UHY



Cómo evitar que tus impuestos
presionen innecesariamente el flujo de caja

Planificación fiscal 2027 | Guía 2 de 3

Cómo evitar que tus impuestos
presionen innecesariamente el flujo de caja

Planificación fiscal 2027 | Guía 2 de 3

Lo que todo CEO, CFO y dueño de empresa debería entender sobre pagos trimestrales de ISR, acreditamiento del ISO y planificación de liquidez

Introducción: tu empresa puede ganar dinero y quedarse sin efectivo

Imagina que tu empresa está creciendo.

Las ventas aumentan, los estados financieros muestran utilidades y el equipo comercial continúa cerrando negocios.
Sin embargo, cuando revisas el flujo de caja, descubres que el efectivo disponible no crece al mismo ritmo.

Una parte importante de las ventas todavía está pendiente de cobro. Los inventarios requieren inversión y los proveedores deben pagarse antes de que algunos clientes cancelen sus facturas.

En medio de esa situación llegan los pagos de impuestos.

Y aparece una pregunta que merece atención:

¿Estamos administrando nuestras obligaciones tributarias de una manera coherente con las necesidades de liquidez del negocio?
La respuesta no consiste en dejar de pagar impuestos ni en retrasar obligaciones.

Consiste en comprender qué alternativas permite la legislación y cómo pueden influir en la disponibilidad de efectivo.

Porque cumplir correctamente también implica planificar.

1



Utilidad y liquidez: dos conceptos que no deberías confundir.

Una empresa puede registrar utilidades sin tener disponible todo el efectivo asociado a esas ganancias.

Esto sucede, por ejemplo, cuando una parte importante de sus ventas se realiza a crédito.

Imagina que tu empresa vende Q2 millones durante un mes.
Desde la perspectiva contable, esas ventas pueden formar parte de tus ingresos.

Pero si los clientes pagarán dentro de 60 o 90 días, una parte importante del dinero todavía no ha ingresado.

Mientras tanto, necesitas cubrir salarios, proveedores, alquileres, inventarios y otras obligaciones.

Por eso, cuando analizas el impacto de los impuestos, no basta con preguntar cuánto debes pagar.

También necesitas saber cuándo deberás desembolsarlo.
La rentabilidad te ayuda a entender si el negocio genera resultados. La liquidez te permite comprender si tienes efectivo suficiente para sostener sus operaciones.

Ambas son indispensables para crecer.

2



Los pagos trimestrales de ISR: una decisión con impacto financiero.

Si tu empresa tributa bajo el régimen sobre utilidades, debe realizar pagos trimestrales conforme a las modalidades previstas en la legislación.

Entre los métodos que conviene evaluar están el cálculo basado en cierres contables parciales y el que utiliza una renta imponible estimada equivalente al 8 % de los ingresos brutos del trimestre.

Aunque la diferencia parece exclusivamente tributaria, puede tener consecuencias sobre tu flujo de caja.

¿Qué ocurre cuando adelantas más efectivo del necesario?
Imagina una empresa con ingresos importantes, pero márgenes relativamente bajos.

Si utiliza un método que produce anticipos superiores al impuesto anual finalmente determinado, podría terminar con saldos que deban aplicarse o recuperarse conforme a las reglas correspondientes.

Eso no significa necesariamente que haya perdido ese dinero.
Sin embargo, mientras el efectivo no esté disponible, tampoco puede utilizarlo para financiar inventarios, ejecutar inversiones o atender otras necesidades.

Por eso, el método de pagos trimestrales merece una evaluación que considere tanto la legislación como las proyecciones financieras de la empresa.

La pregunta que deberías hacerle a tu CFO

En lugar de preguntar únicamente si los pagos están al día, plantea lo siguiente:

«¿El método de pagos trimestrales que utilizamos refleja adecuadamente nuestra rentabilidad y nuestras necesidades de efectivo?»

Responder requiere revisar resultados, estacionalidad de ventas, márgenes, cierres contables y proyecciones de flujo de caja.

Una empresa que concentra gran parte de sus ingresos durante ciertos meses puede enfrentar una realidad distinta de otra con ventas estables durante todo el año.

La elección debe evaluarse dentro de las modalidades y condiciones permitidas por la legislación.

Además, los cambios de método pueden estar sujetos a procedimientos y plazos específicos.

Por eso, si estás considerando una modificación para 2027, conviene analizarla antes del cierre de 2026.



3



El ISO: dinero pagado que requiere seguimiento.

El Impuesto de Solidaridad (ISO) es otro componente importante de la planificación tributaria de determinadas empresas guatemaltecas.

La legislación contempla mecanismos de acreditamiento entre el ISO y el ISR, sujetos a condiciones, períodos y procedimientos específicos.

Existen alternativas para acreditar ISO contra ISR o ISR contra ISO, según corresponda.
Pero aquí aparece una situación que muchos empresarios no revisan con suficiente profundidad.

Tener un saldo pendiente no significa que se utilizará automáticamente.
Imagina que tu empresa ha realizado pagos de ISO durante varios ejercicios.

Tu equipo contable mantiene registrados saldos pendientes de acreditar.
Podrías pensar que esos montos se aprovecharán en algún momento.

Sin embargo, su utilización depende de las reglas aplicables, el método utilizado, los períodos permitidos y la situación tributaria de tu empresa.
Si estos saldos no se revisan oportunamente, pueden surgir limitaciones para utilizarlos.

