

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Administración de Empresas



**“Reducción de costos de Química La Grande en el proceso de
ventas a empresas exentas de IVA”**

(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Juan Humberto Miranda Miranda

Guatemala, julio 2014

**“Reducción de costos de Química La Grande en el proceso de
ventas a empresas exentas de IVA”**

(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Juan Humberto Miranda Miranda

Lic. José Francisco Prado Chávez (**Asesor**)

Dr. Luis Roberto García Leiva (**Revisor**)

Guatemala, julio 2014

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González
Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar
Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretario General

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M. A. César Augusto Custodio Cobar
Decano

M. A. Ronaldo Antonio Girón
Vice Decano

M. Sc. Ana Rosa Arroyo de Ochoa
Coordinadora

**Terna examinadora que practico el examen general
de la Práctica Empresarial Dirigida**

M. Sc. Elio Nuñez
Examinador (a)

Licda. Elvia Marisol Arroyo Carrillo
Examinador (a)

M. Sc. Berta Beatriz Aldana Archila
Examinador (a)

Lic. José Francisco Prado Chávez
Asesor (a)

Dr. Luis Roberto García Leiva
Revisor (a)



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:C.C.E.E.0030-2014-ACA-

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
GUATEMALA, 26 JUNIO DEL 2014**

De acuerdo al dictamen rendido por licenciado José Francisco Prado Chávez, tutor y doctor Luis Roberto García Leiva, revisor de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto –PED- titulada “REDUCCIÓN DE COSTOS DE QUÍMICA LA GRANDE EN EL PROCESO DE VENTAS A EMPRESAS EXENTAS DE IVA”. Presentada por el estudiante Juan Humberto Miranda Miranda, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No. 01040 de fecha 07 de junio del 2,014; AUTORIZA LA IMPRESIÓN, previo a conferirle el título de Administrador de Empresas, en el grado académico de Licenciado.



Lic. César Augusto Custodio Cobar
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

Guatemala, 26 de Abril del año 2,014

Licenciado
César Custodio
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas
Ciudad


Licenciado Custodio

He procedido a revisar el trabajo de Tesis del Plan ACA, Licenciatura en Administración de Empresas, Practica Empresarial Dirigida –PED- titulado: **Reducción de costos de Química La Grande en el proceso de ventas a empresas exentas de IVA**”, elaborado por el estudiante: **Juan Humberto Miranda Miranda.**

En mi calidad de Asesor de dicho trabajo, me permito informarle que el mismo se realizó conforme a los reglamentos internos de esta Universidad y que, en mi opinión cumple con los requerimientos académicos establecidos por la Universidad Panamericana, por tal razón, apruebo el trabajo con una nota final de: Noventa y Cinco (95) puntos, y emito sobre el mismo: **DICTAMEN FAVORABLE.**

Sin otro particular por el momento, aprovecho la oportunidad para suscribirme.

Atentamente,



Lic. J. Francisco Prado Ch.
Colegiado No. 273

Guatemala, 19 de mayo de 2014.

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad

Estimadores señores:

En relación al trabajo de revisión del informe final de la Práctica Empresarial Dirigida del tema: **Reducción de costos de Química La Grande en el proceso de ventas a empresas exentas de IVA** elaborado por el estudiante **Juan Humberto Miranda Miranda** de la Licenciatura en Administración de Empresas- Plan ACA-, he procedido a la revisión del mismo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el mismo cumple con los requisitos, por lo tanto doy el dictamen de **Aprobado** al tema desarrollado en dicho trabajo de investigación.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.

Atentamente,


~~Dr. Luis Roberto García Leiva~~
Revisor



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduria ante todo, adquiere sabiduria"

REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 920.2014

El infrascrito Secretario General EMBA. Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que el estudiante **Juan Humberto Miranda Miranda** con número de carné 201306871, aprobó con **92 puntos** el Examen Técnico Profesional, del Programa de Actualización y Cierre Académico -ACA- de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día siete de junio del año dos mil catorce.

Para los usos que el interesado estime convenientes se extiende la presente en hoja membretada a los dos días del mes de julio del año dos mil catorce.

Atentamente,


M.Sc. Vicky Sicajol
Directora
Registro y Control Académico




Vo.Bo. EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretaría General



Laura B.
cc. Archivo.

Dedicatoria

A Dios: Dador de vida, que iluminó mi mente y me permite lograr una de mis metas deseadas.

A mis Madre: Por sus sabios consejos para ir en busca de mi superación académica.

A mis Hermanos: Que me brindaron su apoyo incondicional en los momentos cuando más lo necesitaba.

A la Universidad: Por sus sabias enseñanzas y permitirme concluir mi carrera profesional.

A mis amigos: Por su amistad sincera y apoyo mutuo para el logro de ésta meta.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	1
1. Antecedentes	1
1.1 Reseña histórica de la empresa	1
1.2 Estudios previos	2
1.3 Situación Actual	2
1.4 Misión	3
1.5 Visión	3
1.6 Principios	3
1.7 Valores	3
1.8 Políticas de calidad	4
Capítulo 2	9
2.1 Marco Teórico	9
Marco Legal	9
Leyes de observancia general	10
Leyes de carácter específico	11
Procedimientos	12
Controles administrativos	13
Costos Financieros	13
Control Financiero	14
Incentivos	14
Capitalización	15
Capital	15
Capital de Trabajo	15
Recursos Económicos	15
Capítulo 3	17
3.1 Planteamiento del problema	17
3.2 Objetivos de la investigación	17

3.2.1 Objetivo general	17
3.2.2 Objetivos específicos	17
3.3 Alcances y límites de la investigación	18
3.4 Metodología Aplicada a la Práctica	18
3.4.1 Sujetos	18
3.4.2 Instrumentos	19
3.4.3 Procedimiento	19
Capítulo 4	21
4.1 Presentación de resultados	21
4.1.1 Resultados Entrevista	21
4.1.2 Resultados Encuestas	27
Capítulo 5	32
5.1 Análisis e interpretación de resultados	32
Conclusiones	35
Propuesta de Mejora	36
Presentación	38
Justificación	39
Objetivos	39
Objetivo general	39
Objetivos específicos	39
Desarrollo de la propuesta	40
Beneficios y obligaciones del Decreto 29-89	40
Procedimiento para calificar a la empresa	41
Análisis de la situación financiera actual	42
Resultados esperados	43
Beneficios a obtener con la aplicación del Decreto 29-89	43
Estado de resultados proyectado 2014 - 2015	44
Beneficio proyectado de IVA en importaciones y compras locales de materias primas	46
Garantías y Obligaciones de las empresas calificadas al Decreto 29-89	47
Presupuesto de implementación	48
Seguimiento	49
Referencias bibliográficas	50
Anexos	52

Índice de ilustraciones

No. 1 Figura No. 1 Estructura organizacional	5
No. 2 Tabla No. 1 FODA	7
No. 3 Gráfica No. 1 Pago de IVA Importaciones por la empresa anualmente	21
No. 4 Gráfica No. 2 Rubros que afectan a la empresa por ventas exentas de IVA	22
No. 5 Gráfica No. 3 Conocimiento general sobre Decreto 29-89	22
No. 6 Gráfica No. 4 Beneficios de la empresa al ser calificada bajo el decreto 29-89	23
No. 7 Gráfica No. 5 Conocimientos sobre las obligaciones de empresas calificadas	23
No. 8 Gráfica No. 6 Instituciones que califican a empresas en régimen de maquilas	24
No. 9 Gráfica No. 7 Comportamiento de las ventas al ser calificada la empresa	24
No. 10 Grafica No. 8 Conocimientos sobre los trámites para inscribir a la empresa	25
No. 11 Gráfica No. 9 Porcentaje de clientes a quienes se les vende sin IVA	25
No. 12 Gráfica No. 10 Capitalización actual de la empresa	26
No. 13 Gráfica No. 11 Capacitaría la empresa al personal al ser calificada	26
No. 14 Gráfica No. 12 Crédito fiscal acumulado a la fecha por la empresa	27
No. 15 Gráfica No. 13 Interés que paga la empresa por financiamientos	28
No. 16 Gráfica No. 14 Porcentaje de ventas actuales que son exportaciones	28
No. 17 Gráfica No. 15 Registros de la empresa para controlar las ventas exentas	29
No. 18 Gráfica No. 16 Reducción de costos al calificar a la empresa	29
No. 19 Gráfica No. 17 Margen de utilidad que tiene la empresa actualmente	30
No. 20 Gráfica No. 18 Porcentaje de compras que son importaciones	30
No. 21 Gráfica No. 19 Endeudamiento actual de la empresa	31
No. 22 Gráfica No. 20 La empresa se endeuda por sus ventas que son sin IVA	31
No. 23 Gráfica No. 21 Estado de resultados actual	44
No. 24 Gráfica No. 22 Proyección de resultados	46
No. 25 Gráfica No. 23 Exoneración de IVA en compras	47
No. 26 Gráfica No. 24 Presupuesto	49

Resumen

Para realizar el presente trabajo de investigación de la práctica empresarial dirigida, se seleccionó el tema reducción de costos en el proceso de ventas a empresas exentas de IVA, mismas que proporcionan los resultados que sirvieron para recomendar propuesta que ayude a la empresa, se utilizó como nombre de la empresa Química La Grande, S.A. éste es ficticio por razones de confidencialidad y profesionalismo.

La información, a la cual se tuvo acceso, proporcionó resultados valiosos para analizar el desempeño de dicha organización el año 2013, monitorear las actividades presentes y de esta manera poder pronosticar su desempeño en el futuro.

La metodología que se utilizó se basó en información de fuentes primarias, por medio de cuestionarios los cuales fueron aplicados a las personas encargadas de la administración de la empresa así como al departamento de contabilidad.

Se evaluaron los aspectos importantes que participan en la operación comercial y de esta manera se determinaron los puntos débiles los cuales necesitan de acciones correctivas, así mismo se tomó en cuenta los puntos donde se tiene mayor área de oportunidad para ser utilizados y de esta manera optimizarlos.

Las conclusiones se derivaron del análisis de cada uno de los objetivos planteados, comparados con los resultados que se obtuvieron y examinaron en el trabajo de campo, así como información proporcionada por los gerentes.

La propuesta de mejora pretende proporcionar la información necesaria para que la empresa sea calificada al régimen 29-89, esta es la mejor alternativa para que la organización pueda aprovechar los beneficios fiscales y ser competitiva en la industria textil; se dio a conocer también los beneficios y obligaciones al momento de que se califique. Se hizo el presupuesto monetario de la propuesta y se dan a conocer los resultados esperados.

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo determinar la situación actual de la organización en cuanto a las ventas a empresas exentas de IVA durante los últimos años, así como la problemática que atraviesa actualmente. De esta cuenta, se describe la empresa evaluada e información relacionada con su actividad productiva.

En el capítulo 1, se abarcó el análisis de los antecedentes, situación actual de la empresa, estructura organizacional, terminología conceptual incluida en el marco teórico, el planteamiento del problema, objetivo de la investigación, alcance y limitaciones.

Se presenta la metodología que se aplicó en la investigación y los instrumentos usados para medir las variables y recopilación de información.

Los resultados obtenidos se dan a conocer mediante resúmenes tabulados y graficados que permiten la interpretación de lo recopilado.

