

**Las opiniones expresadas por los expositores en reuniones de los Comités de VenAmCham, reflejados en este reporte, representan los criterios profesionales de sus autores sobre los temas tratados y no una posición de la Cámara ni la de sus Comités**

**VENAMCHAM- COMITÉ AL DÍA  
PYMES y Servicios-Febrero 2019**

**Impacto del IVA en el flujo de caja de las empresas venezolanas.  
Alejandro Gómez (KPMG)**

Para la reunión de febrero el Comité de PYMES y Servicios, recibió al Sr. Alejandro Gómez para conversar sobre el impacto del IVA en el flujo de caja de las empresas.

Ante un escenario impositivo bastante riguroso, la empresa debe pasar de la estrategia a la acción, cosa que no siempre resulta sencillo dadas las limitaciones que puedan existir.

Tradicionalmente el IVA es un impuesto que afecta al consumidor final, no a la empresa, sin embargo, dados los nuevos decretos, esto ha cambiado y se ha convertido en un tema de gran importancia para las organizaciones.

En primera instancia, hay que analizar a qué se le dedica más tiempo, si al cumplimiento del calendario de declaración de pagos y deberes, o a la Revisión de los datos declarados y optimización de los procesos involucrados. Y es que, la reducción del tiempo disponible hace que sea necesario replantear todo el proceso de facturación.

De igual forma, resulta de gran importancia considerar los siguientes aspectos:

**a. Venta, despacho y cobranza**

Hay que conocer bien a los clientes (¿qué tipo de cliente tiene la empresa?), así como definir las condiciones de cobranza y entrega (negociar con el cliente y proveedores)

También, para los grupos empresariales se recomienda, en la medida de lo posible, centralizar los pagos para impactar en una menor manera al flujo de caja.

**b. Facturación**

Es imperativo definir cuándo y cómo se facturará, para emitir la factura en el momento más oportuno, teniendo en cuenta la temporalidad del IVA.

**c. Compras y pagos**

Conocer los tipos de proveedores con los que la empresa trabaja, así como definir la recepción oportuna de facturas y documentos de importación, establecer políticas de pagos en base a los días de declaración del impuesto.

**d. Aprovechamiento de las retenciones y anticipos**

La definición de los clientes que son contribuyentes especiales y la recepción oportuna de comprobantes de retención (aprovechar la vía electrónica) son elementos cruciales.

**e. Declaración y pago de impuestos.**

Es preciso la verificación de registros contables y libros semanales, así como el uso de la banca electrónica en base a la oportunidad de declaración y pago.

**De la estrategia a la acción**

Algunas recomendaciones que dio el ponente a los presentes:

- Elaboración de un diagnóstico actual de los procesos en materia de IVA y análisis de los datos relevantes.
- Identificación de oportunidades de mejora en el ciclo de facturación, declaración y pago del IVA.
- Implementación de estrategias y seguimiento de resultados en el flujo de caja de la entidad.
- Evaluar la responsabilidad del cliente en cuanto a pagos (establecer comunicaciones de alto nivel).
- Definición de los recursos disponibles en la empresa.
- Controlar el momento de la facturación.
- Concretar el timing y ser eficientes en facturación.
- Reingeniería de la estructura para optimizar los procesos.

**Daniela Oropeza**  
**Gerencia Corporativa de Comités e Información**