

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo final de graduación.**

**Reporte de Caso**

**“Planificación Tributaria para inscribir a MAN SER en el Régimen de Pymes  
para el año 2019”**

**“Tax Planning to enroll MAN SER in the SME Regime for the year 2019”**

**Autor: Pisinatti Lugo, Gianfranco Emmanuel**

**Legajo: VCPB24598**

**DNI: 36.116.818**

**Director de TFG: Márquez, Agustín**

**2019**

## Índice

Introducción .....	1
Análisis de situación.....	4
Marco Teórico .....	13
Diagnóstico y discusión. ....	16
Plan de Implementación.....	18
Conclusiones y Recomendaciones .....	25
Bibliografía .....	27

## **Resumen**

Con el presente Reporte de Caso se buscó presentar un informe de planificación tributaria para que la empresa MAN SER SRL pueda inscribirse en el actual régimen de pymes abordando una perspectiva de optimización de costos impositivos tendientes a un ahorro fiscal dentro del marco de la ley.

La planificación tributaria se concibe como reducir, diferir o eliminar la carga fiscal, a través de la aplicación de estrategias mediante el uso o interpretación de las leyes, procurando el menor riesgo contando con el respaldo documental que demuestre su licitud. La planificación fiscal es una herramienta legítima que les permite a los contribuyentes obtener ahorros fiscales a partir del asesoramiento de expertos.

El objetivo principal del trabajo fue diseñar estrategias tributarias para que la empresa MAN SER SRL pueda inscribirse en el régimen de Pymes y aprovechar todos los beneficios, en particular los fiscales, dado que afronta una alta presión fiscal sobre sus operaciones habituales. Es por ello, que se pretendió describir requisitos y pasos para que la empresa objeto de estudio pueda adherirse al régimen de pymes aprovechando los beneficios fiscales que deriven de este. Se consideró fundamental una correcta planificación fiscal para ello.

**Palabras Claves:** Planificación, Tributaria, Régimen, Pymes.

## **Abstract**

This Case Report seeks to present a tax planning report so that the company MAN SER SRL can enroll in the current SME regime addressing a perspective of optimization of tax costs tending to tax savings within the framework of the law.

Tax planning is conceived as reducing, deferring or eliminating the tax burden, through the application of strategies through the use or interpretation of laws, seeking the least risk with the documentary support that demonstrates your legality. Tax planning is a legitimate tool that allows taxpayers to obtain tax savings from expert advice.

This work aims to design tax strategies so that the company MAN SER SRL can enroll in the SME regime and take advantage of all the benefits, particularly the tax, given that it faces high fiscal pressure on its usual operations. That is why, it is intended to describe requirements and steps so that the company under study can adhere to the SME regime taking advantage of the tax benefits derived from it. Correct tax planning is considered essential for this.

**Key words:** Planning, Tax, Regime, SMEs.

## **Introducción**

Con este trabajo se propone diseñar estrategias impositivas idóneas para que MAN SER pueda encarar una planificación fiscal sostenible en el tiempo y alivianar la presión tributaria que invade su operatoria habitual.

En cuanto a la organización, MAN SER SRL, es una empresa especializada en el manejo controlado de la viruta dentro de la industria, ofreciendo una amplia gama de productos específicos para el cuidado de equipos y recursos, resguardando siempre la calidad de las piezas en producción. MAN –SER SRL se inició en los años noventa fundada por Luis Mansilla, en el año 1997, adquirió una máquina punzonadora CNC (control numérico por computadora) importada desde Alemania. La aplicación de esta tecnología le permitió ampliar la cartera de productos y servicios, por lo que se convirtió en empresa proveedora de importantes compañías automotrices y agroindustriales, incluso ganando licitaciones de grandes proyectos, compitiendo con empresas internacionales líderes.

En el año 2009, la gerencia quedó a cargo de su hijo Julián Mansilla y la toma de decisiones pasó a estar a cargo de los dos hijos y su esposa, y en el año 2012 inauguraron una planta industrial nueva con una superficie de producción que duplica la anterior y proyecta desarrollar nuevas unidades de negocios.

MAN-SER S. R. L. es una empresa dedicada al ramo metalúrgico, especializada en el manejo controlado de la viruta dentro de la industria, con una estructura centralizada en Córdoba capital, en la actualidad cuenta con 30 empleados, 3 de ellos se corresponden a puestos jerárquicos, 2 administrativos y el resto en su mayoría operarios de producción divididos en diferentes áreas.

En la actualidad sus principales clientes son AIT, Volkswagen Argentina, Metalmecánica, Pertrak y Scania.

Desde sus orígenes ha aplicado una política de inversión en tecnología que le ha permitido ampliar su capacidad productiva de manera sostenida, enfocada en desarrollar protectores de bancada, lavadoras especiales de piezas, extractores de viruta, centrales de filtrado, carenado o carrocerías de máquinas, etc. Siempre apuntando a una diferenciación

en la calidad de sus productos a precios bajos con respecto a la competencia, dando absoluta importancia al servicio de postventa.

El objetivo de adherir, a la empresa objeto de estudio, en el régimen de pymes para el año 2019 traerá cierto alivio fiscal para dicha organización, la cual debe aprovechar en forma oportuna los beneficios fiscales del régimen, ganando competitividad ante un contexto macroeconómico argentino tan turbulento como el actual.