Como parte de la investigación se analizan e interpretan los resultados que se obtuvieron en el trabajo de campo.

Se dan a conocer las conclusiones de la investigación que se lograron determinar una vez analizados los resultados.

Finalmente se presenta el desarrollo de la propuesta de mejora con lo cual se le da solución al problema de la empresa.

Capítulo 1

1. Antecedentes

1.1 Reseña histórica de la empresa

La empresa química La Grande, S.A. fue constituida el 28 de noviembre del año 1987, como una sociedad anónima, se encuentra ubicada desde sus inicios en la 9ª. Avenida 14-50 zona 1, municipio de Guatemala, departamento de Guatemala, en sus instalaciones funcionan la planta de producción en la cual se lleva todo el proceso productivo de los diferentes productos auxiliares para ser utilizados en la industria textil, así mismo funciona el área administrativa y sala de ventas, ésta misma dirección está registrada como domicilio fiscal. Cuenta con bodegas suficientes para almacenar las materias primas. Su objeto principal según patente de comercio extendido por el Registro Mercantil es dedicarse a la fabricación, importación, distribución y venta de productos químicos; la importación y exportación de materias primas y productos elaborados y semielaborados; así como la prestación de asesoría técnica general en la industria textil.

La empresa nace por un grupo de cuatro accionistas, al percibir el crecimiento de las industrias textiles y su demanda insatisfecha de insumos químicos, lo cual generó la idea de constituir una empresa con el propósito de poder brindar productos de buena calidad a las empresas que se dedican a la elaboración de prendas de vestir tanto en el mercado nacional como en el extranjero

La estrategia de negocio de la empresa se enfoca en dos áreas: manufactura (división químicos), distribución (división comercial)

Para ello, la compañía posee maquinaria y transporte orientadas a la comercialización y distribución de los productos con la finalidad de satisfacer a los clientes.

1.2 Estudios previos

“Análisis financiero de la incidencia en los flujos de fondos, en una empresa maquiladora, por la aplicación de la ley de fomento a la actividad exportadora y de maquila”; Informe Final de Tesis para la obtención del grado de Maestro en Ciencias, con base en el “Normativo de Tesis para optar al Grado de Maestro en Ciencias” Aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, en el punto séptimo inciso 7.2 del Acta 5-2005 de la sesión celebrada el veintidós de febrero del 2005. Universidad de San Carlos de Guatemala.

Tesis sobre “Calificación de una industria textil conforme al decreto 29-89 ley de fomento de exportación y maquila, su reglamentación, reformas y vigencia“(Agosto 2007 Universidad de San Carlos de Guatemala)

Evaluar el proceso requerido para la calificación de una industria textil, al amparo de la Ley de Fomento y desarrollo de la actividad Exportadora y Maquila -Decreto 29-89 del Congreso de la República; acelerando los trámites ante el departamento de política industrial del Ministerio de Economía para la respectiva aprobación.

Evaluación económica social del decreto 29-89 del Congreso de la República “Ley de Fomento y Desarrollo de Actividad Exportadora y de Maquila”, sector vestuario y textiles, el cual tiene como finalidad determinar el impacto que este ha tenido en la economía Guatemalteca (Noviembre del 2005, Universidad de San Carlos de Guatemala).

1.3 Situación Actual

Actualmente Química La Grande, se dedica a la fabricación de toda clase de productos auxiliares que se comercializan a las maquilas que operan en Guatemala y Centroamérica. Es representante de empresas transnacionales reconocidas en México, Israel, Dinamarca y Suiza, se amplió una nueva línea de productos la cual consiste en ser representantes exclusivos para Guatemala y Centroamérica de colorantes para uso textil con lo cual se está ampliando aún más el portafolio de productos.

1.4 Misión

Somos una empresa que facilitamos soluciones integrales en la adquisición de productos de alta calidad para la industria textil, con el objetivo de ser el principal socio estratégico de cada uno de nuestros clientes.

1.5 Visión

Lograr en cinco años ser la empresa líder en Centroamérica en la comercialización de materias primas y colorantes de alta calidad para la industria textil, innovando productos y servicios que contribuyan al continuo desarrollo de la organización con proyección a nuevos mercados.

1.6 Principios

- **Respeto:** Refleja el amor y la pasión que entregan cada uno de los integrantes de la empresa, para con los clientes, proveedores y entre la misma organización interna. Es lo que esperamos, recibimos y brindamos a los demás.
- **Compromiso:** Logrando a través de los beneficios que conlleva desempeñarse de la mejor manera por medio de las labores y tareas asignadas en la empresa, permite cumplir los objetivos y generar resultados.
- **Orientación al Cliente:** Es la cultura organizacional de la empresa y su valor más importante, la plena satisfacción de los gustos de los clientes, siempre enfocados en su necesidades y en la preferencia de éstos por la empresa.
- **Trabajo en equipo:** Es necesario para brindar la mejor calidad en los servicios y en la atención para con los clientes, todas las personas desarrollan sus labores como eslabones de una cadena para lograr un objetivo común.

1.7 Valores

Equipo, confianza, calidad, efectividad, honestidad, pasión, ética, responsabilidad.

1.8 Políticas de calidad

La política de calidad está basada en satisfacer las necesidades de nuestros clientes cumpliendo con calidad, cantidad y tiempo. El sistema de Gestión de Calidad cumple los lineamientos del Reglamento Técnico Centroamericano, de acuerdo con los estándares de calidad más altos, para esto:

- Garantizamos la calidad de nuestras materias primas y productos.
- Respaldamos y auditamos la calidad de los productos de nuestros proveedores
- Nos basamos en la mejora continua de nuestro sistema de Gestión de Calidad
- Trabajamos bajo los valores de la empresa
- Contamos con personal comprometido, capacitado y motivado

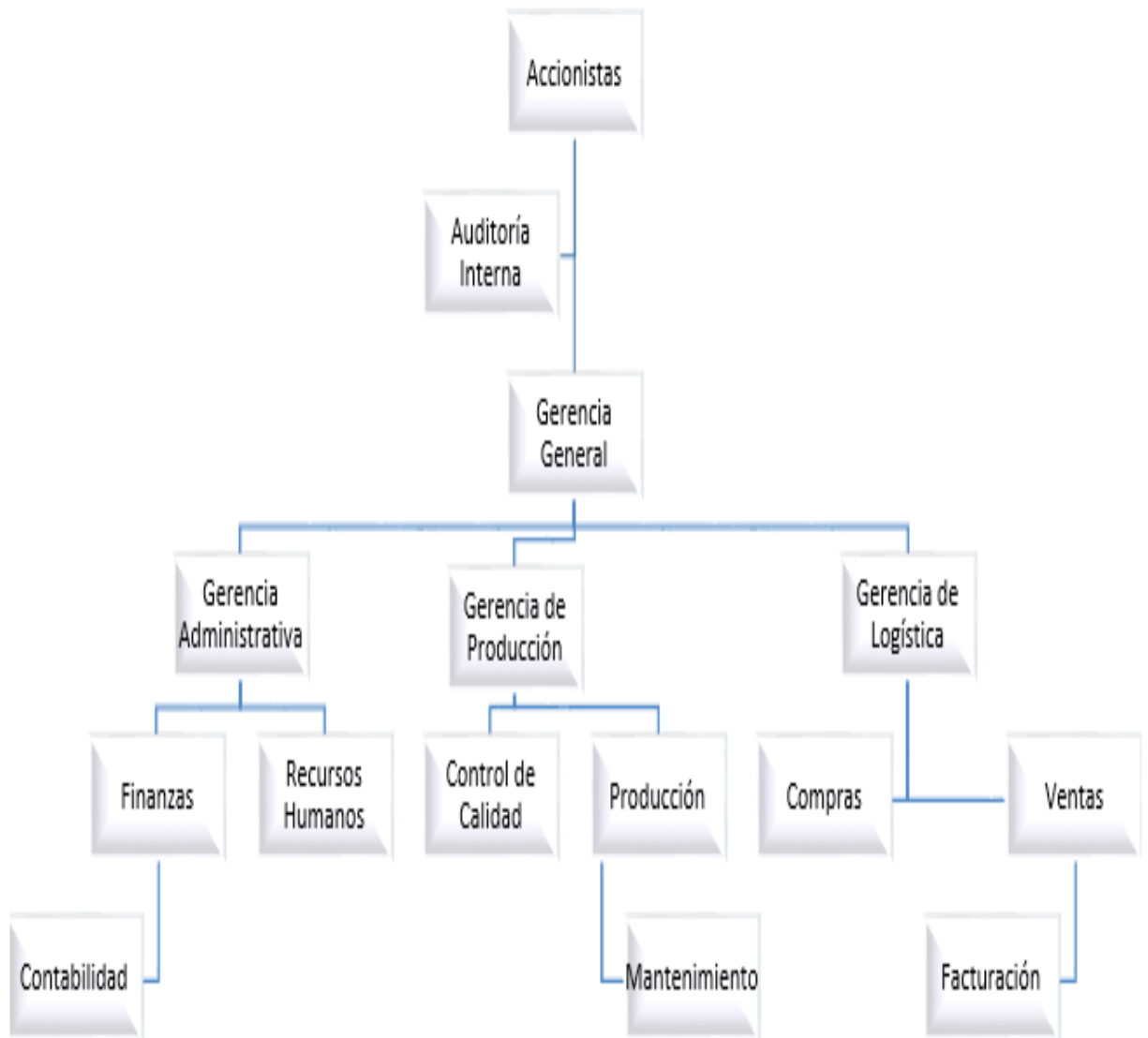
La estructura organizacional, ilustración No. 1, está encabezada por los accionistas, en el nivel más alto, los cuales tienen las funciones de un consejo de administración, en el nivel siguiente se encuentra la gerencia general, la cual es la encargada de dirigir las operaciones de la organización, entre el nivel de los accionistas y la gerencia general está la auditoría interna, la cual es la encargada de transmitir la información directamente a los accionistas, seguidamente en línea directa de mando están las Gerencias de Administración, Producción y Logística.

En la Gerencia administrativa encontramos el departamento de finanzas y al analizar la contabilidad, se ha logrado establecer que las ventas exentas de IVA están teniendo un fuerte impacto negativo en las utilidades de la empresa.

A continuación se presenta la estructura organizacional de la empresa.

Ilustración No. 1

Figura 1: Estructura Organizacional por Departamentos, Química La Grande, S.A



Fuente: Química La Grande, agosto 2013

Actualmente la empresa importa materias primas para la fabricación de productos terminados, que son utilizados en la industria textil, cuando se realiza la importación se liquida el IVA de importación así como los derechos arancelarios de importación para la elaboración del producto terminado se mezclan una serie de productos importados, al momento de realizar la venta al cliente, la empresa factura los productos sin IVA esto debido a que el 90% de los clientes están inscritos al Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad de Exportación y Maquila.

En el proceso de ventas a empresas exentas del Impuesto al Valor Agregado, se encuentran diferentes aspectos que representan un impacto financiero para la compañía, entre otros, para poder tener todo el panorama se presenta a continuación un análisis FODA de este proceso.