Por eso, la pregunta correcta no es únicamente:
«¿Cuánto ISO hemos pagado?»
También deberías preguntar:
«¿Cuánto tenemos pendiente de acreditar, cuáles son las condiciones para utilizarlo y qué plazos debemos considerar?»

Esta información es importante porque permite conocer mejor la posición tributaria de tu empresa y evaluar las alternativas legales disponibles.

4



El error de analizar el ISR y el ISO por separado.

Tu empresa puede cumplir correctamente con las declaraciones de ambos impuestos y, aun así, no haber evaluado su relación de manera integral.

Supongamos que esperas un cambio importante en la rentabilidad durante 2027.

Ese cambio puede modificar el ISR proyectado.
Y, dependiendo de las condiciones aplicables, también puede influir en la evaluación de los mecanismos de acreditamiento del ISO.

Por eso, una planificación adecuada debería considerar ambos impuestos dentro de un mismo análisis.

No basta con conocer los saldos históricos.
También necesitas proyectar resultados y revisar las alternativas que permite la legislación.

Determinados cambios entre métodos pueden requerir avisos o autorización previa de la SAT.

Esto refuerza una idea importante:
Las decisiones tributarias que afectan tu efectivo deberían evaluarse antes de que llegue el momento de aplicarlas.

5



Cómo conectar tu planificación fiscal con el presupuesto de 2027.

Cuando preparas el presupuesto empresarial, probablemente proyectas ventas, costos, gastos, inversiones y necesidades de financiamiento.
Pero ¿qué tan detalladamente incorporas las obligaciones tributarias?
Una planificación fiscal útil debería permitirte comprender cómo se relacionan los pagos de impuestos con las necesidades de capital de trabajo.

Por ejemplo, si planeas invertir en maquinaria, aumentar inventarios o abrir una nueva operación, necesitas conocer qué desembolsos tributarios podrían coincidir con esas decisiones.

También deberías considerar si existen saldos pendientes de acreditar, siempre dentro de los requisitos legales aplicables.

El objetivo no es construir un presupuesto que dependa de beneficios inciertos.

Es tener una visión más completa del efectivo que tu empresa necesitará.
Tres conversaciones que vale la pena tener:

- **Primera:** cuánto esperamos pagar. Tu equipo debería contar con una proyección razonable de las obligaciones tributarias.
- **Segunda:** cuándo esperamos pagarlo. Las fechas de desembolso importan tanto como los montos para administrar la liquidez.
- **Tercera:** qué alternativas legales debemos evaluar. Esto incluye los métodos de pagos trimestrales y los mecanismos de acreditamiento que correspondan.

Cuando estas conversaciones ocurren a tiempo, los impuestos dejan de ser una sorpresa dentro del flujo de caja.

6



Lo que deberías revisar antes de terminar 2026.

Antes de cerrar el ejercicio, asegúrate de que tu equipo pueda responder:

- ¿El método de pagos trimestrales que utilizamos continúa siendo adecuado para nuestra situación?
- ¿Tenemos una proyección del ISR para 2027?
- ¿Conocemos nuestros saldos pendientes de ISO?
- ¿Sabemos qué condiciones y plazos aplican para acreditarlos?
- ¿Hemos incorporado los pagos tributarios a nuestro presupuesto de efectivo?
- ¿Existe algún trámite que debamos realizar antes de aplicar un cambio?

Si no tienes claridad sobre estos puntos, conviene revisar tu posición tributaria y financiera.
La siguiente decisión: prepararte para lo que no puedes resolver a última hora
Hasta aquí hemos hablado de cómo el ISR y el ISO pueden influir en tu liquidez.
Pero existen otras decisiones que también requieren anticipación.
Por ejemplo, una posible exención del ISO relacionada con pérdidas operativas, el tratamiento fiscal de cuentas incobrables o determinadas modificaciones en políticas contables.

En estos casos, el desafío no siempre es cuánto debes pagar.
A veces consiste en saber qué documentación necesitas, qué requisitos debes cumplir y qué procedimientos debes realizar antes de tomar una decisión.

Continúa con la Guía 3: «Las decisiones fiscales que podrías descubrir demasiado tarde».

Conoce qué revisar sobre exenciones, deducciones y autorizaciones para preparar mejor tu cierre fiscal.

UHY: planifica tus impuestos sin perder de vista tu liquidez

En UHY Centroamérica te ayudamos a evaluar tus obligaciones tributarias considerando también su impacto sobre el flujo de caja y las necesidades financieras de tu empresa.



Podemos acompañarte en la revisión de pagos trimestrales de ISR, saldos de ISO y alternativas de acreditamiento, siempre dentro de las condiciones previstas por la legislación.

A través de nuestra metodología U-R.E.S.T., buscamos que las decisiones tributarias sean más claras y oportunas para ti y tu equipo.

¿Sabes cuánto efectivo destinarás a impuestos durante 2027 y qué alternativas deberías revisar antes del cierre?
Conversemos con UHY y evaluemos tu situación.

Contacta a UHY y solicita tu preanálisis fiscal 2027.
Tú descansas. Nosotros trabajamos. Tu empresa crece.

Este contenido tiene fines informativos y no sustituye una asesoría tributaria personalizada.

Los requisitos, tasas y plazos deben verificarse conforme a la normativa vigente y las circunstancias de cada empresa.

Contáctanos Escanéa el QR
Agendas una reunión GRATIS AHORA