

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo final de grado

Reporte de caso

Planificación Tributaria

El régimen PyME y el *Leasing* Financiero, como herramientas de planificación tributaria tendientes a la consecución de beneficios impositivos, que maximicen la rentabilidad de la Empresa MAN-SER.

Alumno: Walter Miguel Ebel

Legajo: VCPB24922

Director de TFG: Agustín Márquez

San Fco. Del Laishí, Formosa. 09/12/2019

Resumen

Las PyMES constituyen verdaderos pilares para los países en vías de desarrollo, por su generación de riqueza y empleo las que, históricamente atraviesan un camino complejo, como consecuencia de los vaivenes de la macroeconomía y de la presión tributaria creciente; en donde el trabajo de los profesionales en Ciencias Económicas es crucial en su misión de analizar con profundidad cada situación en particular para finalmente hacer frente a esta situación. En este marco, el asesoramiento impositivo debe contemplar la utilización de una adecuada planificación fiscal, cuyas claves según Chicote (2011) están dadas por “ciertos aspectos que las empresas y analistas tributarios deben considerar a la hora de llevar a la práctica el objetivo de reducir la carga tributaria, año tras año”, que sumado al aprovechamiento de ciertas técnicas tales como, la implementación del régimen PyME y del *leasing* financiero permitirán la obtención de los beneficios fiscales necesarios para maximizar la rentabilidad de la firma. Por último, se sugiere el análisis de las exportaciones y su impacto como beneficio adicional complementario que posibilite una planificación fiscal integral para MAN-SER.

Palabras clave: Planificación Fiscal – Régimen PyME – *Leasing* Financiero.

Abstract

SMEs are true pillars for developing countries, due to their generation of wealth and employment, which historically cross a complex path, as a result of the fluctuations of macroeconomics and increasing tax pressure; where the work of professionals in Economic Sciences is crucial in its mission to analyze in depth each particular situation to finally deal with this situation. In this context, tax advice should contemplate the use of adequate tax planning, whose keys according to Chicote (2011) are given by “certain aspects that companies and tax analysts should consider when implementing the objective of reducing the tax burden, year after year”; which in addition to the use of certain techniques such as, the implementation of the SME regime and financial leasing will allow obtaining the necessary tax benefits to maximize the profitability of the firm. Finally, the analysis of exports and their impact as a complementary additional benefit that allows a comprehensive tax planning for MAN-SER is suggested.

Key words: Tax Planning – SME Regime – Financial Leasing.

Agradecimientos

Al Sr. Dios, que me dió la posibilidad de retomar esta carrera largamente anhelada. Bendice mi camino, principalmente como persona de bien en mi desarrollo como profesional.

A mi familia, presente en cada momento de mi vida; a mis padres Estela Isabel y Miguel Ángel, a mi hermana María Andrea, sin ustedes esto no hubiese sido posible; especialmente a mi compañera de vida, Carmen Irene quien fuera el motor en todo este proceso. Uds. han sido mis pilares a lo largo de todo este proceso.

A la Universidad, que a través de la modalidad a distancia, hizo que esto se convierta en una realidad.

A las personas que de alguna u otra manera, conscientes o inconscientemente, han aportado en la generación de mis experiencias, necesarias para afrontar la vida.

A Uds., gracias por acompañarme a desandar este largo y sinuoso camino.

Introducción

En la Argentina las empresas son de variada gama tanto en su figura comercial, en su estructura, administración, y por sobre todo, en la obtención de resultados; cuyo denominador común bajo este contexto es que todas se ven afectadas por la presión tributaria nacional. En este sentido, las empresas industriales, más específicamente, las del ramo de la metalmecánica no son la excepción.

MAN-SER S.R.L. es una firma industrial ubicada en la ciudad de Córdoba Capital, cuyo ramo de actividad es el metalúrgico, con una trayectoria considerable, con más de 20 años de antigüedad en el rubro, dato no menor dado los constantes vaivenes en el contexto socio económico que viene soportando el país; a la que no solo pudo hacer frente sino que también dio un salto cualitativo al pasar de una empresa Unipersonal a una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).

En su camino “ha desarrollado tres líneas de productos propios incluyendo su diseño, ingeniería y fabricación. Desde sus orígenes ha aplicado una política de inversión en tecnología que le ha permitido ampliar su capacidad productiva de manera sostenida”. MAN-SER (s.f.b).

Considerando que todas las empresas con fines de lucro persiguen ganancias, se hace necesario encuadrar la firma dentro de un plan fiscal que le permita optimizar los recursos en post de este objetivo.

Una vez plasmada la coyuntura de la empresa, los ejes principales a ser abordados serán, la recolección de datos y de la información impositiva que surgen de los papeles de trabajo y del sistema informático; la organización y suficiencia de documentación pertinente y oportuna por parte de personal interno idóneo, su transmisión a los asesores externos; la profesionalización que demanda la planificación fiscal en el régimen PyME y el *leasing* financiero.

Esto trae aparejado una serie de interrogantes:

¿El área administrativa es eficiente en la confección de los papeles de trabajo para la determinación de los impuestos?

En este sentido, ¿Es necesaria una planificación tributaria que contemple los beneficios que la Ley PyME brinda? Observando que en su mayoría, estas firmas poseen asesores externos para la liquidación y presentación de los mismos.

¿El sistema informático brinda la información en tiempo y forma a los asesores externos para las presentaciones de las obligaciones fiscales? En donde el soporte informático es realizado por dos prestadores externos y que, los canales de comercialización se realizan telefónicamente o vía mails.

¿Es conveniente la aplicación del *leasing* financiero, para la determinación de un beneficio adicional?

Los recursos humanos involucrados, ¿Cuentan con el grado de conocimiento actualizado que demanda el plan, la implementación del régimen y la herramienta del *leasing* para la consecución de sus objetivos?

La planificación fiscal para Báez Arguello (2016), es una herramienta necesaria que todo contribuyente debe incorporar y emplear sea cual fuere el giro de negocio, en la que las empresas prevén situaciones propias de su giro con el objetivo de disminuir, postergar o evitar una futura carga tributaria mediante un sinnúmero de estrategias, con pleno apego a la ley, sin fraude y sin abuso del derecho.

Según Contreras Gómez (2016), la misma consiste en tratar de minimizar la carga tributaria a lo largo del ciclo de vida de la empresa, utilizando las deducciones o beneficios que las normas fiscales incorporan, en otras palabras es la optimización del pago de impuestos mediante la correcta aplicación de las normas tributarias de la jurisdicción del contribuyente. Así, la estrategia que se persigue es la reducción de la deuda tributaria a mediano y largo plazo dentro del marco normativo vigente y sin abuso de las formas jurídicas.

Vigo (2012) en el XVI Congreso de Ingeniería de Organización expone que, existe una amplia diversidad de criterios para definir a la PyME pero que, en la mayoría de los países de América sugieren elementos comunes en las definiciones, donde los criterios más utilizados son el Número de Empleados y el Volumen de Ventas, los que se encuentran presentes a nivel de autores, países y organismos. La alta complejidad para definirla proviene de su grado de diversidad. En este sentido, para los autores es necesario establecer rangos iguales entre aquellos, lo que permitirá su clasificación mediante la aplicación de criterios estandarizados.

Al respecto, Ferraro y Stumpo (2010) afirman que:

Las PyMES en América Latina son agentes importantes en la estructura económica de los países de la región no solo por su participación en el total de

firmas sino también en el empleo y en la producción. Sin embargo, la presencia de aquellas en la exportación es relativamente baja.

Dos hechos fundamentales sentaron las bases del nuevo sistema institucional de fomento a las pequeñas y medianas empresas en la Argentina a partir de la segunda mitad de los años noventa. En primer lugar, la creación de la Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología (ANPCyT), organismo inspirado en el enfoque de los sistemas de innovación, permitió darle mayor importancia a otra entidad creada unos años antes, el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) que pasó a centralizar la gestión de los fondos de innovación para el sector productivo, pero con un fuerte sesgo hacia las pymes. En segundo lugar, en 1997 se creó la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) instancia encargada de diseñar y ejecutar programas focalizados exclusivamente en las pymes; esto beneficio al Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI); entre otras. (p. 17, 46).

Por otra parte, existen dos tipos de *Leasing*: el financiero y el operativo; en el que el primero es el único que otorga reales ventajas fiscales, dado que permite la deducción acelerada de las cuotas pagadas, independientemente de la vida fiscal del bien; en el que, el análisis crediticio no tiene en cuenta el historial de la compañía sino la evaluación de flujos de fondos a futuros. I-Profesional (2010).

Por todo lo expuesto, se infiere que existe una problemática que es común para la supervivencia empresarial; cómo hacer frente a la alta presión fiscal y, como ser eficientes en el manejo de los datos que surgen de la actividad y que serán convertidos en información por parte de los analistas encargados de esta área; en donde no se podrá arribar a una planificación tributaria eficiente sin un manejo apropiado de los datos en un contexto normativo cambiante.