La problemática de MAN SER radica en la necesidad de optimizar su estructura de costos, no solo los de producción, sino también los impositivos, a los efectos de aumentar la competitividad para hacer frente al mercado internacional. MAN-SER es una empresa que tiene una gran relación comercial con Multinacionales, sin embargo dentro de su esquema como empresa aún no se ha desarrollado dentro de este ámbito. La importancia de

La empresa está planeando sus primeras operaciones en otros países, con lo cual busca optimizar la carga tributaria de dicha operatoria en general, recurriendo a lo que se conoce como Planificación Tributaria.

Dentro de los antecedentes más relevantes para dicho trabajo se mencionan:

A nivel internacional, el trabajo de Aguerres (2015) sostuvo la importancia de que los productores Chilenos estén preparados para la inserción de nuevos mercados internacionales, por medio una adecuada planificación tributaria que no solo le permitiese a las empresas ahorrar costos impositivos, sino a que sean más eficientes en cuanto a sus costos de no producción. En otras palabras, el autor hace referencia a la reducción de la presión fiscal sobre sectores estratégicos de la industria Chilena para que sus productos, por más de ser de excelente calidad, también sean competitivos en cuanto a costos. Este trabajo se relaciona con el presente reporte de caso en cuanto sienta las bases necesarias para que una empresa que quiera colocar sus productos en el mercado internacional, en primer lugar debe tratar de ser eficiente en sus costos, en particular, los de no producción como lo son los costos impositivos.

A nivel nacional, Bustamante (2016) sostuvo en su trabajo de grado que la planificación fiscal, o *Tax Planning*, es el análisis de alternativas y ponderación de las más convenientes para obtener, siempre dentro de los límites legales, el ahorro económico por la disminución en las cargas fiscales, considerada como un costo de no producción para las

Pymes en Argentina, con el objetivo de volver más rentable un emprendimiento y por ende más competitivo al mismo tiempo. Este trabajo concluyó que las Pymes en Argentina, para poder ser más competitiva requieren necesariamente una planificación fiscal tendiente a optimizar su estructura de gastos. Dicho trabajo será de mucha utilidad para el presente reporte de caso, en cuanto MAN SER es una Pymes con miras a la expansión comercial no solo a nivel nacional, sino también internacional. La búsqueda de nuevas oportunidades debe enfocarse con estructuras eficientes que permitan brindar alta calidad y costos eficientes para sus precios sean competitivos.

A nivel local. García (2011) expuso en su trabajo que las empresas cordobesas cuentan con una serie de herramientas a su disposición que requerirán de la evaluación del planificador para lograr la minimización de los costos impositivos en un contexto donde la presión impositiva es tan elevada que pierden competitividad con otras empresas no solo de la región sino también de otros países.

Este trabajo resulta relevante debido a que MAN SER tiene como objetivo introducirse en mercados internacionales, para lo cual se requiere eficientizar su estructura de costos fiscales para así poder afrontar la complejidad que impartirá pasar de ser una Pymes cerrada a una abierta, es decir que exporte e importe, incrementando su volumen de transacciones y por ende hay que propugnar la reducción de la presión fiscal que recaee sobre ella en un contexto donde la empresa planifica su más importante expansión organizacional.

## **Análisis de situación**

### *Descripción de la situación*

En primer lugar la misión de MAN SER SRL es ofrecer a sus clientes soluciones industriales inteligentes que satisfagan sus expectativas, dando prioridad a resguardar una excelente relación con los mismos. Para ello consideran importante mantener un espíritu innovador y creativo, en un ambiente de trabajo agradable con la responsabilidad conjunta de todos los involucrados porque un compromiso asumido es un deber.

En cuanto a la visión de la organización se puede decir: ser una empresa reconocida a nivel nacional y en Latinoamérica por la confiabilidad de nuestros productos y la calidad de nuestros servicios.

Por su parte, el organigrama de la empresa es por áreas, ya que divide los departamentos de acuerdo con las tareas que cada uno efectúa: Ventas, Compras, Recursos Humanos, Producción, Mantenimiento, Diseño y Calidad.

MAN-SER S. R. L. cuenta con un total de 30 empleados, distribuidos en 3 niveles jerárquicos de la siguiente manera: 1 gerente, 1 encargado de producción, 1 responsable de calidad, 1 diseñador, 2 administrativos, 1 auxiliar de limpieza y el resto operarios de producción. Además, cuenta con asesores externos en lo contable, jurídico e higiene y seguridad.

Actualmente, la dirección estratégica de la organización recae sobre el consejo familiar, que está integrado por la familia nuclear propietaria de la empresa, la cual está compuesta por los cuatro socios, de los cuales solo dos trabajan en la empresa.

Por otra parte, a nivel de dirección, es decir, en lo relativo a la gestión y administración de la empresa en un horizonte temporal a mediano plazo, las decisiones son tomadas por el gerente y el responsable de administración, ambos socios de la empresa.

Por último, las decisiones operativas recaen en el jefe de producción, quien, dependiendo de la complejidad de la situación, suele consultar con el gerente. El jefe de producción comunica personalmente al área involucrada las decisiones tomadas. Vale decir

que gran parte de las comunicaciones e informaciones que circulan en la organización se refiere a cuestiones operativas más que estratégicas.

