

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Informe de Planificación Tributaria Empresa Sanatorio “Prof. León S. Morra”

“Optimización de carga tributaria”

Autor: Gisela Martínez Bresso

Legajo: VCPB19646

D.N.I.: 25.354.994

Director de TFG: Fernando Ortiz Bergia

Argentina, noviembre, 2019

Resumen

El trabajo se realizó sobre el Sanatorio “Prof. J. Morra”, donde a pesar de tener un crecimiento sostenido de sus ventas, poseía una gran cantidad de gastos no deducibles y no consideraba un sistema que le permitiera eliminar los costos impositivos y reducir la carga tributaria. Para comprender dicha necesidad se realizó un marco teórico donde se fundamentó la importancia de la Planificación Fiscal con el fin de optimizar los recursos de la empresa, maximizando los resultados de la misma sin cometer evasión y elusión fiscal. Se formuló el desarrollo de un plan tributario como consecuencia de un análisis financiero realizado a la empresa, donde se propusieron dos herramientas que le permitieron mejorar su carga fiscal a través de distintos beneficios fiscales.

Palabras Clave: Planificación Fiscal, optimización de los recursos, maximización de los resultados, plan tributario, análisis financiero.

Abstract

The work was carried out in the “Prof. J. Morra” Sanatorium, where in spite of the sustained growth on its sales, it had a great amount of non-deductible expenses. Moreover, the sanatorium failed to apply a system that would eliminate tax costs and reduce the tax burden. In order to understand the need of said system, a theoretical framework was developed and the importance of Tax Planning was substantiated with the aim of the company resource optimization. Based on the company financial analysis, a Tax Planning was developed. The tools that were applied, allowed the company to improve the results through different tax benefits.

Keed Words: Tax Planning, result maximization, resource optimization, tax plan, financial analysis.

Índice

Resumen	2
Abstract	2
Introducción	4
Análisis de Situación	7
Marco teórico	15
Diagnóstico y discusión	17
Plan de implementación	18
Acciones	19
Evaluación y Medición de la Propuesta	23
Conclusiones y Recomendaciones	25
Bibliografía.....	27

Introducción

La planificación tributaria es un conjunto de acciones encaminadas a optimizar la carga financiera de los contribuyentes y ha sido siempre un factor de interés para los agentes económicos.

Esta forma de prestación es una herramienta poderosa que tiene como clara finalidad disminuir de manera legal el efecto financiero y/o económico de la carga fiscal. Los beneficios de la misma son extensibles a todas las empresas independientemente de su tamaño, posición en el mercado, actividad y formación jurídica. A este proceso se lo ha asociado erróneamente con políticas evasivas y elusivas cuando su principal objetivo es la reducción de la carga fiscal utilizando mecanismos legales y políticamente correctos, sin exponer a los contribuyentes a riesgos innecesarios.

En los últimos años la planificación tributaria se ha convertido en una estrategia, debido a los múltiples cambios que se originan permanentemente tanto en las normas nacionales como internacionales y al control intenso de los procesos tributarios por parte del Estado para evitar los abusos de deducciones, rebajas y cualquier otro beneficio que tiene otro tipo de propósito.

Para llevar a cabo una correcta planificación se requiere un total conocimiento de la empresa gestionada: su organización jurídica, composición de sus activos y pasivos, la actividad que desarrolla y el contexto en el que se ejerce su actividad.

El planificador tributario pondrá su mirada en todos esos factores de interés para ver como inciden en los resultados a los que se quiere llegar, por tal motivo es de vital importancia la evaluación que se hará de los elementos que pudieran causar la ocurrencia de posibles ilícitos tributarios.

Una empresa que planifica y formula estrategias posibilita el logro de sus objetivos con mayor éxito.

Para realizar el trabajo se consultaron diferentes textos y trabajos relacionados con la Planificación tributaria, los cuales aportaron información valiosa para su elaboración.

Según Zapata Josefina (2014) en su trabajo titulado “La planificación tributaria como mecanismo para lograr la eficiencia económica en el tratamiento del impuesto a la renta de las sociedades dedicadas al turismo receptivo en el Ecuador”, nos habla de la planificación tributaria como estrategia administrativa-financiera utilizada por contribuyentes con plena conciencia tributaria para cumplir en la medida justa con el Estado, transparentar sus operaciones y rendir cuentas a la sociedad.

Villasmil Soledad (2017) en su trabajo titulado “La planificación tributaria. Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial” concluye en que la Planificación Tributaria tiene por fin, determinar un razonable nivel de tributación en la organización respetando en todo momento las normas legales, es de carácter lícito y su objetivo fundamental es el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico.

Castillo (2002) en su investigación titulada “Lineamientos para formular Estrategias de Planificación fiscal para las empresas de servicios” concluye en que los factores que llevan al incumplimiento de las obligaciones tributarias se encuentran en el desconocimiento de las leyes en materia tributaria y en la falta de capacitación del personal.