Es por ello que, en el presente trabajo se profundizará la problemática citada, acudiendo a la eficiencia en el desempeño administrativo interno, la aplicación del régimen PyME y del *leasing* financiero, llevando a cabo una planificación fiscal en este sentido que permita alcanzar los beneficios fiscales que contribuyan no solo a su supervivencia, sino más bien, a maximizar los márgenes de rentabilidad; generando un aporte a la comunidad empresarial con nuestro profesionalismo y capacidad resolutive, revalorizando nuestra profesión como analista impositivo.

Análisis de situación

Haciendo una breve reseña histórica del ramo, el ciclo de vida de la industria metalmeccánica tuvo su origen en la década del 50, en la ciudad de Córdoba con la instalación de grandes fábricas para la producción de motores, automotores, locomotoras y aviones cuya característica principal fue la de su lento crecimiento debido a la no familiaridad de los compradores, a los canales de distribución y a los altos precios.

Recién en la década del 60 comienza el período de crecimiento con la radicación en el país de varias empresas automotrices, es en este período que el gobierno argentino comenzó a ver la manera de crear nuevas empresas en el sector. Gómez y Jatib (2015).

“No se trató de impulsar las industrias existentes, sino de crear nuevas en aquellas ramas donde se notaba la necesidad de tener producción local”. Undav (2016). Por ejemplo, la de insumos básicos tales como la del hierro primario, acero, aluminio, petroquímica, etc. Una vez alcanzada la madurez, la fase de crecimiento es baja debido a que aumentan las barreras de ingreso y disminuye la amenaza de potenciales competidores. En el sector, la concentración de la oferta se encuentra en manos de pocos, a saber: Transfer S.R.L., Eisaire S.R.L., Empretemet S.R.L. y MAN-SER S.R.L.; las que compiten por la participación en el mercado aplicando políticas de reducción de precios y diferenciándose por la calidad de su producción, en la que la industria se vio afectada por el atraso cambiario desde el 2018 el cual no se revirtió con la devaluación.

Descripción de la situación:

La estrategia de MAN-SER ha sido desde siempre buscar la diferenciación a través de productos y servicios muy específicos al no ser una empresa autopartista como la mayoría de las metalúrgicas. Actualmente, el propósito de la organización está implícito en su política de calidad y que, para llevarla a cabo cuenta con una dotación de treinta personas distribuidas a lo largo de la organización en función a su labor.

En cuanto a los proveedores, la firma mantiene una lista reducida conforme a los requerimientos de calidad, los cuales son: Sidersa S.A. (proveedor de chapa), Alcenor S.R.L. y Extrusora Argentina S.R.L. (proveedores de tubos y planchuelas de aluminio).

Además cuenta con un software de gestión desarrollado a medida de la empresa que para el proceso de compras, permite emitir y almacenar todas las documentaciones

utilizadas en él. Cabe destacar que las compras se abonan por lo general con cuenta corriente a 30 días de la fecha de facturación o con cheques, para los casos de pago anticipado por compras grandes o poco frecuentes; el mismo se realiza con transferencias bancarias.

Con respecto a las ventas, son los propios dueños de la firma los que llevan a cabo las tareas pertenecientes a esta área, la empresa no posee medios de ventas externos, sino que lo realiza a través de los vendedores en forma personal o telefónicamente, donde las solicitudes de sus clientes deben realizarse por escrito mediante el envío de una nota de pedido formal o a través de una confirmación vía correo electrónico constituyéndose este, el medio más utilizado en el contacto de la empresa con sus clientes que, según la Norma ISO 9000 (2018) “define a un cliente como una organización o persona que recibe un producto. Por lo tanto, comprende no solo al cliente externo, sino también al interno. Se concibe al interior de la empresa como una cadena de proveedores-clientes”, dentro de los cuales podemos citar: AIT: representa el 35% de la producción total por compras de compensadores de aceite, tubos y soportes. Volkswagen Argentina: demanda el 30% de la producción total por compras de lavadoras y protectores. Metalmecánica, Pertrak y Scania: por las compras de lavadoras y protectores, representan el 20% de la producción. El resto, es destinado a clientes menores que conforman el 15% de la producción total por compras de carrocerías, punzonado, plegado y corte.

Los productos terminados son retirados por los clientes o son enviados de manera directa por medio de su flota de vehículos, es decir, no existen intermediarios en el canal de distribución. En este sentido, la mayoría de las cobranzas se realizan mediante cheques cuyos plazos dependen de cada cliente en particular las cuales van de 30 a 75 días desde su facturación, algunas empresas de otras provincias abonan con transferencias bancarias.

Como se observa, la información impositiva/contable va surgiendo a medida que se van produciendo los diferentes hechos económicos, tales como: los aportes y contribuciones patronales del personal en relación de dependencia; en las compras y ventas se hace necesario la discriminación del IVA para su liquidación y presentación, como así también, para el tratamiento de las retenciones y/o percepciones; la bancarización de estas operaciones obliga, un especial cuidado con respecto al Impuesto

al Cheque, y a los intereses por financiación. Esto conlleva una revisión exhaustiva de la información con sus respectivos seguimientos a fin de obtener la documentación respaldatoria de estos hechos que generaran los aportes y contribuciones, los débitos y créditos, los saldos a favor o en contra, los pagos a cuenta o pago de intereses, etc.

¿Quiénes deben realizar la tarea?

El sistema de información de la firma cuenta con un sistema de gestión compuesto por diferentes módulos interrelacionados que nuclea a las distintas áreas. Además, en el sector contable utiliza un sistema Tango, que es llevado a cabo por el personal administrativo que a pesar de tener una estructura organizacional oficial claramente definida, no concuerda con la existente, la que se ve manifestada en el área administrativa específica para su tratamiento la cual, no está creada. Se hace necesario en este punto, realizar el asesoramiento y capacitación permanente al personal para que puedan llevar los papeles de trabajo de la manera adecuada.

Los asesores externos en el estudio contable son los encargados de llevar adelante la planificación necesaria y que tienen la misión, de analizar con profundidad la situación particular de la empresa MAN-SER, la información pertinente y oportuna que es emitida por los administrativos de la misma, propiciando una relación fluida entre estos, sumada a la implementación del régimen PyME en la búsqueda de obtener los beneficios fiscales que derivan de la ley, conjuntamente con la utilización de la herramienta del *leasing* financiero como metas principales que garanticen la consecución de los objetivos planteados.

En primera instancia se encuentran los que procesan y tienen acceso a la información a través de los distintos sistemas informáticos, mails, bancos; el punto de inflexión aquí se produce en cuan eficientes sean los recursos humanos intervinientes para procesar todos y cada uno de los hechos económicos que producen variaciones cualitativas y cuantitativas en materia impositiva. En el caso de que existiere un desfasaje en la información, el estudio contable podrá percibirlo siempre y cuando no existan omisiones por parte de los administrativos internos de la empresa como ser, informes de retenciones efectuadas por la AFIP, detalles de movimientos en libro banco, entre otros.

Análisis de contexto:

El actual escenario político/económico en la Argentina no es el óptimo, las decisiones emanadas del poder ejecutivo golpean fuertemente a las economías nacionales, regionales y locales, donde las altas tasas de interés, sumadas a las grandes oscilaciones de la moneda, especialmente la del Dólar Estadounidense (U\$\$) y los altos índices inflacionarios hacen un contexto inestable y fluctuante que, para este tipo de empresas provocan grandes perjuicios por su estrecha relación de precio/calidad de un insumo que es altamente volátil a esta situación.

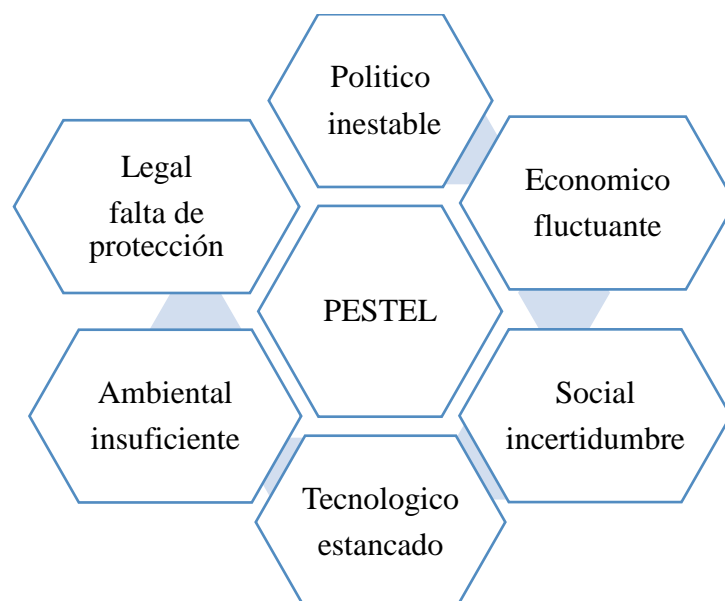
El panorama socio/cultural no es ajeno a esta realidad en donde, la incertidumbre genera que los pasivos aumenten, los proveedores se atrasen en la entrega de los pedidos, los clientes dejen de comprar. Estas características, también repercuten negativamente en la inversión tecnológica, generando estancamientos y consecuentemente, hacen que las medidas en políticas ambientales sean insuficientes.

