UHY



Las decisiones fiscales que podrías descubrir demasiado tarde

Planificación fiscal 2027 | Guía 3 de 3

Las decisiones fiscales

que podrías descubrir demasiado tarde

Planificación fiscal 2027 | Guía 3 de 3

Exenciones, deducciones, avisos y autorizaciones que todo CEO, CFO y dueño de empresa debería revisar antes del cierre fiscal.

Introducción: algunas oportunidades fiscales tienen fecha de vencimiento.

Imagina que tu empresa está preparando el cierre de 2026.
Tu equipo financiero revisa los resultados, las obligaciones tributarias y las proyecciones del siguiente año.

Durante esa revisión descubres que una decisión tomada meses atrás podría tener consecuencias fiscales importantes.

Quizás tu empresa registró pérdidas durante dos ejercicios consecutivos y nadie evaluó si existía una exención aplicable.

Tal vez modificaste una política de depreciación o de valuación de inventarios sin revisar previamente sus implicaciones tributarias.
O tienes cuentas incobrables que representan una pérdida económica real, pero cuya documentación no permite determinar con claridad su tratamiento fiscal.

En estos escenarios, el problema no siempre es que la empresa haya tomado una mala decisión.

Muchas veces el problema es que no evaluó sus consecuencias tributarias antes de ejecutarla.

Y cuando eso ocurre, algunas alternativas pueden quedar limitadas por requisitos, autorizaciones o plazos que no se atendieron oportunamente.
Por eso, una planificación fiscal efectiva no consiste únicamente en calcular impuestos.

También implica anticipar riesgos, preparar documentación y coordinar a las personas responsables.

01 ¿Tu empresa tuvo pérdidas?

Hay una posible exención
del ISO que deberías conocer.

No todas las empresas obtienen resultados positivos todos los años.
Tu negocio puede atravesar una etapa de inversión, una disminución de demanda, una reestructuración o dificultades operativas.

Cuando esto ocurre, es natural que la dirección concentre sus esfuerzos en recuperar ventas, controlar costos y mejorar márgenes.

Sin embargo, también conviene revisar si esa situación genera consecuencias tributarias que merezcan atención.

En Guatemala, la legislación contempla una posible exención del Impuesto de Solidaridad (ISO) relacionada con pérdidas operativas durante dos años consecutivos, sujeta al cumplimiento de requisitos y formalidades específicas.

Esto significa que, bajo determinadas condiciones, una empresa podría evaluar si reúne los requisitos para aplicar el beneficio.

Pero existe una diferencia importante entre cumplir una condición económica y completar correctamente el procedimiento legal.
El problema de descubrirlo cuando ya necesitas el beneficio
Imagina que tu empresa registró pérdidas operativas durante dos ejercicios consecutivos.

Tu equipo está concentrado en recuperar la rentabilidad y fortalecer las operaciones.

Sin embargo, nadie ha evaluado si esos resultados pudieran permitir avisar a la SAT para una exención del ISO.

Meses después, descubres que existía un procedimiento que requería documentación específica.



Pero los estados financieros auditados todavía no están disponibles.
En ese momento, el problema deja de ser exclusivamente tributario.
También se convierte en un desafío de coordinación entre Finanzas, Contabilidad, Auditoría y dirección.

¿Qué deberías revisar?

La procedencia de esta exención depende de los requisitos legales, los períodos considerados y la presentación oportuna de la documentación correspondiente.

El 31 de marzo es una fecha de referencia que debe revisarse cuidadosamente junto con el cómputo legal del plazo y las formalidades aplicables.

No necesitas estudiar personalmente todas las disposiciones tributarias.
Pero sí deberías asegurarte de que tu equipo pueda responder:
«Si nuestra empresa ha registrado pérdidas, ¿hemos evaluado oportunamente las alternativas que permite la legislación?»
Y, especialmente:

«¿Tenemos preparada la información financiera y la documentación necesaria para realizar los trámites que correspondan?»

La planificación fiscal también consiste en lograr que las distintas áreas de tu empresa trabajen de manera coordinada.

02 Las cuentas incobrables:

cuando una pérdida comercial también requiere atención tributaria.

Imagina que tu empresa vende a crédito.

Durante el año, algunos clientes dejan de pagar.

El equipo comercial reconoce que recuperar esos montos será difícil y Finanzas comienza a evaluar su impacto sobre los resultados.

Desde la perspectiva del negocio, la pérdida puede ser evidente.
Sin embargo, para efectos fiscales, no toda estimación contable se convierte automáticamente en una deducción.

