Audi, SEAT y Skoda, aspira a convertirse en el fabricante número uno a mundial de automóviles para el 2018, se puede apreciar gráficamente estos datos en la figura 2. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Figura 2: Los diez mayores fabricantes de automóviles en 2012 y variación respecto a 2011



Fuente: OICA y diferentes compañías, 2011

Adicionalmente, Japón uno de los productores más grandes de vehículos reportó millones de vehículos en el primer trimestre de 2013, inferior en 0.4 millones en relación al mismo período del 2012. De esa producción el 85.3% corresponde a Vehículos de pasajeros, 13.3% a camiones, y el 1.4% a buses. (Asociación Bancaria de Guatemala, 1999)

D. Clasificación de automóviles y conceptos básicos

- ✓ Importaciones: Son los bienes y servicios introducidos a un país mediante el comercio internacional. Una parte significativa de la oferta total de mercancías proviene, en la actualidad, de las importaciones. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población. (Herrera Guevara, 2009)

- ✓ Automóvil de turismo: es el tipo de automóvil tradicional, con dos filas de asientos y un maletero para transportar objetos. Suele tener entre 4 y 6 plazas. El término engloba a las carrocerías hatchback, liftback, sedán y familiar (por lo general un cupé y un descapotable no se consideran automóviles de turismo), y contrasta con camioneta, que puede referirse a un pickup, un automóvil todoterreno. Generalmente un automóvil de turismo es más bajo que una camioneta; los primeros rondan actualmente entre los 1.40 m y 1.50 m, mientras que los segundos suelen superar los 1.60 m.

En la figura 3 se puede observar un ejemplo de un automóvil sedán de 4 puertas, cinco asientos y maletero, en subasta. (Herrera Guevara, 2009)

Figura 3: Automovil tipo Sedan (turismo)



Fuente: www.trauctions.com, 2013

- ✓ Pickup es un tipo de automóvil que tiene en su parte trasera una zona de carga descubierta (denominada "batea" o "caja"), en la cual se pueden colocar objetos grandes. Por lo general, esta área está rodeada por una pared de medio metro de alto; la parte posterior puede abatirse para poder cargar y descargar objetos. La plataforma de carga puede ser cubierta en algunos modelos con una lona o con una estructura de fibra de vidrio. (Herrera Guevara, 2009)

Según el mercado, las pickups pueden variar según su tamaño, configuración de cabina y caja, tracción, motor y chasis. En América y Asia, la mayoría de las pickups poseen chasis de largueros; las pickups se dividen en compactas, medias y grandes según el largo (5,00, 5,50 y 6,00 metros de largo, aproximadamente). En Latinoamérica y otras zonas en desarrollo existen pickups aún más pequeñas, con chasis autoportante y basadas en automóviles de turismo del segmento B, de unos 4,50 metros de largo. (Herrera Guevara, 2009). En la figura 4 se puede apreciar un pick up de doble cabina de la marca Toyota.

Figura 4: Pick Up doble cabina y doble Tracción con motor diesel.

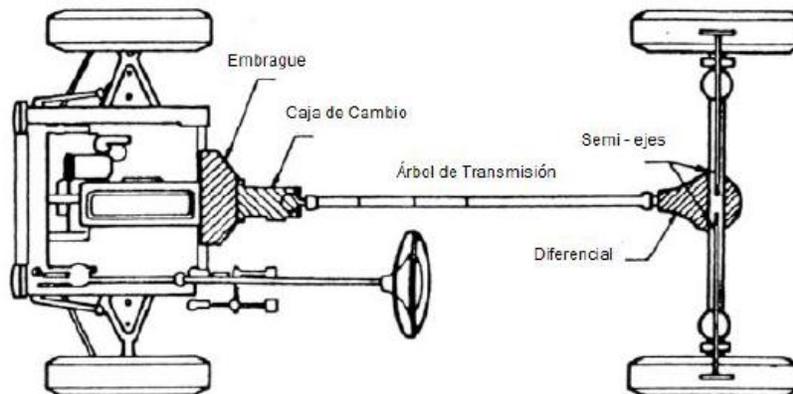


Fuente: www.toyota.com.gt, 2014

- ✓ Sistema de transmisión: Está formado por un conjunto de mecanismos que se encargan de transmitir, a las ruedas motrices del vehículo, la fuerza desarrollada por el motor. Sus partes constitutivas cumplen tareas específicas y a su vez interaccionan para trabajar en conjunto. (Solís Freire, 2011)

El sistema de transmisión está formado básicamente por los siguientes elementos en la figura 5:

Figura 5: Esquema de motor y tracción.



Fuente: (Solís Freire, 2011)

- ✓ Caja de velocidades: En los vehículos, la caja de cambios o caja de velocidades es el elemento encargado de acoplar el motor y el sistema de transmisión con diferentes relaciones de engranes o engranajes, de tal forma que la misma velocidad de giro del cigüeñal puede convertirse en distintas velocidades de giro en las ruedas.

La caja de cambios tiene la misión de reducir el número de revoluciones del motor e invertir el sentido de giro en las ruedas, cuando las necesidades de la marcha así lo requieren. (Solís Freire, 2011)

E. Conceptos básicos sobre los motores

- ✓ Motor a gasolina: constituye una máquina termodinámica formada por un conjunto de piezas o mecanismos fijos y móviles, cuya función principal es transformar en energía mecánica o movimiento, la energía química que proporciona la combustión de una mezcla de aire y combustible, para que se pueda realizar un trabajo útil como, por ejemplo, mover un coche o cualquier otro vehículo automotor. (Solís Freire, 2011)

- ✓ Motor Diesel: Su principal característica es en lo que se refiere a mayor dimensionamiento con respecto a un motor a gasolina.

El diesel o gasoil tiene un punto de inflamación más extremo, por lo que para poder combustionarlo se necesita una presión muy elevada, ya que aquí no existe salto de chispa. Debido a esta razón, su robustez está directamente relacionada a la presión requerida para poder detonar. (Solís Freire, 2011)

- ✓ Ciclo de funcionamiento del motor

Carreara de Admisión (1er Tiempo): El pistón se encuentra en el Punto Muerto Superior, la válvula de admisión se abre, el pistón baja hasta llegar al Punto Muerto Inferior, lo que ocasiona que el cilindro de llene de mezcla aire-combustible.

Carrera de Compresión (2do Tiempo): Cuando el pistón alcanza el Punto Muerto Inferior, el pistón comienza a subir y comprime la mezcla.

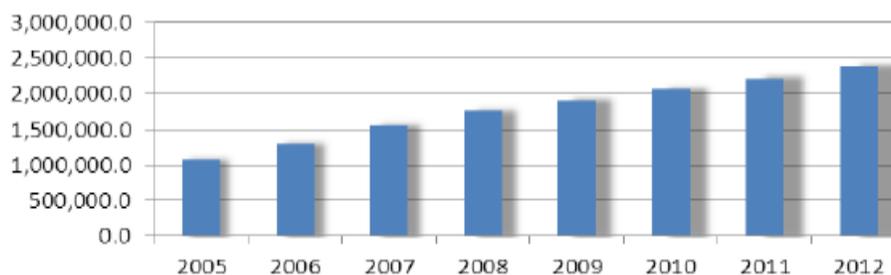
Carrera de Explosión (3er Tiempo): Cuando se alcanza la compresión máxima, salta una chispa generada por la bujía que quema la mezcla y hace que el pistón retroceda debido por los gases combustionados.

Carrera de Escape (4to Tiempo): El pistón vuelve al Punto Muerto Superior expulsando los gases de combustión a través de la válvula de escape. (Solís Freire, 2011)

F. Parque Vehicular

El Instituto Nacional de Estadística (INE) resalta que el parque vehicular aumentó 7 por ciento en el 2011 y se ubicó en 2.2 millones, lo que significa que se sumaron 1.07 millones de automóviles. El modelo de vehículos que más circulan son los anteriores a 1999, con 1.1 millones, seguidos de los del 2007, con 153 mil unidades. Modelos 2012 suman 30 mil 557. En el término de 6 años se duplicó el parque vehicular en Guatemala, pasando de 1.1 millones de unidades en el 2005 a 2.2 millones de unidades en el 2011. Este crecimiento se dio principalmente en 2006 y 2007 siendo de 20.0% para ambos años, manteniendo un crecimiento constante a partir del 2009 de 8.0%. En 2012 aumentó el parque vehicular en 167,058 unidades alcanzando actualmente las 2.4 millones de unidades. La tendencia puede apreciarse mejor en la figura 6. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Figura 6: Parque vehicular en Guatemala de 2005 a 2012 en unidades



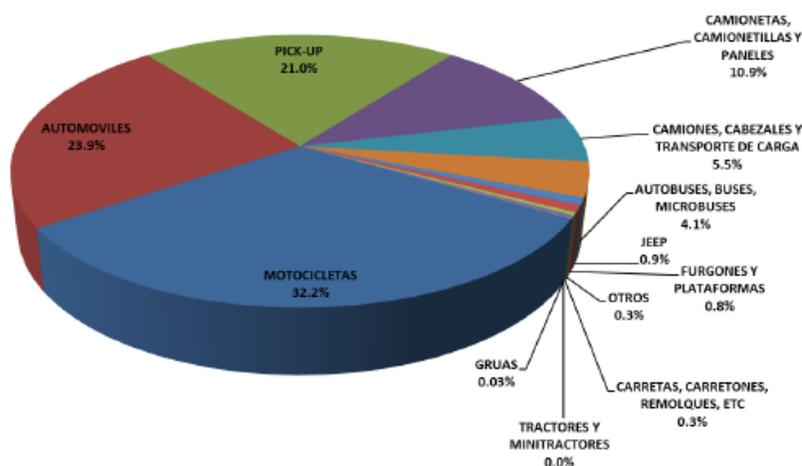
Fuente: sistema de registro fiscal de vehículos SAT, 2012

En el 2011 se importaron 93 mil 679 vehículos, de los cuales, 69 mil 661 son usados, y 24 mil 18, nuevos. En el 2010, el total de las importaciones fue de 92 mil 775. La actividad de

transporte, almacenamiento y comunicaciones generó Q28 mil 296 millones en el producto interno bruto (valor de los bienes y servicios) en el 2011, según las estadísticas del Banco de Guatemala. En el segundo trimestre del año, este sector creció 6.8 por ciento. (Gamarro, 2012). En el anexo 1 se puede observar la tabla del Comportamiento histórico del parque vehicular por año, según modelo en el período 2005 – 2009.

En lo que respecta a la distribución de vehículos por tipo, de acuerdo al Sistema de registro Fiscal de la SAT, a marzo de 2013 el principal vehículo de locomoción en Guatemala es la Motocicleta el cual es de 782.0 miles de unidades (32.2%); seguidamente los automóviles tipo sedan con 581.7 miles (23.9%); pick-up 509.9 miles (21.0%); y Camionetas, camionetillas y paneles 264.9 (10.9%). Se puede apreciar de manera gráfica la proporción de cada uno en la figura 7. Adicionalmente en el Anexo 1 se muestra un historial del año 2005 al 2009 del parque vehicular por modelo. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Figura 7: Distribución del parque vehicular de Guatemala a marzo de 2013



Fuente: elaboración propia, cifras de base de datos del sistema de registro fiscal de vehículos SAT, 2013

G. Cambios que se propusieron a los impuestos

- ✓ El Iprima se aplicaría a los vehículos terrestres que se importen al país, o los que se ensamblen o se produzcan en territorio nacional.
- ✓ La propuesta era gravarlos en tasas que van desde 5 hasta 20 por ciento, para sustituir los aranceles de importación.
- ✓ Aunque para algunos automotores se mantendría el mismo porcentaje de aranceles, otros (como los tractores) se gravarían con 5%; en la actualidad este transporte tiene cero arancel.
- ✓ Igual aumento tendrían los vehículos híbridos para el transporte de personas, mercancías, frigoríficos, cisternas, recolectores de basura o usos especiales. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)
- ✓ También tendrían aumentos los automóviles para transporte de mercancías, con carga máxima superior a 2.5 toneladas; vehículos cisternas, frigoríficos, y recolectores de basura, que se gravan con 10 por ciento de Iprima, mientras que con los aranceles se cobra el 5 por ciento.
- ✓ De entrar en vigor, el Imprima podría generar Q350.5 millones en 2012, y en 2013, Q462 millones.