Ilustración No. 2

Tabla 1: Análisis FODA - Química La Grande

	Positivas	Negativas
Factores Externos no controlables	Oportunidades (+)	Amenazas (-)
	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de nuevos mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia calificada bajo Decreto 29-89
	<ul style="list-style-type: none"> • Competitividad con los precios de venta 	<ul style="list-style-type: none"> • Pérdida de clientes por no poder competir con los precios
	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en las exportaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de reglas del gobierno
	<ul style="list-style-type: none"> • Suspensión temporal de pago de IVA 	<ul style="list-style-type: none"> • Productos similares
	<ul style="list-style-type: none"> • Exoneración total de ISR proveniente de rentas de exportaciones 	
Factores Internos controlables	Fortalezas (+)	Debilidades (-)
	<ul style="list-style-type: none"> • Productos de alta calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Precios de venta más altos que los de la competencia
	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia por más de 20 años en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado sensible al precio de los productos
	<ul style="list-style-type: none"> • Alto conocimiento del mercado nacional y centroamericano 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento de misión y visión por parte del personal.
	<ul style="list-style-type: none"> • Distribuidores reconocidos de marcas posicionadas en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas a empresas exentas de IVA
	<ul style="list-style-type: none"> • Sólidos conocimientos de los productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de gestión de análisis en el área financiera.

Fuente: Elaboración propia, agosto 2013

A continuación se describe los aspectos más importantes del análisis FODA.

Fortalezas

La empresa comercializa productos de alta calidad, debido a que el mercado exige insumos competitivos, cuenta con más de 20 años en el mercado es por ello que cuenta con alto conocimiento del mismo tanto nacional como centroamericano, así mismo distribuye productos de casas reconocidas y posicionadas en el mercado, lo cual le da sólidos conocimientos de los productos.

Debilidades

La empresa tiene precios de venta altos de sus productos debido a que no puede competir por los altos pagos de impuestos de las importaciones. El mercado textil en Guatemala es sensible a los precios es por ello que es necesario contar con incentivos fiscales, para poder ser competitivos.

Oportunidad

La empresa tiene oportunidades en cuanto a la expansión de nuevos mercados, tanto localmente como un aumento significativo en las exportaciones ya que al estar en un régimen de suspensión de Impuesto al Valor agregado e ISR lograra cumplir sus objetivos.

Amenazas

Falta de reglas del Gobierno de Guatemala, debido a la incertidumbre sobre mantener los incentivos fiscales o imponer nuevas cargas tributarias a las empresas de maquila. La competencia es otro factor relevante ya que existen varias empresas que se dedican a la venta de productos similares que ya gozan de incentivos fiscales y por ende pueden venderlos a precios menores.

Al analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del problema actual se facilita el análisis inicial de esta investigación, prioriza el enfoque que se debe abordar en el marco teórico que se presenta a continuación.

Capítulo 2

2.1 Marco Teórico

Para conocer los conceptos básicos necesarios en el desarrollo del presente proyecto es necesario aclararlos proporcionando una idea más clara acerca del tema.

En una primera parte se describen la normativa legal que rige la actividad de la industria maquiladora básicamente acogido a los decretos 29-89 “Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila” y 38-04 reformas al mismo.

La segunda parte está enfocada a evaluar los procedimientos que son necesarios para el desarrollo del proyecto y determinar los costos financieros, que serán invertidos en el mismo.

Seguidamente se desarrollará los conceptos sobre controles administrativos y específicos que son necesarios implementar dentro de la empresa, indispensables para el buen funcionamiento y desarrollo económico de la misma.

Posteriormente se realizará un análisis de conceptos relacionados con la capitalización necesaria para ejecutar el proyecto.

Marco Legal

Toda persona individual o jurídica para iniciar operaciones, debe sujetarse a las leyes vigentes que se relacionan con la actividad industrial, comercial o de servicios, sean éstas de capital extranjero o capital nacional.

Toda empresa que se constituye con fines de lucro, está sujeta a la legislación de tipo fiscal, laboral, municipal, ambiental y otras que se relacionan con la actividad mercantil a que se dedique.

Así mismo pueden acogerse a los beneficios e incentivos que las leyes de cada materia otorgan, siempre y cuando cumplan con los requisitos que las mismas establecen.

Por lo general, las empresas que se dedican a la industria de textil en nuestro país y que se califican mediante el Decreto número 29-89, del Congreso de la República, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, se constituyen en forma de personas jurídicas, por lo que deben sujetarse a las disposiciones del Código de Comercio; sin embargo, esto no quiere decir que una persona individual no pueda ejercer dicha actividad industrial.

Como el presente proyecto, tiene por objeto el análisis y calificación de la Empresa Química la Grande como maquiladora en el Régimen de Admisión Temporal del Decreto número 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, a continuación, se mencionan las principales leyes, que conforman el marco legal para dichas empresas.

Leyes de observancia general

El marco legal de toda empresa individual o jurídica se centraliza en el Código de Comercio, decreto número 2-70 emitido por el Congreso de la República en el se establecen los procedimientos según la actividad a desarrollar y la forma de constitución deseada para obtener la autorización del Registro Mercantil para ejercer el comercio y lo relativo a las obligaciones que todo comerciante debe cumplir.

Adicional a ello deben estar sujetas a los acuerdos y resoluciones procedentes del Ministerio de Economía, pues es a través de este ministerio que se obtiene la calificación como maquiladora.

El Decreto número 1441 del Congreso de la República de Guatemala, Código de Trabajo, vigente desde el 16 de agosto de 1961. En el cual se establecen todas las normas que regulan las relaciones entre patronos y trabajadores. En el caso de las empresas calificadas como maquiladoras que se instalen en Guatemala, deben observar dichas normas, debido que para su funcionamiento es necesario contratar los servicios de trabajadores que ejecuten el trabajo de la maquila.

La Ley Orgánica del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social I.G.S.S., Decreto número 295 del Congreso de la República y Acuerdo 1123 emitido recientemente. El cual establece la

obligación de todo patrono de inscribir a sus empleados a dicha institución, para que los mismos tengan el derecho a obtener los servicios médicos que presta el IGSS.

El Decreto número 6-91 del Congreso de la República, Código Tributario, el cual establece principalmente, la obligación de inscribirse ante la Administración Tributaria, así como también las sanciones aplicables a todo contribuyente por el incumplimiento de las obligaciones establecidas en las leyes tributarias.

Leyes de carácter específico

El Decreto número 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, del Congreso de la República de Guatemala. Dicha ley establece las normas que debe observar toda empresa que se califique como maquiladora.

En vigencia desde julio 1989, en esta ley se crean cuatro regímenes aduaneros especiales para calificar la actividad exportadora y la misma tiene por objeto promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional la producción de mercancías para exportación o reexportación por personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país, para un contratante domiciliado en el extranjero, al cual la empresa domiciliada en Guatemala le suministrara producto de acuerdo a las condiciones convenidas; así como regula la actividad exportadora y de maquila de las empresas dentro del marco de los regímenes de perfeccionamiento activo o de exportación de componente agregado nacional total

El Acuerdo Gubernativo número 533-89 Reglamento de la Ley de Desarrollo y Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila.

El Código Aduanero Centroamericano, CAUCA y el Reglamento del Código Aduanero Uniforme Centroamericano, RECAUCA. Que debe observarse cuando se realicen importaciones y exportaciones.

El Decreto número 26-92, y sus reformas Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto Sobre la Renta. Que establece todo lo relacionado con el cumplimiento del Impuesto sobre la Renta. Una empresa maquiladora, al obtener la calificación del Ministerio de Economía, queda exenta del pago de dicho impuesto por un plazo de 10 años,

contados a partir del período inmediato siguiente al de la obtención de la calificación, sin embargo tiene la obligación de cumplir con los deberes formales establecidos en dicha ley.

El Decreto número 27-92 y sus reformas Decreto 04-2012 del Congreso de la República de Guatemala, Ley del Impuesto al Valor Agregado. Que contiene las normas relacionadas con el cumplimiento del Impuesto al Valor Agregado. Para el caso de una empresa calificada como maquiladora por el Ministerio de Economía, si únicamente realiza exportaciones fuera del área centroamericana, está exenta del pago de dicho impuesto.

Procedimientos

José Luis Kramis Joublane define al procedimiento como el lazo de unión entre todos los elementos de un sistema, ya que indica el momento y la forma en que cada uno debe participar. Íntimamente relacionado con el procedimiento esta el método, o sea el detalle de cada uno de los pasos del procedimiento.

Los interesados que quieran solicitar calificación al Decreto 29-89, deberán presentar solicitud a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, acompañando un informe técnico económico, firmado por el Representante legal o propietario de la empresa, que cumpla con los requisitos e información indicados en los instructivos que proporcione dicha dependencia.

Estos procedimientos están normados en los siguientes artículos en el Decreto 29-89.

Artículo 21. Presentada la solicitud de calificación, la Dirección de Política Industrial dictaminará dentro de un plazo no mayor de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de presentación de la misma.

Artículo 22. El Ministerio de Economía, con base en el dictamen, resolverá sobre la procedencia o improcedencia de la calificación solicitada, dentro de un plazo no mayor de quince (15) días contados a partir de la fecha del dictamen.

Artículo 23. Las empresas calificadas de conformidad con esta Ley, podrán solicitar la modificación de la resolución respectiva, fundamentando su solicitud con los motivos que la

justifiquen. El trámite y el plazo para resolver, serán los indicados en los Artículos 21 y 22 de esta Ley.

Artículo 24. Después de presentada la solicitud de calificación en los Regímenes de Admisión Temporal, de Devolución de Derechos o de Componente Agregado Nacional Total y antes que se emita la resolución respectiva, podrá permitirse el ingreso de mercancías requeridas, siempre que se garantice el monto de los derechos arancelarios, impuesto a la importación e Impuesto al Valor Agregado -IVA- a través de fianza o pago efectivo en depósito.

Artículo 25. Si la Dirección de Política Industrial solicitara alguna información adicional respecto a una solicitud planteada y no obtuviere respuesta o si se dejare de gestionar en él trámite de la solicitud por el plazo de sesenta (60) días se tendrá por abandonada la misma y se mandará que se archiven las actuaciones.

Artículo 26. El interesado podrá solicitar la cancelación de los beneficios otorgados en la resolución de calificación respectiva a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, quien notificará inmediatamente sobre la misma a la Dirección General de Aduanas.

Controles administrativos

Charles T. Horngren, Gary L. Sundem, John A. Elliott Definen los controles administrativos como métodos y procedimientos que facilitan la planeación de la administración y el control de las operaciones. Puede hacer referencia a todo mecanismo o medio utilizado para minimizar la presencia de riesgos en el desarrollo de un proceso o actividad.

Costos Financieros

Según Lawrence J. Gitman La cantidad de apalancamiento (activos o fondos de costo fijo) que emplea una empresa afecta su riesgo, rendimiento y valor accionario. En general un apalancamiento alto eleva el riesgo y el rendimiento y un apalancamiento bajo los reduce. El apalancamiento operativo se refiere al nivel de costos operativos fijos, el apalancamiento

financiero se enfoca en los costos financieros fijos, particularmente en el interés de la deuda y en todos los dividendos de acciones preferentes página 452

Control Financiero

El Control Financiero es la fase posterior a la implantación de los planes financieros; el control trata el proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere, para garantizar la adherencia a los planes y la oportuna modificación de los mismos, debido a cambios imprevistos.