La legislación establece condiciones, límites y mecanismos específicos para el tratamiento de cuentas incobrables.

Por eso, además de comprender cuánto dinero te deben tus clientes, necesitas conocer cómo se documentan esos saldos y cuál es el tratamiento tributario que corresponde.





¿Por qué importa la documentación?

Supongamos que tu empresa tiene cuentas por cobrar vencidas desde hace varios meses.

¿Existen facturas que respalden las operaciones?
¿Puedes identificar los saldos pendientes por cliente?
¿Se han documentado las gestiones de cobro?
¿El tratamiento contable y fiscal está correctamente sustentado?

Estas preguntas pueden parecer operativas, pero tienen una consecuencia ejecutiva.

Una pérdida económica no necesariamente tendrá el mismo tratamiento para efectos tributarios si no cumple las condiciones legales aplicables.

La normativa contempla un porcentaje del 3 % relacionado con el tratamiento de cuentas incobrables, cuya aplicación depende de la base y de los requisitos correspondientes.

No debe interpretarse como una deducción automática sobre cualquier saldo.

Para ti, como empresario, el aprendizaje es sencillo:
No basta con saber cuánto dinero no has cobrado.

También necesitas asegurarte de que tu equipo administre correctamente las implicaciones contables y fiscales de esa situación.

03 Indemnizaciones:

Una obligación laboral que
también afecta tu planificación.

Las obligaciones laborales forman parte de la administración normal de cualquier empresa.

Sin embargo, su tratamiento contable y fiscal no siempre sigue exactamente las mismas reglas.

Por ejemplo, tu empresa puede reconocer provisiones relacionadas con indemnizaciones.

Pero la forma en que esas provisiones se registran contablemente no significa necesariamente que todo el importe sea deducible para efectos tributarios.

La legislación contempla disposiciones relacionadas con reservas para indemnizaciones, incluyendo una referencia porcentual del 8.33 %, cuya aplicación está sujeta a condiciones específicas.

¿Por qué debería importarte?

Porque una decisión relacionada con tus obligaciones laborales puede tener efectos sobre la determinación del ISR.
Y si tu empresa modifica sus políticas sin evaluar previamente esos efectos, podría generar diferencias entre el tratamiento
contable y el fiscal.

La pregunta que conviene hacer
«¿Nuestras políticas de reconocimiento de indemnizaciones están alineadas con el tratamiento tributario que corresponde?»

No necesitas realizar personalmente el cálculo.
Pero sí conviene asegurarte de que exista claridad sobre las obligaciones, las provisiones y los requisitos aplicables.

04 Inventarios y activos:

decisiones de crecimiento
que pueden cambiar tus impuestos.

Imagina que tu empresa adquiere maquinaria para aumentar su capacidad productiva.

O decide modernizar su sistema de inventarios para mejorar el control y reducir costos.

Desde la perspectiva operativa, estas decisiones pueden representar avances importantes.

Sin embargo, también pueden tener consecuencias contables y fiscales.

La vida útil de un activo influye en su depreciación, mientras que el método de valuación de inventarios puede afectar la determinación del costo.

Determinados cambios están sujetos a autorización previa.
Por eso, antes de implementar una modificación relevante, conviene evaluar si existen procedimientos tributarios que deban cumplirse.

Un error que puedes prevenir
Supongamos que tu equipo decide modificar una política de depreciación porque considera que refleja mejor el uso de determinados activos.



La decisión puede tener una justificación económica.

Pero eso no significa que pueda aplicarse automáticamente para efectos fiscales bajo las mismas condiciones.

Primero debe revisarse el tratamiento legal correspondiente.

La pregunta que deberías plantear es:

«¿Estamos evaluando las consecuencias tributarias antes de modificar nuestras políticas contables?»

Esta revisión puede ayudarte a reducir riesgos de ajustes posteriores, contingencias y decisiones tomadas con información incompleta.



05 La regla que debería acompañar toda planificación fiscal:

que tus decisiones tengan sustancia.

Hasta aquí hemos hablado de exenciones, deducciones, avisos y autorizaciones.

Pero existe un principio que conecta todas estas decisiones.
La planificación fiscal no consiste en crear estructuras artificiales para pagar menos impuestos. Consiste en evaluar las alternativas que permite la legislación y aplicarlas de acuerdo con la realidad económica de tu empresa.