La empresa se encuentra en una posición actual donde su mercado se centra principalmente en la región centro del país, comercializando productos específicos para pequeños clientes y productos a gran escala para grandes clientes, en industrias como la automotriz, energética, aeronáutica, petrolera y alimenticia, con la intención de ingresar al sector de la construcción, esto si bien es positivo se aprecia la necesidad clara de incrementar sus ganancias a la vez de lograr un prestigio a nivel nacional como internacional, para ello debe expandirse, sumado al conocimiento de que algunos de sus clientes exportan productos fabricados por MAN-SER a diferentes países de Latinoamérica, por lo que es factible que las relaciones internacionales aumente sideralmente . Además, esto es posible debido a los vínculos preexistentes con empresas del extranjero interesadas en sus productos, básicamente en las lavadoras con tecnología avanzada debido a la calidad de estos como es el caso de una empresa española.

Para ello debe tener en cuenta que, si bien es una empresa familiar y así puede continuar en su gran medida, debe incorporar profesionales específicos en diferentes áreas técnicas, tanto en lo contable como en lo jurídico, que le puedan aportar una mirada más profunda, acabada y especializada, para poder llevar a cabo esta decisión sin grandes inconvenientes y con una interpretación de la coyuntura a nivel nacional como internacional dentro de la industria en la que está inserta. Generándole así una reducción de riesgos considerables en un cambio tan importante como este. En otras palabras, la expansión planeada de la empresa requiere de una optimización no solo de la estructura de costos de producción sino también de los de no producción, en particular los costos tributarios, sobre los cuales nos avocaremos en este trabajo por medio de la adhesión en el régimen de pymes.

Otro aspecto a considerar es la importación de la materia prima para reducir sus costos, motivo esencial a la hora de perdurar en el largo plazo, brindándole competitividad para un crecimiento sostenido de la empresa, donde sus principales competidores son empresas instaladas en la región como, por ejemplo, Transfil S. R. L, Eisaire S. R. L, Empremet S. R. L.



También debe considerar la situación de fabricar productos específicos para pequeños clientes, lo que provoca una pérdida de oportunidades, ya que podría optimizar tiempo y recursos para abocarlos a elaborar productos estandarizados o específicos, pero a grandes clientes que demandan mayor volumen.

Por lo expuesto, la empresa está buscando captar nuevos mercados e incrementar su competitividad, para ello es una necesidad imprescindible optimizar sus estructuras de costos tributarios aprovechando beneficios fiscales. En consecuencia, la empresa tendrá que adaptarse a los estándares jurídicos y tributarios que esto conlleva, y de esta manera poder operar en el mercado internacional, colocando bienes de producción y abasteciéndose de insumos en el exterior.

En cuanto a las características del sector, podemos establecer un orden de importancia para los atributos que hacen a los factores clave de éxito.

En primer lugar, podemos mencionar la calidad de los productos, ya que permite satisfacer las necesidades de los clientes y cumplir con sus expectativas; dichos productos deben ser fabricados con la mejor tecnología e insumos.

Otro factor para tener en cuenta es el precio, el cual debe ser competitivo, accesible, permitir un retorno en la inversión y lograr una mayor rentabilidad.

Adicionalmente, los plazos de entrega acordados, ya que necesitan las maquinarias para sus propios procesos productivos.

Finalmente, innovación tecnológica tanto en el diseño del producto como en los procesos. Esto permitirá producir a menores costos, mayor calidad y ofrecer soluciones industriales más eficientes. Adicionalmente, MAN-SER trabaja con altos estándares de calidad propios, tanto los dispuestos por las certificaciones como los requeridos por los clientes. En decir, que desde el punto de vista de la optimización de los costos de producción, la organización es eficiente. Aun así, le resta efficientizar la estructura de costos impositivos, para lo cual requiere de un idóneo asesoramiento en dicha materia.

### *Análisis de contexto*

El análisis de contexto se realizó por medio del Análisis PESTEL, en el cual se identifican los factores del entorno general que afectan a la empresa. Los factores son: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal.

En cuanto al enfoque político se puede interpretar que siendo un año electoral a nivel nacional y provincial existen ciertas incertidumbres de lo que pueda llegar a suceder, algo que puede afectar directamente en las decisiones a largo plazo de la empresa MAN SER, debido al modelo económicos que propone el gobierno de turno y la oposición. El gobierno de turno propone un modelo más aperturista en cuanto a las relaciones internacionales favoreciendo el libre comercio y por ende las proyecciones que MAN SER tiene para colocar sus productos en el mercado internacional. Por su parte, la oposición, plantea un modelo económico más cerrado y proteccionista absolutamente de la industria nacional, poniendo muchas trabas al comercio internacional. Estas decisiones afectaran directamente a la empresa debido a la impronta y objetivos que tenga para transformarse en una empresa abierta, aprovechando las oportunidades que ofrece el comercio exterior en sí.

Dentro del aspecto económico, la inflación impacta en MAN-SER S. R. L. específicamente en su estructura de costos, algo notable para sostener la competitividad. Además, el tipo de cambio fluctuante impacta en la empresa bajo estudio entendiendo que la devaluación de la moneda beneficia el clima para las exportaciones. Sin embargo, produce un incremento en las tarifas, como es el caso de la suba del combustible que se traslada a sus costos de logística y transporte. La recesión económica, por las políticas graduales, es la causante del incremento en la tasa de desempleo. La intensificación en los costos laborales es una situación que el gobierno actual no pudo dar respuestas concretas y la presión fiscal que impacta sobre industrias como MAN SER es una de las más altas de la década según el INDEC (2019).