Para proveer un mejor control en las empresas calificadas bajo el amparo 29-89 dicha ley norma en los siguientes artículos los controles legales respectivos que deberán ser tomados en cuenta en la implementación del proyecto.

Artículo 37. La Dirección General de Aduanas tendrá a su cargo el control de las garantías y de los depósitos que constituyan las empresas, a las que se les califique como exportadoras o maquiladoras dentro de los Regímenes de Admisión Temporal, de Devolución de Derechos, así como de los comprobantes que se expidan a favor de las empresas cuya actividad exportadora esté acogida al Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria.

Artículo 38. La Dirección General de Aduanas, tendrá a su cargo el manejo de una cuenta corriente sobre la cantidad de mercancías ingresadas al territorio aduanero nacional, al amparo de los Regímenes de Admisión Temporal o de Devolución de Derechos, así como de la cantidad de las mismas que fueron utilizadas para la elaboración o ensamble de los productos exportados o reexportados.

Incentivos

El incentivo está representado por la motivación que se destina a un ciudadano u organización, con la intención de que éstos impulsen el crecimiento de la productividad y el mejoramiento del rendimiento, hasta alcanzar los objetivos trazados.

El artículo 12 del Decreto 29-89 del Congreso de la República, norma lo referente a los incentivos o beneficios que corresponden solo al régimen de Admisión Temporal, ya que la

mayoría de empresas textiles son usuarios de este régimen y será en esta base que se realice la calificación de la Empresa Química la Grande. Cabe mencionar entre los más notables la suspensión temporal de derechos arancelarios e impuestos a la importación con Inclusión del Impuesto al Valor Agregado –IVA- sobre las materias primas, productos intermedios, materiales, envases, empaques y etiquetas necesarios para la exportación o reexportación de mercancías producidas en el país,

Exoneración total del Impuesto sobre la Renta, que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado fuera del área país otorgada por un período de diez (10) años, contados a partir del primer ejercicio fiscal, inmediato al de la fecha de notificación de la resolución de su calificación por el Ministerio de Economía. Exoneración total de impuestos ordinarios y/o extraordinarios a la exportación.

Capitalización

Capital

Bolten S. indica que el capital es la cantidad de bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular, esto involucra producir, asegurar, financiar o distribuir bienes o servicios.

Capital de Trabajo

Charles T. Horngren define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.

Recursos Económicos

Bolten S. describe a los recursos económicos como los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa.

Estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales. Acceder a un recurso económico implica una inversión de dinero: lo importante para que la empresa sea rentable es que dicha inversión pueda ser recuperada con la utilización o la explotación del recurso.

Tomando en cuenta que mediante la calificación bajo el Decreto 29-89 toda empresa se verá beneficiada con incentivos fiscales.

Capítulo 3

3.1 Planteamiento del problema

El aumento de la actividad de las maquiladoras, es la razón por la que países de Centroamérica y el Caribe lideraron el proceso de crecimiento de las exportaciones regionales, originó también un fuerte aumento de la participación de estos países en las exportaciones mundiales de productos con mayor contenido tecnológico.

En la actualidad la actividad maquiladora principalmente textil y de confección, representa uno de los rubros más dinámicos y de mayor peso en las exportaciones de la región. En Centroamérica adquieren la forma de empresas maquiladoras, que en lo general, fundamentan la clave de su competitividad en sus bajos costos laborales.

Al enfocarse en el análisis del objeto de investigación se pudo observar que se han detectado problemas financieros derivados de los pagos realizados por concepto de IVA importaciones, los mismos no son recuperados cuando se realiza la venta al cliente final, con lo cual el crédito fiscal ha estado incrementándose año tras año.

Al considerar el análisis realizado por la observación, donde se determinó la situación actual y demás puntos expuestos con anterioridad, se plantea la siguiente interrogante:

¿Cuáles son los costos en que incurre la empresa en el proceso de ventas a compañías exentas de IVA?

3.2 Objetivos de la investigación

3.2.1 Objetivo general

Evaluar cuáles son los costos en que incurre la empresa en el proceso de ventas a compañías exentas de IVA.

3.2.2 Objetivos específicos

- 1) Identificar cuál es el marco legal que regula a las maquilas.
- 2) Determinar cuáles son los procedimientos utilizados por la empresa para cubrir el pago de impuestos de importación.
- 3) Revisar cuales son los controles administrativos que utiliza la empresa para conocer el impacto que tienen las ventas exentas de IVA.
- 4) Establecer cuál es la situación actual de la empresa en relación a capitalización

3.3 Alcances y límites de la investigación

La investigación se concentrará en los costos en que la empresa incurre por vender sus productos a clientes que están calificadas en el Decreto 29-89 Ley de Fomento y desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Las limitaciones son la falta de conocimiento de dicha ley por lo que se obtendrá información de personas con experiencia en este tema que ayuden a proponer soluciones al problema.

3.4 Metodología Aplicada a la Práctica

3.4.1 Sujetos

Para el desarrollo de la investigación se consideran relevantes las opiniones, acciones y experiencia de las personas que saben sobre todo lo relacionado a la calificación bajo este régimen a empresas similares, así mismo también a los que se encargan de la administración de la empresa respecto a todo relacionado con el proceso de ventas a los clientes que están calificadas en la Ley de la Actividad Exportadora y de Maquila.

Se incluyen como sujetos de la investigación a las siguientes posiciones:

- Representante Legal (2)
- Gerente Administrativo (1)
- Gerente Financiero (1)
- Gerente de Ventas (2)
- Contabilidad (4)

3.4.2 Instrumentos

Se usó la encuesta, la cual consiste en un conjunto de preguntas especialmente diseñadas y pensadas para ser dirigidas a las personas encargadas de la dirección de la empresa. Las encuestas servirán para identificar las posiciones respecto a los costos que la empresa tiene respecto a las ventas efectuadas a clientes exentos de IVA.

En los instrumentos anteriores se consideraron elementos cuantitativos y cualitativos que permitan formar criterios sujetos al análisis e interpretación con relación a la pregunta de investigación, todos para contribuir a las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación.

3.4.3 Procedimiento

Se consideró la compañía Química La Grande, para la presente investigación de práctica empresarial dirigida, por ser una organización que opera en un mercado competitivo en donde los precios son un factor importante para que toda empresa pueda ser competitiva, profesionalmente se presenta una propuesta que permita tener una relación comercial con las maquilas las cuales tienen beneficios fiscales.

El área seleccionada para la investigación es la que tiene participación directa en el proceso de importación de materias primas, partidas arancelarias, contabilidad y ventas.

Se usó la herramienta de análisis FODA el cual se alimentó con la observación de la situación actual y sirvió para la definición del planteamiento del problema, se determinó la variable de investigación con la cual se inició un proceso de recopilación de información en diferentes fuentes bibliográficas que permitieron dar forma al anteproyecto de investigación. Luego de definir la variable de investigación que está relacionada con el planteamiento del problema.

Se establecieron los objetivos generales y específicos, los cuales se esperan alcanzar con la aplicación de la metodología planteada; se determinaron los límites y alcances del proyecto, y con ello se realizó la selección de los sujetos de la investigación, con lo cual permita elaborar un informe final el cual incluirá una propuesta la cual ayudara a la empresa a ser competitiva en sus ventas a empresas exentas del Impuesto al Valor Agregado, así como a contribuir para que no

tenga costos financieros altos, misma que será incluida en el informe final que se presentara como requisito para el proceso de graduación correspondiente.

Capítulo 4

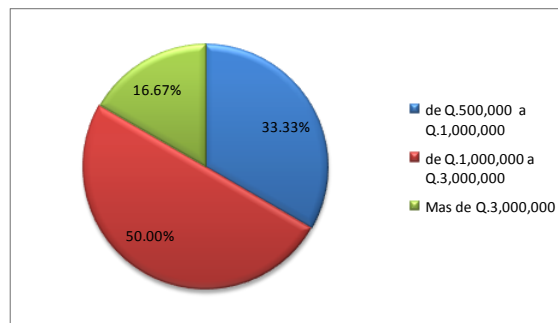
4.1 Presentación de resultados

Con el propósito de respaldar la investigación sobre reducción de costos de Química La Grande en el proceso de ventas a empresas exentas de IVA y ser congruentes con la metodología propuesta para la investigación, se procedió a realizar el trabajo de campo, se obtuvo información a través de encuestas de los cuales se presentan los resultados a continuación.

4.1.1 Resultados Entrevista

Ilustración No. 3

Gráfica No. 1: Pago de IVA Importaciones por la empresa anualmente

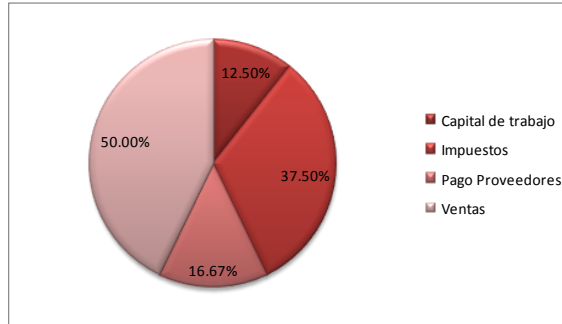


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

El 50% de entrevistados indicó que la empresa anualmente paga por concepto de IVA de importaciones de uno a tres millones de quetzales.

Ilustración No. 4

Gráfica No. 2: Rubros que afectan a la empresa por ventas exentas de IVA

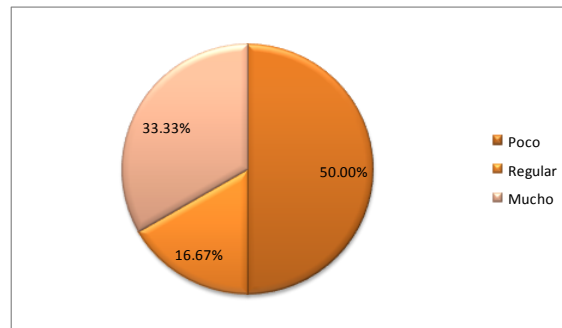


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Según información recabada, el rubro que más afecta es el de las ventas a compañías exentas de IVA, seguidamente está el pago de impuestos.

Ilustración No. 5

Gráfica No. 3: Conocimiento General sobre Decreto 29-89

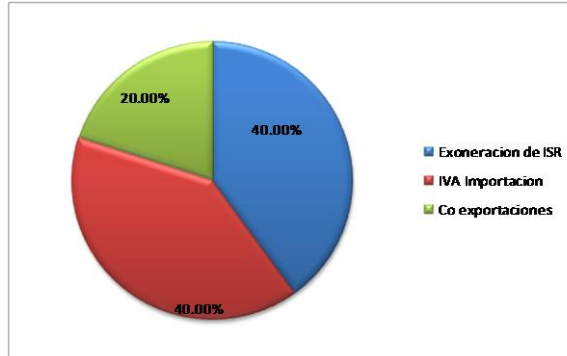


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Se pudo determinar que se tiene poco conocimientos sobre la Ley Decreto 29-89, por lo que es necesario darles información general sobre el tema para lograr que se conozcan los beneficios y obligaciones que se pueden implementar.