La propuesta generó polémica por la base que servirá para aplicar el impuesto para vehículos importados y la prohibición de importar automóviles de modelo muy antiguo. Para los carros usados la base imponible sería el valor del vehículo, el cual será definido mediante una tabla de valores que emite la SAT cada año, para tener una mejor idea sobre ella se adjunta la primera página de esta tabla en el anexo 2, mientras que en la actualidad los aranceles se cobran con base en el precio de las facturas. Para los automóviles de segunda también se establece que no podrán tener más de siete años de antigüedad, y si estos tienen choques o algún daño no podrán tener más de cuatro años. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

La propuesta de reforma al Impuesto Sobre Circulación de Vehículos (ISCV) representaba duplicar el tributo vigente. La iniciativa incluye cambios para el cobro a automóviles particulares, por lo que en ningún caso el impuesto será menor a Q220 anuales. También se duplican los impuestos para otro tipo de vehículos como los de alquiler,

transporte de carga, de valores y otros. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Los impuestos propuestos para vehículos de uso específico: Alquiler, picops, ambulancias, camionetas de reparto y carros fúnebres pagarán Q150. Transporte de valores y camionetillas de más de una tonelada, Q560. Buses urbanos y escolares, microbuses, dependiendo del número de pasajeros, entre Q400 y Q560. (Asociación Bancaria de Guatemala, Sector Automóviles, 2012)

Tabla I: comparación de porcentaje de impuestos actual vs. Propuesta

| Modelo del vehículo | Tipo impositivo actual (%) | Propuesta (%) |
|--------------------------------------|-----------------------------------|----------------------|
| Del año en curso o del año siguiente | 1 | 2 |
| De 1 año y un día a dos | 0.9 | 1.8 |
| De años un día a 3 años | 0.8 | 1.6 |
| De tres años a un día y cuatro años | 0.7 | 1.4 |
| De cuatro años un día y cinco años | 0.6 | 1.2 |
| De cinco años un día y seis años | 0.5 | 1.0 |
| De seis años un día y siete años | 0.4 | 0.8 |

Fuente: elaboración propia, cifras de base de datos del sistema de registro fiscal de vehículos SAT, 2013

Extraurbanos, tractores o cabezales, de Q560 a Q820, según los ejes y peso. Vehículos de remolque, según su capacidad, desde Q400 hasta Q1 mil 200. Tractores agrícolas, Q560, y de construcción, Q1,200, Motocicletas: según tabla de vehículos particulares, pero no menor a Q150. También se duplica para grúas, lanchas, barcos y aeronaves.

H. Evolución del mercado y preferencias del cliente

Anterior al 2005 la tendencia era la adquisición de vehículos de modelos entre los años 1990 al 1999 incluso algunos de finales de los 80's es decir con más de una década de uso debido a su simpleza y gran desempeño en cuanto a durabilidad y eficiencia del motor se refiere ya que esta década se caracteriza por la transición en cuanto a tecnología automotriz

como pasar del uso del carburador a inyección electrónica por mencionar algo pero luego en años recientes debido al atractivo de modelos modernos que incluyen accesorios y formas más vistosas la tendencia es a adquirir automóviles con menos años de uso lo cual representa más beneficios ya que se disminuye considerablemente los problemas mecánicos de partes internas, en especial el motor y a la vez representa un estatus mayor para el comprador. (Molina Cabrera, 2008)

Entonces cuando los importadores comenzaron a ver que el cliente estaba dispuesto a pagar un poco más por un auto moderno aumentaron la importación de éstos haciendo que incluso los precios sean un poco más bajos que antes cuando el mercado tendía comprar automóviles más antiguos. Esto último ha provocado que el aún existente mercado de vehículos anteriores al año 2000 se vea obligado a adquirir estos vehículos en el mercado local siendo los mismos que los dueños originales compraron años atrás cuando recién fueron ingresados al país. (Molina Cabrera, 2008)

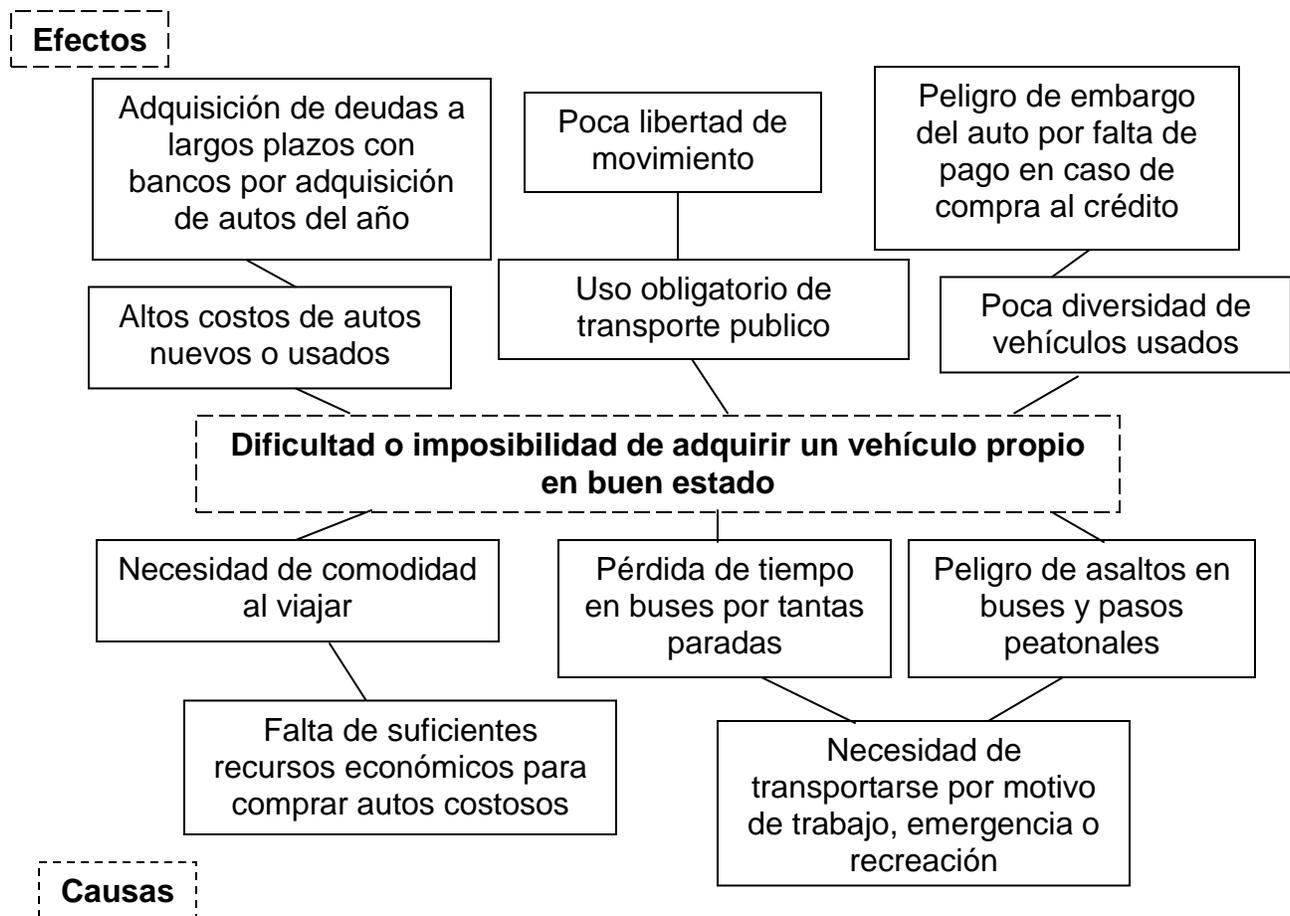
I. Análisis causa – efecto desde el punto de vista del cliente

Para realizar este análisis se utiliza el enfoque de Marco Lógico que es una técnica para la conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de programas y proyectos, usando distintas herramientas para complementarlo:

- Árbol de problemas:

Es una herramienta visual de análisis que debe ser utilizada para identificar con precisión al problema objeto de estudio, a través de él se especifican e investigan las causas y los efectos del problema a plantear en la tesis o monografía, además de destacarse las relaciones entre ellas. En la figura 8 se muestra un árbol de problemas enfocado a la dificultad o imposibilidad de adquirir un vehículo propio en buen estado.

Figura 8. Árbol de problemas – sin proyecto



Fuente: elaboración propia

- **Árbol de Objetivos:**

El árbol de objetivos es un procedimiento metodológico que permite describir la situación futura que prevalecerá una vez resueltos los problemas e identificar y clasificar los objetivos por orden de importancia visualizando en un diagrama las relaciones medios y fines. En la figura 9 se muestra un árbol para ilustrar la oportunidad que adquirir un auto usado en buenas condiciones que se genera con el proyecto.

Figura 9. Árbol de objetivos – con proyecto



Fuente: elaboración propia

III. JUSTIFICACIÓN

La situación económica del guatemalteco promedio limita su capacidad adquisitiva en materia de automóviles nuevos de agencia, entonces en la gran mayoría de los casos que una persona decide comprar un auto familiar o de trabajo debe buscar alternativas que se ajusten a su bolsillo como principal limitante.

Una buena opción para satisfacer las necesidades de estas personas que solo pueden invertir una cantidad de dinero equivalente a casi un tercio de lo que costaría un auto del año, son los autos usados de importación. En Guatemala los autos de este tipo provienen comúnmente de Estados Unidos, ya sea rodados, remolcados o por mar. Se puede aprovechar esta demanda de vehículos para emprender un negocio donde se pueda vender a potenciales clientes, automóviles usados de importación que aun cuenten con una vida útil aceptable y de modelos recientes a un precio cómodo para que el comprador sienta que ha hecho una buena inversión. Y como importador obtener beneficios relativamente atractivos, sin embargo esta actividad requiere de mucho control y capacidad de negociación, capital, además de adquirir ciertos conocimientos que van íntimamente ligados a esta actividad y que serán explicados en este trabajo.

IV. OBJETIVOS

A. General:

Realizar un estudio administrativo para crear una empresa importadora de vehículos usados.

B. Específicos:

- a. Diseñar una guía para describir los pasos de la inscripción de una empresa de carácter importador.
- b. Establecer la guía para realizar compras en páginas de subastas o predios en el extranjero y compra en la frontera local, para realizar los trámites comerciales, legales y logísticos de la actividad importadora y finalmente el procedimiento del registro de ingreso de vehículos en aduana ante la Superintendencia de Administración Tributaria.
- c. Determinar la mejor opción entre seguir el proceso de importación completo o la compra en frontera nacional con base en lo descrito en la guía, tomando en cuenta la dificultad de la logística para el traslado del país de origen hacia Guatemala, papelería, etc.
- d. Establecer los tipos de vehículos más comerciales para optimizar la venta y definir los lineamientos para una comercialización práctica y segura.

V. METODOLOGÍA

A. Tipo de estudio

El estudio realizado es del tipo exploratorio y descriptivo ya que fue necesario investigar y recopilar datos de mercado, parque vehicular, precios, medios logísticos, etc. para establecer un orden lógico y poder definir una ruta de actividades a seguir plasmadas en forma de guía. Descriptivo porque se detallaron las guías de los procesos.

B. Universo

El universo poblacional está integrado por los que intervienen en este rubro de negocio, desde propietarios de vehículos en el extranjero hasta tramitadores y revendedores, pero el enfoque que se busca dar a esta investigación es desde el punto de vista del intermediario, es decir quien compra un bien a un determinado precio, lo mejora y lo vende a otro precio más favorable para obtener beneficios.

1. Muestra

Se analizaron los datos obtenidos de una muestra de cinco personas que han estado dentro del negocio por 5 o más años, los datos proporcionados por ellos dieron una mejor visión del estado actual del mercado y dan directrices para saber qué rumbo tomar en este tan extenso campo de negocio sabiendo de donde viene y así poder proyectar también que tendencia tiene.

C. Método de recolección de datos

Se utilizó la entrevista presencial hablada y escrita (anexo 3) en papel y digital, anotaciones, investigación en libros relacionados, artículos de periódico, tesis, etc. Toda la información física se tabuló a documentos electrónicos para facilitar su manipulación, se visitó páginas web de entidades privadas y del gobierno para obtener referencias e información. Se visitó predios para monitorear mercado y precios, etc. Y se consultó también páginas web de compra-venta.

D. Método de análisis de datos

Se utilizó software de hojas electrónicas para procesar los datos numéricos así como calculadora y hojas de papel para hacer cálculos sencillos. Se graficaron los datos con la ayuda de programas de análisis numérico para una mejor presentación e interpretación de los datos.

Además se leyó detenidamente las anotaciones recopiladas con los importadores y la información recolectada de libros y páginas web para depurar la información y se plasmó en el documento únicamente lo más relevante y de interés dándole el enfoque necesario.