Por su parte Suarez (2008) en su investigación titulada “Diseño de la planificación tributaria del impuesto sobre la renta bajo una formulación estratégica” Plantea el diseño de la planificación tributaria desde una óptica estratégica a los fines de poder atender ciertas debilidades de control interno y a su vez minimizar la presión tributaria, mediante el aprovechamiento de vacíos fiscales sin caer en la evasión o elusión fiscal.

Galarraga (2014) “Fundamentos de Planificación Tributaria” establece que una planificación tributaria efectuada oportunamente, constituye un factor importante para identificar estrategias que permitan maximizar las utilidades después de impuestos para beneficio de los accionistas, así como minimizar la carga impositiva, considerando las opciones que se encuentren en el ordenamiento jurídico vigente.

Finalmente, Ugalde (2007) “Consiste en la facultad de elegir entre varias alternativas lícitas de organización de los negocios o actividades económicas del contribuyente, o incluso de renunciar a la realización de negocios o actividades, todo con el fin de obtener un ahorro tributario”.

El trabajo se realiza sobre el “Sanatorio Prof. J. Morra: es una institución privada de salud constituida como Sociedad Anónima. Sus directores son los doctores León Morra y Carlos Morra.

La empresa es reconocida a nivel Nacional, presentando una gran eficacia en sus servicios y procedimientos médicos. Está se ve en la necesidad, debido al crecimiento en sus ventas de implementar un sistema de gestión que integre todas las áreas organizacionales para poder trabajar de manera conjunta y controlada y, así llevar a cabo una gestión administrativa satisfactoria y oportuna que permita una contabilidad confiable, logrando minimizar la carga impositiva, maximizando las utilidades y llegando a sus objetivos con mayor éxito.

Es importante que la empresa “Prof. J. Morra” realice una planificación tributaria que le permita reducir el monto a pagar en concepto de impuestos, de acuerdo con lo que exige la legislación vigente, sin cometer ilícitos y mantener a la empresa libre de multas impositivas por no cumplir con los plazos establecidos para el pago de los impuestos o la presentación de las declaraciones juradas ante la autoridad correspondiente.

Análisis de Situación

El sanatorio Prof. J. Morra, está constituido como sociedad anónima. Sus directores son los doctores León Morra y Carlos Morra. El cierre de sus ejercicios es el 31 de diciembre de cada año.

Al comienzo abordó las enfermedades neuropsiquiátricas en la modalidad de internación, tal como lo demandaban las prácticas profesionales de la época.

Recién en 1960 se incorporaron consultorios externos que, inicialmente, funcionaban en el centro de la ciudad de Córdoba. Más tarde, con el fin de centralizar la atención, se trasladaron al predio original, ubicado en Av. Sagrada Familia, esquina Nazaret, a orillas del emblemático río Suquía, en la zona que hoy se conoce como barrio Urca de la ciudad de Córdoba.

Es una empresa que presta servicios de neuro rehabilitación y Neurología para pacientes internados o ambulatorios. También presta servicios de cuidados intermedios enfocados en los cuidados para pacientes psiquiátricos con enfermedades crónicas terminales.

La empresa posee sus instalaciones en la ciudad de Córdoba, tiene una superficie cubierta de 7000 metros cuadrados sobre un terreno de 15.000 metros cuadrados.

El sanatorio atiende aproximadamente a 5900 pacientes y tiene 250 internaciones por mes, el 90 % pertenece a la provincia de Córdoba y el 10% a otras provincias.

El área de influencia abarca a toda la provincia de Córdoba a través de una red de prestadores que responden al Sanatorio Morra. También llegan al sanatorio pacientes de otras provincias tales como La Rioja, San Luis, San Juan, Mendoza y Santiago del Estero.

Los equipos profesionales están compuestos por médicos psiquiatras, licenciados en psicología, residentes médicos que realizan especialidad en psiquiatría, residentes psicológicos formándose en la especialidad de Psicología clínica, trabajadores sociales y el servicio de enfermería (disponible a toda hora del día).

El área de almacenamiento cocción y distribución de alimentos está tercerizado al igual que el servicio de manejo y eliminación de desechos patológicos (cumplen con las normas municipales).

La empresa cuenta con 97 empleados en relación de dependencia y 190 profesionales y personal de apoyo técnico que no mantienen relación de dependencia.

La institución se financia con lo que recibe en forma de pago de las obras sociales y prepagas. La mayor parte del ingreso proviene de pacientes afiliados a PAMI.

Las ventas registradas en 2018 fueron de por \$318.857.647,78.-, en el año 2018, \$275.331.848,88 en el año 2017 y \$220.265.479,10 en 2016.

Con respecto a los clientes, la política de la empresa es que sean pocos, pero importantes, dándoles un gran volumen de facturación.

Los proveedores también son pocos, mayormente empresas grandes, pymes, y monotributistas en algunos casos, esto es favorable al momento de la negociación de los precios, de todas maneras, la empresa está en proceso de búsqueda de proveedores que le permita disminuir el riesgo de dependencia actual que mantiene con estos.

Con respecto a los inventarios y compras, la empresa tiene una política de stock mínimo y comprar lo necesario de acuerdo con las ventas. De toda manera existen productos en stock. La problemática radica en que no cuenta con un sistema de inventario, ni se lleva una planilla que revele las existencias. Tampoco una persona que custodie o administre los mismos, existe cámaras de seguridad en los accesos, aunque no hay nadie mirándolas, pero podrían ser consultadas de ser necesario.