Esto también implica revisar cómo documentas tus operaciones, cómo justificas las decisiones importantes y qué requisitos debes cumplir antes de aplicar determinados tratamientos tributarios.

Por ejemplo, podrías considerar una reorganización societaria para responder a necesidades comerciales, operativas o de inversión.

Sin embargo, cualquier reorganización debe tener una justificación económica real y contar con respaldo documental adecuado.

De igual manera, los regímenes especiales relacionados con zonas francas o maquila no representan beneficios automáticos ni universales. Su aplicación depende del cumplimiento de requisitos legales específicos.

Una buena estrategia debe poder explicarse.

Imagina que mañana la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) solicita información sobre una operación importante de tu empresa.

¿Podrías explicar por qué se realizó?

¿Existen contratos que la respalden?

¿Las facturas corresponden a operaciones reales?

¿Los pagos pueden rastrearse?

¿La estructura tiene sentido desde la actividad económica del negocio?

Estas preguntas son tan importantes como el cálculo del impuesto. Porque una decisión fiscal no debería evaluarse únicamente por el ahorro que podría producir.

También debe analizarse desde su legalidad, documentación, sostenibilidad y nivel de riesgo.

Una planificación tributaria verdaderamente útil no solo busca eficiencia. También debe ser defendible y coherente con la realidad de tu negocio.







06 Cómo evitar que diciembre se convierta en una crisis

Después de revisar estos temas, podrías pensar que existen demasiados aspectos que atender.

Y es cierto que una planificación fiscal adecuada requiere trabajo.
Pero eso no significa que debas convertirte en especialista tributario.
Tu responsabilidad como CEO, CFO o dueño de empresa es asegurarte de que las decisiones relevantes se evalúen oportunamente y de que las personas correctas participen en el proceso.

Para comenzar, te proponemos tres preguntas.

¿Dónde estamos hoy?

Antes de planificar 2027, necesitas comprender la situación fiscal de tu empresa durante 2026.

Esto implica revisar los resultados acumulados, las posibles contingencias, las políticas contables y las decisiones que podrían requerir avisos o autorizaciones.

Sin un diagnóstico, cualquier planificación parte de suposiciones.

¿Qué esperamos que ocurra en 2027?

El siguiente paso consiste en conectar los impuestos con tu presupuesto empresarial.

¿Esperas aumentar ventas?

¿Realizarás inversiones importantes?

¿Modificarás tu estructura societaria?

¿Incorporarás nuevas líneas de negocio?

¿Esperas recuperar rentabilidad después de ejercicios con pérdidas?

Cada una de estas situaciones puede influir en tus proyecciones fiscales. Por eso, el presupuesto tributario no debería prepararse independientemente del presupuesto financiero.

¿Qué debemos decidir antes del cierre?

Finalmente, necesitas un calendario de decisiones.

No todos los trámites tienen el mismo plazo.

Algunos cambios requieren avisos. Otros pueden necesitar autorización previa. Y ciertos beneficios dependen de documentación que toma tiempo preparar.

Por eso, no basta con decir:
«Lo revisamos en diciembre».

Lo importante es identificar qué debes resolver antes, quién será responsable y qué información necesitarás para tomar cada decisión.

De esta manera, diciembre deja de ser un mes de improvisación y se convierte en el cierre de un proceso de planificación.

07 Dos empresas con resultados similares,

pero distinta preparación.

Imagina dos empresas guatemaltecas con operaciones estables, oportunidades de crecimiento y resultados proyectados similares para 2027.

La diferencia no está necesariamente en cuánto venden o cuánto ganan. Está en cómo se preparan.

Empresa A: administra sus impuestos de forma reactiva
Durante el año presenta sus declaraciones y cumple con sus obligaciones habituales.

Sin embargo, no revisa oportunamente si existen exenciones aplicables, qué documentación necesita para determinadas deducciones o cuáles modificaciones requieren autorización.
Cuando se acerca el cierre, descubre decisiones que debieron evaluarse con mayor anticipación.

Empresa B: incorpora la planificación fiscal a su estrategia.

Antes de terminar 2026, revisa sus resultados, identifica posibles exenciones, evalúa el tratamiento de determinadas deducciones y prepara los trámites que podrían corresponder.

También conecta sus proyecciones tributarias con el presupuesto y las decisiones de inversión.

¿Significa que la empresa B pagará necesariamente menos impuestos? No.

Pero sí llegará a 2027 con mayor claridad sobre sus obligaciones, alternativas, riesgos y necesidades de documentación.

Y esa diferencia puede ser importante para administrar el negocio.