En cuanto al entorno social en que está inmersa MAN-SER S.R.L, se observa una visión favorable respecto de sus productos debido a la calidad de ellos como al servicio de postventa. Por último, en cuanto al enfoque tecnológico se observa una carencia de financiamiento por parte del estado para investigación y desarrollo en los nuevos procesos

aplicables a las empresas industriales o afines al ramo industrial, donde a tecnología de avanzada resulta costosa para las empresas en un contexto político-económico turbulento como el vivido en la actualidad en Argentina. Consideramos, que la falta de financiamiento para la adquisición de nuevas tecnologías por parte de Pymes argentinas como MAN SER, podrían significar una de las causas por la que las mismas no logren ser competitivas y más aún perezcan en el tiempo por dicha carencia en un contexto donde la competencia global juega un papel sumamente importante para el comercio internacional.

En cuanto al aspecto ecológico, se puede decir que la empresa no cuenta aún con una política de ambiente y gestión de residuos; por norma ISO 9001 (2018), debe gestionar el control del aceite, que se recolecta en diferentes recipientes.

Adicionalmente, una vez a la semana, una empresa responsable de residuos dañinos se encarga de retirar el material, pesarlo, firmar los remitos y luego desecharlo. Adicionalmente, cuenta con mediciones específicas de ruidos para evitar que las personas que trabajan en los sectores productivos vean afectada su salud.

Finalmente, en cuanto al aspecto legal, se puede decir que MAN SER adopta el tipo legal societario de sociedad de responsabilidad limitada, la misma cuenta con las siguientes características:

- ✓ Instrumento Constitutivo: Instrumento público o privado (con firma certificada)
- ✓ El número de socios no podrá exceder de 50.
- ✓ Capital social: Dividido en cuotas de un mismo valor, iguales a \$10 o sus múltiplos.
- ✓ Responsabilidad de los socios: Limitada a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran. Los socios garantizan solidaria e ilimitadamente a los terceros la integración de los aportes.
- ✓ Órgano de Gobierno: Reunión a Asamblea de Socios, Consulta simultánea a los socios, Declaración escrita.

**Figura N°1:**

PEST para MAN SER.

*Elaboración propia.**Diagnóstico organizacional*

Para realizar el diagnóstico organizacional de MAN SER se optó por un análisis FODA. En primer lugar, se puede decir que las fortalezas que posee la empresa objeto de estudio deben ser empleadas para aprovechar las oportunidades planteadas. Así es que, se resalta que la gestión de calidad, como el vínculo con proveedores y clientes dentro de un clima laboral agradable con productos de calidad que generan soluciones industriales sumadas a la atención personalizada en la venta y postventa MAN-SER S. R. L, configuran grandes fortalezas para el desarrollo de los procesos internos de la organización pudiendo así propulsar la idea de insertarse plenamente en el comercio exterior aprovechando sus

ventajas e incrementando los niveles de ventas. Es importante señalar que la empresa trabaja con altos estándares de calidad propios, tanto los dispuestos por las certificaciones como los requeridos por los clientes. Es por esto que el responsable del área debe seguir procesos muy específicos en relación con ello. Las normas ISO 9000 especifican las recomendaciones y requerimientos para el diseño y valoración de un sistema de gestión de calidad que asegure que los productos satisfagan los requerimientos especificados para que puedan insertarse en el mercado internacional. Adicionalmente, la venta de protectores de bancada no cuenta con competencia real por parte de la empresa MAN SER SRL, lo cual significa toda una oportunidad para expandir el potencial de producción y/servicio no solo a nivel nacional sino también internacional. Bajo esta concepción, parecería todo positivo, pero el contexto económico y político argentino, sumada la alta presión tributaria que tienen las Pymes en Argentina generan inestabilidades en las decisiones que deben tomar este estilo de empresas. Por ello, es imprescindible que no solo se optimicen los costos de producción sino también los costos impositivos, dentro del marco legal vigente, para generar canales de competitividad en cuanto no solo al producto sino también en cuanto al costo total.

Se considera que si bien existen debilidades atinentes a ciertos procesos internos de MAN SER, como la gestión de cobranzas que no son del todo eficiente, recibiendo cheques a un plazo demasiado extenso en la mayoría de los casos, a la vez que la materia prima se compra a importadores locales pudiéndose importar y generar un ahorro de costos bastante importante; la principal debilidad que expone la organización es la carencia de un asesoramiento idóneo para reducir sus costos impositivos. Dicho asesoramiento deberá contemplar las amenazas externas, como la situación económica, política y social que atraviesa el país, en post de una transformación eficiente a la competitividad de sus productos y/o servicios prestados.

**Figura N°2: FODA**



*Elaboración propia*

Para concluir esta sección del trabajo, mi visión como profesional de la carrera de contador público a lo largo de este reporte de caso fue aportar una solución factible para

que MAN SER pueda optimizar su estructura de costos, en particular los impositivos, teniendo en cuenta el objetivo planeado de insertarse en el mercado internacional, cuya decisión exigirá no solo productos de alta calidad sino también competitividad por medio de reducción de costos. Es por ello, que la adhesión al régimen de pymes se funda en la necesidad de la empresa de guiar sus operaciones pensando de optimizar sus costos tributarios, para lo cual se requiere un asesoramiento especializado en dicha materia.