Ilustración No. 6

Gráfica No. 4: Beneficios de la empresa al ser calificada bajo el Decreto 29-89.

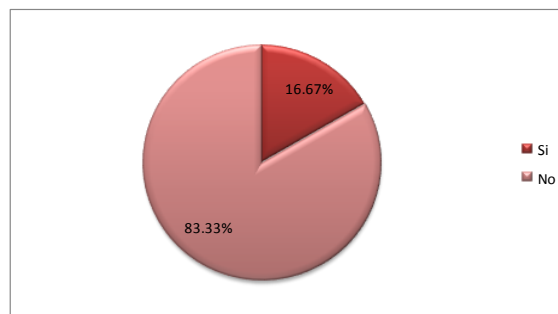


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

El área de gerencias considera que la empresa se verá beneficiada tanto en Exoneración de ISR como IVA importaciones al momento de ser calificada, lo cual indica que la administración si está en la disposición de apoyar una propuesta en la cual se pueda minimizar el pago de estos rubros.

Ilustración No. 7

Gráfica No. 5: Conocimientos sobre las obligaciones de empresas calificadas

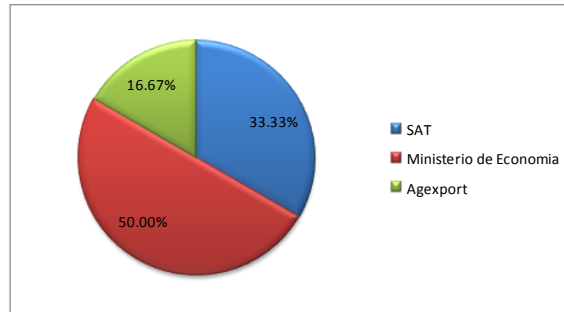


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Al preguntar sobre las obligaciones que tienen las empresas calificadas a algún régimen que ampare a las empresas a las cuales se les vende sin IVA se comprobó que 5 gerentes no tienen conocimientos sobre el tema, mientras que una si sabe sobre las obligaciones.

Ilustración No. 8

Gráfica No. 6: Instituciones que califican a empresas en régimen de maquilas

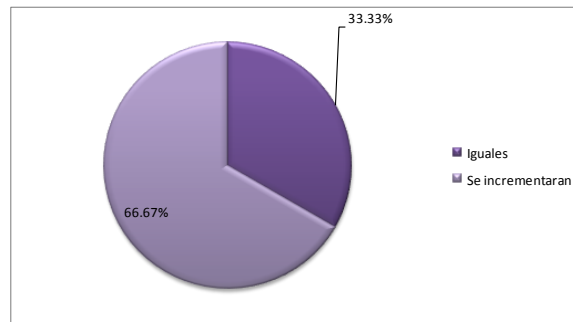


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Según los datos obtenidos, el 50% de los entrevistados considera que es el Ministerio de Economía es la institución encargada de emitir resoluciones de calificación, un 33.33% considera que es la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y el 16.67% cree que el Agexport.

Ilustración No. 9

Gráfica No. 7: Comportamiento de la Ventas al calificarse la Empresa como 29-89

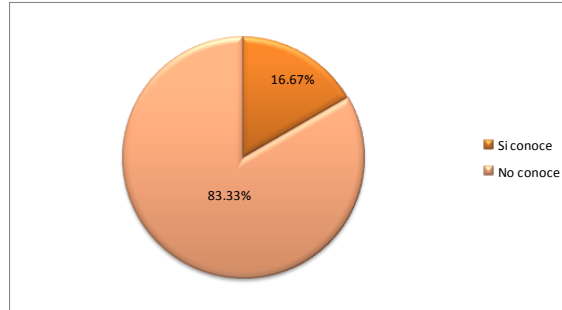


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Un 66.67% de los entrevistados considera que al momento de calificar la Empresa como 29-89 se incrementaran las ventas, razón por la cual están en la disposición de apoyar la propuesta para el beneficio de la organización y el 33.33% respondió que se mantendrán sin cambio.

Ilustración No. 10

Gráfica No. 8: Conocimientos sobre los trámites para inscribir a la empresa

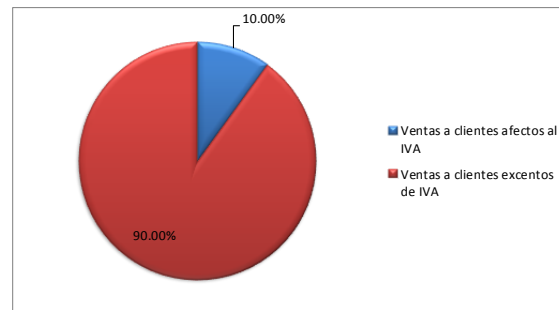


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

De los 6 entrevistados, 5 no saben sobre los trámites necesarios para poder inscribir a la empresa en un régimen en donde se puedan tener beneficios fiscales, el gerente administrativo si tiene conocimientos sobre los requisitos a seguir.

Ilustración No. 11

Gráfica No. 9: Porcentaje de clientes a quienes se les vende sin IVA

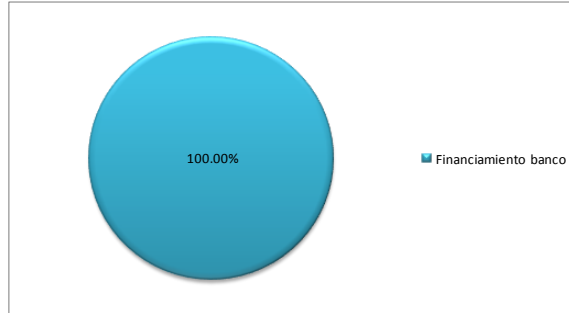


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

El mayor problema de la empresa es que un 90% de sus ventas, son a empresas a las cuales se les vende sin IVA, según los resultados obtenidos de 5 gerentes.

Ilustración No. 12

Gráfica No. 10: Capitalización actual de la empresa

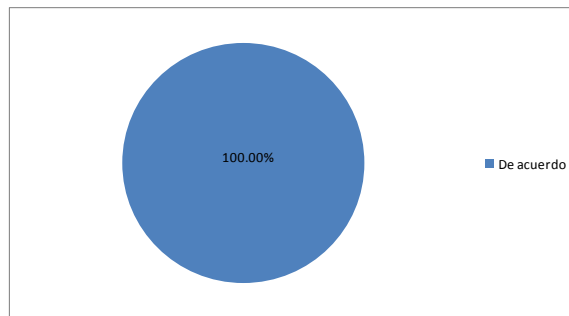


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Al analizar los datos se comprobó que el 100% de los entrevistados indica que la empresa obtiene financiamientos de una entidad bancaria.

Ilustración No. 13

Gráfica No. 11: Capacitaría la empresa al personal al ser calificada



Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

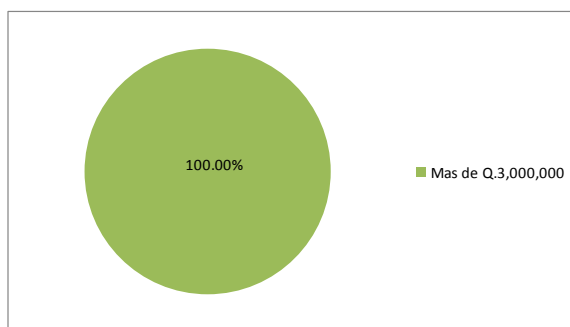
El 100% de los gerentes que respondieron al cuestionario consideran que de lograrse una calificación por parte de la empresa, la misma está en la disposición de brindarle capacitación al personal que se encargaría del control de los derechos y obligaciones.

Para analizar la situación financiera en cuanto a los pagos de impuestos y grado de endeudamiento, se encuestó a cuatro personas del departamento de contabilidad, los resultados son los siguientes:

4.1.2 Resultados Encuestas

Ilustración No. 14

Gráfica No. 12: Crédito fiscal acumulado a la fecha por la empresa

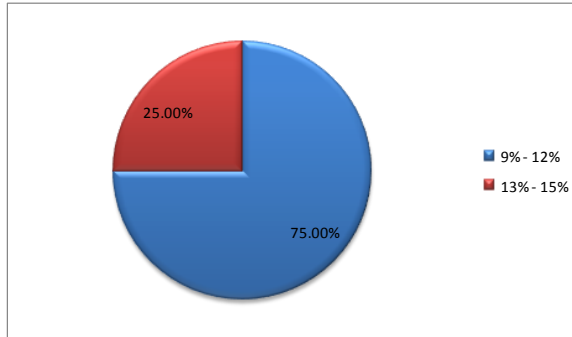


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Se pudo comprobar con los resultados obtenidos del departamento de contabilidad que actualmente la empresa tiene crédito fiscal acumulado por más de Q.3,000,000.00.

Ilustración No. 15

Gráfica No. 13: Interés que paga la empresa por financiamientos

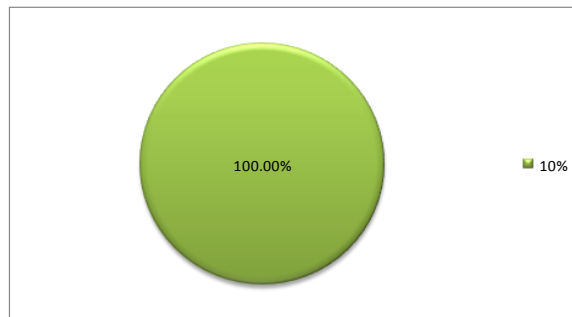


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Debido al financiamiento bancario que tiene la empresa, el 75% de encuestados respondió que actualmente la organización paga intereses financieros entre un 9% a un 12%.

Ilustración No. 16

Gráfica No. 14: Porcentaje de ventas actuales que son exportaciones

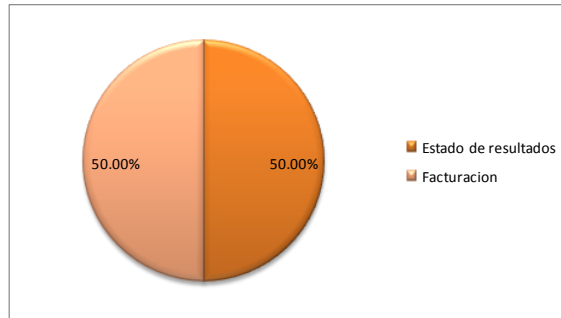


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Las 4 personas encuestadas del departamento de contabilidad indicaron que el 10% de sus ventas son exportaciones y el restante 90% es a entidades exentas de IVA.

Ilustración No. 17

Gráfica No. 15: Registros de la empresa para controlar las ventas exentas de IVA

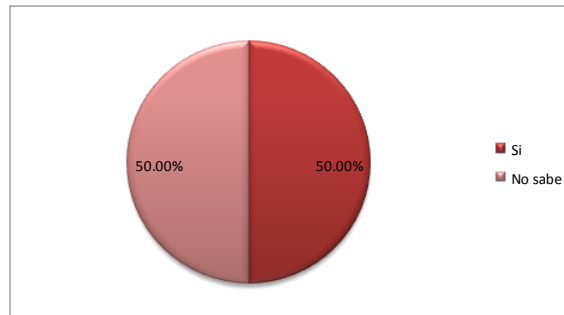


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Según datos recabados del departamento de contabilidad, las 4 personas indicaron que entre los controles que la empresa utiliza para inspeccionar el movimiento de ventas exentas de IVA son los reportes de facturación y el estado de resultados.