El contexto legal tampoco coadyuva con este proceso, por la falta de leyes de protección a la industria y principalmente al sector PyME dada su relevancia en la generación de riqueza y empleo, crucial para los tiempos que corren.

En suma, estas situaciones difíciles de afrontar hacen necesaria una buena estructura de financiamiento para poder mantenerse a flote bajo este contexto.

Figura 1

Análisis Pestel, empresa MAN-SER S.R.L.



Fuente: Elaboración propia con base en Per Frankelius (2016).

Presión tributaria en las PyMES:

Se vio la importancia de las PyMES en la cadena de valor donde en la actualidad se ha llegado a niveles alarmantes en lo que atañe a presión fiscal. Las compañías tienen un vencimiento impositivo casi por cada día hábil, sea de Nación, provincias o municipios, y las más golpeadas son las micro, pequeñas y medianas empresas. Así lo expuso en El Cronista Pedro Inchauspe, secretario de Simplificación Productiva del Ministerio de Producción y Empleo quien relato que: “las empresas enfrentan 100 impuestos legislados en 65000 normas de Nación, provincias y municipios, y que además deben responder a 19 vencimientos impositivos por mes, al año deben presentar 1600 declaraciones juradas, según datos de la CAME” (Confederación Argentina de la Mediana Empresa).

Diagnóstico organizacional:

La herramienta utilizada para hacer el diagnóstico organizacional y para contextualizar correctamente a la empresa es el análisis FODA. Entre sus aspectos internos podemos mencionar las Fortalezas: su trayectoria en el ramo de la industria, el espíritu de trabajo en equipo, el posicionamiento de la marca en la Argentina, específicamente en la producción de protectores de bancada en el que es el único proveedor. Entre sus Debilidades podemos citar: la estructura organizacional no está bien definida, concentración de tareas en los niveles jerárquicos superiores, falta de delegación, carencias en los medios de comercialización, específicamente en la venta, promoción y marketing. Situándonos en el enfoque de nuestro trabajo se podría agregar una debilidad que queda de manifiesto en la falta de creación de un área específica para el tratamiento impositivo/contable como lo es el administrativo. Esto podría acarrear el pago de tributos en exceso, producto de los malos manejos internos de los papeles de trabajo, errores u omisiones de control interno, etc.

Entre sus aspectos externos podemos mencionar las Oportunidades: mercado internacional en expansión debido a las diferencias de cotización de la moneda, incorporar al circuito comercial operaciones de ventas al exterior lo que significaría bajar la presión fiscal utilizando la traslación impositiva de la compra/venta, además de la obtención de regalías en dólares. Finalmente, entre las Amenazas se destacan: si bien la competencia está acotada, algunos de sus clientes exportan los productos MAN-SER

a diferentes países de Latinoamérica, oportunidad que debería explotar la empresa. Desde el punto de vista político/económico se evidencia una presión tributaria creciente y la falta de protección a las PyMES.

Figura 2

Análisis FODA, empresa MAN-SER S.R.L.

	Aspectos Positivos	Aspectos Negativos
Origen Interno	<ul style="list-style-type: none"> *Trayectoria en el ramo *Trabajo en equipo *Posicionamiento de la marca 	<ul style="list-style-type: none"> *Estructura organizacional indefinida *Concentración de tareas *Falta de delegación *Carencia en los medios de comercialización
Origen Externo	<ul style="list-style-type: none"> *Mercado internacional en expansión *Exportación 	<ul style="list-style-type: none"> *Productos de la empresa comercializada al exterior por la competencia. *Presión tributaria creciente. *Falta de protección para las PyMES

Fuente: Elaboración propia con base en Xhienne (2008).

Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera:

Como profesionales en Ciencias Económicas somos responsables del tratamiento y/o procesamiento de los distintos hechos económicos que se plantean a lo largo de la vida de una empresa desde su constitución, hasta su extinción; sean estas unipersonales o societarias.

Para el caso de la firma MAN-SER S.R.L., se observa que los recursos humanos que desarrollan el trabajo dentro de la organización, en sus distintas áreas, atravesando la misma a lo largo y a lo ancho, son el factor clave a tener en cuenta. La profesión contable tiene un campo de acción considerablemente amplio que permite ser partícipes en las distintas áreas que van desde la gerencia hasta la administrativa en general. El tratamiento de la información es llevado a cabo por el personal en este último sector,

son ellos los encargados del control y elaboración minuciosa de los papeles de trabajo que serán remitidos oportunamente a los asesores externos, profesionales especializados en el asesoramiento impositivo, fiscal y financiero. Estos procesarán la información recibida de aquellos, cotejándolas con las del estudio contable, realizarán las observaciones y/o acotaciones necesarias para detectar posibles errores u omisiones, para que finalmente realicen las respectivas declaraciones juradas ante la AFIP.

Cabe mencionar que los profesionales deben estar permanentemente actualizados con respecto a la legislación tributaria, con vistas en optimizar los beneficios que derivan de la misma a los efectos de brindar un asesoramiento a medida del contribuyente, a través de una planificación estratégica en que, la retroalimentación de la información es un factor crítico en estos esquemas, donde las documentaciones respaldatorias son tratadas de primera mano dentro de la empresa, en su departamento respectivo, desde la recopilación de los datos, su tratamiento y control, hasta su envío en tiempo y forma; y su recepción por parte de los asesores, su procesamiento y hasta su declaración jurada, son fundamentales para evitar pagos indebidos ya sean por atrasos, multas o falta de presentación.

Un párrafo aparte merece el tratamiento de la competencia, que se encuentra concentrada en pocas firmas y que a su vez están caracterizadas por productos, en la que, la empresa es el único productor en la elaboración de protectores de bancada, lo que significa, que detenta el monopolio del mismo. Además, existe una característica particular que es cuando una empresa del ramo de la industria llega a su madurez, las barreras de ingreso son excesivamente rigurosas lo que finalmente genera esta falta de competencia. Otro aspecto particular a tener en cuenta es el que se genera en el otro extremo de la cadena de valor. Existen grandes clientes que concentran el mayor porcentaje de la producción, en donde alguno de ellos, comercializan a Latinoamérica los productos adquiridos a MAN-SER.

Condiciones generales del régimen PyME:

En párrafos anteriores se habló de la actualización en materia legislativa a la que deben someterse los profesionales, un claro ejemplo de ello es la ley PyME N° 24467, la cual establece en sus primeros artículos:

Art.1° Objeto: la presente ley tiene por objeto promover el crecimiento y el

desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes.

Art. 2° Definición de PyMES: Encomiéndase a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PyMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 83. Sustituido por el Art. 6° de la Ley N° 27444 (2018).

La autoridad encargada de su regulación es la AFIP, y que para formar parte del Registro de Empresas MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos, la situación jurídica o la cantidad de empleados según el rubro o sector de la empresa.

Figura 3

Análisis MiPyME en función a las ventas totales anuales.

Ventas totales anuales					
Podrán inscribirse en el "Registro" siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:					
Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana - Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana - Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Si después de registrarte cambiás tu actividad o se modifican los montos, cuando hagas la recategorización y cargues un nuevo ejercicio fiscal, se te va a asignar una nueva categoría.

Fuente: AFIP. Información sobre el Registro MiPyME.

En los Estados de Resultados de la firma, de los últimos tres ejercicios cerrados, se dispone de la siguiente información:

Figura 4

Información Financiera de la empresa MAN-SER S.R.L.

Estado de Resultados			
	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Ventas Netas			
Ventas Industriales	198.635.385,85	174.030.770,30	141.224.616,24
Ventas de Servicios	130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Total de Ventas del Ejercicio	328.857.647,78	285.331.848,88	230.265.479,10

Fuente: Elaboración propia.

Analizando la situación, se observa que en la fila de Ventas Industriales, podemos ver que las ventas en promedio de los últimos tres años arrojan un importe de \$171.296.924,13 por lo que podemos ubicarla en, Empresa Mediana-Tramo 1 según lo establecido por la AFIP, tal como se evidencia en la Figura 3.

Otra alternativa sería realizar el análisis de los servicios que presta la firma, entonces desde el punto de vista de Ventas de servicios, que en promedio de las ventas de los últimos tres ejercicios es de \$110.188.067,79 lo que por consiguiente, también se encuadraría dentro del mismo tramo.