## Marco Teórico

El objetivo de este trabajo es diseñar una planificación tributaria a que la empresa MAN SER SRL pueda inscribirse en el régimen de Pymes. Por ello, en primer lugar, consideramos necesario hacer referencia a concepto de planificación tributaria y pymes.

Según Riviera (2014), la planificación tributaria es una herramienta que le permite a las empresas, a través del asesoramiento de profesionales especializados, proyectar su inversión en tiempo y espacio de modo tal de minimizar la carga impositiva dentro del marco legal vigente. Su objetivo consiste en la elección de la mejor de las alternativas posibles a efectos de reducir la carga impositiva al mínimo legal posible. Este autor señala que la tarea es desarrollada por profesionales expertos en tributación, aunque no necesariamente relacionados con las ciencias económicas sino también con el derecho, que últimamente han ganado en dicha materia.

Siguiendo a Ollero (2016) Tanto la planificación tributaria, como la evasión y la elusión persiguen el mismo resultado: la minimización de la carga tributaria, pero mientras que la planificación fiscal es admitida, la evasión y la elusión deben ser evitadas por los contribuyentes. En la elusión fiscal, sólo hay una apariencia de legalidad, en tanto el contribuyente utiliza formas jurídicas previstas por la legislación, pero no para los fines que tuvo en cuenta el legislador al crearlas, sino para reducir sus impuestos. Ello difiere de la planificación fiscal donde el contribuyente aprovecha un espacio fiscalmente liberado por voluntad expresa del legislador, que se revela objetivamente en el texto de la ley.

Para Villasmil (2015) la planificación tributaria permite el aprovechamiento de opciones de ahorro que las propias leyes tributarias, de manera expresa o tácita, ponen a disposición de los contribuyentes. Entonces, se puede decir que es un sistema desarrollado por sujetos pasivos, contribuyentes, para disminuir su carga fiscal considerando los vacíos en la ley o situaciones en las que el legislador no fue lo suficiente explícito.

Con ello, se puede decir que la planificación tributaria es considerada un instrumento dirigido a optimizar o reducir los costos impositivos de empresas mediante la utilización eficiente de la legislación vigente.



En Argentina se define a las PyMEs según los criterios establecidos en los dos cuerpos legislativos: la Ley N° 24.467 y la Ley N° 25300/2000.

En el caso de la Ley N° 24.467, conocida como Estatuto PyME, o de regulación de las pequeñas y medianas empresas, en su artículo 2° encomienda 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.

Por su parte, la Ley N° 25.300 determina en el artículo 1° que la autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen.

Según Iavarone (2012) las PyMEs son un actor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Otorgan cambio y competencia al entorno económico, son ellas las que cambian la estructura del mercado.

La ley 24.467 y sus modificaciones tienen por finalidad promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas propulsando para ello políticas de alcance general por medio de la creación de nuevos instrumentos no solo de financiamiento sino también impositivos.

Ley 24.467. Ley de Regulación de Pequeñas y Medianas Empresas, contempla entre otros beneficios un régimen de bonificaciones de las tasas de interés tendientes a disminuir el costo del crédito. Sobre todo establece la creación de Sociedades de Garantía Recíproca cuyo objetivo es el otorgamiento de garantías a sus socios con el objeto de facilitarles el acceso al financiamiento. Contempla beneficios impositivos para los socios protectores y los socios. Los contratos de garantía recíproca instituidos bajo este régimen gozarán del siguiente tratamiento impositivo:

- a) Exención en el impuesto a las ganancias, Ley de Impuesto a las Ganancias, por las utilidades que generen
- b) Exención en el impuesto al valor agregado, de toda la operatoria que se desarrolle con motivo de los mismos.

Seguendo a Pordomingo (2016), los beneficios fiscales de la ley de Pymes se pueden segmentar en:

Alivio fiscal. Se logrará pagar el IVA a noventa días.

Fomento a inversiones. Será posible descontar hasta el diez por ciento de las inversiones realizadas del Impuesto a las rentas.

Disminución de retenciones de IVA, Ganancias y Seguridad Social para las Pymes.

Aumento del crédito en la Línea de Créditos de Inversión Productiva y el acceso al financiamiento de largo plazo para adquirentes de tecnología.

Finalmente, luego de haber hecho una revisión de los autores más importantes y la leyes atinentes a la temática planteada en el presente reporte de caso, se puede decir que la planificación tributaria es una herramienta indispensable para que las pymes en Argentina, en particular MAN SER SRL, puedan efficientizar sus costos tributarios y no caer en un situación de ahogo fiscal que atenta contra el cumplimiento de las metas definidas de expansión organizacional bajo la concepción de competitividad.

## **Diagnóstico y discusión.**

MAN-SER S.R.L, es una organización dedicada a la venta de bienes y servicios industriales, donde se realizan piezas a medidas y muy específicas, ubicadas en la ciudad de Córdoba. Como meta fundamental de la empresa se puede mencionar la intención de expandirse hacia otros mercados, en particular internacionales, colocando sus productos de alta calidad en el resto del mundo.

### *Declaración del problema*

El problema que enfrenta la organización objeto de estudio, MAN SER SRL, reducir la presión fiscal que se ejerce sobre sus operaciones habituales, escogiendo estrategias de ahorro de costos, en particular los tributarios, por medio de la adhesión a un régimen vigente como el de pymes. Dado que uno de sus objetivos es desplegarse en el mercado internacional, captando nuevos mercados y clientes, es indispensable que la organización optimice sus estructuras de costos, no solo los de producción sino también los tributarios. Para ello se requiere una planificación tributaria que permita generar un ahorro impositivo dentro del marco de la ley vigente.