08 Tu checklist ejecutivo antes del cierre fiscal

- [ ] ¿Hemos evaluado si nuestra empresa cumple las condiciones para solicitar y/o avisar para aplicar alguna exención aplicable?
- [ ] ¿Tenemos identificadas y documentadas nuestras cuentas incobrables?
- [ ] ¿Conocemos el tratamiento tributario de nuestras reservas para indemnizaciones?
- [ ] ¿Existen cambios en políticas de depreciación o inventarios que requieran autorización?
- [ ] ¿Estamos evaluando las consecuencias fiscales de nuestras inversiones y reorganizaciones?
- [ ] ¿Tenemos identificados los avisos, autorizaciones y documentos que debemos preparar?
- [ ] ¿Podemos justificar y documentar adecuadamente nuestras decisiones fiscales?
- [ ] ¿Existe un responsable y un calendario para atender estos asuntos?

Si varias respuestas son «no» o «no estamos seguros», conviene realizar una revisión antes del cierre.

No necesitas resolver personalmente cada punto.
Lo importante es identificar dónde hace falta información, qué decisiones requieren atención y quién debe hacerse responsable.
La decisión más importante: dejar de ver los impuestos únicamente como una obligación

En muchas empresas, los impuestos todavía se administran como una actividad que ocurre después de las decisiones del negocio.

Primero se vende, se compra, se invierte y se estructura una operación. Después, el departamento contable determina cuánto hay que pagar. Pero la planificación fiscal funciona mejor cuando participa desde el inicio.

- Cuando evalúas una inversión, consideras sus efectos tributarios.
- Cuando proyectas crecimiento, revisas el régimen aplicable.
- Cuando preparas el presupuesto, incorporas las obligaciones fiscales.
- Cuando reorganizas tu empresa, analizas las implicaciones legales y tributarias.

Y cuando se acerca el cierre del año, las decisiones importantes ya han sido estudiadas.

La planificación fiscal no debería ser un ejercicio para encontrar soluciones de último momento. Debería formar parte de tu estrategia empresarial.

Cumplir correctamente con los impuestos es indispensable.
Pero también lo es evitar que la falta de planificación comprometa recursos, genere contingencias o limite innecesariamente tu capacidad de crecimiento.

La diferencia está en anticiparte.

Completa tu visión fiscal para 2027.
Las decisiones que hemos revisado son una parte importante de la planificación, pero no funcionan de manera aislada.
También conviene evaluar si tu empresa utiliza un régimen de ISR adecuado para su realidad y cómo los pagos de impuestos influyen en su liquidez.
Si todavía no has revisado esos aspectos, puedes completar tu análisis con las otras guías de esta serie:

Guía 1: «¿Tu empresa está pagando el ISR bajo el régimen más conveniente?»

Comprende cómo evaluar tu régimen tributario y su relación con la rentabilidad.

Guía 2: «Cómo evitar que tus impuestos presionen innecesariamente el flujo de caja».

Conoce qué deberías revisar sobre pagos trimestrales de ISR y acreditamiento del ISO.

Porque una buena planificación fiscal conecta rentabilidad, liquidez y prevención.

UHY: prepara hoy las decisiones fiscales que impactarán tu 2027
El 31 de diciembre no debería ser el momento en que descubras qué alternativas tenía tu empresa.

Debería ser el momento de cerrar un proceso de revisión que comenzó con suficiente anticipación.

En UHY Centroamérica te ayudamos a evaluar tu situación fiscal, identificar oportunidades legales de planificación, revisar riesgos y preparar decisiones que requieren avisos, autorizaciones o documentación específica.

Nuestro objetivo no es únicamente ayudarte a cumplir con tus obligaciones tributarias. Queremos que comprendas cómo esas obligaciones se relacionan con la liquidez, la rentabilidad y las decisiones estratégicas de tu negocio.

A través de nuestra metodología U-R.E.S.T., buscamos transformar la complejidad tributaria en decisiones más claras, oportunas y manejables para ti y tu equipo.

Solicita tu preanálisis fiscal 2027

¿Sabes qué decisiones tributarias deberías revisar antes de terminar 2026?

¿Existen exenciones, deducciones o autorizaciones que tu empresa no ha evaluado?

Conversemos antes del cierre fiscal.

En UHY podemos ayudarte a identificar qué aspectos merecen atención y qué alternativas legales conviene analizar para preparar mejor tu 2027. Contacta a UHY y solicita tu preanálisis fiscal.

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