Ambos enfoques traducen en definitiva, que la firma MAN-SER S.R.L. está en condiciones de encuadrarse dentro del mencionado régimen PyME.

Una vez determinada, la Ley PyME establece como beneficios fiscales: el tratamiento de las cargas patronales y fiscales, el tratamiento del Impuesto al Débito y Crédito Bancario, el del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y el traslado del Impuesto al Valor Agregado.

Complementariamente, la utilización del *leasing* financiero brinda un beneficio adicional al régimen; en este sentido, el impacto que en conjunto generarían se traduciría en menores costos fiscales, lo que posibilitaría la maximización de la rentabilidad de la firma.

Marco Teórico

En las referencias analizadas se habla constantemente de las herramientas que se pueden aplicar para disminuir bases imponibles, a través de la eficiente aplicación de la legislación impositiva para la menor tributación posible dentro de los marcos de la ley; las que son de suma importancia motivo por el cual, la presente se centrará en el Régimen PyME y en la técnica del *Leasing* financiero como herramientas de planificación fiscal.

La determinación de la estructura impositiva que debe afrontar la empresa es un aspecto relevante a la hora de constituir un negocio, su importancia reside no solo en el riesgo de quedar en falta ante los diferentes organismos de control, sino también por la repercusión que puede tener económica y financieramente. Rapisarda y Zangaro (2013).

Para Kleber y Quintana (2012) la planificación tributaria es considerada como el conjunto de operaciones lícitas de parte del contribuyente o sujeto pasivo, cuyo objetivo es administrar e invertir los recursos económicos dentro del negocio de manera que se genere la menor carga impositiva posible, siendo este procedimiento legalmente admisible bajo el amparo de las leyes tributarias vigentes.

El método está estrechamente vinculado con el procedimiento, es decir, con el conjunto de principios y directrices que ordenan el proceso de planificación tributaria la que es definida como el plan de acción establecido luego del análisis del entorno tributario de la empresa para el alcance de los objetivos citados.

Se puede sintetizar el método en cuatro etapas:

Conocimiento del negocio: evaluación presente y futura de la situación de la compañía.

Diagnóstico: determinación de las posibles soluciones planteando los riesgos inherentes.

Planteamiento de estrategias y alternativas de acción: las estrategias deben ser congruentes con los resultados del análisis.

Implementación y mantenimiento del plan: ajuste y actualización permanente del plan en atención a las circunstancias del ente.

En la cual, las claves de una buena planificación fiscal según Chicote (2011) están dadas por “ciertos aspectos que las empresas y analistas tributarios deben considerar a la hora de llevar a la práctica el objetivo de reducir la carga tributaria, año tras año” en la que podemos mencionar: elegir la estructura societaria e interna más

adecuada, evaluar la posibilidad de diferir impuestos, informarse sobre las regulaciones cambiarias, aprovechar los beneficios de los regímenes de promoción vigentes.

La planificación fiscal de la Administración Federal de Ingresos Públicos en sus apartados: Planificación fiscal realizada por los contribuyentes, Planificación fiscal, elusión y evasión, Planificación fiscal agresiva, y Consideraciones finales; remarcan la importancia de la planificación fiscal interna, explora las similitudes y recomendaciones de la organización para la cooperación y el desarrollo económico, enfocando el análisis en los beneficios de la correcta liquidación impositiva, en contraposición con la evasión o elusión fiscal. García (2011).

En Argentina, las PyMES representan más del 90% sobre el total de empresas del país con sus consecuencias en la generación de empleo y en la producción nacional según Rojas (2015), en la que el estudio de las fuentes de financiamiento tanto públicas como privadas se hace crucial y pone de manifiesto las dificultades de acceso, por la exigencias y requerimientos del sector en detrimento de las grandes empresas, en la que la oferta financiera se encuentra dominada por entidades bancarias extranjeras que sumada a la volatilidad macroeconómica típica de países en vía de desarrollo como es la Argentina, representan causas significativas de baja asistencia financiera a las PyMES.

Esto, revaloriza la formulación de un plan para contrarrestar los distintos obstáculos que deben afrontar las PyMES, a través de una planificación estratégica que contemple los beneficios que la ley brinda, conjuntamente con la técnica del *leasing*, que según la Ley N° 25248 define al contrato de *leasing* en su Art.1° como: “el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado, para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”.

Chorén (2015) establece al mismo como, un contrato de alquiler con opción a compra que se ha insertado en el mercado financiero como una nueva herramienta para las empresas, especialmente para el sector PyME, permitiéndoles invertir y al mismo tiempo renovar sus bienes de capital fomentando un mayor nivel de competitividad y eficiencia para poder mejorar la productividad y pensar en el largo plazo. Es un método de financiación sumamente ventajoso para la adquisición de activos fijos sin compromiso de capital inicial, lo que permite el uso racional de los fondos líquidos del ente.

Para el desarrollo del presente trabajo se seguirán estos últimos lineamientos, como así también, se han revisado de manera complementaria los informes emitidos por la Federación Argentina de Consejo Profesional de Ciencias Económicas (FACPCE); el análisis de la Ley PyME N° 24467, de la Ley N° 27264 Programa de Recuperación Productiva y de la Ley de *Leasing* N° 25248.

En la problemática planteada, se analizarán los diferentes hechos económicos que motivan su aplicación para así, poder mejorar los procesos internos partiendo del análisis impositivo según la jurisdicción correspondiente a cada impuesto.

Como profesionales en la materia, podemos adoptar medidas para lograr el ahorro impositivo necesario según el contexto particular en que se encuentra inserta la empresa y así contribuir a su desahogo financiero. En suma, esto ha motivado al enfoque en los beneficios que el Régimen PyME y el *leasing* financiero brindan, como herramientas de planificación tributaria hacia la consecución de los objetivos de la firma, tendientes a maximizar su rentabilidad.

La implementación del régimen, aplicable para MAN-SER SRL podría centrarse tanto en el rubro industrial como el de servicios tal como se observa en las Figura 3 y 4. Los beneficios fiscales otorgados por la Ley PyME en este sentido son: Alivio de cargas patronales a través de la aplicación de un Mínimo no Imponible (MNI). Computar el 60% del Impuesto a los débitos y créditos bancarios como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias (IG). Reducción de intereses del financiamiento fiscal. Reducción del pago del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP) hasta el ejercicio 2019, a partir del período 2020 todas las empresas quedaran exentas. Alícuota regresiva del Impuesto a las Ganancias (IG). Pago del IVA a 90 días de haber nacido el hecho imponible. Certificado de no retención de IVA. Complementariamente, aprovechar la técnica del *Leasing* financiero en la determinación de beneficios adicionales.

Consideramos que el presente beneficio brindado a las Pequeñas y Medianas Empresas es clave a la hora de alcanzar los objetivos proyectados, lo que ha sido objeto de estudio de diversos autores en la materia. Por lo expuesto es que profundizaremos lo planteado a fin de visualizar el aprovechamiento que la firma puede realizar de su inclusión en la Ley PyME y de la utilización de la herramienta del *Leasing* financiero.

Diagnóstico y Discusión

Hemos visto y analizado el panorama particular de la firma MAN-SER S.R.L. en donde se observa un considerable desorden financiero y más específicamente, la falta de aprovechamiento de ciertas técnicas que la legislación brinda en materia impositiva para la optimización de sus resultados.

Podemos mencionar una serie de alertas a saber:

Las cobranzas y los pagos se encuentran totalmente bancarizados los que se realizan con cheques de 30 a 75 días y otras con transferencias bancarias, tal como lo establece la Ley Antievasión N° 25345 para operaciones documentadas superiores a \$1.000,00.

Su estructura organizacional no cuenta con un área contable que a pesar de las dos personas administrativas empleadas en el sector, no realizan las tareas específicas tanto para el sistema informático, como para el procesamiento de la información interna lo que se traduce en un deficitario sistema de control y procesamiento de la información impositiva; además, sus asesores externos, cuyo asesoramiento en función al proyecto establecido no se visibiliza.

Por otra parte, las distintas investigaciones referidas a la planificación tributaria, delinear las herramientas de trabajo del profesional en la materia pero de manera aislada, sin abordar como es nuestro caso a la Mediana Empresa en su contexto actual.

Los antecedentes mencionados denotan la importancia que posee la planificación fiscal a través del control tributario interno la que debe formar parte integrante del proceso y debe estar presente en toda organización que desee alcanzar con eficiencia el cumplimiento de sus obligaciones impositivas y así contribuir al logro de los objetivos planteados, aprovechando al máximo los estímulos tributarios que la ley permite, alcanzando el menor pago en el monto de los tributos que la ley obliga y buscando que dicho ingreso a las arcas del estado se realice en las fechas más convenientes para la empresa dentro de los márgenes fijados por la ley.