### *Justificación de que el problema es relevante*

Asimismo, este problema resulta relevante debido a la necesidad de MAN SER SRL de expandirse comercialmente, incrementando sus niveles de ventas al mismo tiempo de optimizar su estructura de costos. Una buena planificación fiscal propone evaluar opciones y formas legales para reducir el impacto fiscal dentro de los límites legales, y así formar ahorros y volver más rentable una empresa que esté buscando insertarse en el mercado internacional. Dada la situación actual de la empresa, sin una adecuada planificación tributaria, es probable que pierda competitividad con respecto a otras que si lo tengan, no solo a nivel nacional, sino también internacional.

### *Conclusión Diagnosticada*

Vale la pena resolver el problema debido a que MAN SER S. R. L es una empresa que, ha demostrado tener excelentes intenciones de relacionarse en los mercados internacionales para poder vender sus productos. La alta calidad de los mismos favorece que existan potenciales compradores en el resto del mundo. Es decir, hay una intención de MAN SER de insertarse en el comercio exterior y un interés del resto del mundo por recibir los productos y/o servicios brindados por dicha empresa. Esta conexión, debe desenvolverse en el marco de la competitividad, para lo cual, además se requiere, optimizar los costos impositivos para reducir la presión fiscal que enfrenta y enfrentara la organización objeto de estudio.

Finalmente, consideramos que la planificación tributaria, por medio de la adhesión de MAN SER al régimen de Pymes puede encarar una visión absoluta de pensar en ahorrar costos fiscales para así mejorar su competitividad. En general, las pymes en Argentina están afectadas por una fuerte presión tributaria siendo lícito emplear economías de opción para disminuir la carga impositiva que implique el desarrollo de sus actividades y la consecución de sus potenciales objetivos planeados.

## **Plan de Implementación**

### *Objetivos*

#### *Objetivo general*

Diseñar estrategias internas para aplicar en la empresa MAN-SER SRL, ubicada en la ciudad de Córdoba, que le permitan insertarse en el régimen de Pymes optimizando sus costos tributarios para el año 2019.

#### *Objetivos específicos*

- ✓ Describir acciones y los requisitos para que MAN SER S. R. L pueda inscribirse en el régimen de pymes para el año 2019.
- ✓ Identificar incentivos tributarios que deriven de la inscripción de MAN SER S.R.L en el régimen de Pymes para el año 2019 bajo la percepción de estrategias optimización de costos tributarios para ser más competitiva a nivel internacional.
- ✓ Evaluar la eficiencia tributaria que MAN SER S. R. L puede alcanzar por medio de las estrategias internas tendientes a formar parte del régimen de Pymes para el año 2019.

### *Alcance y Limitaciones*

#### *Alcance de contenido*

Se aborda un tema en materia de derecho tributario aplicado a MAN SER SRL para diseñar estrategias internas que le permitan reducir la carga fiscal para el año 2019.

#### *Alcance Temporal*

El estudio se realizó abarcando el segundo semestre del calendario académico de la universidad, para el ciclo lectivo 2019.

### *Ámbito geográfico*

Por tratarse de un reporte de caso para una organización en particular, el ámbito geográfico se define como la Provincia de Córdoba, Argentina.

### *Metodológico*

De acuerdo con los objetivos, será un estudio de tipo cualitativo, de naturaleza documental y descriptiva.

### *Limitaciones*

Durante la realización del trabajo investigativo no se presentaron dificultades e incidencias o limitaciones que pudiesen afectar la ejecución del estudio. La elaboración de la investigación fue viable, en razón que se contó con los recursos necesarios para su normal y efectivo desarrollo.

### *Recursos*

#### **Tabla N° 1**

##### **Detalle de Recursos**

<b>RECURSOS</b>	<b>Especificación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
<b>Materiales</b>	Computadora	1	\$ 35.000,00
	Impresora	1	\$ 4.500,00
	Escritorio	1	\$ 6.000,00
	Cuadernos/hojas	varios	\$ 1.000,00
	Leyes tributarias (Recursos técnicos)	1	\$ 750,00
<b>Inmateriales</b>	Conexión a web (internet)	1	\$ 2.560,00
<b>Personales</b>	Asesor tributario/fiscal	1	\$ 25.000,00
	Contador Público	1	\$ 19.000,00
	Administrativa	1	\$ 10.500,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 104.310,00</b>

*Elaboración propia*

*Acciones concretas a desarrollar para inscribir a la empresa en el régimen de pymes*

*Determinar la categoría de la pyme MAN SER SRL.*

En primer lugar, para formar parte de Registro de Empresas MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa. En particular, para MAN SER S. R. L hay que tener en cuenta:

**Tabla N° 2:** Categoría para empresas Industriales

<b>Categoría</b>	<b>Industria (Ventas \$)</b>
Micro	21.990.000
Pequeña	157.740.000
Mediana Tramo 1	<b>986.080.000</b>
Mediana Tramo 2	1.441.090.000

*Elaboración propia en base a AFIP (2019)*

**Tabla N° 3:** Categoría según cantidad de empleados

<b>Categoría</b>	<b>Personal ocupado</b>
Micro	7
Pequeña	35
Mediana Tramo 1	125
Mediana Tramo 2	345

*Elaboración propia en base a AFIP (2019)*

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.