VI. RESULTADOS

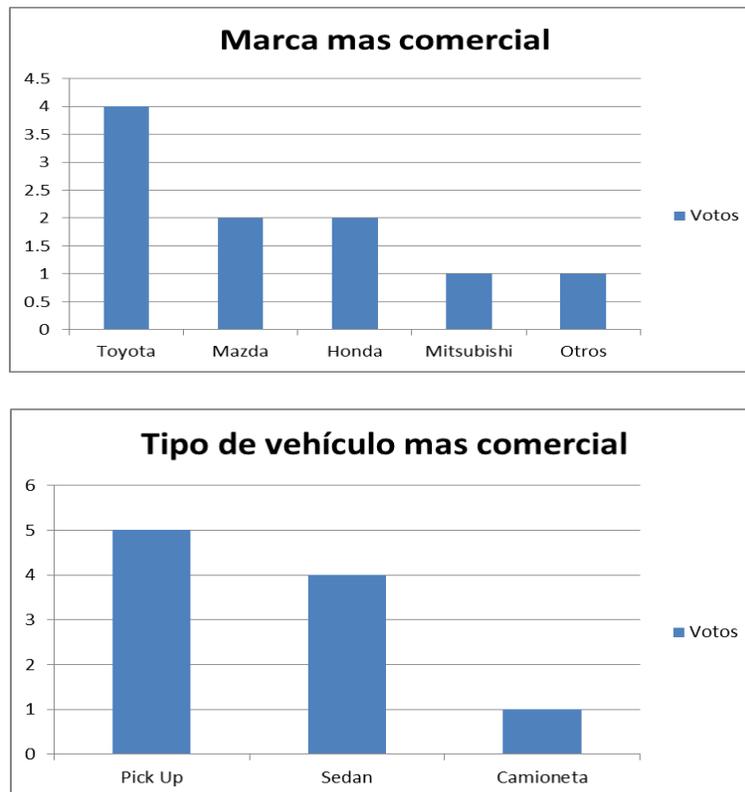
Según la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados:

1. ¿Hace cuantos años se dedica al negocio de la importación de vehículos usados?

| Entrevistados | | | | | Respuesta predominante |
|---------------|---|---|---|---|------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Respuesta | | | | | Siete años o mas |
| 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | |

2. ¿Qué vehículos por marca y línea son los más demandados? asigne un valor a las tres mejores tomando el numero 1 como la puntuación más alta en hasta llegar a 3.

Figura 10: Gráficos de marcas más comerciales



Fuente: resultados de encuesta de elaboración propia

3. ¿Cuál considera que es la etapa más complicada del proceso de importación desde la compra hasta la puesta a venta y porque?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta

C B D C C

Respuesta predominante

Desplazarse por México dados los problemas de inseguridad de ese país y los problemas de carretera que pueden suscitarse

4. ¿Cuál es el tiempo promedio desde la compra hasta la puesta a punto y el tiempo en el que se vende un vehículo con los acabados necesarios?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta

C C B C C

Respuesta predominante

De 31 a 60 días

5. ¿Ha tenido quejas o reclamos sobre el rendimiento o desempeño de un auto luego de hecho el trato?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta

B B A B B

Respuesta predominante

No

6. ¿Trabaja como importador individual o tiene establecida una empresa?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta

B A A B A

Respuesta predominante

Importador individual

7. ¿Cuál es vía que usa para la adquisición de vehículos para comerciar?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta predominante

Respuesta

C B C B C Hace recompra a importadores localmente o en la frontera

8. ¿Hay alguna época del año donde baje o suba la demanda? Señale en que meses sube o baja la demanda.

| Enero | Febr. | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agos. | Sept. | Octu. | Novi. | Dicie. |
|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Baja | Baja | Baja | Baja | Sube | Sube | Sube | Sube | Baja | Baja | Baja | Sube |

9. ¿Ha considerado dedicarse a otro tipo de negocio en sustitución de este?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta predominante

Respuesta

B B A B B

No

10. ¿Cómo ve el mercado nacional en la actualidad en comparación de cuando entró al negocio?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta predominante

Respuesta

A C B A A

Igual

11. ¿Cómo le afectó a usted el reciente aumento a los impuestos en el negocio?

Se tuvo que aumentar el precio de venta de los vehículos

12. ¿Ha importado algún otro tipo de producto a parte de los vehículos?

Entrevistados

1 2 3 4 5

Respuesta predominante

Respuesta

SI SI SI NO SI

Si, motocicletas, electrodomésticos

Según los métodos de compra cuestionados, tomando en cuenta la inversión, el riesgo y el tiempo necesario para hacerse del automóvil físicamente por un lado la opción menos riesgosa y más rápida para conseguir un auto con el que negociar es el de la compra en frontera local ya que la inversión es directa, se obtiene el bien instantáneamente y se puede iniciar el proceso de reparaciones de inmediato y la puesta a venta en menor tiempo para recuperar la inversión en corto plazo, se debe tomar en consideración que el margen de ganancia será mejor pues el chofer quien fuera propietario y rodara el vehículo antes de pasar por la aduana obtiene un beneficio a partir del precio real del automóvil en Estados Unidos. La tabla II muestra una comparación entre las tres opciones.

Tabla II: Cuadro comparativo de ventajas entre tres opciones de adquisición de autos usados rodados

| Compra en línea y traslado desde Estados Unidos en Tacuazina | Compra en línea y traslado desde Estados Unidos con chofer particular | Compra en frontera local |
|---|--|--|
| Mayor variedad de autos | Mayor variedad de autos | Sin riesgos por tratos con terceros |
| Precios más bajos | Precios más bajos | Intercambio directo de dinero y bien |
| El auto no aumenta su kilometraje | Tiempo de traslado más corto | Menor tiempo para la obtención física del auto |
| | | Inspección previa a compra |

Fuente: elaboración propia

Como ya se afirmó anteriormente, la tecnología ha roto muchas barreras y ha eliminado costos de servicios que antes tenían un valor considerable como lo es colgar un anuncio en internet.

Como producto de toda la información recopilada de la oficina de registro mercantil se realizó una guía detallada de los requisitos y pasos a seguir para poder inscribir una empresa lo cual en la actualidad es bastante sencillo y breve. La guía además de lo mencionado en el resultado anterior, se complementó con la información acerca de vías de acceso a autos para la importación, en este caso compra en línea desde internet o localmente en la frontera, y las formas existentes para la movilización del auto como lo es la subcontratación de los servicios de un tráiler transportador que en nuestro país es comúnmente llamado en el medio “Tacuazina” o con choferes independientes, lo cual a su vez agiliza lo que son los trámites legales de ingreso regulados por la Superintendencia de Administración Tributaria.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS QUIMICAS Y FARMACIA



GUÍA PARA INSCRIPCIÓN DE UNA EMPRESA EN EL REGISTRO MERCANTIL,
COMPRA, LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
AUTOMÓVILES RODADOS

Marlon Rafael Chipix Notz

Maestría en Administración Industrial y Empresas de Servicio

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| Introducción | 30 |
| A. Aspectos legales de la actividad importadora y tramites vehiculares e inscripción de una empresa..... | 31 |
| 1. Definición..... | 31 |
| 2. Aspectos legales e impuestos de importaciones y vehículos | 31 |
| 3. Entes Fiscalizadores | 32 |
| 4. Requisitos y proceso de inscripción de nuevas empresas | 33 |
| 5. Pago y Presentación de documentos | 34 |
| 6. Obtención de patente..... | 35 |
| 7. Requisitos para registro de importadores | 35 |
| B. Cotización en el extranjero, metodos de compra y rodaje | 37 |
| 1. Cotización de precios de autos | 37 |
| 1.1. Predios..... | 37 |
| 1.2. Subastas..... | 38 |
| 1.3. Presupuesto | 39 |
| 1.4. Formas de pago | 41 |
| 2. Opciones de transporte hacia Guatemala..... | 42 |
| 2.1. En Tacuazina..... | 42 |
| 2.2. Subcontratación de chofer..... | 43 |
| 3. Compra directa en frontera local..... | 43 |
| 4. Ingreso del vehículo al país..... | 44 |
| 4.1. Disposiciones generales de ingreso | 45 |
| 4.2. Impuestos | 46 |
| 5. Trámite de primeras placas, tarjeta de circulación y título de propiedad | 46 |

| | | |
|----|--|----|
| C. | Comercialización..... | 47 |
| 1. | Estimación de reparaciones, costo y tiempo de entrega..... | 47 |
| 2. | Establecimiento de precio de venta final | 48 |
| 3. | Métodos de comercialización..... | 48 |
| 4. | Consejos y precauciones al negociar | 49 |

INTRODUCCIÓN

Hoy en día existen muchos ramos de negocios donde el emprendedor puede desenvolverse pero en ocasiones la falta de experiencia, de información o de orientación sobre un negocio o rubro en particular hace que los planes de negocios terminen antes de empezar debido a que ese miedo a fracasar y perder recursos económicos está latente si no se cuenta con un mentor o una manual de cualquier tipo para saber hacia dónde ir.

A continuación se describe una guía para todo aquel que esté interesado en introducirse al mundo de las importaciones de autos rodados sin demasiados tecnicismos y dejando en claro que el objetivo principal es obtener un beneficio económico comercializando un producto, en este caso autos, en buen estado para que el comprador obtenga lo justo por su dinero.

A. ASPECTOS LEGALES DE LA ACTIVIDAD IMPORTADORA Y TRAMITES VEHICULARES E INSCRIPCIÓN DE UNA EMPRESA

1. Definición

El Código de Comercio de la República de Guatemala en su artículo No. 655 señala que “se entiende por empresa mercantil al conjunto de trabajo de elementos, materiales y de valores incorpóreos coordinados, para ofrecer al público, con propósito de lucro de manera sistemática, bienes y servicios”.

2. Aspectos legales e impuestos de importaciones y vehículos

La actividad principal de las importadoras de vehículos usados es la compra venta, importación, exportación, almacenamiento, distribución, mantenimiento de vehículos automotores de todo tipo, repuestos y accesorios para remodelación y venta.

Las importadoras de vehículos como otras empresas en Guatemala están sujetas a las leyes tributarias y fiscales, legales vigentes siendo las siguientes:

Código de Comercio Decreto No. 2-70 del Congreso de la República: Toda empresa mercantil está obligada a inscribirse como comerciante individual donde su capital ascienda de Q.2, 000.00 o más, se tomará en la comercialización donde el precio de venta comprenderá el valor más todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de la entrega a bordo al porteador.

Impuesto sobre la Renta Decreto No. 26-92 del Congreso de la República: Se establece que sobre las importaciones se tomará como base el precio o valor CIF de las mercancías, para

su negociación, tomando en cuenta todos los gastos de transformación, transporte y seguros que se inviertan en los vehículos.

Impuesto al valor Agregado Decreto No. 27-92 del Congreso de la República: Que se tomará el valor para crédito fiscal siempre y cuando este sea presentado en su respectivo período de adquisición, en el caso de las importadora de vehículos terrestres usados se tomarán como base el año modelo del vehículo para efectuar el pago en base a las tarifas establecidas en esta ley.

Impuesto de Circulación de Vehículos Decreto No. 70-94 del Congreso de la República: Se establece un impuesto anual sobre circulación de vehículos terrestres, marítimos y aéreos que se desplacen en el territorio nacional, las aguas y espacio aéreo comprendido dentro de la soberanía del Estado, bajo esta ley se crea el Registro Fiscal de Vehículos con el objeto de registrar todos los vehículos que circulen.

Procedimientos de Importación y Aranceles Acuerdo 368-2003 del Congreso de la República: Se llevarán todos los procedimientos de importación con los accesos ante Bancasat y Sistemas Aduanales, operará un registro de importadores dentro del Registro Tributario Unificado, que le permita tomar los Números de Identificación Tributaria (NIT) de los contribuyentes, su razón social, su domicilio fiscal y el dato correspondiente al representante legal que en el citado registro les aparezca.

3. Entes Fiscalizadores

Superintendencia de Administración Tributaria (SAT): es una entidad estatal descentralizada con competencia y jurisdicción en todo el territorio nacional para el cumplimiento de sus objetivos, tiene las atribuciones y funciones que le asigna la ley, tiene como objetivo ejercer la administración del régimen tributario, aplicar la legislación tributaria, la recaudación, control y fiscalización de todos los tributos internos y todos los tributos que gravan el comercio exterior, que debe percibir el Estado, según las reformas

realizadas al Acuerdo No. 107-2003 por medio el Acuerdo No. 368-2003 ambos del Superintendente de Administración Tributaria, establece que a partir del 01 de Julio de 2003 los contribuyentes a que se refiere el citado acuerdo, deberán estar inscritos en el Registro de Importadores.

Intendencia de Aduanas: es dependiente de la Superintendencia de Administración Tributaria, a cargo de vigilar y fiscalizar el paso de mercancías por las costas, fronteras y aeropuertos de la República, de intervenir en el tráfico internacional para los efectos de la recaudación de los impuestos a la importación, exportación y otros que determinen las leyes, y de generar las estadísticas de ese tráfico por las fronteras, sin perjuicio de las demás funciones que le encomienden las leyes.

La Superintendencia de Administración Tributaria, podrá requerir de los contribuyentes importadores incorporados al registro anterior, información en cuanto al domicilio fiscal, representante legal y demás datos que se juzguen pertinentes.