Los materiales son guardados indistintamente, pues son adquiridos para revender por lo que posee un rápido egreso.

En cuanto a la política contable la empresa no posee un software contable específico, de manera que todo se maneja por planilla de Excel. Tampoco cuenta con un sistema de costeo.

Si bien se prepara balances no se realiza una registración diaria ni automática conforme se van realizando las operaciones. El contador es quien pide todas las facturas y se encarga de realizar las registraciones contables, principalmente para dar cumplimiento a las obligaciones impositivas mensuales.

Los pagos se realizan prácticamente en su totalidad vía transferencia bancaria, luego cheques y si el proveedor es pequeño o monotributista se paga en efectivo. Los mismos son realizados por el sector Compras.

El sector Compras carece de un sistema de gestión por lo que las ordenes de compras son confeccionadas en una planilla de Excel (preestablecido), pero que no permite controlar su evolución o estado. No son impresas por lo que el único soporte es el digital.

Las registraciones las realiza el contador cuando le entregan las facturas.

El sector ventas tampoco cuenta con un sistema de gestión, al igual que en compras utiliza planilla de Excel con los presupuestos aprobados por los clientes y los que están pendientes.

Una vez aprobado el despacho generalmente se abandona el seguimiento. El vendedor no posee una lista de precios, sino que posee una margen de cobro y a eso le agrega su ganancia.

Finalmente, los medios de cobro son transferencias o cheques y raramente efectivo. No hay políticas expresas al respecto más que el criterio del vendedor.

El circuito de cobrar y pagar está a cargo de la misma persona, la hija del dueño.

Los medios de pago son cheque firmados por ella misma.

El movimiento de efectivo es mínimo, existe un fondo fijo no limitado en su monto, cuando se necesita la compra de insumos, el cadete realiza la compra y debe remitir la factura correspondiente, aunque no es excluyente que esté realizada a nombre de la firma.

Respeto a los proveedores, el plazo de pago a los mismos es en el momento, aunque en algunos casos se permite que sea a 30 días. Por este proceso no se genera orden alguna.

El circuito de cobros se inicia con la facturación, no hay un aviso formal de cuando es el momento, en ocasiones el vendedor les alcanza el remito o periódicamente el administrativo del área baja al sector de producción, chequea las órdenes pendientes o remitos conformados y en base a eso se confecciona la factura. A su vez, llevan una planilla con todas las facturas generadas y el estado (impaga, parcialmente pagada, pagada).

La mayor cantidad de los pagos recibidos son por transferencia. Del plazo ya se habló anteriormente, que varía dependiendo del cliente, a algunos se les exige señas o anticipos mientras que a otros se les permite en cuenta corriente (esta última es la modalidad principal). No hay análisis de factibilidad o solvencia propiamente dicho, ni investigación de antecedentes. Los pocos cobros que se realizan en efectivo, como suelen corresponder a clientes pequeños, se los deja para caja chica (compra de insumos mencionada anteriormente). El monto cobrado se coteja sólo con la factura, no entra ya en este análisis la orden de producción. Finalmente, la hija del dueño no contabiliza ni los cobros ni los pagos, sino que los realiza el contador en base a las facturas y la planilla.

Como Sociedad Anónima los principales impuestos que debe tributar son: Impuesto a las Ganancias, Impuesto sobre el valor agregado IVA e Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

La empresa no presenta una buena gestión administrativa, la información es

proporcionada por planillas manuales, no hay personal exclusivo para cada área operativa, y no hay controles claves en las mismas. Esto conlleva a un problema de desinformación por lo que se corre un riesgo a nivel comercial, financiero y tributario.

Actualmente la empresa paga intereses impositivos por: 1.286.446,20.-

Debido a su actividad en el sector de la salud existen diferentes tratamientos que se aplican en el Impuesto al Valor Agregado para una misma prestación en función de determinadas características del paciente. La atención de particulares o particulares afiliados a prepaga con reintegro se encuentran gravadas a la alícuota general del 21%, las prestaciones a obras sociales cuyos afiliados son obligatorios, así como su grupo familiar se encuentran exentas y por último las prestaciones a afiliados voluntarios de obras sociales están gravadas a una alícuota reducida del 10,5%.

La Planificación Fiscal permite optimizar los recursos de la empresa “Prof. J. Morra” para poder afrontar sus obligaciones, es importante trabajar en el análisis de la forma societaria, los métodos de depreciación, la búsqueda de un Régimen que le permita obtener ciertos beneficios, necesita obtener información sobre posibles exenciones. Solo planificando estratégicamente se puede llegar al logro de los objetivos, reduciendo así las incertidumbres, y generando confianza en los procesos.