Los beneficios que brinda el régimen por un lado, permite optimizar los flujos económicos dando como resultado menores costos fiscales, los que se traducen en una mayor rentabilidad para las PyMES, a su vez, son flexibles a los cambios que estas presentan, las que dan lugar a que la planificación establecida, sea implementada sin

mayor complejidad dentro de los procesos ordinarios de la empresa; y por la otra, la utilización de la técnica del *leasing* financiero permite la sustitución de rodados, maquinarias, equipos y programas, brindando la posibilidad de mantenerse actualizados con financiación de terceros estableciendo además, la deducción frente al IG de lo que efectivamente se paga como canon, cuyo bien de ejercerse la opción de compra, se incorpora como activo por lo que no tributa el IGMP durante el *leasing*.

Nótese una problemática en el tratamiento impositivo interno/externo, que pone de manifiesto que se deja de lado un aspecto fundamental para el desarrollo empresarial, como lo es la generación de ahorros impositivos; al ser este un beneficio no tangible, es decir, no es un flujo de efectivo real hacia la empresa, no se ha contemplado el análisis de los beneficios del régimen PyME, ni aquellas que derivan de la aplicación del *leasing*; como así tampoco, desde el estudio contable se hicieron las injerencias necesarias en tal sentido para que la empresa pueda aprovechar tales beneficios.

Entonces, pondremos en discusión la necesidad de crear un área específica en la empresa, con la incorporación de un Contador Público, cuya función será la de efectuar el análisis de cuentas contables, recolección, clasificación, registración, conciliaciones bancarias y ordenamiento de las documentaciones del giro comercial que servirán de base para la auditoría externa y para la presentación de las declaraciones juradas por parte del estudio contable.

Si bien, esto incrementará el costo laboral por un lado, por el otro permitirá agilizar el flujo de datos que redundará en disminución de pagos de multas por presentaciones tardías de las declaraciones juradas, disminución de intereses fiscales por demoras en los pagos de impuestos y cargas sociales. Por otra parte, los asesores externos deberán analizar e informar a la empresa, los beneficios derivados de la implementación del régimen PyME y de la aplicación de la técnica del *leasing* como estrategias de planificación fiscal.

Por medio de la presente se destacan los aspectos centrales a considerar en el giro comercial a los fines de reducir el pago de impuestos y evitar los mayores costos fiscales por multas formales e intereses, que servirán como base para la elaboración del plan con vista en la consecución de los beneficios que maximicen la rentabilidad de MAN-SER.

Plan de implementación

Objetivo general:

Formular la planificación fiscal para la empresa MAN-SER S.R.L., ubicada en la ciudad de Córdoba Capital; que contemple la implementación del régimen PyME conjuntamente con la técnica del *leasing* financiero, con la finalidad de maximizar su rentabilidad en función de los beneficios que los mismos brindan, para ser aplicada a los procesos del próximo período fiscal.

Objetivos Específicos:

- ✓ Analizar la situación actual de la empresa a través de un diagnóstico organizacional y elaborar la planificación fiscal.
- ✓ Realizar la inscripción de la firma en el registro PyME, encuadrar, gestionar e implementar el régimen. Utilizar la técnica del *leasing*.
- ✓ Determinar el beneficio fiscal que surge de la implementación del Régimen PyME y de la aplicación del *leasing* financiero.

Alcance:

De contenido: Se aborda el tema como herramientas hacia el aprovechamiento de los beneficios fiscales que derivan de la Ley PyME.

Temporal: Para llevarse a cabo en el próximo período fiscal.

Ámbito Geográfico: Este plan es aplicable en la Ciudad de Córdoba, Capital de la provincia del mismo nombre, Argentina.

Metodológico: De acuerdo a los objetivos, será un estudio de tipo cualitativo, cuantitativo y descriptivo.

Limitaciones: El presente trabajo tuvo algunas limitaciones, por ejemplo, la información detallada de posiciones bancarias parciales, por lo que se establecieron algunos supuestos. En lo demás, no fue de significación.

Recursos:

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos, se hace necesario crear un área administrativa específica y la incorporación de un profesional contable para llevar a cabo todo el procesamiento de la información tributaria, en la que podemos citar:

- Últimos Estados Contables. Facturación anual de MAN-SER S.R.L. y extractos bancarios correspondientes al período fiscal en cuestión.

- Declaraciones Juradas de: IVA (F. 2002). IIBB Convenio Multilateral. IG (F. 713). Contribuciones Patronales (F.931). De Industria y Comercio. Cumplimiento de las DDJJ Informativas de Compras y Ventas.
- Libros: IVA Compras/IVA Ventas. Libro Sueldos y Jornales, Ley N° 20744.

Asimismo, cobra relevancia los recursos informáticos y humanos del área administrativa de la firma y de los profesionales del estudio contable externo.

Acciones específicas:

Definir el proceso interno de recopilación de la información suficiente y oportuna para el ordenamiento y/o clasificación de los papeles de trabajo en el transcurso de la implementación del presente plan. A fin de agilizar su lectura e interpretación, se sugiere separar las deudas comerciales de las bancarias.

Estudiar la facturación anual de la empresa en el rubro industrial o de servicio, analizar si se encuadra en el régimen PyME y de ser así, determinar en qué tramo lo hace. Solicitar su inscripción y gestionar el certificado PyME a través del aplicativo de la AFIP con el siguiente procedimiento: Ingresar al sitio con CUIT y clave fiscal, luego en administrador de relaciones de clave fiscal seleccionar en habilitar servicio, se adhiere al servicio “PyMES solicitud de categorización y/o beneficios”. Una vez adheridos al servicio, generar un nuevo formulario 1272 y posteriormente realizar la presentación de la declaración jurada correspondiente. En este paso, se selecciona el diferimiento a 90 días del pago del IVA. Posteriormente, en las solapas de los períodos fiscales se muestra la suma de las ventas totales (excluyendo IVA, impuestos internos y el 50% del monto de las exportaciones), allí detallar a qué actividades se corresponden dichas ventas, Industriales o Servicios. Una vez informada las ventas y realizada las presentaciones juradas informativas se nos notificará en la bandeja de entrada de la plataforma “Trámites a Distancia” con el Certificado PyME.

Implementación del régimen. Presentación y pago en tiempo y forma de impuestos, aportes y contribuciones patronales. Disminución de las cargas patronales a través del MNI y en el caso de cumplir con más de dos períodos fiscales con saldo a favor en las posiciones finales de IVA, gestionar el certificado de no retención de dicho impuesto. Tomarse como pago a cuenta del IG el 60% del impuesto a los débitos y créditos bancarios; gozar de la alícuota regresiva del IG. Analizar las cargas fiscales atendiendo al tipo de interés vigente.

Utilización del *Leasing* financiero para la adquisición de rodados y maquinarias.
 Cuantificar el beneficio fiscal anual que se obtuvo con la aplicación del régimen y de la técnica, conjuntamente con la creación del área específica y la incorporación del profesional de manera tal, de reflejar el resultado por contraposición.

Figura 5

Diagrama de Gantt. Empresa MAN-SER S.R.L.

Acción específica	Duración semanas	Grado avance	Semanas								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Análisis e inicio del Proyecto											
Definición del proceso interno	1	100%	■								
Estudio de la facturación anual	1	100%	■								
Encuadre e inscripción al régimen PyME	1	100%			■						
Gestión del certificado PyME	1	100%			■						
Implementación del Proyecto											
Presentación de las DDJJ	2	100%		■					■		
Tratamiento de las cargas sociales	2	100%		■				■			
Tratamiento del imp. al débito y crédito	2	100%		■				■			
Pago a cuenta del imp. a las ganancias	2	100%		■				■			
Tratamiento de los intereses fiscales	2	100%			■				■		
Tratamiento del <i>Leasing</i> financiero	2	100%								■	■
Monitoreo de vencimientos fiscales											
Cuantificación del Bcio. Fiscal y Costos insumidos	2	100%									■

Fuente: Elaboración propia con base en (Herramientas de Google Drive).

Marco de tiempo:

Se estipulan dos meses desde el inicio del proyecto, hasta el análisis de resultados. El horizonte de implementación está planteado pero no es fijo, ya que se deben considerar las distintas variables para finalmente poder cumplimentar y llevar adelante el plan con los resultados esperados. Para ello, deberemos realizar:

- Definir del proceso interno y analizar la facturación anual de la empresa para ver su encuadramiento: una semana cada uno.
- Encuadrar e inscribir al régimen, y gestionar el certificado PyME. Completar el F1272: una semana cada uno.

- Implementar el régimen: 9 semanas.
- Presentación de las DDJJ: en la segunda semana de cada mes.
- Trabajar el área administrativa y el estudio contable externo: 2 semanas por cada beneficio (excluyendo el diferimiento del IVA, que es meramente automático y la certificación de no retención de IVA), 2 meses en total.
- Cuantificar el beneficio fiscal y, el costo insumido en la creación del área específica y la incorporación del profesional: dos semanas, al final del proyecto.