Ilustración No. 18

Gráfica No. 16: Se reducirán los costos al calificar a la empresa bajo Dto. 29-89

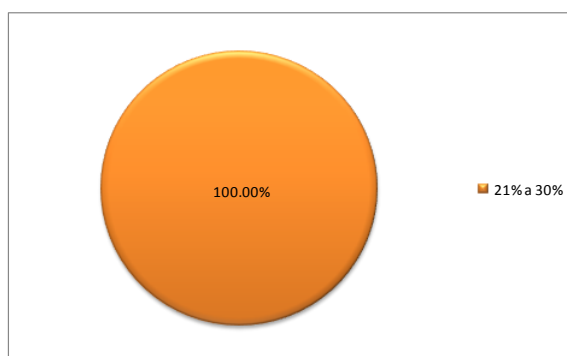


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Al consultar sobre si al calificar a la empresa en el régimen de maquilas, se reducirían los costos, se comprobó que de las 4 personas encuestadas, el 50% indicó que sí.

Ilustración No. 19

Gráfica No. 17: Margen de utilidad que tiene la empresa actualmente

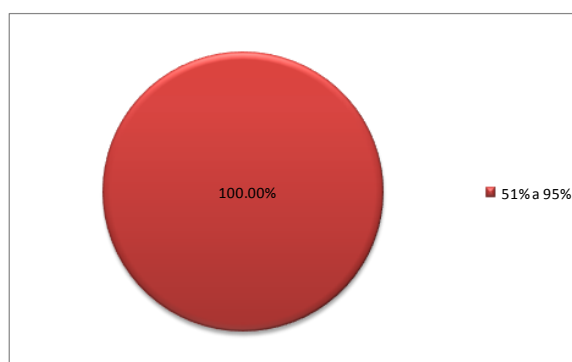


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Las 4 personas encuestadas en el departamento de contabilidad indicaron que actualmente la empresa tiene un margen de utilidad de entre el 21% al 30%.

Ilustración No. 20

Gráfica No. 18: Porcentaje de compras que son importaciones

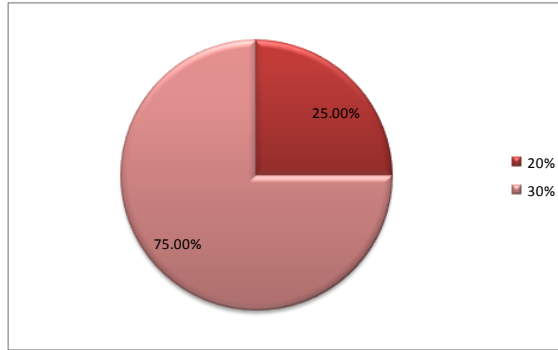


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Con los resultados obtenidos se comprobó que las compras que la empresa realiza para la fabricación de sus productos terminados son de importación, según lo indicado por las 4 personas encuestadas, del total de compras de un 51% a 95% son importaciones.

Ilustración No. 21

Gráfica No. 19: Endeudamiento actual de la empresa

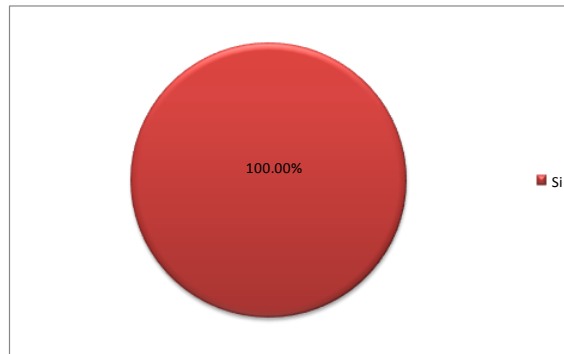


Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Al analizar los resultados obtenidos en la encuesta, se comprobó que la empresa tiene un índice de endeudamiento del 30%.

Ilustración No. 22

Gráfica No. 20: La empresa se endeuda porque sus ventas son sin IVA



Fuente: Elaboración propia, marzo 2014

Las personas encuestadas en el departamento de contabilidad coincidieron en que la causa por la cual se endeuda la empresa, es porque los clientes a los que les vende son organizaciones exentas de IVA y cuando importan las materias primas se tienen que liquidar los impuestos correspondientes.

Capítulo 5

5.1 Análisis e interpretación de resultados

Según Hernández Sampieri, et. al. (2010) La revisión de la literatura y su comparación con los resultados es una fuente para revelar diferentes niveles en el desarrollo de un tema determinado, tales como la existencia de una o varias teorías ya desarrolladas, que estén soportadas por evidencia empírica y que se apliquen consecuentemente al problema de investigación; Así mismo, que puede haber piezas o trozos de teoría que sugieren variables potencialmente importantes que pueden ser aplicadas al problema de investigación. En coherencia con esa definición se procedió a comparar los resultados obtenidos al realizar el trabajo de campo con las fuentes bibliográficas incluidas en el marco teórico.

Marco legal que regula a las maquilas

La Organización Internacional de Trabajo (OIT), definió a la industria maquiladora como:

“Aquella por medio de la cual un país vende su capacidad instalada en un sector económico específico a un sector económico de otro país y concluir el proceso de producción de un producto, con el objeto de crear fuentes de empleo, generar inversión local y extranjera, divisas y transferencia tecnología”.

Toda empresa debe tener sólidos conocimientos sobre el marco legal vigente en el país que regule a las empresas maquilas, según Lerma Kirchnet A. (2004, p.16) “La legislación y convenios respecto al comercio exterior pueden determinar el éxito o fracaso de las exportaciones e importaciones, por consiguiente, se debe procurar que la normatividad para el comercio exterior facilite, motive y apoye el esfuerzo exportador de la empresa nacional”. Según los resultados obtenidos se comprobó que las personas encargadas de la dirección de la organización no conocen la ley que regula a las maquilas, sin embargo se puede complementar con los que si tienen conocimiento, esto ayudara a que se tengan conocimientos sobre los derechos y obligaciones que se tienen.

Procedimientos utilizados por la empresa para el pago de impuestos de importación

Se define el Impuesto como: “Una clase de tributo u obligación, generalmente pecuniaria en favor del acreedor tributario, que se rige por el derecho público y se caracteriza por no requerir de una contraprestación directa o determinada por parte de la administración tributaria, que es el acreedor tributario”.

Los impuestos surgen exclusivamente de la potestad tributaria del Estado, con el fin de financiar sus gastos y el principio rector, que es denominado “Capacidad Contributiva”, permite sugerir que aquellos que más tienen deben aportar en mayor cuantía al financiamiento estatal, por los principios consagrados en la Constitución de equidad y solidaridad.

Según datos recabados en la investigación de campo, se comprobó que la empresa para poder pagar los impuestos de importación debe recurrir a los financiamientos bancarios, debido a que sus ventas son a empresas a quienes se les vende sin el Impuesto al Valor Agregado

Controles administrativos que utiliza la empresa para conocer el impacto que tienen las ventas exentas de IVA

Controles administrativos son el conjunto de medidas y procedimientos que en forma coordinada apoyan a la administración en la consecución de sus objetivos de control, con la finalidad de proteger sus activos, así como la obtención de información veraz confiable y oportuna.

En el trabajo de campo se pudo determinar que los controles que la organización usa para tener un panorama amplio sobre el impacto que las ventas exentas de IVA representan son el estado de resultados y el reporte de facturación.

Situación actual de la empresa en relación a capitalización o financiamiento

El financiamiento se refiere a la consecución de recursos para la operación o proyectos de la organización, el simple hecho de conseguir fondos nuevos o generarlos en forma adicional significa que la empresa se está capitalizando.

Los resultados obtenidos demuestran que actualmente la empresa obtiene financiamientos a través de bancos del sistema, pagando intereses entre un 9% y 12%, otro dato importante que se logró comprobar es que actualmente la organización tiene un 30% de endeudamiento.

Conclusiones

1. La empresa incurre en costos financieros en el proceso de ventas a compañías exentas de IVA, esto derivado principalmente por el pago de IVA y DAI en sus importaciones, lo cual en conjunto hacen un 17% en cargas tributarias.
2. Los resultados de la evaluación sobre el marco legal que regula las maquilas evidenció que no se tiene conocimiento suficiente sobre todo lo relacionado a las leyes en las cuales dan a conocer los derechos y obligaciones de todas aquellas empresas que están calificadas bajo este régimen, sin embargo hoy en día existen instituciones como Agexport que se encarga de impartir cursos gratuitos a las empresas.
3. Según los resultados obtenidos, la empresa no aplica ningún control con respecto a los procedimientos que se utilizan para el pago de impuestos, ya que según sea necesario solicita financiamientos para poder cumplir con sus obligaciones tributarias lo cual está generando endeudamiento, se debe analizar una alternativa en la cual la organización pueda ser competitiva en la industria textil, y recurrir menos al financiamiento externo.
4. Los resultados obtenidos demuestran que la empresa únicamente utiliza el estado de resultados y el reporte de facturación como controles administrativos para saber realmente cual es el impacto que tienen las ventas sin IVA.
5. Se comprobó con los resultados que el principal problema de la organización es que actualmente venden a clientes que están calificados en el Decreto 29-89 Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila, derivado de esto está facturando sus productos sin IVA, esto genera un problema financiero porque al importar sus materias primas la empresa liquida sus impuestos de importación, pero no los recupera en la venta, aumenta con esto mes a mes crédito fiscal que tampoco rebaja porque sus ventas no generan debito fiscal, razón por la cual actualmente se capitaliza externamente a través de los bancos del sistema

Propuesta de Mejora

Con el propósito de reducir los costos financieros, a continuación se presenta la propuesta de mejora para la empresa Química La Grande, la cual va enfocada a aprovechar los beneficios que otorga el Decreto 29-89 Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de maquila, con lo cual la empresa será competitiva y al mismo tiempo aprovechar los beneficios fiscales que otorga dicha Ley, debido a que el 90% de sus clientes están calificados en el decreto mencionado anteriormente, y al tomar en cuenta que a través de la investigación realizada se pudo determinar e identificar que el pago de impuestos es lo que financieramente le afecta, se propone calificar a Química La Grande como Maquiladora y exportadora bajo el Régimen de admisión temporal.

Propuesta
Calificación de la empresa Química La Grande, S.A.
Al Decreto 29-89 Ley de fomento y desarrollo de la actividad exportadora y de
maquila, específicamente como maquiladora y exportadora bajo el régimen
de admisión temporal

Presentación

Los países de la región centroamericana han aplicado distintos beneficios fiscales que han marcado un período de transición hacia una mayor apertura económica lograr con esto un incremento en sus exportaciones. Derivado de esto, la industria textil en Guatemala cuenta con un conjunto de leyes y reglamentos relativos a la inversión tales como la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila. Condiciones necesarias para la competitividad en el país a nivel mundial y un esquema de incentivos que fomentan las exportaciones. Estos incentivos ofrecen a las industrias la oportunidad de mejorar sus flujos de fondos positivos, incrementar el volumen de sus exportaciones contribuyendo al ingreso de divisas al país con lo cual se mejora la balanza comercial.