De acuerdo al artículo séptimo; "operará a partir del 1 de julio de 2003, fecha a partir de la cual el Servicio Aduanero no aceptará declaraciones de mercancías de contribuyentes que no se encuentren inscritos en el Registro de Importadores conforme el presente Acuerdo", (Acuerdo 368-2003).

4. Requisitos y proceso de inscripción de nuevas empresas

Después de todas las modificaciones que sufrieron las importaciones de vehículos por parte del gobierno al ver el potencial de impuestos que estaban sin aprovecharse dentro de esta actividad se estableció de forma oficial que las personas individuales ya no podrán ingresar vehículos a su nombre, ya que anteriormente bastaba con proporcionar el número de cédula o DPI y el Número de Identificación Tributaria NIT para ello pero el resultado de tales movimientos dictan que ahora únicamente las empresas de carácter importador podrán

ingresar vehículos al país ya que con ello se obliga a estas importadoras a extender una factura con la cual el gobierno recibirá el impuesto que antes las personas individuales no pagaban al ingresar un auto al país.

Entonces para poder comerciar de la forma antes descrita y a manera de emprendimiento a continuación se describen los pasos y los documentos necesarios para inscribir una empresa a través de la cual podremos ingresar los autos al país de forma legal. Como solicitante de la inscripción de la empresa es necesario tener el Número de Identificación Tributaria – NIT- y no estar inscrito como comerciante individual:

- ✓ Comprar un formulario de solicitud de inscripción de comerciante individual y de empresa mercantil en cualquier agencia del Banco de Desarrollo Rural, S.A. Tiene un valor de Q 2.00, o bien descargar y llenar en la página del Registro Mercantil www.registromercantil.gob.gt la SOLICITUD DE INSCRIPCION DE COMERCIANTE INDIVIDUAL Y EMPRESA MERCANTIL RM-0. (La solicitud también puede descargarse e imprimirse para llenar la información a máquina). En el espacio denominado “objeto” es donde se debe especificar que la actividad de la empresa será la importación de automóviles y repuestos ya que en ocasiones será necesario traer repuestos desde Estados Unidos y alguna actividad o bien extra que se desee o crea conveniente. El formulario se puede ver anexo 4.

5. Pago y Presentación de documentos

- ✓ Pagar en cualquier agencia del Banco de Desarrollo Rural, S.A.:
 - Q75.00 para inscripción como Comerciante
 - Q100.00 para inscripción de la empresa.
- ✓ Presentar en las ventanillas de atención al usuario del Registro mercantil, en un fólдер tamaño oficio con pestaña lo siguiente:

- ❖ El formulario o la solicitud con la información completa requerida, firmado(a) por el solicitante y con legalización notarial de dicha firma.
- ❖ Fotocopia de su documento de identificación (cedula de vecindad, documento de identificación personal DPI, pasaporte (si es extranjero residente en Guatemala).
- ❖ Recibo del pago efectuado en el Banco

6. Obtención de patente

El expediente es remitido al Departamento de Empresas quien lo califica y procede a inscribir la empresa y a emitir la patente de comercio correspondiente. Luego les remitido a las ventanillas de atención al usuario donde el interesado puede pasar a recogerla. Al entregársele la misma se recomienda:

- Revise cuidadosamente su patente.
- Colocar Q 50.00 de timbres fiscales a la patente

7. Requisitos para registro de importadores

Mediante Acuerdo de Superintendencia de Administración Tributaria No. 368-2003, a partir del 01 de Julio de 2003 los contribuyentes a que se refiere el citado acuerdo, deberán estar inscritos en el Registro de Importadores.

- ❖ La Intendencia de Aduanas operará este registro de importadores dentro del Registro Tributario Unificado, que le permita tomar el Número de Identificación Tributaria (NIT) de los contribuyentes, su razón social, su domicilio fiscal y el dato correspondiente al representante legal que en el citado registro les aparezca.
- ❖ Las empresas calificadas en los regímenes de Perfeccionamiento Pasivo y Activo de zonas francas, quedarán incluidas en este registro, una vez realicen operaciones de importación definitiva.

- ❖ La Superintendencia de Administración Tributaria podrá requerir de los contribuyentes importadores incorporados al registro anterior, información en cuanto al domicilio fiscal, representante legal y demás datos que se juzguen pertinentes.

- ❖ Requisitos para Registrarse
 - ✓ Registrarse personalmente a través del sistema BANCASAT.
 - ✓ Para registrarse debe llenar y transmitir el formulario electrónico SAT-0101.
 - ✓ Tener actualizado su domicilio fiscal ante el Registro Tributario Unificado.
 - ✓ Tener afiliaciones a impuestos en el RTU, si no cumple con esto debe afiliarse a los impuestos correspondientes a través del formulario SAT-14.

- ❖ Procedimiento para el Registro de Importadores
 - ✓ Contribuyentes con Contrato a BANCASAT
 - ✓ Ingresar usuario y clave de acceso a BANCASAT
 - ✓ Elegir Asistente Web y seleccionar el formulario SAT-101 el cual deberá llenar con los datos solicitados.
 - ✓ Se verifica que los datos no tengan errores o si el sistema despliega un mensaje que se deben actualizar por medio del formulario SAT 14 o SAT-19, es necesario primero realizar dicho proceso en cualquier oficina agencia tributaria para poder continuar.
 - ✓ Identificar aquellos capítulos del Sistema Arancelario Centroamericano SAC, que correspondan a la clasificación de las mercancías que normalmente importan.
 - ✓ Seleccionar los Agentes de Aduanas que desee autorizar para operar en su nombre.
 - ✓ Posteriormente al llenado y transmisión del formulario SAT-101 la Superintendencia de Administración Tributaria SAT- Selectiva y aleatoriamente procederá a verificar el Domicilio Fiscal dentro del período de 5 días hábiles.
 - ✓ Si se resultase elegido en el selectivo y aleatorio, automáticamente se registra como importador activo y lo puede consultar en e-servicios www.sat.gob.gt/aplicaciones. Para poder acceder a e-servicios es necesario que se auto asigne una clave a través del formulario electrónico SAT-0901.

- ✓ Si se resultase en el selectivo y aleatorio de confirmación de domicilio fiscal dentro de los cinco días hábiles después de transmitir el formulario SAT-101, se recibirá por correo certificado una firma electrónica que deberá ingresar al día hábil siguiente de recibido al formulario electrónico SAT-0901 disponible en BANCASAT para darse de alta al registro de importadores y tener acceso a la consulta e-servicios www.sat.gob.gt/aplicaciones. Es recomendable que: Cinco minutos luego de transmitir dicha firma en el formulario SAT-0901 volver a llenar el mismo formulario con una clave que solo usted conozca.
- ✓ Si en cinco días hábiles no se recibe el correo certificado con la firma electrónica y no aparece como activo en la consulta e-servicios es porque: No se encontró su dirección (Domicilio Fiscal) o Se encontró la dirección, pero no pudo ser notificado, porque usted no estaba ó la dirección le corresponde a otra persona.

B. COTIZACIÓN EN EL EXTRANJERO, METODOS DE COMPRA Y RODAJE

1. Cotización de precios de autos

Los precios de los autos en el país de origen que es Estados Unidos son muy variables en función del uso que se le ha dado y los daños que ha sufrido

1.1. Predios

En Estados Unidos que es el país de origen de la gran cantidad de autos importados usados que ingresan y circulan en nuestro país existen predios (dealers en inglés) donde se pueden encontrar automóviles en muy buen estado que los propietarios originales deciden vender a un precio de recuperación relativamente bajo ya que como sabemos la economía de ese país da esa posibilidad por lo que en estos predios los autos en su mayoría no presentan golpes mayores o desperfectos costosos de reparar.

Muchas veces estos predios tienen páginas de internet donde se pueden observar estos autos y pedir información de ellos ya sea por correo electrónico o por teléfono, es importante recalcar que debido a que las fronteras ya no son barrera para hacer negocios, los propietarios o administradores de estos predios ven normal que desde otros países surjan oportunidades de negocio.

1.2. Subastas

Una subasta es una actividad comercial donde el dueño o representante legal de un objeto o servicio puesto a la venta realiza una recolección de ofertas al estilo clásico de “¿Quién da más?”, en su forma más tradicional esto se hace de forma presencial donde el anfitrión va imponiendo la oferta esperando las pujas de parte de los ofertantes.

Como ya se ha citado, la tecnología ha hecho que ahora dichas subastas, hablando de las empresas recuperadoras y subastadoras de Estados Unidos, implementen una combinación entre ofertantes presenciales y ofertantes en línea, es decir que es posible competir contra los compradores que se encuentran en tierras norteamericanas realizando la compra personalmente desde la comodidad del hogar, bastando para esto una conexión a internet de banda ancha y una computadora de buena capacidad.

Cabe mencionar que estas subastas comercializan tanto autos en buen estado cuyos dueños establecen precios de recuperación muy bajos, como autos que han sufrido algún choque, golpe, o desperfecto razón por la cual muchas veces los propietarios prefieren venderlos para obtener un valor de recuperación para enganchar uno nuevo u otro en mejores condiciones. Esto convierte a la subasta en un buen lugar para conseguir autos a bajos precios y una diversidad de gran magnitud.

En el siguiente listado están las direcciones de internet de algunas páginas de subastas confiables y que son conocidas por los importadores con más experiencia:

- ✓ http://www.copart.com/c2/copart_home_page.html

- ✓ <https://www.traauctions.com/TRAPortal/traportal.aspx#page=Home;view=InitialState>
- ✓ <http://www.salvageautosauction.com/es/home>

En estas páginas será indispensable registrarse para poder comprar y no todas tendrán el contenido en español por lo que se hace necesario tener algunos conocimientos básicos de inglés ya que la interface de las paginas es bastante amigable e intuitiva incluso para participar en la subasta de acuerdo a un programa preestablecido por la institución y una plataforma distinta por lo que la forma de pujar en las subastas variará, puede ser necesario también contar con alguna tarjeta de crédito o débito y una cuenta monetaria.

Ya en el entorno de las subastas se escucha mucho el término inglés “salvaje” que significa “salvar” el cual implica que el auto está disponible exclusivamente para ser exportado, es decir ya no puede permanecer más en Estados Unidos.

1.3. Presupuesto

Para poder obtener el beneficio esperado, es necesario hacer un presupuesto previo para saber en todo momento donde se ha invertido el dinero, resultará muchas veces que el precio del flete de transporte del auto será casi igual al costo del mismo.

Acá un ejemplo de los costos a tener en cuenta, tal es el caso de este automóvil Marca: Scion XA, modelo 2005 que se muestra en la figura 9.

Figura 11: Automóvil tipo sedán hatchback.



Fuente: www.traauctions.com

Se puede observar que aunque el daño puede parecer aparatoso en realidad solo está desarmado y con algunos golpes menores por lo que los costos de reparación por enderezado y pintura serían relativamente favorables, aproximadamente Q 2000.00, este aproximado se obtuvo cotizando en distintos talleres particulares que trabajan con este tipo de automóviles, que específicamente vienen “rodados”.

Tabla III: Ejemplo de presupuesto para la compra, transporte, ingreso y reparación de un auto.

| Concepto | Cambio 7.9 | |
|----------------------|---------------|----------------|
| | \$ | Q |
| Valor en subasta | 1275 | 10072.5 |
| Impuestos US FEE | 100 | 790 |
| Papelería US y Flete | 1200 | 9480 |
| Impuestos Gt | 632.91 | 5000 |
| Tramite de placas | 63.29 | 500 |
| Reparaciones (aprox) | 253.16 | 2000 |
| Total | 3524.4 | 27842.5 |

Fuente: Elaboración propia

En este caso al hacer el presupuesto el costo del automóvil es bastante favorable y con gran potencial para dejar un margen de ganancia importante debido a que el costo de este automóvil oscila entre los Q 40,000.00 a Q 50,000. Quetzales.

Es necesario aclarar que un factor determinante y que influye mucho en el precio de un automóvil es si la transmisión es automática o manual. En nuestro país es más cotizado un automóvil de transmisión manual ya que implica menos costos de mantenimiento y debido a la geografía que en muchas regiones es montañosa, es más eficiente un automóvil manual que uno automático, y la diferencia quizá más importantes es que un automóvil con transmisión manual ahorra más combustible que uno automático por lo que la diferencia es aproximadamente de Q 3,000.00 a Q 5,000.00 solo por el tipo de transmisión.

El valor de la subasta es variable ya que dependerá de que tantos ofertantes estén tras el vehículo lo que hará que su precio suba o se mantenga bajo. El US FEE es el impuesto que gobierno del estados donde se encuentra la subasta impone a la compra el cual también varía en función del vehículo, para poder sacar el vehículo de Estados Unidos hacia México es necesario tramitar el pedimento aduanal.