Los beneficios fiscales:

El requisito para usufructuar de los mismos con excepción del punto 4, el que puede ser llevado a cabo independientemente del régimen es, haber obtenido el Certificado PyME. Ellos son:

- 1- *Ahorro en el pago de contribuciones patronales*, a través de la aplicación del Mínimo no Imponible para cada uno de los empleados.
- 2- *Reducción del pago del IG*, tomando como pago a cuenta del mismo el 60% del impuesto a los débitos y créditos bancarios. Alivio de la presión fiscal en Ganancias, debido a la alícuota regresiva del 25% vigente para el período fiscal 2020. Exclusión del pago de ganancia mínima presunta.
- 3- *Reducción de las cargas financieras*, atendiendo a la tasa de interés vigente por pagos fuera de término.
- 4- *Reducción del pago al IG*, con la utilización de la herramienta del Leasing.
- 5- *Obtención del certificado de no retención frente al IVA*, para el caso de contar con más de dos períodos fiscales consecutivos con saldo a favor. (Actualmente no se cuenta con saldo de libre disponibilidad).
- 6- *Salud financiera*, a través del diferimiento de pago del IVA a 90 días de haber nacido el hecho imponible. Para ello, se debe haber seleccionado esta opción en la presentación de la DDJJ en el F1272.

Propuesta de medición y/o evaluación:

Para medir los resultados del presente trabajo, se tendrá en cuenta la información gráfica suministrada en el proceso del diagrama de Gantt, y el análisis de los beneficios fiscales del régimen PyME y de la técnica del *leasing* en contraposición de los costos demandados para su consecución. Para esto, en un primer momento se analizará la información financiera del ente en cuanto a sus obligaciones fiscales y sus posibles

beneficios que derivan de la implementación de aquellos, dentro de los cuales podemos citar los siguientes:

1- Beneficio: Contribuciones Patronales.

En cuanto a las cargas patronales desde el mes de enero 2019, por cada trabajador se descuenta un MNI de \$ 7.003,68 apartir del cual se aplicarán los porcentajes de las contribuciones patronales de la seguridad social. Tomaremos como ejemplo, los 30 empleados que posee la empresa para analizar en una primera instancia el beneficio del régimen a través de la aplicación del MNI por cada empleado *full time*. Además tomaremos el sueldo para los trabajadores industriales metalúrgicos que según el (CCT) Convenio Colectivo de Trabajo N° 260/75 les corresponde un (IMGR) Ingreso mínimo global de referencia de \$24.714,00 a partir del 1° de Octubre de 2019.

Figura 6

Tratamiento de las cargas patronales:

Sin adhesión al régimen PyME		Con adhesión al régimen PyME	
Remuneración imponible	24.714,00	Remuneración imponible	17.710,32
Contribuciones patronales por empleado/por mes. Al. 18%	4.448,52	Contribuciones patronales por empleado/por mes. Al. 18%	3.187,86
Contribuciones patronales para 30 empleados/por mes.	133.455,60	Contribuciones patronales para 30 empleados/por mes.	95.635,80
Contribuciones patronales para 30 empleados/por año.	1.601.647,20	Contribuciones patronales para 30 empleados/por año.	1.147.629,60

Fuente: Elaboración propia (En \$).

Como podemos observar, para el caso planteado obtendríamos un ahorro fiscal de \$453.837,60 lo que implica un 28,34% anual en contribuciones patronales.

2- Beneficio: Pago a cuenta del IG.

Al no contar con los extractos bancarios en sí mismo, nos resta estimar la situación de la empresa frente al impuesto a los débitos y créditos bancarios, conocido también como impuesto al cheque. Si bien se conocen posiciones finales de Banco, no es suficiente, ya que se desconocen las fluctuaciones del mismo a lo largo de un período fiscal. No obstante ello, avanzaremos con un supuesto, tomando en cuenta que las ventas cobradas a través de Banco representan un 100% y que la ley establece que se puedan tomar el 60% como pago a cuenta del IG; tendremos:

Figura 7

Tratamiento del Impuesto al Cheque para la empresa MAN-SER S.R.L.

Estado de Resultados	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Imp. a las Ganancias	7.063.557,91	5.654.734,73	6.457.403,00
Imp. al Débito/Crédito	5.475.893,80	2.464.152,21	2.217.736,99
1- Sin Régimen PyME			
Computo del Imp. al Cheque 34%	1.861.803,89	837.811,75	754.030,58
IG a Pagar	5.201.754,02	4.816.922,98	5.703.372,42
2- Con Régimen PyME			
Computo del Imp. al Cheque 100%	5.475.893,80	2.464.152,21	2.217.736,99
IG a Pagar	1.587.664,11	3.190.582,52	4.239.666,01
3- Empresa Mediana Industrial			
Computo del Imp. al Cheque 60%	3.285.536,28	1.478.491,33	1.330.642,19
IG a Pagar	3.778.021,63	4.176.243,40	5.126.760,81

Fuente: Elaboración propia (En \$).

El IG para el período fiscal 2018 en función al impuesto al débito/crédito bancario arroja un IG a pagar de \$5.201.754,02 sin estar adheridos al régimen PyME, y con su incorporación al régimen dicho impuesto a pagar será de \$3.778.021,63 lo que genera un ahorro fiscal de \$1.423.732,39. Como vemos gracias a esta medida se puede disminuir la presión fiscal en ganancias en términos porcentuales en un 37,68% anual.

2-Beneficio: Alícuota regresiva del Impuesto a las Ganancias y exclusión del pago a la Ganancia Mínima Presunta.

El beneficio de la alícuota regresiva del IG para los siguientes períodos será:

Figura 8

Tratamiento de Alícuotas de IG.

Ejercicios	Alícuotas IG	Retención s/ Distribución de Dividendos	Alícuota Consolidada
Hasta 2017	35%	0%	35,00%
2018 y 2019	30%	7%	34,90%
Desde 2020	25%	13%	34,75%

Fuente: Elaboración propia.

La alícuota será regresiva en un 5% cuyo impuesto se trasladará sobre la distribución de utilidades realizadas en tales períodos, aunque la tasa efectiva seguirá en

el orden del 35% para los que distribuyen utilidades y no las mantengan en la compañía. Por otra parte, el pago del IGMP para aquellas que se encuentren inscritos en el Registro de Empresas MiPyMES quedarán exentos de su pago para los períodos 2017, 2018 y 2019; para los ejercicios posteriores su exención será para todas sin este condicionante, según la Ley PyME N° 27264.

3- *Beneficio*: Cargas Financieras.

En el último estado contable se observa una elevada carga financiera, representa el 10,35% de las ventas netas. La elevada carga de intereses bancarios, se podría explicar en parte por los préstamos bancarios (Según Nota N°: 7 y 11 del último EECC), y probablemente por la utilización de giros de cheque en descubierto durante el ejercicio. Se requiere analizar con detenimiento la composición de los mismos a los fines de implementar medidas correctivas en el ciclo de ventas/cobranzas en función de las características del mercado. Respecto a los intereses de financiamiento fiscal (Intereses Impositivos y de Planes de Pagos), los mismos disminuirán con la implantación del régimen PyME en función del diferimiento del pago del saldo técnico de IVA sin devengamiento de intereses.

Figura 9

Tratamiento de Intereses Financieros de la empresa MAN-SER S.R.L.

Descripción:	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Intereses bancarios	31.906.861,42	13.268.249,39	13.008.087,64
Intereses impositivos	1.289.446,20	2.658.698,00	-
Intereses planes de pago	824.496,00	1.558.696,00	-
Total Carga Financiera	34.020.803,62	17.485.643,39	13.008.087,64
Ventas	328.857.647,78	285.331.848,88	230.265.479,10
% CF/Vtas.	10.35%	6.13%	5.65%

Fuente: Elaboración propia (En \$).

Para dimensionar su impacto, tomaremos el siguiente ejemplo: del saldo de IVA a Pagar es de \$2.329.562,00 (Según Nota N° 9 del EECC), suponemos un vencimiento con fecha el 18/01/2019 sin régimen PyME, calculamos los Intereses Resarcitorios que se evitarían abonar por el diferimiento del IVA a 90 días del hecho imponible, cuyo nuevo vencimiento al 18/03/2019 establecen 60 días con el régimen PyME, que

aplicada una tasa diaria de 0,15% arroja un menor costo de financiamiento en \$209.660,58.

4- *Beneficio: Leasing Financiero.*

Esta es una herramienta que también puede aprovechar la empresa en aras de obtener un beneficio adicional con independencia del régimen PyME.

Si observamos el ejercicio cerrado, la adquisición de Rodados es por la suma de \$15.682.400,00 que a los fines de generar un ahorro fiscal en el IG, se sugiere que las próximas adquisiciones contemplen esta herramienta en un plazo de 4 años, mediante el cual el pago de las cuotas mensuales se ingresarán en una cuenta de gasto de alquiler y generará un IVA CF del 21%; con el método de amortización en línea recta tendremos:

Figura 10

Tratamiento de la adquisición con el sistema de Leasing Financiero.