Tabla 1

Análisis FODA de la Empresa “Sanatorios Prof. J. Morra”

<p><i>Fortalezas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Control y crecimiento en el nivel de las ventas. • Alianzas estratégicas con otras instituciones. • La dirección está comprometida y confiada con el crecimiento de la organización. 	<p><i>Debilidades</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de control entre las distintas áreas que conforman la administración. • La empresa no posee un software para soporte de información. • No se realiza una planificación tributaria eficiente. • El costo de los impuestos que paga es muy elevado. • Presión fiscal del Estado. • Falta de control interno tributario. • Carga por intereses impositivos
<p><i>Oportunidades</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Incentivos y beneficios tributarios por parte del Estado. • Optimización tributaria. • Posibilidad de entrar en regímenes especiales de AFIP. • Posibilidad de establecer nuevas alianzas estratégicas. • Reducción de costos mediante una mejor gestión a nivel organizacional. • Reducción de la carga financiera mediante una planificación fiscal. 	<p><i>Amenazas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Continuos cambios en las normativas vigentes. • Inflación. • Inestabilidad económica nacional. • Aumento permanente de los costos generales. • Incremento de cargas fiscales producto de la política de turno. • Costos no competitivos. • Cambios en la legislación.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2

Análisis PESTEL de la empresa “Sanatorio Prof. J. Morra”

Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de Gobierno. • Inestabilidad monetaria. • Cambios en el Régimen tributario. • Presión fiscal. • Cambios en las políticas de comercios exterior. • Conflictos internos y externos. • Movimientos políticos.
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica. • Promoción de actividades productivas. • Inflación. • Devaluación de la moneda. • Suba en las tasas de interés. • Disminución del PBI. • Desconfianza de los mercados.
Social	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la preocupación por la salud mental de las personas. • Desarrollo sostenido provincial. • Creatividad y sistema educativo.
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la Ciencia y a la Tecnología. • Variedad de plataformas digitales. • Múltiples softwares de gestión. • Internet. • Emisión de facturas electrónicas o a través de controladores fiscales.
Ecológico	<ul style="list-style-type: none"> • Concientización del cuidado del medioambiente. • Políticas medioambientales. • Regulación.
Legal	<ul style="list-style-type: none"> • Política Fiscal. • Leyes sobre el empleo. • Derechos de propiedad intelectual. • Seguridad e Higiene laboral. • Sectores protegidos o regulados.

Fuente: Elaboración propia.

Factores políticos: la empresa se encuentra inmersa en un momento de incertidumbre por las elecciones que se suceden en este año, debido a esto, hay inestabilidad en el tipo de cambio de las monedas internacionales, cambios en las políticas de comercio exterior que pueden afectar la estructura de costos de insumos y cambios en los Regímenes tributarios, lo que conlleva un estudio y actualización permanente de la información por parte del departamento contable. La presión fiscal obliga a las empresas a implementar planificaciones con la finalidad de evaluar la carga tributaria, así como también la presentación y pago de esta. Los conflictos internos y externos traen como consecuencia la paralización de las inversiones y la reducción del consumo.

Factores económicos: el país atraviesa una crisis económica, en parte por factores de política interna y también por factores externos. La inflación en el mes de Julio fue del 2,2%, la Tasa de desempleo es del 10,1%. El PBI cayó un -0,2% con respecto al cuarto trimestre del 2018 (INDEC 2019). Todo esto ocasiona un crecimiento en los costes de insumos que se ven afectados por la suba en el tipo de cambio.

El estado promueve la formalización de actividades productivas, creando incentivos y beneficios tributarios.

Factores sociales: la provincia de Córdoba se está consolidando como una economía de crecimiento sostenido (IDSP 2019). Se han logrado mejoras en la equidad social y en el acceso a los derechos civiles. Las personas tienen acceso a programas de salud, aprovechando dichos beneficios debido a una mayor concientización de la misma y la prevención de enfermedades. Los sistemas para acceder a las prestaciones son más sencillas y dinámicas.

Factores tecnológicos: en la actualidad existen múltiples herramientas digitales que dan soporte a las empresas en cuanto a manejo de información, procesamiento de datos, sistema de turnos, etc.

Con la presencia de Internet la información está disponible en forma inmediata, permitiendo a las organizaciones mejorar y agilizar los trámites para el cumplimiento tributario. El Estado destina fondos para la investigación y el desarrollo de la tecnología.

Factores ecológicos: existen políticas ambientales, basadas en la norma ISO 14001 para realizar acciones de cuidado del medioambiente, así como también leyes de protección medioambiental, regulación sobre el consumo energético, legislación sobre los residuos patológicos.

Factores legales: Las empresas están obligadas a cumplir con formalidades

tributarias como parte de las reformas legales, cumplir en tiempo y forma con el pago de los impuestos que dispone el gobierno, para evitar multas y evasiones. Así también existen leyes para la protección de los empleados, en su ambiente laboral.

La empresa “Prof. J. Morra” es una empresa que está dedicada a prestar servicios de salud, no cuenta con un sistema de planificación tributaria por lo que en la actualidad existe un desfase en el control de sus obligaciones tributarias generando así un incremento en concepto de intereses. No optimiza su carga impositiva, ni aprovecha los beneficios tributarios que le permiten controlar sus gastos no deducibles.