MAN SER se categoriza como mediana Tramo 1.

### *Requisitos para la inscripción en el régimen*

Por otro lado, los requisitos para que MAN SER S. R. L pueda inscribirse en el régimen de pymes para el año 2019 son:

- ✓ Tener CUIT.
- ✓ Tener clave fiscal nivel 2 o superior.
- ✓ Estar inscripta en el monotributo o en el régimen general (en Ganancias y en IVA)
- ✓ Estar adherida a TAD (Trámites a distancia).

### *Pasos para la inscripción en el régimen*

En cuanto a la registración de la PyME, MAN SER S. R. L, hay que seguir los siguientes pasos:

- ✓ Entrar al sitio de AFIP con tu CUIT y Clave Fiscal.
- ✓ Entrar al Administrador de Relaciones de Clave Fiscal.
- ✓ Seleccionar el logo de AFIP y, en Servicios Interactivos, buscar y seleccionar el servicio “PYMES Solicitud de Categorización y/o Beneficios”.
- ✓ Hacer clic en “Confirmar”.
- ✓ Entrar al servicio “PYMES y controlar que la información sea correcta.
- ✓ Completar el formulario 1272 que se despliega.
- ✓ Ver la confirmación del registro en el servicio e-ventanilla de AFIP y finalmente recibir el Certificado PyME en la bandeja de notificaciones de TAD.

### *Obtención del certificado MiPyme en AFIP*

En segundo lugar, es importante mencionar que para obtener el Certificado MiPyme, MAN SER tiene que ingresar a AFIP con tu CUIT y habilitar el servicio del Registro. Cuando lo haga, recibirá un certificado que acredita su condición de PyME ante el Ministerio de Producción y terceros organismos e instituciones. Con este certificado se va a poder acceder a beneficios impositivos y programas de asistencia para la empresa. La fecha de vigencia del certificado está impresa en el mismo y corresponde al último día del cuarto mes posterior al cierre de ejercicio fiscal. Para renovarlo, MAN SER debe re categorizarse durante ese mes.



### *Presentación única de balances*

La Presentación Única de Balances (PUB) es un servicio online para presentar los estados contables de PyMEs registradas ante la AFIP, la Secretaría de Emprendedores y PyMEs y terceros organismos públicos y privados en un solo trámite. Es obligatorio.

### *Beneficios del régimen*

Luego de haber obtenido el certificado de MiPyme, es preciso conocer los beneficios del régimen. Ellos son:

- ✓ IVA: pago a 90 días y certificado de no retención: las micro, pequeñas y medianas empresas pueden solicitar el beneficio cuando sus Declaraciones Juradas de IVA tengan un saldo a favor durante dos períodos fiscales consecutivos anteriores al pedido. Además, al momento de la solicitud, las pequeñas y medianas empresas tramo 1 deben tener un saldo a favor en la última Declaración Jurada de IVA vencida, equivalente al 10% del promedio del impuesto determinado en las DDJJ de los últimos doce períodos fiscales, como mínimo.
- ✓ Eliminación del Impuesto a las ganancias mínima presunta
- ✓ Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias: Una micro o pequeña empresa, puede compensar en el pago de Ganancias el 100% del impuesto al cheque. En el caso de empresa industrial, como MAN SER SRL, categorizada en el tramo 1, puede compensar el 50% del impuesto al cheque en el pago de ganancias.
- ✓ Beneficio para capital emprendedor: se puede deducir del impuesto a las ganancias hasta el 75% de las inversiones en emprendimientos, siempre que el monto no supere el 10% de la ganancia neta del mismo. El excedente se puede deducir en los cinco ejercicios fiscales inmediatos siguientes en el que se hubieren efectuado los aportes por parte de MAN SER.

El plazo estimado para llevar a cabo las acciones concretas es de 2 meses y 1 semana.

*Diagrama de Gantt*

Diagrama de Gantt									
Acciones Concretas	Semana								
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°
Determinar la categoría de Pymes de MAN SER SRL	■								
Entrar a sitio de AFIP con CUIT y clave fiscal	■								
Dar de alta el servicio: "Pymes solicitud de categorización"	■								
Completar el F 1272	■								
Ver confirmación de registro en e-ventanilla		■	■	■					
Obtener el Certificado MiPyme.					■				
Presentación única de balances						■			
Obtener beneficio fiscal en el IVA							■		
Obtener beneficio fiscal en el Impuesto al Cheque								■	
Acogimiento a la RG 4477								■	
Obtener beneficio para capital emprendedor								■	
Evaluación de la propuesta									■
Plazo total	2 meses y 1 semana								

*Elaboración propia.*

Tener en cuenta que AFIP tarda, en promedio, entre 2 a 3 semanas en responder el pedido para obtención del certificado MiPyme.