Adquisición sin <i>Leasing</i> Financiero:						Ejercicio Actual	
Rodados						15.682.400,00	
IVA						1.646.652,00	
Valor Residual (20%)						3.136.480,00	
Depreciación Anual (Línea recta, 5 años)						2.509.184,00	
IG						752.755,20	
	1	2	3	4	5	Total	
Amortización	2.509.184,00	2.509.184,00	2.509.184,00	2.509.184,00	2.509.184,00	12.545.920,00	
B) IG Al. 30%	752.755,20	752.755,20	752.755,20	752.755,20	752.755,20	3.763.776,00	
Adquisición con <i>Leasing</i> Financiero:							
D. S/Bs en L.	3.920.600,00	3.920.600,00	3.920.600,00	2.352.360,00		14.114.160,00	
IVA	823.326,00	823.326,00	823.326,00	493.995,60		\$3.293.304,00	
Opción de compra 10%				1.568.240,00			
Alquiler	3.920.600,00	3.920.600,00	3.920.600,00	3.920.600,00		15.682.400,00	
A) IG Al.30%	1.176.180,00	1.176.180,00	1.176.180,00	705.708,00		4.234.248,00	
Dif. (A-B)	423.424,80	423.424,80	423.424,80	(47.047,20)	(752.755,20)	470.472,00	

Fuente: Elaboración propia (En \$).

Con la aplicación de esta técnica, la empresa puede tomarse como pago del IG \$423.424,80 más que sin su aplicación, solo en su primer año.

5- *Certificado de no retención frente al IVA* y 6- *Salud financiera:*

Estos beneficios no implican mayor análisis numérico, como es el caso del pago del IGMP, del cual se encuentra excluida la empresa pero se puede remarcar por ejemplo, que el traslado del IVA a 90 días de haberse generado el hecho imponible brinda una salud financiera importante en caso de ser necesaria a la hora de afrontar las obligaciones tributarias. Por otra parte, para los casos de períodos futuros en que se cuente con saldos de libre disponibilidad por más de dos ejercicios fiscales, a través del certificado de no retención de IVA evitaremos sufrir las mismas para así poder disponer de las cobranzas totales, que en suma benefician financieramente, lo que posibilitará la optimización de los recursos, dado que no se perdería la retención sin poder computarla a favor de la empresa.

A la hora de cuantificar los beneficios fiscales que surgen de la implementación del citado régimen y de la aplicación del *leasing* financiero, sus beneficios proyectados por un lado y por el otro, los costos adicionales incurridos en el acondicionamiento del área creada (mampostería, muebles y útiles, juego de computación, celular corporativo, etc.) que se estima en \$142.315,00, más la incorporación de un personal calificado a razón del Salario Básico de 4ta. Categoría Administrativo, según el CCT 260/75 corresponde: $UOM * 1,20 = \$39.383,65$ mensual; los que comparativamente representan:

Figura 11

Determinación de beneficios proyectado para la empresa MAN-SER.

Descripción	Sin reg. PyME	Con reg. PyME	Menor Costo
1-Contribuciones patronales	1.601.467,20	1.147.629,60	453.837,60
2-Imp. al Débito/Crédito bancario	5.201.754,02	3.778.021,63	1.423.732,39
3-Cargas financieras (Intereses a 60 días)	209.660,58	0,00	209.660,58
Total de Cargas/Beneficios	7.012.881,80	4.925.651,23	2.087.230,57
Incorporación de un profesional	0,00	472.603,82	(472.603,82)
Creación y acondicionamiento del área específica	0,00	142.315,00	(142.315,00)
Cargas/Beneficio Neto	7.012.881,80	5.540.570,05	1.472.311,75

Fuente: Elaboración propia (En \$).

Con la implementación del Régimen, en términos anuales representa una reducción en el pago de impuestos y contribuciones patronales del 20,99 %. Además, la empresa podrá pagar \$423.424,80 menos de IG por la aplicación del *leasing* con opción de compra para la adquisición de bienes.

Conclusiones

Una amplia diversidad de criterios se conjuga para definir a la PyME, la literatura revisada y la utilización de las normas aplicadas por los organismos que atienden el tema, sugieren elementos comunes tales como el número de empleados y el volumen de ventas.

Dentro del régimen legal vigente, la formulación de la planificación fiscal para MAN-SER ha contemplado el nivel de facturación anual en un período dado para encuadrarla como mediana empresa en el tramo 1 y lograr así, los beneficios previstos en la Ley.

Este plan estratégico permite además, fortalecer los procedimientos y optimizar las acciones empresariales con el fin de alcanzar las metas y objetivos planteados a nivel tributario y contributivo; en el cual, una planificación sin monitoreo, ni control posterior está condenada al fracaso, que sumado al desorden financiero con que cuenta la empresa, se hizo necesario establecer criterios de control interno a través de la creación de un área específica junto a la incorporación de un profesional contable que se aboque a la recolección de datos de las distintas operaciones que surgen como consecuencia del giro comercial, a la confección de los papeles de trabajo y a su transmisión, en tiempo y forma a los asesores externos.

Por otra parte, la utilización de la técnica del *leasing* financiero ha aportado un beneficio adicional que, conjuntamente con la implementación del régimen PyME, permitieron alcanzar un menor costo impositivo para la actividad comercial de MAN-SER, lo que se tradujo en términos monetarios en la consecución de su fin último, la maximización de su rentabilidad.

Finalmente se destaca que, gracias a los profesionales y al personal interno, especializados en la materia y que, mediante una adecuada planificación tributaria, se pueden alcanzar los estándares proyectados, generando no sólo un ahorro fiscal significativo, si no también mejoras en los tiempos de los procesos administrativos los que permiten a su vez, realizar un óptimo aprovechamiento de los recursos involucrados, aspectos estos que deben estar presentes en toda organización que desee lograr con eficiencia el cumplimiento de sus obligaciones impositivas.

Por lo expuesto, se concluye en la necesidad de realizar una planificación fiscal acorde con los parámetros analizados para la actividad comercial de MAN-SER.

Recomendaciones

Si bien nos hemos concentrado en el tratamiento impositivo bajo estos parámetros, en la necesidad de capacitar al personal interno de la empresa, y en la incorporación de un profesional, se hace indispensable que el planificador posea además de conocimientos y creatividad como estrategia fiscal, cualidades como inclinación al estudio e investigación, capacidad de trabajar en equipo, poseer una actitud inquisitiva y lo más importante, ética profesional.

También, existe un aspecto como lo son las exportaciones que actualmente no son tenidas en cuenta por la empresa. El contexto macroeconómico imperante, con un mercado interno alicaído y con las reiteradas devaluaciones de la moneda nacional, exponen la necesidad de exportar los bienes producidos por MAN.SER. Esto, además de la generación de ventas en dólares, permitiría alivianar las cargas y hacer frente a los costos de los insumos importados. Asimismo, la firma podría obtener un beneficio impositivo derivado del reintegro del IVA Crédito Fiscal generado en la producción de los bienes y servicios que se destinan efectivamente a ser exportados, o a cualquier etapa en la consecución de las mismas, conforme lo establece el Art. 43 de la Ley de IVA N° 23349.

Su aprovechamiento significará un aporte más en la obtención de beneficios adicionales para MAN-SER; es por ello, que se recomienda su estudio y tratamiento a corto o mediano plazo ya que la misma puede ser llevada a cabo conforme a la planificación tributaria establecida en la presente.

Bibliografía

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2019). Información sobre el registro MiPyME. Recuperado de:
<https://www.pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Báez Arguello, T. (2016). Planificación tributaria, herramienta fundamental en todo negocio. Recuperado de: <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/403263-planificacion-tributaria-herramienta-fundamental-t/>
- Chicote, G. (2011). Cuáles son las 10 claves de la planificación fiscal para reducir la carga impositiva. Recuperado de: <https://www.iprofesional.com/notas/117979>
- Chorén M. C. (2015). El *leasing* como herramienta de financiación. Universidad de F.A.S.T.A.
- Contreras Gómez, C. (2016). *Business & Economics p.25*
- Convenio Colectivo de Trabajo (CCT) N° 260/75. (Mayo 2019).
- Díaz Saubidet, A. (2014). Ley Procedimiento Fiscal N° 11683 Art.34. Ley Antievasión N° 25345 Arts.1 y 2.
- El Cronista, Art. Publicado por Pedro Inchauspe, secretario de Simplificación Productiva del Ministerio de Producción y Empleo.
- Federación Argentina de Consejo Profesional de Ciencias Económicas (FACPCE).
- Ferraro, C. y Stumpo, G. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. (Julio 2010). p 17-19 y p.45-46
- García, M. (2011). Separata Temática N° 15 del Instituto AFIP.
- Gómez y Jatib, (2015). Recuperado de: <https://bit.ly/2SddEz0>
- Google LLC. 1600 *Amphitheatre Parkway. Mountain View. CA 94043, USA.*
- I-Profesional. (2010). Cuáles son las diez claves sobre el *leasing*
 Recuperado de: <https://www.iprofesional.com/notas/102304>
- Infoleg. (2016). Ley PyME N° 27264. Programa de Recuperación Productiva.
- ISO 9000:2005 (es) (2018). Sistemas de gestión de calidad – Fundamentos y vocabulario. Recuperado de: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-3:v1:es>
- Kleber, E. y Quintana, A. (2012). Modelo de planificación tributaria para Pequeñas y Medianas Empresas del sector comercializador de Quito.