Marco teórico

En el presente capítulo se presenta la Planificación Fiscal, su definición e importancia, también se habla de elusión y evasión fiscal, dos factores que no deben existir a la hora de planificar, y luego se describen ciertas herramientas fiscales que pueden ser utilizadas para implementar una estrategia que permita reducir la carga tributaria.

Revisión Analítica

Planificación fiscal

La planificación tributaria es un proceso, constituido por actuaciones lícitas del contribuyente, sistémico y metódico, en virtud del cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal. Vergara H. (2006).

Es un proceso constituido por una serie de actos o actuaciones lícitas del contribuyente, cuya finalidad es invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva que sea legalmente admisible, dentro de las opciones que el ordenamiento jurídico contempla. Rivas N (2000).

Mediante una adecuada Planificación Tributaria no solo se puede lograr el ahorro de recursos por medio del aprovechamiento de los incentivos planteados, sino que se puede, además, lograr ciertos objetivos administrativos y de control que podrían ayudar a la empresa en el desarrollo de sus actividades. Kleber Roberto (2017).

Evasión y Elusión Fiscal

Es importante distinguir la planificación fiscal de la elusión fiscal y evasión:

- Evasión Fiscal: Cuando una persona (física o jurídica), infringiendo la ley, deja de pagar total o parcialmente un impuesto.
- Elusión Fiscal: Consiste en la utilización de medios lícitos, tendientes a obtener una reducción de la carga tributaria, los cuales, necesariamente, están fuera del ámbito de la normativa penal, puesto que, se trata de medios jurídicamente irreprochables.” Campuzano & Yanfante, (2010).

Aspectos importantes por considerar

La planificación tributaria es un proceso que utiliza las normas tributarias y jurídicas en la organización para aprovechar los beneficios y reducir la carga tributaria.

Para estructurar una correcta planificación fiscal existen factores que se deben tener en cuenta:

- La organización jurídica de la organización: se evalúan las alternativas más convenientes para reducir los impuestos dentro de los límites legales.
- La situación tributaria de los proveedores: para disminuir el importe a pagar de Iva es conveniente contratar proveedores Responsables Inscriptos, a su vez es importante poder tener una amplia lista para poder negociar precios, condiciones de pago y entrega.
- Los criterios de depreciación que la empresa utiliza: (método lineal, acelerado, por producción, etc.).
- Venta y reemplazo: opción que permite imputar la ganancia obtenida por la enajenación de un bien al costo del nuevo bien adquirido amortizando así por un importe mayor.
- La imputación de los ingresos y los gastos. (Criterio devengado, devengado exigible, percibido)
- Cumplimiento de los informes, pagos de tributos y retenciones en tiempo y forma, evitando así el pago de multas y sanciones.
- La posibilidad de crear provisiones o provisiones: se pueden deducir del Impuesto a las ganancias.

Existen beneficios fiscales que ofrece el sistema tributario que pueden ser utilizados para reducir el impacto impositivo, ejemplo de ellos es el Leasing financieros: alquiler con opción a compra, mediante esta opción los pagos se pueden deducirse del Impuesto a las ganancias durante todo el plazo del contrato.

En definitiva, la importancia de esta actividad radica en reducir el riesgo fiscal, conocer y aplicar la normativa para, de manera legal, reducir la carga tributaria o diferirla en el tiempo y, en su caso, aprovechar los regímenes promocionales que en materia tributaria resulten aplicables a nuestros clientes. Leonardón F. (2014).

Conclusión

La Planificación Fiscal es un proceso legal y totalmente permitido, que se debe realizar teniendo en cuenta muchos aspectos, evitando siempre la elusión y evasión fiscal.

Su finalidad es optimizar la carga tributaria a través de la evaluación y utilización de herramientas y para ello la empresa debe poseer una buena gestión organizativa, recopilando la información de forma ordenada y completa, de modo que la misma sea valiosa para la contabilidad.

Diagnóstico y discusión

Declaración del Problema

A partir de la información ya desarrollada se puede visualizar que si bien la empresa “Prof. J. Morra” presenta un crecimiento sostenido en la venta de sus servicios, y es posicionada como empresa líder en el sector en el que se desarrolla, posee también un incremento de gastos no deducibles, por lo que no contribuyen a la reducción del pago de impuestos anuales.

Tiene deficiencias en su estructura interna y se puede visualizar problemas de organización y gestión. Esto conlleva a que la recolección y procesamiento de la información no sea eficiente, ni completa, lo que se traduce en mayores costos para la organización.

La falta de planificación y organización para presentar las declaraciones en los plazos correspondientes le ha generado costos impositivos, así como la falta de capacitación sobre la legislación existente del personal administrativo contable. El estado ofrece varios beneficios e incentivos para los contribuyentes que buscan tanto la exención de los ingresos como optimizar el uso de los gastos deducibles, las empresas deben poseer el conocimiento para su correcta aplicación.

Justificación del problema

Es importante resolver todos estos problemas porque la empresa se enfrenta a elevados costos impositivos, así como también pérdida de información valiosa, esto afecta el correcto tratamiento correspondiente a cuentas, facturas, provisiones, entre otros, para el cálculo respectivo que determina el pago de impuestos conforme a las declaraciones.