El pedimento aduanal es un comprobante fiscal que sirve para demostrar que se han pagado todas las contribuciones ante el SAT por la entrada/salida de las mercancías de comercio exterior hacia o desde el territorio nacional mexicano.

Este documento es realizado y tramitado por empresas que se dedican a esta actividad comercial de exportación lo cual hace que sea más agilizado, normalmente esto se lleva a cabo en un lapso de 72 horas, y el costo de este trámite es aproximadamente de \$ 100 a \$200. El flete es también un factor variable ya que dependiendo del estado donde se encuentre el vehículo variará la distancia y por consiguiente el gasto de gasolina lo que podría elevar moderadamente el costo del flete que oscila entre los \$ 900 y \$ 1200.

El impuesto de entrada del vehículo hacia nuestro país variará según el valor de la factura y el estado del vehículo según el cuadro establecido por la SAT, pero por el modelo el precio que se muestra en el presupuesto es un aproximado al igual que el costo de las placas y el de reparaciones, estos últimos costos están sujetos a cambios aunque no tan grandes ya que mantienen la mayor parte del tiempo constantes.

1.4. Formas de pago

En el caso de quienes compran en subastas de forma presencial, el pago se hace en efectivo y en dólares en el instante o días después, es importante mencionar que las compañías subastadoras dan un plazo aproximado de una semana para pagar el vehículo ganado, luego de este lapso de tiempo se incurre en costo de almacenamiento el cual es definido por la compañía y puede darse en caso de que también haya multas, lo cual haría que se disparase el costo del vehículo.

Si se está comprando en línea normalmente lo normal es que la compañía de subastas proporcione una cuenta de depósitos monetarios internacional para hacer efectivo el depósito proporcionando una clave y demás datos necesarios. Una vez hecho esto será cuestión de elegir el método adecuado para sacarlo de los predios de la subasta.

2. Opciones de transporte hacia Guatemala

Luego de haber realizado la compra en línea es necesario planificar la logística de transporte hacia nuestro país, esta parte del proceso es la más crítica ya que implica distintos riesgos dependiendo de la vía que se elija.

2.1. En Tacuazina

Es la vía menos riesgosa ya que se contrata a una empresa que disponga de este tipo de transporte, esto se hace localmente en nuestro país, los propietarios de estos remolcadores deben cumplir varios requisitos para poder entrar y salir de Estados Unidos, por lo que es confiable, a la fecha luego de cotizar algunos de estos servicios el precio promedio para un flete es de \$ 900.00, se debe tomar en cuenta que estos remolques solo llegan a la ciudad de Dallas por lo que si el automóvil se encuentra en otra ciudad u otro estado se habrá de contratar los servicios de grúa en Estados Unidos para llevarlos a esta ciudad y de igual manera este servicio es confiable como la mayoría de servicios en Estados Unidos. Debido a que el viaje de este transporte debe ser rentable tiende a esperar y cargar todos los autos que han sido asignados a él, por lo que el tiempo de espera se puede alargarse de 15 días hasta 20 o 30 dependiendo de qué inconvenientes encuentre en el camino.

Figura 12: Transporte de automóviles



Fuente: www.guatemala.envisos.com.gt

2.2. Subcontratación de chofer

Esta opción tiene tanto ventajas como desventajas ya que el costo es quizá un poco más elevado que la tarifa de una “Tacuazina” pero el tiempo de traslado es lo que tiende a ser menor. El gran inconveniente de esta opción es encontrar a la persona de confianza que tenga papeles para viajar (visa) y tenga experiencia en esta actividad de “rodar” los automóviles, es decir conducir un auto y remolcar otro enganchado el primero atravesando parte de Estados Unidos y México hasta llegar a la frontera con Guatemala.

A diferencia del servicio de “tacuazina”, al hacer el trato con un chofer particular, se debe tomar en cuenta los gastos de boleto de avión solo de ida, gastos de estadía por unos días que implican hospedaje y alimentación, gastos de papelería y combustible lo cual oscila entre los \$1000.00 y \$1200.00 dependiendo de la ciudad donde se encuentre el vehículo.

3. Compra directa en frontera local

Debido a que la inversión es fuerte y a veces la desconfianza hace que no se tome el riesgo de comprar a distancia ni involucrar a un tercero para adquirir los vehículos, se puede también hacer tiempo e ir personalmente hacia la frontera de “El Carmen” en el departamento de San Marcos, antes de pasar a la aduana se puede observar las filas de automóviles parqueados esperando turno pasar por aduana. Los choferes que manejan por

cuenta propia están dispuestos a negociar los automóviles antes de pasar por la aduana, entregando la papelería antes descrita para que la persona adquiriente ingrese el automóvil por sus propios medios, la negociación se hace mientras se da una revisión visual al automóvil, como ya se dijo antes es más rentable y ético comerciar con automóviles con daños menores tanto superficialmente como de componentes internos ya que la inversión en reparaciones es menor y se evitan quejas post venta.

Figura 13: Autos en espera de paso por aduana



Fuente: www.prensalibre.com

4. Ingreso del vehículo al país

La documentación básica necesaria para nacionalizar un producto que ingresa a Guatemala proveniente de cualquier país es la siguiente:

- ✓ Título de propiedad estadounidense original del vehículo
- ✓ Pedimento mexicano (que se obtuvo para sacar el auto de US)

- ✓ Bill of sell o Factura de compra (o del proveedor); Este documento es muy importante y debe venir legible, sin manchones, tachones ni borrones. Suele suceder que en los Estados Unidos principalmente emiten ticket de caja como factura final, este documento no será tomado como factura. Debe solicitarse al proveedor un formato de factura donde se indique claramente los productos que se están adquiriendo. Códigos, cantidades, precio, así como los datos de la empresa con su dirección exacta, fecha, etc.
- ✓ Documento con el código de barras asignado al vehículo, en el cual se describen todos los datos del automóvil.
- ✓ Carta de porte, que es una declaración jurada que establece el nombre de la persona quien se hace cargo del auto o autos al salir de US, al pasar México y lo o los sacará de México.
- ✓ Codo de Money Order, que son la constancia del pago que se efectuó para cancelar el valor del vehículo.

Es importante mencionar que el agente de la SAT requerirá corroborar en Estados Unidos la validez del bill of sell o factura para garantizar que el precio que esta registrado en él es el correcto, todo esto por cuestiones de seguridad.

4.1. Disposiciones generales de ingreso

Para cualquiera de los tres casos de compra (transporte en tacuazina, chofer particular o compra en frontera) será necesaria la contratación de servicios de trámites aduanales para agilizar el proceso pues se debe poner en orden la documentación, realizar la solicitud ante la SAT y demás movimientos que una persona particular demoraría mucho tiempo en completar, estos servicios oscilan entre los Q 500.00 a Q 700.00 y ellos indican el momento en que el auto está listo para pasar por revisión del delegado de la SAT quien corroborará que los datos descritos en la papelería correspondan al automóvil como el número de VIN y el número de chasis.

4.2. Impuestos

Como se estableció en la nueva legislación al momento de ingresar al país los automóviles deberán pagar el 12% de IVA sobre el valor de la factura al cambio del día, ISR el cual depende del tipo de automóviles (sedan y camionetillas 20%, Pick up 4x4 5%, microbuses, pick up y vehículos agrícolas 10%).

Para poder tramitar las placas se deberá pagar el impuesto Iprima (impuesto de primeras matriculas) monto que se puede consultar en la página de declaración de mercancías de la SAT (www.declaraguate.sat.gob.gt), luego de realizar este pago se debe esperar veinticuatro horas para que esté disponible en el sistema de cómputo de la SAT y se pueda realizar el trámite.

5. Trámite de primeras placas, tarjeta de circulación y título de propiedad

- ❖ Actualizar datos de Número de Identificación Tributaria en RTU, 1 nivel o cualquier agencia u oficina tributaria de SAT
- ❖ Formulario SAT-402 firmado por el propietario, mandatario o Representante legal.
- ❖ Cancelar Q.50.00 (vehículos de 2 placas) o Q. 30.00 (1 vehículo de una placa), por el trámite de primeras placas, en los bancos del sistema autorizados, mediante el formulario SAT 820. Ver anexo 5.
- ❖ Original y fotocopia simple completa de la cedula de vecindad del propietario, mandatario o Representante Legal. Si es extranjero original y fotocopia simple de su pasaporte completo.
- ❖ Fotocopia y original del Boleto de Ornato (del año en curso)
- ❖ Copia y fotocopia simple de la Póliza de Importación de la Aduana de Origen, con sellos y firmas originales.
- ❖ Fotocopia simple de la patente de comercio, solo cuando la póliza de importación este a nombre de una empresa.
- ❖ Fotocopia del título de propiedad, factura, Recibo de Venta (Bill of Sale)

- ❖ Registro del Título (registration of title reassignment), Certificado de Rescate (certificate of salvage), Certificado de Destrucción (certificate of destruction), tarjeta de circulación de Centroamérica con la escritura de compraventa o tarjeta de circulación de la Ciudad de México.
- ❖ Declaración Jurada ante NOTARIO de ser legítimo propietario del vehículo, indicando el lugar de compra del mismo, cuando no esté a su nombre el título de propiedad: salvage, destruction o bill of sale.
- ❖ Bill of Lading, carta de porte o RP 131 (guía de turista), este último cuando el propietario es extranjero mayor de edad.
- ❖ Nota: Si la póliza de importación tiene 6 meses o más de autorizada, debe presentar copia certificada por la administración de la aduana de origen o la Contraloría General de la Nación. Además, certificación de pago de impuestos de importación, emitida por la ventanilla No. 1 del primer nivel del edificio del Ministerio de Finanzas Públicas, cuando no aparezca en consulta de pagos del sistema de vehículos.
- ❖ Si transcurren 30 días hábiles después de haber pagado el impuesto de importación sin presentar el aviso de inscripción del vehículo, se pagara multa de Q.100.00 (Si es póliza electrónica se toma como referencia la fecha de presentación y si es póliza normal se toma la fecha de autorización).
- ❖ Si la escritura de compraventa fue fraccionada en un país centroamericano, debe ser legalizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores.

C. COMERCIALIZACIÓN

1. Estimación de reparaciones, costo y tiempo de entrega

Los talleres de enderezado y pintura trabajan por trato dependiendo de la magnitud del daño superficial que tenga el vehículo, el color y la calidad de la pintura, los costos pueden variar también según las piezas de recambio como talcos, stops (alto), pide vías, persiana, bumper, vidrios.

El precio de un servicio de pintura general para autos tipo sedán y pick up oscila entre los Q 3000.00 a Q3500.00 y en partes específicas de Q 1000.00 a Q 2000.00 a este precio se suma al de cualquier accesorio a reemplazas de los antes mencionados y puede tener otra variación de costo total por la calidad de pintura que se desea usar para el trabajo.

2. Establecimiento de precio de venta final

Para establecer un precio justo y competitivo se puede monitorear el precio de los vehículos cotizando en medios como la prensa y la internet, se debe tomar en cuenta los aspectos que los compradores cuidan a la hora de buscar un auto, estos son: marca, modelo, tamaño del motor, color, estado general de la pintura, estado del motor, interior y kilometraje, al hacer la comparativa se puede establecer si el vehículo recién ingresado y puesto a punto está en iguales o mejores condiciones para poder definir un precio ligeramente mayor o similar a los autos cotizados, es importante tener en cuenta de que el cliente siempre querrá regatear el precio por lo que se debe contemplar incluso un margen de regateo.

3. Métodos de comercialización

Hoy en día los medios de comunicación están al alcance de todos y publicar anuncios en prensa resultan bastante baratos e incluso gratuitos si se usa la internet, en el caso de este último existen páginas que se dedican específicamente a este tipo de negocio como ejemplo esta la página: www.gpautos.net en la que por Q 50.00 se tiene el derecho a publicar el automóvil en la página que tiene una plataforma muy vistosa y además colocan un anuncio hecho con calcomanías en el vidrio trasero del auto con el número de identificación con que se puede encontrar más información en la página y ver imágenes de todos los ángulos.

También esta www.olx.com.gt (antes www.mundoanuncio.com.gt) sitio donde colocar un anuncio es completamente gratuito con una plataforma sencilla pero efectiva ya que se agrega toda la información y fotografías, similar al sitio antes citado.

Publicar un anuncio en internet es una forma fácil del llegar a más personas sin esforzarse aunque no está demás la tradicional propaganda de boca en boca, es decir ofrecer el auto a

familiares y amigos para que si alguno sabe de un potencial cliente haga la respectiva recomendación, además se puede incluso ofrecer una comisión a quien logre atraer un comprador final.