Ley PyME N° 24467. Art. 1° y Art. 2° Sustituido por el Art. 6° de la Ley 27444 (2018).

Ley de *leasing* N° 25248. Art. 1° Definición de contrato de *leasing*.

Ley de IVA N° 23349. Art. 43° Exportadores. Régimen particular.

MAN-SER. (s.f.b). Productos. Recuperado de:

<http://www.man-ser.com.ar/productos.html>

Per Frankelius, (2016). Análisis Pestel. Recuperado de: <https://goo.gl/1zV8Xr>

Rapisarda, M. y Zangaro, M. (2013). Guía práctica para el contador 4° edición.

Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina.

Undav, (2016). Recuperado de: <https://bit.ly/2IorJtR>

Vigo, J. (2012). XVI Congreso de Ingeniería y Organización.

Xhienne, (2008). Análisis FODA. Recuperado de: <https://goo.gl/A75S21>

Anexos

Información financiera de la empresa MAN-SER S.R.L.

Estado de Situación Patrimonial				
Activo	Nota	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Activo Corriente				
Caja y Bancos	1	2.178.770,08	9.954.707,30	516.000,00
Cuentas por cobrar	2	137.024.019,91	95.110.616,29	76.755.159,70
Otras cuentas por cobrar	3	0,00	0,00	2.575.432,69
Bienes de cambio	4	30.910.950,30	23.777.654,07	19.188.789,93
Total Activo Corriente		170.113.740,29	128.842.977,67	99.035.382,31
Activo no Corriente				
Bienes de uso	5	44.894.286,49	27.205.302,71	28.395.569,18
Otros activos no corrientes	6	3.690.552,83	0,00	0,00
Total Activo no Corriente		48.584.839,32	27.205.302,71	28.395.569,18
Total Activo		218.698.579,61	156.048.280,38	127.430.951,49
Pasivo				
Pasivo	Nota	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Pasivo Corriente				
Cuentas por pagar	7	115.346.795,43	77.207.216,31	71.793.637,67
Remuneraciones y Cargas Sociales	8	13.612.500,00	11.570.625,00	1.276.171,88
Cargas Fiscales	9	8.627.278,00	7.676.469,00	3.668.822,10
Otras cuentas por pagar				
Total Pasivo Corriente		137.586.573,43	96.454.310,31	76.738.631,64
Pasivo no Corriente				
Cuentas por pagar	10	0,00	0,00	0,00
Otros pasivos no corrientes	11	10.000.000,00	1.600.000,00	3.200.000,00
Otras cuentas por pagar				
Total Pasivo no Corriente		10.000.000,00	1.600.000,00	3.200.000,00
Total Pasivo		147.586.573,43	98.054.310,31	79.938.631,64
Patrimonio Neto	12	71.112.006,18	57.993.970,06	47.492.319,85
PN + P		218.698.579,61	156.048.280,38	127.430.951,49

Estado de Resultados				
	Anexo	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Ventas Netas				
Ventas Industriales		198.635.385,85	174.030.770,30	141.224.616,24
Ventas Servicios		130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Total Ventas del Ejercicio		328.857.647,78	285.331.848,88	230.265.479,10

Costos				
Costos de Venta	VI	146.596.294,11	128.632.321,85	87.727.099,57
Otros costos de venta	VII	102.468.794,04	89.363.035,28	87.610.818,90
Total Costos de Ventas		249.065.088,15	217.995.357,13	175.337.918,48
Resultado Bruto		79.792.559,64	67.336.491,75	54.927.560,63
Gastos				
Administración	VII	7.669.955,43	4.815.560,90	4.789.579,25
Comercialización	VII	11.558.454,72	25.166.360,30	16.224.135,90
Resultado Actividad Principal		60.564.149,49	37.354.570,55	33.913.845,47
Resultado Financiero	VII	39.496.697,42	19.949.795,60	15.225.824,63
Resultado Neto		21.067.452,07	17.404.774,94	18.688.020,85
Otros Ingresos y Egresos	VI	-885.858,05	-1.248.390,00	-238.298,00
Resultado antes de Imp. a las Ganancias		20.181.594,02	16.156.384,94	18.449.722,85
Impuesto a las Ganancias		7.063.557,91	5.654.734,73	6.457.403,00
Resultado Final		13.118.036,11	10.501.650,21	11.992.319,85

Notas a los Estados Contables de la empresa MAN-SER S.R.L.

Nota N°1 - Caja y Bancos	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Caja (Efectivo y valores a depositar)	453.770,08	2.758.490,00	456.000,00
Bancos Cuentas Corrientes			
Banco Nación Cta. Cte.	575.000,00	2.398.739,10	20.000,00
Banco Macro Cta. Cte.	575.000,00	2.398.739,10	20.000,00
Banco Credicoop Cta. Cte.	575.000,00	2.398.739,10	20.000,00
Total Caja y Bancos	2.178.770,08	9.954.707,30	516.000,00
Nota N°5 – Bienes de uso			
Rodados	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Valor de Origen	25.199.122,84	9.815.627,77	9.815.627,77
Ejercicios anteriores	9.815.627,77	9.815.627,77	9.815.627,77
Bajas del ejercicio	-298.904,93	0,00	0,00
Altas del ejercicio	15.682.400,00	0,00	0,00
Actualizaciones	0,00	0,00	0,00
Actualizaciones anteriores	0,00	0,00	0,00
Actualizaciones ejercicio	0,00	0,00	0,00
Total depreciaciones	7.490.470,28	5.227.631,00	4.246.068,22
Depreciación Anteriores	5.227.631,00	4.246.068,22	3.264.505,45
Depreciación de la baja	-257.073,00	0,00	0,00
Depreciación Ejercicio	2.519.912,28	981.562,78	981.562,78
Total Rodados	17.750.484,49	4.587.996,77	5.569.559,55

Nota N°7 - Cuentas por pagar	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Proveedores	108.410.712,43	77.207.216,31	70.193.637,67
Acreeedores pagos diferidos	0,00	0,00	0,00
Alquileres cobrados por adelantado	0,00	0,00	0,00
Préstamo Banco Macro	0,00	0,00	1.600.000,00
Adelantos en cuentas corrientes bancarias			
Bco. Córdoba Cta. Cte.	2.341.685,00	0,00	0,00
Bco. Santander Cta. Cte.	4.594.398,00	0,00	0,00
Total Cuentas por pagar	115.346.795,43	77.207.216,31	71.793.637,67
Nota N°8 - Remuneraciones y Cs. Sociales	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Remuneraciones a pagar	9.075.000,00	8.167.500,00	0,00
ANSES a pagar	4.537.500,00	3.403.125,00	1.276.171,88
Total remuneraciones y Cs. Sociales	13.612.500,00	11.570.625,00	1.276.171,88
Nota N°9 - Cargas Fiscales	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
IVA a pagar	2.329.562,00	2.096.605,80	1.076.945,22
Anticipos Imp. a las Ganancias a pagar	1.904.061,00	1.713.654,90	732.289,41
Percepción IIBB a pagar	91.000,00	0,00	0,00
Retención Imp. a las Ganancias a pagar	6.868,00	0,00	0,00
Imp. IIBB a pagar	4.295.787,00	3.866.208,30	1.859.587,47
Total Cargas Fiscales	8.627.278,00	7.676.469,00	3.668.822,10
Nota N°11 - Otros pasivos no corrientes	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Préstamo Bco. Macro Saldo al cierre	10.000.000,00	1.600.000,00	3.200.000,00
Total Otros pasivos no corrientes	10.000.000,00	1.600.000,00	3.200.000,00

Cuadro anexo a los Estados Contables de la empresa MAN-SER S.R.L.

Financiación	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Impuesto a los débitos	5.475.893,80	2.464.152,21	2.217.736,99
Intereses bancarios	31.906.861,42	13.268.249,39	13.008.087,64
Intereses impositivos	1.289.446,20	2.658.698,00	0,00
Intereses planes de pago	824.496,00	1.558.696,00	0,00
Total de Financiación	39.496.697,42	19.949.795,60	15.225.824,63