Este trabajo propone el desarrollo de una planificación fiscal para el sanatorio “Prof. L. Morra” que le permita contar con políticas fiscales bien definidas y así aplicar adecuadamente las leyes y reglamentos vigentes, utilizar las herramientas que le faciliten optimizar su carga tributaria, maximizar sus recursos y ser más competitivo con respecto a sus costos.

Conclusión diagnóstica

El sanatorio “Prof. J. Morra” es una compañía que, debido al crecimiento en el nivel de ventas, sus operaciones necesitan controles más rigurosos con el fin de obtener óptimos niveles de eficiencia, por lo que se necesita una propuesta que se enfoque en el área de tributación y le posibilite aprovechar los diferentes beneficios, controles y procedimientos para mejorar sus resultados.

Plan de implementación

Objetivo General

Implementación de una Planificación Fiscal para optimizar la carga tributaria de la empresa Sanatorio “Prof. J. Morra”, a través del ingreso al Régimen Mi Pyme y la utilización del método de imputación Venta y Reemplazo, para el año 2019.

Objetivos Específicos

- Analizar las distintas herramientas y su viabilidad para posibilitar a la empresa minimizar los costos impositivos.
- Ingresar a la empresa Sanatorio “Prof. J. Morra” al Régimen Mi Pyme.
- Imputar las ganancias del ejercicio 2019 que cumplan lo requerido en la ley de ganancias con el método Venta y Reemplazo.
- Analizar el impacto económico-financiero que provocaría en la empresa las medidas plasmadas en las propuestas para garantizar la optimización tributaria.

Alcance

De contenido: Se aborda un tema en materia tributaria como herramienta de aprovechamiento de los recursos de toda la empresa.

Temporal: La planificación fiscal se hará en el transcurso del ejercicio fiscal 2019 para la empresa “Sanatorio Prof. J. Morra”.

Ámbito geográfico: Este instrumento fiscal es aplicable para la República Argentina.

Metodológico: De acuerdo con los objetivos, será un estudio de tipo cualitativo, de naturaleza descriptiva.

Limitaciones

Durante la realización de este trabajo no se presentaron dificultades o limitaciones ya que se contó con la información necesaria para su realización.

Recursos involucrados

Los recursos a utilizar para llevar adelante la planificación tributaria serán:

- Facturación anual.
- Declaraciones juradas de IVA.
- Declaraciones juradas de impuestos a las ganancias.
- Extractos bancarios.
- Ley Pyme 27264.

- Ley Impuesto a las Ganancias 20628.
- Recursos tecnológicos (computadora, internet).
- Accesos a sitios informáticos como AFIP, Rentas de la provincia de Córdoba.
- Recursos humanos tales como gerencia, contador externo, auditor tributario.

Acciones

Registro MiPymes

La adhesión al sistema se realiza por la página de AFIP, es un trámite sencillo e inmediato. Este método es beneficioso para la empresa porque puede pagar el IVA a 90 días de lo que se declara mensualmente, para acceder a este beneficio hay que tildar la opción “Si” en el casillero que se encuentra al lado del beneficio en el momento de la inscripción en la AFIP. Una vez aprobada se puede visualizar el vencimiento del pago de las declaraciones juradas del IVA mediante el sistema de Cuentas Tributarias.

Otro beneficio que ofrece este régimen es la simplificación para solicitar el certificado de no retención de IVA, cuando las declaraciones juradas de dicho impuesto tengan un saldo a favor durante dos periodos 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.

Para pedir que no se retenga el IVA en todas tus operaciones, se deben seguir los siguientes pasos:

- Ingresar al sitio de AFIP.
- Seleccionar el servicio "Certificados de Exclusión Ret/Percep. del IVA y Certificados de Exclusión Percep. del IVA - Aduana".
- Seleccionar la opción "Solicitud de Certificado de Exclusión de Retención y/o Percepción del Impuesto al Valor Agregado (CNR PYME)".

El régimen también ofrece planes de pago y embargos en caso de que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones tributarias. El Plan Permanente tomará en cuenta el Sistema de Perfil de riesgo de cada contribuyente para determinar el monto de interés, la cantidad de cuotas, y el límite de cada plan. Se puede pagar hasta en 8 cuotas y existen 6 planes de pago.

El beneficio Pyme puede prescribir si la empresa presenta incumplimientos en los pagos según los vencimientos establecidos, falta de pago de 3 declaraciones juradas mensuales del impuesto al valor agregado (IVA) correspondientes a un mismo año calendario, o si en un futuro deja de encuadrar en la categorización establecida.