Guatemala fue certificada el 1 de julio de 2006 por los Estados Unidos de Norteamérica al Tratado de Libre Comercio (TLC), (CAFTA) por sus siglas en inglés y se ha avanzado en el proceso de Unión Aduanera en Centroamérica, estas certificaciones favorecen los futuros negocios de las empresas industriales, estas situaciones obligan a la industria a ser competitivas a través del incremento de sus exportaciones y los beneficios fiscales buscan precisamente incentivar las ventas al exterior, y promover la inversión.

Justificación

Al considerar los hallazgos obtenidos en el proceso de la investigación, se logró determinar principalmente que la organización actualmente realiza sus exportaciones de producto terminado al área centroamericana sin la aplicación de los incentivos fiscales que permite la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila. Así mismo permiten el ingreso de materias primas y maquinaria a utilizar en la manufactura de productos, con destino a la exportación sin pago de impuestos, tales como Impuesto al Valor Agregado y Aranceles, además, están exentos de pago de Impuesto Sobre la Renta, por las operaciones de la actividad exportadora. La empresa desaprovecha las ventajas que ofrecen los incentivos lo cual afecta en los costos financieros, principalmente, por el pago de cargas tributarias. La aplicación de los incentivos fiscales contribuye a la competitividad del país, generación de empleos y al ingreso de divisas, derivado de todo esto existe la oportunidad de poder ser calificada bajo el Decreto 29-89 para poder aprovechar los beneficios indicados anteriormente.

Objetivos

Objetivo general

- Determinar mediante proyecciones de ventas al exterior, los beneficios fiscales obtenidos con la aplicación de la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila, realizar una comparación de resultados con y sin aplicación de dicha Ley.

Objetivos específicos

- Registrar a la empresa como maquiladora y exportadora bajo el régimen de admisión temporal (Decreto 29-89)
- Aprovechar los beneficios fiscales que son IVA e ISR que otorga dicha Ley, por medio del registro al Decreto 29-89.

Desarrollo de la propuesta

Artículo 5 Decreto 29-89 Actividad de Maquila bajo el Régimen de Admisión Temporal

Es aquella orientada a la producción de bienes con materias primas importadas y que permite recibir dentro del territorio aduanero nacional con suspensión de derechos arancelarios, impuestos a la importación e Impuesto al Valor Agregado -IVA-, mercancías destinadas a ser exportadas, co-exportadas o reexportadas en el período de un año después de haber sufrido una transformación o ensamble, siempre que se garantice ante el fisco la permanencia de las mercancías admitidas temporalmente, mediante fianza, garantía específica autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria, garantía bancaria, o a través de almacenes generales de depósito autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyan fianza específica para este tipo de operaciones.

Beneficios y obligaciones del Decreto 29-89

Beneficios	Obligaciones
Suspensión de Derechos Arancelarios de Importación (DAI), IVA sobre las materias primas importadas.	Producción, exportación, co exportación de bienes
Exoneración de IVA y DAI sobre maquinaria importada	Admisión temporal por medio de fianza en garantía
Exoneración de 10 años de ISR sobre las rentas que se obtengan por exportaciones	Presentar en los primeros veinte días de cada mes declaración jurada del movimiento de las materias primas importadas
Exoneración de IVA en compras locales de materias primas	Llevar registros contables y sistema de inventario perpetuo

Fuente: Elaboración propia en base a Ley Decreto 29-89, mayo 2014

Procedimiento para calificar a la empresa

Para poder calificar a la organización, se debe presentar una solicitud a la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, acompañando según las últimas reformas un informe técnico económico firmado por el representante legal o propietario de la empresa.

Se puede solicitar ampliación o modificación de la calificación concedida presentando una nueva solicitud, al igual que, al momento de prescindir de la calificación se debe solicitar la cancelación de los beneficios otorgados en la resolución de calificación respectiva a la Dirección de Política Industrial, quién notificará sobre la misma a la Superintendencia de Administración Tributaria.

El informe técnico

Es un documento que refleja las proyecciones técnicas económicas y financieras de la empresa, sirve de soporte técnico para la evaluación y dictamen para autorización del Ministerio de Economía

La información que debe contener se presenta a continuación:

I. Información de la empresa

- a) Nombre de la empresa
- b) Nombre entidad propietaria de la empresa
- c) Número de Identificación Tributaria (NIT)
- d) Datos del representante legal
- e) Ubicación de la planta y oficinas administrativas
- f) Dirección para recibir notificaciones
- g) Dirección electrónica de la empresa
- h) Calificación que solicita y régimen
- i) Origen de la inversión
- j) Capital social
- k) Tipo de organización

II. Información técnica económica

- a) Actividad que realiza la empresa
- b) Descripción del proceso de producción
- c) Capacidad instalada aprovechada
- d) Valor de producción con sus respectivas ventas
- e) Materias primas
- f) Estructura ocupacional
- g) Estados financieros auditados
- h) Fecha de inicio de operaciones de exportación

III. Otros

- a) Listado de materias primas a importar
- b) Listado de productos terminados a exportar
- c) Listado de maquinaria a importar

IV. Documentos a adjuntar

- a) Escritura de constitución de la sociedad
- b) Nombramiento del representante legal
- c) Patente de comercio de empresa
- d) Patente de comercio de sociedad
- e) RTU actualizado
- f) Código de exportador de Agexport

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por Ministerio de Economía, mayo 2014

Una vez presentada la solicitud de calificación, la Dirección de Política Industrial del Ministerio de Economía, dictaminará dentro de un plazo no mayor de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de presentación de la misma.

Análisis de la situación financiera actual

La empresa Química La Grande, está constituida como una Sociedad Anónima y en la actualidad, en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) es considerada como

mediano contribuyente, a continuación se presenta el estado de resultados del período fiscal 2013.

Ilustración No. 23

Gráfica No. 21: Estado de resultados actual

QUIMICA LA GRANDE, S.A.		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2013		
(Cifras expresadas en Quetzales)		
Ventas		27,524,365
(-) Costo de Ventas		<u>17,856,325</u>
(=) Ganancia Marginal		9,668,040
(-) Gastos de Operación		6,645,021
Gastos de Venta	3,966,900	
Gastos de Administración	1,786,598	
Gastos Financieros	891,523	
(+) Otros Ingresos		59,899
Ingresos Financieros	25,643	
Otros	<u>34,256</u>	
Ganancia o pérdida antes de impuesto		3,082,918
(-) Impuesto sobre la Renta		<u>955,705</u>
Ganancia Neta		<u><u>2,127,213</u></u>

Fuente: Elaboración en base a información proporcionada por la empresa, mayo 2014

El estado de resultados anterior, muestra el nivel de ventas que la empresa generó en el ejercicio fiscal, la carga del Impuesto Sobre la Renta que representa un 31% sobre la ganancia antes de impuesto, en el periodo 2013 la organización pagó en concepto de Impuesto Sobre la Renta novecientos cincuenta y cinco mil setecientos cinco quetzales (Q.955,705)

Resultados esperados

Beneficios a obtener con la aplicación del Decreto 29-89

En esta sección se presenta, las proyecciones de los beneficios que se obtendrán al aplicar, el Decreto 29-89 Ley de Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila, en la operación de exportaciones de la empresa objeto de análisis y que inciden principalmente por menores cargas tributarias. Estos beneficios se otorgan por un periodo de diez (10) años, contados a partir de la fecha de notificación de la resolución de su calificación por el Ministerio de Economía.

Estado de resultados proyectado 2014 - 2015

A continuación se presentan proyecciones del estado de resultados, separando las ventas por exportaciones y locales, es importante indicar que al estar calificada la organización, las ventas locales a empresas 29-89 se consideran como exportaciones, con lo cual se puede observar el beneficio en Impuesto Sobre la Renta, a raíz de las recientes reformas tributarias contenidas en los Decretos 4-2012 y 10-2012 y tomando en cuenta que la empresa está en el Régimen sobre las utilidades de actividades lucrativas para el año 2014 el ISR se calcula en un 28% y para el año 2015 será de un 25%.

Ilustración No. 24

Gráfica No. 22: Proyección de resultados

QUIMICA LA GRANDE, S.A.							
PROYECCIÓN DE RESULTADOS DE VENTAS LOCALES Y DEL EXTERIOR							
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE							
AÑOS 2013-2015							
(En Quetzales)							
	2,013		2014		2015		
	Situación Actual		Exportaciones	Ventas Locales		Exportaciones	Ventas Locales
	ER	ER	Con Dto. 29-89	Sin Dto.	ER	Con Dto. 29-89	Sin Dto.
Ventas	27,524,365	30,276,802	27,249,121	3,027,680	33,304,482	29,974,033	3,330,448
(-) Costo de Ventas	17,856,325	19,641,958	17,677,762	1,964,196	21,606,153	19,445,538	2,160,615
(=) Ganancia Marginal	9,668,040	10,634,844	9,571,360	1,063,484	11,698,328	10,528,496	1,169,833
(-) Gastos de Operación	6,645,021	7,309,523	6,578,571	730,952	8,040,475	7,236,428	804,048
Ingresos Financieros	25,643	28,207	25,387	2,821	31,028	27,925	3,103
Otros Ingresos	34,256	37,682	33,913	3,768	41,450	37,305	4,145
Ganancia o pérdida antes del impuesto	3,082,918	3,391,210	3,052,089	339,121	3,730,331	3,357,298	373,033
(-) Impuesto Sobre la Renta	955,705	94,954	-	94,954	115,640	-	93,258
Ganancia Neta	2,127,213	3,296,256	3,052,089	244,167	3,614,691	3,357,298	279,775
Beneficio ISR			854,585			839,324	

Fuente: Elaboración en base a información proporcionada por la empresa, mayo 2014

Las proyecciones que se presentan, separan las operaciones locales (10%) y de exportación (90%), se tomó como base un incremento del 10% en las ventas con relación al año anterior.

Las empresas calificadas al Decreto 29-89 Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila, no pagan Impuesto Sobre la Renta por ventas obtenidas de las exportaciones, lo cual da como resultado el incremento en la utilidad, así mismo en el año 2014 se está obteniendo un beneficio de Q.854,585.00, y para el año 2015 la organización se estará ahorrando en concepto de pago de ISR Q.839,324.00.

Beneficio proyectado de IVA en importaciones y compras locales de materias primas

De acuerdo al artículo 12, inciso “a” del Decreto 29-89 las empresas gozarán suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre materias primas, productos semi-elaborados, materiales, envases, empaques necesarios para la exportación de mercancías producidas en el país. En el caso de las compras de materias primas locales, las empresas calificadas están exentas del IVA, para lo cual se debe de extender una constancia de adquisición de insumos por cada factura recibida. Las compras de materias primas proyectadas, se presentan en el cuadro siguiente:

Ilustración No. 25

Gráfica No. 23: Exoneración de IVA en compras

QUIMICA LA GRANDE, S.A.		
BENEFICIO DE EXONERACION DE IVA EN IMPORTACIONES Y COMPRAS LOCALES DE MATERIAS PRIMAS		
Concepto	2,014	2,015
Importaciones (Materias primas)	13,777,500	15,155,250
Compras locales (Materias primas)	4,592,500	5,051,750
Total compras	18,370,000	20,207,000
Beneficio de IVA	2,204,400.00	2,424,840.00

Fuente: Elaboración en base a información proporcionada por la empresa, mayo 2014

Basado en las compras que la empresa tiene proyectado realizar, se muestra el beneficio del Impuesto al Valor Agregado que se obtiene con la calificación, que asciende a Q.2,204,400.00 para el año 2,014 y Q.2,424,840.00 para el año 2,015.