*Evaluación o medición de la propuesta*

Los indicadores para evaluar la reducción de los costos tributarios de MAN SRL en el período 2019, después implementar las herramientas descriptas son:

- Nivel de Impuesto al valor agregado (IVA)
- Nivel de Impuesto al cheque.
- Nivel de Impuesto a las Ganancias mínima presunta

**Tabla N° 4**

Evaluación de la propuesta

Indicadores	Antes de la Planificación	Después de la Planificación 2019
Nivel del IVA	Vencimiento de las DDJJ mensuales y certificado de retención	Pago del impuesto a 90 días y certificado de no retención
Nivel del impuesto al cheque	No se compensa el impuesto al cheque	Se compensa el 50% del impuesto al cheque en el impuesto a las ganancias
Nivel de IGMP	Presenta declaración jurada ingresando el 1% de su activo gravado	Se eliminar el impuesto a las ganancias mínima presunta.

*Elaboración propia.***Tabla N° 5**

Determinación de beneficios proyectado para la empresa

Descripción	Sin reg. PyME	Con reg. PyME	Menor Costo
1-Contribuciones patronales	10.304.069,00	7.418.929,00	2.885.140,00
2-Imp. al Débito/Crédito bancario	5.475.894,00	2.737.947,00	2.737.947,00
3-Cargas financieras (Int. a 60 días)	1.289.446,20	0	1.289.446,20
Total de Cargas/Beneficios	17.069.409,20	10.156.876,00	6.912.533,20
Incorporación de un profesional	0	472.603,82	-472.603,82
Cargas/Beneficio Neto	17.069.409,20	10.629.479,82	6.439.929,38

*Elaboración propia*

## Conclusiones y Recomendaciones

La empresa MAN SER SRL planea un crecimiento organizacional en los siguientes años hacia nuevos mercados nacionales e internacionales. Dicha situación hará imprescindible optimizar sus estructuras de costos, no solo los de comercialización, distribución, entre otros, sino también los costos fiscales, dada la elevada presión impositiva a la que están expuestas sus operaciones. Es por eso, que se propuso, con éste reporte de caso, la incorporación de la empresa objeto de estudio al régimen de Pymes vigente, gozando de beneficios fiscales susceptibles de ser solicitados una vez que haya obtenido el certificado MiPyMES.

Asimismo, la contribución de este reporte de caso suscribe en la necesidad que posee MAN SER de reducir la presión impositiva para optimizar la estructura de costos y ser más competitiva en nuevos mercados hacia donde apunte colocar sus bienes y servicios. Además de contribuir en el plano económico, por medio del ahorro de costos fiscales, también se genera la concepción que debe tener toda empresa de contar con una planificación fiscal que le permita aprovechar diversos regímenes como el de pymes en la actualidad.

La adhesión al régimen vigente de pymes es factible y beneficioso para una empresa industrial como MAN SER, que se categoriza como empresa en tramo 1, pudiendo gozar de beneficios fiscales como el diferimiento del pago del impuesto al valor agregado, eliminación del impuesto a las ganancias mínima presunta y la compensación del cincuenta por ciento del impuesto al cheque en la liquidación de ganancias, entre otros.

Se recomienda, que la empresa emprenda una constante planificación fiscal en post de generar no solo ahorros impositivos sino también condiciones de reducciones de costos que la beneficien para ser más competitiva con respecto a su competencia real y potencial.

Además, se recomienda la participación de todos los miembros de la organización en la adopción de una cultura de ahorro impositivo que permita forjar una política de

planificación tributaria afín para una empresa como MAN SER que pretende crecer y desarrollarse en nuevos mercados y captar nuevos clientes.

Como nueva discusión no desarrollada en el presente reporte de caso, se plantea la adecuación de los procesos contables y administrativos a una planificación impositiva que le permita a MAN SER diseñar estrategias internas para ahorrar costos y poder diferenciarse de su competencia.

Adicionalmente, se plantea la capacitación del personal idóneo para llevar a cabo planificaciones fiscales periódicas a los efectos que la empresa MAN SER cuente con un área de asesoría fiscal capaz de resolver problemas de la órbita impositiva y proponer nuevas formas, como la adopción de economías de opción que pudieran generar importantes ahorros fiscales en el futuro.

## Bibliografía

- Aguerre, F. (2015). Tratamiento tributario. Universidad de Chile. Recuperado el 22-09-2019 de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2690/108348/Tratamiento%20tributario%20de%20las%20exportaciones.pdf>.
- Bustamante, M. (2016). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Recuperado el 23-09-2019 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=61784121>
- García, M. (2011). Planificación Fiscal. Recuperado el 22-09-2019 de <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf>
- Iavarone, P. (2012). Trabajo de investigación de Pymes. Provincia de Mendoza. Recuperado el 26-09-2019 de [http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5230/iavaronitrabajodeinvestigacion.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5230/iavaronitrabajodeinvestigacion.pdf)
- Ley 24.467 y modificaciones (1995). Recuperado el 25-09-2019 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000>
- Ley 25300 y modificaciones (2000). Recuperado el 25-09-2019 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64244/texact.htm>
- Ollero, J. (2016). Modelo de planificación tributaria para pequeñas y medianas empresas del sector comercializador de Quito (Bachelor's thesis). Recuperado el 24-09-2019 de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/12345675589/6588>
- Pordomingo, E. (2016). Trabajo final de graduación. Universidad de La Pampa. Recuperado el 26-09-2019 de <file:///C:/Users/CLIENTE/Desktop/Concepto%20de%20pyme.pdf>

Riviera, E. (2014). Utilización de instrumentos financieros para la planificación tributaria. Recuperado el 24-09-2019 de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/104659/5939>

Villasmil, M. (2015). La planificación tributaria. Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Recuperado el 24-09-2019 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=615416621>