4. Consejos y precauciones al negociar

Hoy en día la inseguridad ha hecho que todo tipo de negocio conlleve un riesgo y este ramo de negocios no es la excepción, el robo de vehículos es un mal que está a la orden del día por lo que es necesario tomar precauciones al momento de que establecer una cita con un potencial cliente ya que es de esta forma como se ha sabido de robos donde el supuesto comprador pide manejar el vehículo solo para llevarlo donde están los cómplices y bajo amenazas incluso de muerte despojan al propietario vendedor del auto.

Es recomendable que si se va a mostrar el auto se realice en un lugar concurrido y mejor aún si es cerca de alguna estación policial.

Muchas veces el cliente prefiere que su mecánico de confianza revise el vehículo para confirmar la compra, entonces también es recomendable que esta actividad se realice en un taller o lugar conocido y concurrido como se mencionó anteriormente.

Es normal también que el comprador solicite solvencia de multas y solvencia policial para confirmar que el automóvil no ha estado involucrado en ningún acto ilícito.

Al momento de realizar el intercambio monetario por los papeles del auto lo ideal es que se realice la transacción dentro de un banco con un cheque o con una transferencia para no cargar consigo una fuerte suma de dinero ya que nunca se sabe quién puede estar espiando para hacer de las suyas en el momento oportuno.

Es necesario destacar que dependiendo la calidad de autos que se comercialice y la confiabilidad ofrecida se irá formando una reputación como vendedor que a su vez contribuirá a que los clientes satisfechos recomienden el contacto hacia otros potenciales clientes y así expandir el mercado.

VII. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La oficina de Registro Mercantil ha modernizado el proceso de inscripción de nuevas empresas con lo cual, la persona interesada se puede evitar viajes hasta la ciudad capital en el caso de vivir en el interior. Esta modernización consiste en colocar en internet la papelería necesaria para hacer la solicitud para que sea descargada, llenada y adjuntada según se especifica. Este proceso ha sido descrito en la Guía para inscripción de una empresa en el registro mercantil, compra, logística de importación y comercialización de automóviles rodados elaborado en este trabajo.

Es puntual decir que la logística no es tan complicada si se establece un patrón, es decir definir trabajar con un nicho de mercado específico como pickups o autos tipo sedán, frecuentar un mismo taller de enderezado para obtener descuentos al igual que un tramitador de confianza en la frontera, tal como se describe en la Guía elaborada.

Los datos recopilados indican que entre más se esté dispuesto a arriesgar comprando en línea se pueden obtener más beneficios, pero el riesgo implica asaltos en el camino en el caso de los choferes y/o desperfectos mecánicos y accidentes al igual que la tacuazina. Entonces comprando localmente el margen de beneficios puede ser menor pero es más seguro y la ventaja es que se puede examinar el automóvil presencialmente y no solo ver en fotografías como en las subastas. ya que aunque la tecnología ofrece muchas ventajas no es lo mismo leer reseñas y ver decenas de imágenes de todos los ángulos que escuchar el motor, ver el interior y juzgar el estado general del auto personalmente. Al comprar en línea se corre también el riesgo de que hayan desperfectos que no se pueden apreciar en las fotografías y si son de las piezas mecánicas como el motor o la caja de cambios serían imposibles de descifrar.

No hay mejor negocio que cuando se sabe que es lo que la gente quiere, al ver los resultados es evidente que comerciar con pick up o autos de la marca Toyota, se está

haciendo una buena inversión, ya que la demanda es constante y la marca confiable, según información obtenida de quienes tienen años en el negocio, esto por su durabilidad, lo barato de sus repuestos y no se devalúa tan rápido como otras marcas. En cuanto a la puesta a punto y la comercialización se puede tener o no el don de las ventas, pero el automóvil se pueden vender por si solo si se le ha dado el acabado optimo y se tomó en cuenta la recomendación de comerciar autos con golpes o daños menores que no requieran de gran inversión en piezas o pintura. Cuando el auto está en muy buenas condiciones incluso basta con colocar “Se Vende” con una calcomanía o tinta en uno de los vidrios para que aparezcan los potenciales clientes.

El precio del vehículo debe adecuarse al precio del mercado, esto dependerá de los costos totales para saber que tanto margen de ganancia se puede lograr. Pero media vez se recupere la inversión y se obtenga por lo menos un 10% o 15% sobre el costo total, se puede decir que se ha obtenido una ganancia sin tanto esfuerzo y haciendo algo que para los amantes de los autos no se ve solo como un trabajo sino como una oportunidad.

VIII. CONCLUSIONES

1. Según el estudio realizado, en la actualidad la inscripción de una empresa en el Registro Mercantil se puede tramitar de forma sencilla y muy breve en gran parte gracias a la tecnología informática pudiendo realizar trámite por internet. En cuanto a la parte operativa para una empresa dedicada a las importaciones de vehículos se evaluaron distintos medios de compra, de los cuales sobresale la local por la facilidad y mayor seguridad que ofrece al invertir sin involucrar a terceras personas.
2. Se elaboró la “Guía para inscripción de una empresa en el registro mercantil, compra, logística de importación y comercialización de automóviles rodados” donde se describe lo requerido por el Registro Mercantil para inscribirse como comerciante individual o empresa. Se describe las opciones de compra de vehículos en el extranjero, las formas de transporte del vehículo por mar o tierra y finalmente lo necesario para reparar y poner a la venta el vehículo con un precio con el cual se obtengan beneficios.
3. Se definieron los pasos necesarios para realizar la importación desde la compra en el extranjero hasta la puesta a punto.
4. El tipo de vehículo más comercial según los datos obtenidos es el pick up, ya que puede ser usado para trabajar y sacarle provecho, seguido por el tipo sedán ambos especialmente de la marca Toyota por su calidad superior y bajo coste de reparación.

IX. RECOMENDACIONES

- ✓ Es recomendable revisar periódicamente las actualizaciones que se hagan a la leyes tributarias para no trabajar con información obsoleta por lo que la “Guía para inscripción de una empresa en el registro mercantil, compra, logística de importación y comercialización de automóviles rodados”, podría diferir dentro de algunos años.
- ✓ Debido a que el acceso a la red se vuelve fácil con la ayuda de conexiones inalámbricas y teléfonos inteligentes, son decenas si no cientos de personas que ven los anuncios diariamente y con ellos muchos potenciales clientes, se debe considerar este medio de comunicación solo para lograr establecer un contacto con el o los interesados para luego concertar una cita tomando en cuenta la recomendaciones y precauciones ya mencionadas.
- ✓ El monitoreo constante del mercado debe estar a la orden del día, pues las tendencias cambian los gustos, los precios y por ende la demanda, consultar regularmente precios de otros vendedores, las páginas de anuncios en internet, la prensa, etc. dará siempre los lineamientos para saber qué rumbo tomar.
- ✓ Es recomendable comercializar con automóviles de modelos más recientes, para aumentar los beneficios y el potencial de ventas, ya que si bien es cierto que los modelos de finales de los noventa y principios del dos mil aún tienen vida útil, el precio ya es bastante bajo y el margen de ganancia también disminuye considerablemente, además se corre el riesgo de que por lo obsoleto de algunos modelos sea difícil encontrar repuestos.

X. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón Morales, V. (19 de Mayo de 2011). *Proceso de Importacion en Guatemala*. Recuperado el 2013 de 10 de 30, de <http://es.scribd.com/doc/55831037/Proceso-de-Importacion-en-Guatemala>
- Asociación Bancaria de Guatemala. (15 de Diciembre de 1999). *Asociación Bancaria de Guatemala*. Recuperado el 8 de Octubre de 2013, de <http://www.abg.org.gt/>
- Asociación Bancaria de Guatemala. (2012). *Sector Automóviles*. Guatemala.
- CAUCA. (2008). Código Aduanero Uniforme Centroamericano. *Resolución No. 223-2008 (COMIENCO-XLIX)*. Guatemala, Guatemala.
- Disposiciones Legales para el Fortalecimiento de la Administración Tributaria, Decreto 20-2006 (Congreso de la República de Guatemala 2006).
- Franklin, E. B. (1999). *Organización de empresas: Análisis y diseño y estructura*. México: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Gamarro, U. (16 de 10 de 2012). Informe Instituto Nacional de Estadística. *Prensa Libre*, pág. 1.
- Guatemala, C. (1970). *Código de Comercio*. Guatemala.
- Guatemala, C. d. (1994). Ley del Impuesto sobre Circulación de Vehículos Terrestres, Marítimos y Aéreos y su Reglamento. Guatemala, Guatemala.
- Guatemala, C. d. (2003). Padron de importadores. *Acuerdo No. 368-2003, modificación al acuerdo 107-2002*. Guatemala, Guatemala.
- Guatemala, C. d. (2008). Código de Comercio. *Decreto 2-70*. Guatemala, Guatemala.
- Herrera Guevara, C. R. (2009). *Modelo probabilístico para determinar la preferencia de un tipo de vehículo en una importadora de vehículos nuevos*. Guatemala.
- Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92 (Congreso de la República de Guatemala 1992).
- Molina Cabrera, L. A. (2008). *Reorganización de una empresa dedicada a la importación y distribución de motores y repuestos automotrices*. Guatemala.
- Piedrasanta, E. A. (1988). *Control interno en empresas importadoras de maquinaria, repuestos y servicios de reparación*. Guatemala: USAC.

- Piloña Ortiz, G. A. (2001). *Guía Práctica Sobre Métodos y Técnicas* (Cuarta ed.). Guatemala: CIMGRA.
- Procedimientos de Inscripción, R. (1973). *Procedimientos de inscripción en el registro mercantil*. Guatemala: USAC.
- Quinto, R. (16 de Septiembre de 2007). Conductores chapines importan mas de de 126 mil automóviles al año. *El Periódico*.
- Reglamento del Código Aduanero Centroamericano, Resolución 224-2008 (COMIECO - XLIX 2008).
- Russel, J., & Lane, W. (2001). *Publicidad*. México: Pearson Educación.
- Solís Freire, E. G. (2011). *Implementación de un software para proceso de reparación y mantenimiento preventivo en el parque automotor del ilustre municipio del cantón Pillaro provincia de Tungurahua*. Riobamba: Tesis.
- Superintendencia de Administración Tributaria. (2004). *Asistente para el cálculo aproximado de Impuesto*. Recuperado el 23 de 10 de 2013, de <http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/impvehiculos.html>
- Superintendencia de Administración Tributaria. (1 de Enero de 2013). *Impuesto del IVA para Importación de Vehículos 2013*. Recuperado el 14 de Octubre de 2013, de <http://sat.gob.gt/sitio/index.php/institucion/noticias/33-institucionales/8294-impuesto-del-iva-para-importacion-de-vehiculos-2013.html>
- U. y. (14 de Enero de 2012). *Instituto Nacional de Estadística Guatemala*. Recuperado el 8 de Octubre de 2013, de <http://www.ine.gob.gt>
- Valdez Martínez, B. R. (2010). *Procedimientos y controles contables para el manejo del área de inventarios en una empresa importadora de vehículos usados*. Guatemala: Tesis-USAC.

XI. ANEXOS

Anexo 1 Parque vehicular



Instituto Nacional de Estadística -INE-
Unidad Estadísticas de Transportes y Servicios

| Modelo | Años | | | | |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Total | 1,080,068 | 1,302,272 | 1,558,145 | 1,760,013 | 1,912,469 |
| 2010 | - | - | - | - | 6,850 |
| 2009 | - | - | - | 13,968 | 62,924 |
| 2008 | - | - | 21,976 | 97,445 | 119,286 |
| 2007 | - | 31,702 | 122,385 | 146,463 | 150,887 |
| 2006 | 26,970 | 111,083 | 128,219 | 131,853 | 134,051 |
| 2005 | 73,673 | 83,293 | 85,080 | 86,888 | 88,696 |
| 2004 | 58,184 | 60,762 | 62,909 | 64,975 | 67,467 |
| 2003 | 42,287 | 45,405 | 48,433 | 51,390 | 55,177 |
| 2002 | 28,050 | 32,034 | 36,125 | 40,544 | 45,022 |
| 2001 | 27,773 | 32,229 | 37,130 | 42,040 | 46,797 |
| 2000 | 28,139 | 34,356 | 40,775 | 46,816 | 52,550 |
| 1999 | 36,111 | 39,803 | 48,616 | 54,126 | 58,501 |
| 1998 | 37,724 | 43,940 | 52,770 | 57,904 | 62,450 |
| 1997 | 29,834 | 37,987 | 44,186 | 49,332 | 53,485 |
| 1996 | 32,571 | 38,734 | 44,669 | 49,006 | 52,266 |
| 1995 | 43,046 | 50,529 | 58,165 | 63,918 | 68,095 |
| 1994 | 43,403 | 50,595 | 58,705 | 65,179 | 70,070 |
| 1993 | 41,376 | 46,417 | 53,008 | 57,671 | 60,909 |
| 1992 | 34,291 | 37,902 | 43,376 | 47,048 | 49,723 |
| 1991 | 31,328 | 34,467 | 39,756 | 43,083 | 45,556 |
| 1990 | 33,861 | 36,444 | 41,373 | 44,296 | 46,144 |
| 1989 | 39,072 | 41,661 | 46,677 | 49,585 | 51,584 |
| 1988 | 44,480 | 46,907 | 51,417 | 53,583 | 55,005 |
| 1987 | 48,653 | 51,072 | 56,040 | 58,356 | 59,815 |
| 1986 | 48,244 | 50,824 | 56,030 | 58,736 | 60,413 |
| 1985 | 41,299 | 43,516 | 47,530 | 49,417 | 50,513 |
| 1984 | 35,913 | 37,653 | 40,794 | 42,146 | 42,936 |
| 1983 | 22,261 | 23,251 | 24,845 | 25,462 | 25,662 |
| 1982 | 21,726 | 22,929 | 24,398 | 25,008 | 25,286 |
| 1981 | 21,396 | 22,517 | 23,732 | 24,103 | 24,181 |
| 1980 ó Menor | 108,403 | 114,260 | 119,026 | 119,672 | 120,168 |

Fuente: Superintendencia de Administración Tributaria SAT.