Requisitos:

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

Para registrar a la empresa se deben seguir los siguientes pasos:

1. Entrar al sitio de AFIP con el CUIT y clave fiscal.
2. Entrar al Administrador de Relaciones de Clave Fiscal.
3. Hacer clic en la opción “Habilitar Servicio”.
4. Seleccionar el logo de AFIP y, en Servicios Interactivos, buscar y seleccionar el servicio “Pymes Solicitud de Categorización y/o Beneficios”.
5. Hacer clic en “Confirmar”.
6. Para que el servicio aparezca en el menú, se debe cerrar la sesión y volver a ingresar con la clave fiscal.
7. Entrar al servicio “Pymes”, hacer clic en “Nuevo” y controlar que la información sea correcta.
8. Completar el formulario 1272 que se despliega.
9. Se puede visualizar la confirmación del Registro en el servicio e-ventanilla de AFIP y se puede recibir el certificado Pyme en la bandeja de notificaciones de TAD.

Para formar parte de Registro de Empresas Mi Pymes 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.

Tabla 3

Empresas de servicios

Categoría	Ventas	Personal ocupado
Micro	\$6.740.000	7
Pequeña	\$40.410.000	30
Mediana Tramo 1	\$337.200.000	165
Mediana Tramo 2	\$481.570.000	535

AFIP (2019) recuperado de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes>.

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o fiscales. La empresa posee un promedio de \$ 271.484.991,90 por lo que entraría dentro de mediana Tramo 1.

Venta y reemplazo

La empresa ha renovado bienes imputando la ganancia de la operación al Resultado del ejercicio.

En este aspecto el artículo 67 de la ley 20628 dice “en el supuesto de reemplazo y enajenación de un bien amortizable, podrá optarse por computar la ganancia de la enajenación del bien al balance impositivo o, en su defecto, afectar la ganancia al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización prevista en artículo 84 deberá practicarse sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada.

La opción para afectar el beneficio al costo del nuevo bien solo procederá cuando ambas operaciones (venta y reemplazo) se efectúen dentro de 1 año.

Si se toma la primera opción de ingresar la utilidad de la venta al balance al momento de esta, se debe pagar el impuesto en el periodo en el que se enajena en bien, por lo que se recomienda implementar la opción venta y reemplazo como forma de diferir el impuesto.

Marco de tiempo

Se confecciona el siguiente diagrama de Gantt que representa las tareas a llevar a cabo en la empresa Sanatorios Prof. Morra para realizar la planificación tributaria y establecer la duración de la misma. Este diagrama se refiere a procedimientos secuenciales y lógicos que se desarrollaran en todo el proceso de investigación con el propósito de ponerlos en marcha para alcanzar los objetivos previstos, para así luego, realizar un análisis de estudio y llegar a una solución y conclusión eficiente. También cabe destacar que para el desarrollo de cada tarea hay un responsable de área o división para el control de la misma.

En la siguiente tabla se muestra el mencionado diagrama, detallado y ordenado cronológicamente.

Tabla 4

Diagrama de Gantt

Actividades	Tiempo de duración en meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Analizar la viabilidad del Régimen mi Pyme	■											
Registro en Afip Régimen mi Pymes	■											
Imputación ganancias venta y reemplazo												■
Actualización deudas impositivas	■											
Seguimiento y cumplimiento de obligaciones Trib.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Reorganización tareas del área contable	■	■										
Controlar el cumplimiento de las obligaciones fiscales										■	■	■
Elaboración de un presupuesto de proyección										■	■	■

Fuente: Elaboración propia

Evaluación y Medición de la Propuesta

Registro Pymes

La empresa estaría clasificada como Pyme Pequeña Tramo 1 y los beneficios de adherirse a este Registro serían importantes: con respecto al Impuesto al Valor Agregado IVA, se puede pagar a 90 días lo que declara mensualmente, esto quiere decir que no se hará el pago mensual, sino que se comenzará a pagar con un diferimiento que le va a permitir a la empresa disponer de ese dinero para ponerse al día en el pago de los impuestos y evitar la imposición de nuevas multas.

Se simplifica la solicitud del certificado de no retención del IVA, Planes de pago y embargos, se puede solicitar el beneficio cuando las declaraciones juradas de dos periodos tengan un saldo a favor. Además, se debe tener en la última declaración jurada, un saldo a favor del 10% del promedio del impuesto determinado en las declaraciones juradas de los últimos doce períodos fiscales.

Venta y reemplazo

La empresa ha realizado la renovación de un rodado. Se puede imputar la ganancia de dos formas, la primera opción es ingresar al balance la utilidad de la venta, por lo que deberá pagar la totalidad del impuesto en el periodo en que la venta del bien se realiza.

Tabla 7

Opción 1

Bien reemplazado	(rodado)
Valor de adquisición	\$ 555.977,93
Depreciaciones realizadas	(\$ 257.073,00)
Valor residual	\$ 298.904,93

Fuente. Elaboración propia.

La segunda opción es la de afectar el beneficio al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización prevista deberá practicarse sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada.

Tabla 8

Opción 2

Bien de Reemplazo (Rodado)	
Valor de adquisición:	\$640.204,95
Año de adquisición:	2019
Vida útil:	5 años
Amortización anual:	128.040,99

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9

Bien de Reemplazo	
Valor de adquisición:	\$640.204,95
Utilidad de la venta del bien	\$298.904,93
Valor amortizable	\$939.109,88
Año de adquisición:	2019
Vida útil:	5 años
Amortización anual:	\$187.821,76

Tabla comparativa

Otros Ingresos y egresos	opción 1	opción 2
Resultado venta bienes de uso	640.204,95	0
Recuperos varios	0,00	0
Alquileres cobrados	0,00	0
Juicios e indemnizaciones	-1.526.063,00	-1.526.063,00
Diferencia de cambio	0,00	0
TOTAL, Otros Ingresos y Egresos	-885.858,05	-1526063,00

Fuente: Elaboración propia.