Como se puede observar en las proyecciones para el año 2014 una vez obtenida la calificación, la empresa tiene un ahorro en pago de ISR e IVA de Q.3,058,985.00 y para el año 2015 será de Q.3,264,164.00

Garantías y Obligaciones de las empresas calificadas al Decreto 29-89

La totalidad de los derechos arancelarios, impuestos a la importación e Impuesto al Valor Agregado -IVA-, de las mercancías que ingresen al territorio aduanero nacional, conforme al régimen de admisión temporal, se deben garantizar ante el fisco, mediante la constitución de fianza, la cual sirve como garantía para estas operaciones y es autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

Entre las obligaciones en términos generales, podemos mencionar las siguientes:

- Llevar registros contables y un sistema de contabilidad de costos e inventarios perpetuos, de las mercancías ingresadas temporalmente y la cantidad de las mismas utilizadas en las mercancías que se exporten o reexporten.
- Solicitar los descargos de las materias primas utilizadas en la producción de productos terminados dedicados a la exportación, para lo cual se cuentan con 45 días después de haber exportado los productos, si no se hace en la fecha estipulada, la empresa debe de pagar una multa de USD100.00 al tipo de cambio del Banco de Guatemala del día que corresponda.
- Proporcionar dentro de los primeros veinte (20) días de cada mes, una declaración jurada a la Intendencia de Aduanas y copia sellada por ésta, con fotocopia simple de las pólizas de importación y exportación respectivas a la Dirección de Política Industrial, en la que se hará constar la cuenta correspondiente de mercancías bajo el régimen de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, tal y como lo especifica el reglamento de la misma.

- Cumplir con las leyes del país, específicamente las de carácter laboral (Código de Trabajo). Esto se refiere a que dichas empresas además de las obligaciones contenidas en el Decreto número 29-89, deben cumplir con las que establecen las leyes vigentes en el país.

Presupuesto de implementación

Ilustración No. 26

Gráfica No. 24: Presupuesto

QUIMICA LA GRANDE, S.A.	
PRESUPUESTO DE IMPLEMENTACIÓN DE PROPUESTA	
Concepto	Inversión
1 Calificación de la empresa por medio de una firma de auditoría, para lo cual solicitan 50% de anticipo y el restante 50% al emitir el Ministerio de Economía la Resolución.	Q90,000.00
2 Contratación de servicio de Recursos Humanos para proceso de selección de colaborador que se encargará del trabajo operativo correspondiente al Dto. 29-89	<u>Q5,000.00</u>
Total:	<u>Q95,000.00</u>

Fuente: Elaboración propia, mayo 2014

El presupuesto se hizo en base a cotización solicitada a una firma de auditoría, el total de la inversión para implementar la propuesta es de Q.95,000.00.

El colaborador que es necesario contratar para encargarse de todo lo relacionado al Dto. 29-89 es un contador con experiencia, a continuación se presenta el detalle de salario mensual más las prestaciones laborales de ley.

DETALLE DE SUELDO Y PRESTACIONES COLABORADOR	
Concepto	Costo Total Q.
Sueldo contador por mes	4,500.00
Bonificación 37/2001	250.00
Prestaciones laborales 41.83%	1,882.35
Totales:	6,632.35

Fuente: Elaboración propia, mayo 2014

Según lo autorizado por gerencia, el sueldo a pagar es de Q.4,500.00 mas Q.250.00 de bonificación según Decreto 37/2001, así mismo se detalla la provisión de prestaciones laborales lo cual es de Q.1,882.35. En total el colaborador le costará a la empresa Q.6,632.35.

Seguimiento

Una vez calificada la empresa al Decreto 29-89, la persona contratada se encargará de llevar el control para el cumplimiento tanto de los derechos como de las obligaciones, para ello asistirá a las capacitaciones gratuitas que imparte Agexport, así mismo reportará mensualmente a gerencia los compras de importaciones y la cantidad de IVA que la empresa ha ahorrado, ya que automáticamente se deja de pagar el Impuesto al Valor Agregado en todas sus compras del exterior.

Referencias bibliográficas

1. Acuerdo Gubernativo número 533-89 Reglamento de la Ley de Desarrollo y Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila.
2. Arriaga E. (2006). *Seminario de descarga de garantía de cuenta corriente Remota bajo el decreto 29-89* Escuela de Comercio Exterior de AGEXPORT.
3. Bolten S. (2,004). *Administración Financiera*. México: Editorial Limusa. Primera Edición.
4. Congreso de la República (2005). *decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila*, Guatemala, Tipografía Nacional.
5. Charles T. Horngren (2004). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. (7^a. ed.). México: Pearson educación.
6. Decreto 29-89 Artículo 12, incisos a), b), c), d), y, e).
7. Decreto No. 2-70 Código de Comercio de Guatemala.
8. Decreto No. 26-92 y sus reformas Decreto 12-2012 Ley del Impuesto Sobre la Renta.
9. Decreto No. 27-92 y sus reformas Decreto 04-2012 Ley del Impuesto al Valor Agregado.
10. Decreto número 6-91 del Congreso de la República
11. Gitman, Lawrence J. (2004). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
12. Hernández Sampieri, Roberto., Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar (2010). *Metodología de la Investigación*. (5^a. ed.). México: McGraw-Hill.

13. Kramis Joubanc, Jose Luis. (2004). *Sistemas y Procedimientos Administrativos*. (4^a. ed.). Mexico.
14. Lerma-Kirchner, Alejandro E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional, metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial*. (3^a. ed.). México: International Thompson Editores.
15. Oficina de perfeccionamiento de activos (2006). *Fianzas Escuela de Comercio Exterior AGEXPORT*
16. Ortega Castro, Alfonzo (2,004). *Introducción a Las Finanzas*. México: Editorial Mcgraw Hill.
17. Universidad Panamericana de Guatemala (2012). *Guía Para la Realización de la Práctica Empresarial Dirigida –PED-*, Facultad de Ciencias Económicas, Guatemala
18. Universidad Panamericana (2007). *Manual de Estilo*. Guatemala. Facultad de Humanidades.

Anexos



Universidad Panamericana de Guatemala

Investigación: Costos en que se incurre en el proceso de ventas a Empresas Exentas de IVA.

Encuestador: Juan Humberto Miranda Miranda

ENTREVISTA DIRIGIDA A GERENCIAS

Objetivo: Evaluar el impacto que generan en la Organización las ventas a Empresas exentas de IVA.

Puesto que ocupa el encuestado: _____

Fecha de realización de la encuesta: _____

Instrucciones: Luego de leer cada pregunta y sus respectivas opciones, por favor responda de manera clara y precisa.

1. ¿Cuánto paga la empresa por concepto de IVA en importaciones anualmente?

Q.500,000 a Q.1,000,000 Q.1,000,000 a Q.3,000,000 2

Mas de Q.3,000,000 3

2. De los siguientes rubros, ¿Cuál o cuáles afectan a la empresa por vender a compañías exentas de IVA?

Capital de trabajo 1 Impuestos 2 pago Proveedores 3

Ventas 4

3. ¿Qué conocimiento tiene con respecto al marco legal de Empresas calificadas al Dto. 29-89?

Nada 1 Poco 2 Regular 3 Mucho 4

4. ¿Qué beneficios cree que tendría la empresa si fuese calificada al Dto. 29-89?

Exoneración de ISR 1 IVA Importación 2
IVA Compras Locales 3 Co exportaciones 4

5. ¿Sabe cuáles son las obligaciones de las empresas calificadas en el régimen de maquilas?

Si 1 No 2

6. De las siguientes Instituciones ¿cuál cree usted que califican a una empresa en el régimen de maquilas?

SAT 1 Ministerios de Economía 2 Agexport 3

7. Al momento de ser calificada como empresa Dto. 29-89 ¿cree que sus ventas serán?

Iguales 1 Se Incrementaran 2 Disminuirán 3

8. ¿Conoce los trámites necesarios para la Calificación al Dto. 29-89?

Si conoce 1 No conoce 2

9. ¿Qué porcentaje de sus clientes están calificadas como empresa Dto. 29-89?

25% 1 50% 2 90% 3

10. ¿Cuál es la forma de capitalización de la empresa actualmente?

Aportación Socios 1 Financiamientos Banco 2

11. ¿Estaría la empresa dispuesta a Capacitar a las personas encargadas de realizar el trabajo operativo al momento de ser calificada?

De acuerdo 1 En desacuerdo 2

¡¡Muchas gracias por su apoyo y valiosa cooperación!!



Universidad Panamericana de Guatemala

Investigación: Costos en que se incurre en el proceso de ventas a Empresas Exentas de IVA.

Encuestador: Juan Humberto Miranda Miranda

ENCUESTA DIRIGIDA A CONTABILIDAD

Objetivo: Evaluar el impacto que generan en la Organización las ventas a Empresas exentas de IVA.

Puesto que ocupa el encuestado: _____

Fecha de realización de la encuesta: _____

Instrucciones: Luego de leer cada pregunta y sus respectivas opciones, por favor responda de manera clara y precisa.

1. ¿Cuánto paga la empresa por concepto de IVA en importaciones anualmente?

Q.500,000 a Q.1,000,000 ₁ Q.1,000,000 a Q.3,000,000 ₂

Mas de Q.3,000,000 ₃

2. ¿Qué remanente de crédito fiscal acumulado tiene la empresa actualmente derivado de importaciones?

Q.500, 000 a Q.1, 000,000 ₁ Q.1, 000,000 a Q.3, 000,000 ₂

Mas de Q.3, 000,000 ₃

3. ¿Qué porcentaje de intereses paga actualmente la empresa por los financiamientos adquiridos?

5% - 8% ₁ 9% - 12% ₂ 13% - 15% ₃

4. ¿Qué porcentaje de las ventas son exportaciones?

50% ₁ 10% ₂ 100% ₃

5. ¿Qué registros utiliza la empresa para controlar las ventas exentas de IVA?

Estado de Resultados 1

Facturación 2

6. ¿Cree usted que calificar a la Empresa bajo el Decreto 29-89 ayudaría a reducir costos?

Si 1

No 2

No Sabe 3

7. ¿Qué margen de utilidad anual tiene actualmente la empresa?

10% a 20% 1

21% a 30% 2

más de 30% 3

8. ¿Qué porcentaje de compras representan importaciones?

15% a 25% 1

26% a 50% 2

51% a 95% 3

9. ¿Qué porcentaje de endeudamiento tiene actualmente la empresa

10% 1

20% 2

30% 3

10. Considera que la empresa actualmente se endeuda por que la mayor parte de sus ventas son sin IVA

Si 1

No 2 Porque _____

¡¡Muchas gracias por su apoyo y valiosa cooperación!!