Nota: Considera los vehículos con estatus activo en la fecha de elaboración y que portan placa de circulación emisión 2004.

Fuente: www.ine.gob.gt

Anexo 2:

Primera página de tabla de valores emitida anualmente por la SAT

| MARCA | LINEA | SERIE | MOTOR | TIPO | ESTILO | CODIGO | VALOR IMPONIBLE 2013 | MODELO | | | | | | |
|------------|-------------------|-------|----------------------|-----------|--------|------------|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|------|------|
| | | | | | | | | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
| ACURA | INTEGRA | | AUTOMOVIL | HATCHBACK | AC0001 | 102,900.00 | 3,250.20 | 2,033.28 | 2,007.36 | 2,281.44 | 1,065.52 | 1,029.00 | | |
| ACURA | LEGEND | | AUTOMOVIL | | AC0002 | 304,252.00 | 6,092.04 | 5,470.54 | 4,889.03 | 4,250.83 | 3,061.02 | 3,042.52 | | |
| ACURA | TL | | AUTOMOVIL | | AC0004 | 250,992.00 | 6,010.84 | 4,517.86 | 4,015.87 | 3,713.89 | 3,011.90 | 2,509.92 | | |
| ACURA | VIGOR | | 2800 C.C. AUTOMOVIL | SEDAN | AC0003 | 252,154.00 | 6,043.08 | 4,538.77 | 4,034.48 | 3,530.16 | 3,025.95 | 2,521.54 | | |
| AEOLUS | L20190 | | 150 C.C. CUATRAMOTO | | AE0001 | 25,891.00 | 517.92 | 468.04 | 414.26 | 362.47 | 310.69 | 268.91 | | |
| ALFA ROMEO | 32 | | AUTOMOVIL | | AL0098 | 110,326.00 | 2,216.80 | 1,924.04 | 1,772.48 | 1,460.62 | 1,336.26 | 1,073.80 | | |
| ALFA ROMEO | 146 | | 1700 C.C. AUTOMOVIL | | AL0001 | 168,272.00 | 4,288.44 | 3,048.60 | 2,708.32 | 2,389.81 | 2,031.28 | 1,802.72 | | |
| ALFA ROMEO | 146 TS | | 2000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0002 | 164,572.00 | 3,897.44 | 3,607.72 | 3,117.02 | 2,738.21 | 2,339.48 | 1,846.72 | | |
| ALFA ROMEO | 147 | | 1800 C.C. AUTOMOVIL | HATCH 4 P | AL0003 | 158,400.00 | 2,730.80 | 2,458.82 | 2,183.84 | 1,910.86 | 1,637.88 | 1,344.90 | | |
| ALFA ROMEO | ALFA 147 | | 1870 C.C. AUTOMOVIL | | AL0008 | 156,200.00 | 3,960.00 | 3,561.00 | 3,162.00 | 2,763.00 | 2,364.00 | 1,965.00 | | |
| ALFA ROMEO | 156 | | 2500 C.C. AUTOMOVIL | | AL0009 | 222,888.00 | 4,447.76 | 4,011.68 | 3,668.21 | 3,120.43 | 2,674.66 | 2,228.88 | | |
| ALFA ROMEO | ALFA 156 | | 3000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0006 | 166,578.00 | 3,331.52 | 2,998.37 | 2,665.22 | 2,332.06 | 1,998.91 | 1,665.76 | | |
| ALFA ROMEO | 154 | | 2800 C.C. AUTOMOVIL | | AL0005 | 214,100.00 | 4,283.80 | 3,885.42 | 3,427.04 | 2,968.60 | 2,570.28 | 2,141.00 | | |
| ALFA ROMEO | 166 | | 3000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0002 | 282,324.00 | 6,504.48 | 6,081.83 | 4,517.18 | 3,952.54 | 3,387.89 | 2,823.24 | | |
| ALFA ROMEO | 166 | | 3000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0032 | 278,933.00 | 6,578.46 | 6,020.79 | 4,402.93 | 3,905.00 | 3,347.20 | 2,789.33 | | |
| ALFA ROMEO | 97V | | 2000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0021 | 106,200.00 | 2,185.20 | 1,986.68 | 1,748.16 | 1,529.64 | 1,311.12 | 1,092.60 | | |
| ALFA ROMEO | 97V | | 3000 C.C. AUTOMOVIL | CUOPE | AL0033 | 234,407.00 | 4,800.14 | 4,221.13 | 3,725.11 | 3,283.10 | 2,814.08 | 2,345.07 | | |
| ALFA ROMEO | MILANO SILVERDA | | 2000 C.C. AUTOMOVIL | | AL0023 | 279,501.00 | 5,590.02 | 6,031.02 | 4,472.02 | 3,913.01 | 3,364.01 | 2,795.01 | | |
| ALFA ROMEO | MILANO PLATINUM | | 2500 C.C. AUTOMOVIL | | AL0024 | 142,480.00 | 2,840.20 | 2,664.28 | 2,279.36 | 1,964.44 | 1,424.60 | 1,224.60 | | |
| ALFA ROMEO | RTV | | AUTOMOVIL | | AL0024 | 222,888.00 | 4,457.76 | 4,011.68 | 3,668.21 | 3,120.43 | 2,674.66 | 2,228.88 | | |
| ALFA ROMEO | SEIS | | AUTOMOVIL | | AL0025 | 114,482.00 | 2,289.24 | 2,080.32 | 1,831.38 | 1,602.47 | 1,373.54 | 1,144.62 | | |
| ALFA ROMEO | SPIDER | | AUTOMOVIL | | AL0030 | 241,020.00 | 4,838.40 | 4,384.86 | 3,870.72 | 3,388.88 | 2,903.04 | 2,419.20 | | |
| AMC | MEDALLON | | AUTOMOVIL | | AM0004 | 116,898.00 | 2,337.96 | 2,104.16 | 1,870.37 | 1,636.57 | 1,402.78 | 1,168.98 | | |
| AMC | TALON | | AUTOMOVIL | | AM0002 | 113,182.00 | 2,203.70 | 2,037.92 | 1,810.96 | 1,684.50 | 1,368.22 | 1,131.85 | | |
| AMC | CONCORD | | AUTOMOVIL | | AM0002 | 128,602.00 | 2,273.24 | 2,315.92 | 2,058.56 | 1,801.27 | 1,543.94 | 1,286.62 | | |
| AMC | EAIGLE | | AUTOMOVIL | | AM0003 | 177,489.00 | 3,240.78 | 3,184.80 | 2,839.82 | 2,484.86 | 2,129.87 | 1,774.89 | | |
| AMC | SUMMIT | | AUTOMOVIL | | AM0008 | 120,237.00 | 2,404.74 | 2,184.27 | 1,823.79 | 1,683.32 | 1,442.84 | 1,202.37 | | |
| APRILIA | | | MOTO | | AP0001 | 151,200.00 | 3,024.00 | 2,721.60 | 2,419.20 | 2,116.80 | 1,814.40 | 1,512.00 | | |
| ARCTIC CAT | DIESEL | | 700 C.C. CUATRAMOTO | | AR0001 | 54,018.00 | 1,880.38 | 1,892.32 | 1,504.29 | 1,316.28 | 1,128.22 | 940.18 | | |
| ARCTIC CAT | DVX | | 80 C.C. CUATRAMOTO | | AR0002 | 26,844.00 | 529.28 | 478.35 | 423.42 | 370.50 | 317.57 | 264.64 | | |
| ARCTIC CAT | DVX | | 150 C.C. CUATRAMOTO | | AR0003 | 32,724.00 | 624.84 | 598.18 | 523.71 | 468.25 | 392.78 | 327.32 | | |
| ARCTIC CAT | DVX | | 200 C.C. CUATRAMOTO | | AR0004 | 39,511.00 | 738.22 | 694.40 | 609.29 | 516.75 | 442.82 | 369.11 | | |
| ARCTIC CAT | DVX | | 250 C.C. CUATRAMOTO | | AR0005 | 49,189.00 | 1,183.42 | 1,088.82 | 938.56 | 828.56 | 712.56 | 592.56 | | |
| ARCTIC CAT | DVX | | 300 C.C. CUATRAMOTO | | AR0006 | 59,875.00 | 1,458.42 | 1,362.38 | 1,197.14 | 1,032.56 | 898.57 | 754.57 | | |
| ARCTIC CAT | I ADVANTAGE TIMER | | 400 C.C. CUATRAMOTO | | AR0008 | 71,036.00 | 1,420.72 | 1,278.86 | 1,137.68 | 984.80 | 853.28 | 710.96 | | |
| ARCTIC CAT | GT | | 400 C.C. CUATRAMOTO | | AR0009 | 61,982.00 | 1,239.84 | 1,115.68 | 991.71 | 867.76 | 743.78 | 619.82 | | |
| ARCTIC CAT | LTD | | 600 C.C. CUATRAMOTO | | AR0012 | 67,044.00 | 1,741.08 | 1,666.97 | 1,392.86 | 1,218.78 | 1,044.65 | 870.54 | | |
| ARCTIC CAT | LTD | | 700 C.C. CUATRAMOTO | | AR0013 | 67,200.00 | 1,950.00 | 1,756.00 | 1,560.00 | 1,370.00 | 1,170.00 | 975.00 | | |
| ARCTIC CAT | LXT | | 500 C.C. CUATRAMOTO | | AR0014 | 66,443.00 | 1,363.88 | 1,253.92 | 1,114.28 | 975.00 | 858.22 | 696.43 | | |
| ARCTIC CAT | LXT | | 500 C.C. CUATRAMOTO | | AR0015 | 82,179.00 | 1,943.48 | 1,479.22 | 1,314.86 | 1,150.51 | 986.15 | 821.78 | | |
| ARCTIC CAT | LXT | | 700 C.C. CUATRAMOTO | | AR0016 | 103,239.00 | 1,838.48 | 1,654.72 | 1,470.86 | 1,287.01 | 1,103.15 | 919.28 | | |
| ARCTIC CAT | LXT | | 1000 C.C. CUATRAMOTO | | AR0017 | 164,444.00 | 2,089.28 | 1,880.35 | 1,671.42 | 1,462.50 | 1,253.57 | 1,044.64 | | |