Si se toma la primera opción de ingresar la utilidad de la venta al balance, se debe pagar el impuesto en el periodo en el que se enajena el bien, por lo que se recomienda la opción de venta y reemplazo, porque el costo financiero es menor al poder diferir \$640204,95.

Conclusiones y Recomendaciones

En este reporte de caso se trabajó sobre la empresa Prof. J. Morra, observando que la misma se enfrentaba al pago de costos impositivos y a una elevada presión fiscal, reduciendo considerablemente sus márgenes de utilidad debido a la falta de Planificación Tributaria. También se evidenció que los involucrados en la parte tributaria no disponen de herramientas estratégicas para maximizar los resultados financieros a través del aprovechamiento de beneficios tributarios.

Por ello mismo se propuso como una alternativa para solucionar dichos problemas, la implementación de una planificación fiscal que le permita cumplir con sus obligaciones y optimizar sus recursos, que incluyó el ingreso de la empresa en el Régimen Mi Pymes y el método de depreciación venta y reemplazo.

La Planificación propuesta le permite a la empresa bajar sus costos impositivos, organizar su sistema de gestión interna, controlar las liquidaciones de impuestos y dar cumplimiento a las mismas en tiempo y forma, evitando cometer ilícitos. De esta manera la empresa puede maximizar sus utilidades y disminuir la presión fiscal.

Se recomienda realizar un análisis continuo de los resultados financieros para conocer el ahorro tributario obtenido mediante el acceso a beneficios tributarios, aplicar estrategias de planificación fiscal para mejorar las acciones enfocadas a dar cumplimiento a las obligaciones tributarias.

Analizar el desarrollo financiero de la empresa a fin de obtener información necesaria para tomar incentivos que sean eficaces para mejorar los resultados y obtener un mayor ahorro fiscal.

Analizar nuevas herramientas de Planificación fiscal como valuación de stock, situación tributaria de los proveedores, estructuras de los contratos.

Permanecer actualizado con respecto a los beneficios promocionales, conocer y aplicar la normativa.

Es importante que la empresa cumpla en tiempo y forma con las obligaciones impositivas ya que en la actualidad paga un alto costo por intereses impositivos, estos son los que se aplican sobre el monto de la obligación no cumplida y se calculan desde la fecha del vencimiento y hasta la consolidación de la deuda

La elaboración de un presupuesto de proyección de ventas, costos y gastos

permitirá a la empresa anticipar el monto de los impuestos a pagar por la empresa el año siguiente y así poder organizar los recursos fiscales y financieros. Esto se realizará los últimos 3 meses del ejercicio y durante el transcurso del año fiscal se llevará un control de lo presupuestado.

Bibliografía

- Castillo, G (2002). *Lineamientos para formular Estrategias de Planificación fiscal para las empresas de servicios*. Universidad de Zulia, Venezuela
- Contreras G. (2016). *Planificación Fiscal*. Madrid, España. Editorial Universitaria Ramón Arces.
- Galarraga, A. (2002). *Fundamentos de Planificación Tributaria*. Venezuela, Editorial Hp.
- Kleber Roberto (2017). *La planificación tributaria como herramienta financiera para la toma de decisiones en el sector inmobiliario*. Universidad Andina Simón Bolívar. Tesis Maestría. Ecuador.
- Leonardón F. (2014) *Planificación fiscal*. Recuperado de <http://www.facpce.org.ar:8080/iponline/planificacion-fiscal> 13/10/2019
- Marckevsky, R.A. (2006). *Impuesto al valor agregado: Análisis integral*. Buenos Aires, AR: ERREPAR.
- Oklander, J. (2009). *Impuesto al valor agregado: Explicado y comentado*. Buenos Aires, AR: La ley
- Rivas Coronado, N (2000) *Planificación Tributaria, Conceptos, Teoría y Factores a Considerar*. Santiago de Chile. Editorial Magril Limitada. Texto Refundido del IRS español.
- Ugalde Q (2007) *Elusión, Planificación y Evasión tributaria*, Santiago, Chile, Editorial LexisNexis.
- Vergara H. (2006) *Elementos jurídicos para la planificación tributaria*. Centro de Estudios Tributarios. Universidad de Chile.
- Villasmil, M (2017) *La Planificación Tributaria herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Dictamen Libre*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es> 20/09/2019
- Villegas, H. B. (2018). *Curso de finanzas, derecho financiero y Tributario*. (10. –ed. act. Y ampl.) Astrea.
- Zapata, J. (2014). *La planificación tributaria como mecanismo para lograr la eficiencia económica en el tratamiento del impuesto a la renta de las sociedades dedicadas al turismo receptivo en el Ecuador*. (Tesis maestría). Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.