Fuente: www.sat.gov.gt

Anexo 3

Formato de entrevista realizada a importadores, pagina 1

| <p>1. ¿Hace cuantos años se dedica al negocio de la importación de vehículos usados?</p> <p>1. Uno a tres años 2. Cuatro a seis años 3. Siete años o más</p> <p>2. ¿Qué vehículos por marca y línea son los más demandados? asigne un valor a las tres mejores tomando el numero 1 como la puntuación más alta en demanda hasta llegar a 3.</p> <table><thead><tr><th><u>Tipo</u></th><th><u>Marca</u></th></tr></thead><tbody><tr><td>a. Sedan</td><td>a. Toyota</td></tr><tr><td>b. Pick Up</td><td>b. Mazda</td></tr><tr><td>c. Camioneta</td><td>c. Mitsubishi</td></tr><tr><td>d. Deportivo</td><td>d. Honda</td></tr><tr><td>e. De lujo</td><td>e. Chevrolet</td></tr><tr><td></td><td>f. Ford</td></tr><tr><td></td><td>g. Bmw</td></tr><tr><td></td><td>h. Mercedes</td></tr><tr><td></td><td>i. Volkswagen</td></tr><tr><td></td><td>j. Dodge</td></tr></tbody></table> <p>3. ¿Cuál considera que es la etapa más complicada del proceso de importación desde la compra hasta la puesta a venta y porque?</p> <p>a. La compra presencial en Estados Unidos o en línea</p> <p>b. El desplazamiento de los vehículos en Estados Unidos y los trámites para sacar los vehículos de ese país</p> <p>c. Desplazarse por México dados los problemas de inseguridad de ese país y los problemas de carretera que puedan suscitarse</p> <p>d. El ingreso de los vehículos a Guatemala y la obtención de placas</p> <p>e. La puesta a punto de los vehículos y la venta</p> <p>4. ¿Cuál es el tiempo promedio desde la compra hasta la puesta a punto para un vehículo con los acabados necesarios?</p> <p>a. De 1 a 15 días</p> <p>b. De 16 a 30 días</p> <p>c. De 31 a 60 días</p> <p>d. Más de 60 días</p> | <u>Tipo</u> | <u>Marca</u> | a. Sedan | a. Toyota | b. Pick Up | b. Mazda | c. Camioneta | c. Mitsubishi | d. Deportivo | d. Honda | e. De lujo | e. Chevrolet | | f. Ford | | g. Bmw | | h. Mercedes | | i. Volkswagen | | j. Dodge |
|---|---------------|--------------|----------|-----------|------------|----------|--------------|---------------|--------------|----------|------------|--------------|--|---------|--|--------|--|-------------|--|---------------|--|----------|
| <u>Tipo</u> | <u>Marca</u> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| a. Sedan | a. Toyota | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| b. Pick Up | b. Mazda | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| c. Camioneta | c. Mitsubishi | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| d. Deportivo | d. Honda | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| e. De lujo | e. Chevrolet | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | f. Ford | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | g. Bmw | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | h. Mercedes | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | i. Volkswagen | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | j. Dodge | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Fuente: elaboración propia

Anexo 3 (Continuación)

Formato de entrevista realizada a importadores, pagina 2

5. ¿Ha tenido quejas o reclamos sobre el rendimiento o desempeño de un auto luego de hecho el trato?

a. Si b. No

Sí, porque: _____

6. ¿Trabaja como importador individual o tiene establecida una empresa?

a. Importador Individual b. Empresa Inscrita

7. ¿Cuál es vía que usa para la adquisición de vehículos para comerciar?

- a. Viaja a Estados Unidos a comprar presencialmente y a rodar los vehículos
- b. Compra OnLine y Contrata choferes con visa y experiencia en rodaje
- c. Hace recompra a importadores localmente o la frontera

8. ¿Hay alguna época del año donde baje o suba la demanda? Señale en que meses sube o baja la demanda.

| Enero | Febr. | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agos. | Sept. | Octu. | Novi. | Dicie. |
|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| | | | | | | | | | | | |

9. ¿Ha considerado dedicarse a otro tipo de negocio en sustitución de este?

a. Si b. No

Sí, porque: _____

10. ¿Cómo ve el mercado nacional en la actualidad en comparación de cuando entró al negocio?

a. Igual b. Más Rentable c. Menos rentable d. En decadencia

11. ¿Cómo le afectó a usted el reciente aumento a los impuestos en el negocio?

Fuente: elaboración propia

Anexo 4:

Formulario de solicitud de inscripción de nuevas empresas

| SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTES INDIVIDUALES Y EMPRESAS MERCANTILES ANTE EL REGISTRO MERCANTIL (Utilice esta solicitud si ya posee NIT) | | | | | | | | | |
|---|--|---|-------------------------|--|---|--|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| 1 LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN: | | | | | RM-03- | | | | |
| I. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE COMERCIANTE INDIVIDUAL (PERSONA INDIVIDUAL) | | | | | | | | | |
| 2 PRIMER APELLIDO | | 3 SEGUNDO APELLIDO | | | 4 APELLIDO DE CASADA | | | | |
| 5 PRIMER NOMBRE | | 6 SEGUNDO NOMBRE | | | 7 OTROS NOMBRES | | | | |
| 8 NACIONALIDAD | | 9 DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN <input type="checkbox"/> CÉDULA <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> DOCUMENTO PERSONAL DE IDENTIFICACIÓN (DPI) | | 9.8 NÚMERO | | 10 EDAD | | 11 ESTADO CIVIL | |
| 12 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE, AVENIDA, CALZADA, DIAGONAL, VÍA, RUTA, MANZANA, SECTOR O SIMILAR | | | 13 NÚMERO (CASA O LOTE) | | 14 APTO. OFICINA O SIMILAR | | 15 ZONA | | |
| 16 COLONIA, BARRIO, ALDEA CASERIO, CANTÓN O SIMILAR | | 17 MUNICIPIO | | 18 DEPARTAMENTO | | 19 TELÉFONO | | 20 FAX | |
| 21 CORREO ELECTRÓNICO: | | 22 ACTIVIDAD | | 23 RÉGIMEN MATRICIAL (PARA USO DEL REGISTRO MERCANTIL) | | | | | |
| 24 NOMBRE DE SU(S) EMPRESA(S) | | | | | 25 FECHA DE INICIO DE LA DÍA MES AÑO DÍA MES AÑO DÍA MES AÑO | | | | |
| II. DATOS PARA INSCRIPCIÓN DE EMPRESA MERCANTIL | | | | | | | | | |
| 26 NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO | | | | | | | | | |
| 27 NÚMERO DE INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE INDIVIDUAL, PARA USO DEL REGISTRO MERCANTIL | | | | 28 CAPITAL | | 29 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE, AVENIDA, CALZADA, DIAGONAL, VÍA, RUTA, MANZANA | | | |
| 30 NÚMERO (CASA O LOTE) | | 31 APTO. OFICINA O SIMILAR | | 32 ZONA | | 33 COLONIA, BARRIO, ALDEA CASERIO, CANTÓN O SIMILAR | | | |
| 34 MUNICIPIO | | 35 DEPARTAMENTO | | 36 TELÉFONO | | 37 FAX | | 38 CORREO ELECTRÓNICO: | |
| 39 OBJETO | | | | | | | | | |
| 40 ADMINISTRADOR O FACTOR | | | | 41 NOMBRE COMERCIAL | | 42 ACTIVIDAD ECONÓMICA | | 43 CÓDIGO | |
| 44 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES DÍA MES AÑO | | | | 45 CATEGORÍAS <input type="checkbox"/> ÚNICA <input type="checkbox"/> SUCURSAL <input type="checkbox"/> AGENCIA | | | | | |
| V. AUTORIZACIÓN DE LIBROS | | | | | | | | | |
| 72 NOMBRE DEL LIBRO (Revisar el instructivo para mayor información sobre los libros que debe incluir) | | | | | 73 NÚM. DE HOJAS | | 74 ELECTRÓNICOS | | 75 PAPEL |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| | | | | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> |
| DECLARO Y JURO QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTE FORMULARIO SON VERDADEROS Y QUE ESTOY SABIDO DE LOS DELITOS DE PERJURIO Y FALSO TESTIMONIO DE CONFORMIDAD CON LO ESTIPULADO EN LOS ARTÍCULOS 459 Y 460 DEL CÓDIGO PENAL | | | | | | | | | |
| FIRMA | | | | | | | | | |
| AUTÉNTICA DE FIRMA | | | | | | | | | |

Fuente: Registro Mercantil

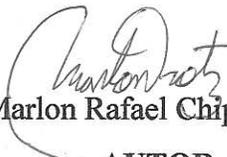
Anexo 5:

Formulario SAT 820

|  SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA DECLARACIÓN JURADA DE INTERNACION PARA INSCRIPCIÓN O REFORMAS EN EL REGISTRO FISCAL DE VEHÍCULOS | | | | | | | | | | |
|---|---|--|-------------------|-----------------|--|--|--|--|--|--|
| USAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN: DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | | SIN SERIE SAT-No.4022 1099500 | | | | | | | | |
| IDENTIFICACIÓN COMPRADOR | 02 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT): <input type="text"/> - <input type="text"/> | 03 CÉDULA DE VECINDAD O PASAPORTE NO. <input type="text"/> - <input type="text"/> EXTENDIDA EN: _____ | | | | | | | | |
| | 04 NOMBRES Y APELLIDOS/RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL: _____ | | | | | | | | | |
| | 05 NÚMERO O NOMBRE DE LA CALLE O AVENIDA: _____ | 06 NÚMERO (casa): _____ | | | | | | | | |
| | 07 APTO. O SIMILAR: _____ | 08 ZONA: _____ | | | | | | | | |
| | 09 COLONIA O BARRIO: _____ | 10 MUNICIPIO: _____ | | | | | | | | |
| 11 DEPARTAMENTO: _____ | 12 TELÉFONO: _____ | 13 FAX: _____ | | | | | | | | |
| | 14 APOD. POSTAL: _____ | 15 CORREO ELECTRÓNICO: _____ | | | | | | | | |
| 16. NÚMERO DE MATRÍCULA DE CIRCULACIÓN | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>PLACA ACTUAL</th> <th>PLACA ANTERIOR</th> <th>NO. DE CALCOMANÍA</th> <th>VALOR IMPONIBLE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> | PLACA ACTUAL | PLACA ANTERIOR | NO. DE CALCOMANÍA | VALOR IMPONIBLE | | | | | | |
| PLACA ACTUAL | PLACA ANTERIOR | NO. DE CALCOMANÍA | VALOR IMPONIBLE | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| 17. DATOS DEL VEHÍCULO | | | | | | | | | | |
| IDENTIFICACIÓN VEHÍCULO | NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN VEHICULAR -VIN- _____ | NÚMERO DE PUERTAS _____ | | | | | | | | |
| | NÚMERO DE CÓDIGO _____ | NÚMERO DE ASIENTOS _____ | | | | | | | | |
| | TIPO _____ | NÚMERO DE CHASIS _____ | | | | | | | | |
| | MARCA _____ | NÚMERO DE MOTOR _____ | | | | | | | | |
| | MODELO _____ | TONELAJE _____ | | | | | | | | |
| | LÍNEA O ESTILO _____ | EJES _____ | | | | | | | | |
| | SERIE _____ | NÚMERO DE CILINDROS _____ | | | | | | | | |
| | COLOR _____ | CENTÍMETROS CÚBICOS _____ | | | | | | | | |
| | USO _____ | COMBUSTIBLE _____ | | | | | | | | |
| | 18. TRÁMITE: INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO PRIMERAS PLACAS PÓLIZA No. _____ FRANQUICIA No. _____ DE FECHA _____ | | | | | | | | | |
| 19. TRÁMITE: TRASPASO NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DEL VENDEDOR _____ NIT <input type="text"/> - <input type="text"/> NOMBRE DEL NOTARIO _____, COLEGIADO No. <input type="text"/> y NIT <input type="text"/> - <input type="text"/> DOCUMENTO LEGAL No. _____ DE FECHA: DÍA <input type="text"/> <input type="text"/> MES <input type="text"/> <input type="text"/> AÑO <input type="text"/> <input type="text"/> | | | | | | | | | | |
| 20. TRÁMITE: CAMBIO O RECTIFICACIONES a. USO _____ ; b. COLOR _____ ; c. No. ASIENTOS _____ ; d. No. MOTOR _____ ; e. RECTIFICACIÓN No. CHASIS _____ ; f. OTRO (Especifique) _____ | | | | | | | | | | |
| 21. TRÁMITE: REPOSICIONES a. PLACAS _____ ; b. CALCOMANÍA _____ ; c. TARJETA DE CIRCULACIÓN _____ | | | | | | | | | | |
| DECLARO Y JURO QUE SON CIERTOS Y EXACTOS LOS DATOS ANTES CONSIGNADOS | | | | | | | | | | |
| FIRMA: _____ NOMBRE: _____ | NIT DE QUIEN FIRMA SI NO ES EL TITULAR: <input type="text"/> - <input type="text"/> CALIDAD EN QUE SE ACTÚA: REP. LEGAL <input type="checkbox"/> APODERADO <input type="checkbox"/> | SELLO DE RECEPCIÓN SAT: _____ | | | | | | | | |
| CONTRASEÑA PARA CONTROL DE EXPEDIENTE | | SAT-No.4022 1099500 | | | | | | | | |
| NOMBRE O RAZÓN SOCIAL _____ PLACA No. _____ POLIZA DE IMPORTACIÓN No. _____ FRANQUICIA No. _____ | | | | | | | | | | |
| TRÁMITE 4. NUEVA PLACA _____ 5. TRASPASO _____ 6. CAMBIOS O RECTIFICACIONES _____ 7. REPOSICIÓN DE: a. PLACAS _____ b. CALCOMANÍA _____ c. TARJETA _____ | | | | | | | | | | |

DISTRIBUCIÓN GRATUITA

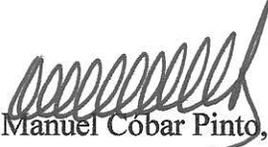
VER INSTRUCCIONES AL DORSO



Marlon Rafael Chipix Notz
AUTOR



Vivian Matta de Garcia Ph.D.
DIRECTORA



Oscar Manuel Cobar Pinto, Ph.D.
DECANO