

**Universidad Siglo 21**



Carrera: Contador Público

**Trabajo final de grado. Reporte de Caso**

PLANIFICACION TRIBUTARIA A EFECTOS DE INSCRIBIR A MAN-SER S.R.L  
COMO EXPORTADOR

Autor: Bruno, Federico

DNI: 33.885.860

Legajo: CPB30542

Tutor: Lombardo, Rogelio Cristian

Río Cuarto – Córdoba- Rep. Argentina

2019

## ***Resumen***

El informe de planificación tributaria es relevante para que las organizaciones puedan llevar a cabo los objetivos planificados, sabiendo que es una empresa transparente con una contabilidad sana, algo trascendental a la hora de continuar fomentando vínculos estrechos con las diferentes empresas multinacionales, a la vez que le permite generar nuevas relaciones comerciales con otras organizaciones.

Con este reporte de planificación tributaria se busca asesorar a la Empresa MAN-SER S. R. L. en cuanto a la inscripción en el régimen de importadores y exportadores en función de la visión que tienen de líder en el mercado nacional y latinoamericano, sabiendo que el modelo económico actual apunta a un desarrollo sostenido de las exportaciones debido a la situación cambiaria respecto de la moneda, que presenta en este último tiempo la realidad nacional.

Para ello, la planificación fiscal es una herramienta imprescindible, mediante un proceso constituido por actos lícitos del contribuyente que tiene como finalidad invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva dentro de los parámetros legales, evitando la evasión y apoyándose en cuestiones éticas para desapegarse de la elusión.

Considerando las ventajas que trae aparejado el comercio exterior, donde brinda beneficios como la tendencia a la estabilidad de los precios en el mercado, permite diversificar los riesgos de la industria y brinda la posibilidad de hacer uso de incentivos fiscales.

Palabras claves: Planificación tributaria; Exportaciones; Comercio exterior.

### *Abstract*

The tax planning report is relevant for the organizations that are carried out in the planned objectives, knowing that it is a transparent company with a healthy accounting, something transcendental at the time of continuing to promote the links with the multinational companies, at the same time that allows you to generate new business relationships with other organizations.

With this tax planning report we seek to advise the company MAN-SER SRL is like the inscription in the regime of importers and exporters in the role of vision that have a leader in the national and Latin American market, knowing that the economic model Current It aims at a sustained development of exports due to the exchange situation with respect to the currency, which presents in this last time the national reality.

For this, tax planning is an essential tool, through a process constituted by the acts of the taxpayer that has the purpose of serving as the way to be efficiently the resources that serve the business that is treated and with the lowest tax burden within legal parameters, avoiding evasion and support in ethical issues for the development of circumvention.

The advantages that derive from foreign trade, where you can obtain benefits such as the trend, the stability of prices in the market, allows you to diversify the risks of the industry and the possibility of using tax incentives.

Keywords: Tax planning; Exports; Foreign trade.

## Índice

1.	Introducción.....	4
1.1	Marco de referencia institucional .....	4
1.2	Descripción de la problemática .....	5
1.3	Antecedentes.....	5
1.4	Relevancia del caso .....	6
2.	Análisis de situación.....	7
2.1	Descripción de la situación.....	8
2.2	Análisis de contexto .....	9
2.3	Diagnóstico organizacional .....	12
2.4	Análisis específicos según el perfil profesional .....	13
3.	Marco Teórico .....	17
4.	Conclusión Diagnóstica.....	20
4.1	Declaración del problema.....	21
4.2	Justificación del problema .....	21
4.3	Discusión .....	22
5.	Plan de Implementación .....	23
5.1	Objetivos.....	24
5.1.1	<i>Objetivo General</i> .....	24
5.1.2	<i>Objetivos Específicos</i> .....	24
5.2	Alcance .....	24
5.2.1	<i>Alcance temático</i> .....	24
5.2.2	<i>Alcance temporal</i> .....	25
5.2.3	<i>Alcance geográfico</i> .....	25
5.2.4	<i>Alcance metodológico</i> .....	25
5.2.5	<i>Limitaciones al alcance</i> .....	25
5.3	Recursos Involucrados .....	25
5.4	Acciones y Marco Temporal .....	28
5.5	Evaluación de la propuesta.....	30
6.	Conclusión y Recomendaciones.....	32
6.1	Conclusión .....	33
6.2	Recomendaciones .....	34
	<i>Referencias.</i> .....	36

## 1. Introducción

En este reporte, luego de analizar las empresas en cartera se considera a MAN-SER S.R.L, para llevarlo a cabo, debido que se vislumbra el deseo de continuar con un crecimiento sostenido, promoviendo a la empresa a tomar nuevos desafíos, donde una de las alternativas podría ser el ingreso al comercio exterior acompañado de una planificación tributaria.

### *1.1 Marco de referencia institucional*

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. 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.

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

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. La planta comprende hoy tres inmuebles intercomunicados y está dividida en cuatro áreas. En 2014 ha logrado la certificación de las normas ISO (Internacional Organization for Standardization) 9001.

### *1.2 Descripción de la problemática*

Considerando que la organización cuenta con importantes relaciones comerciales con diferentes empresas multinacionales, estas interesadas en los productos de MAN-SER S.R.L, y sabiendo que no cuenta con un desarrollo de profesionales dentro de su esquema para realizar exportaciones de sus productos, como así también, en la importación de su materia prima, donde sus principales proveedores son importadores de Argentina, se puede vislumbrar la necesidad de la empresa de inscribirse en el régimen tanto como exportador e importador, para poder ampliar su nicho de mercado y a la vez reducir sus costos en las diferentes materias primas.

### *1.3 Antecedentes*

Siguiendo el artículo de Doris Teresita Mendoza López (2016, volumen 16). Los cambios en el comercio internacional promovidos por firmas multinacionales y los distintos regímenes tributarios alrededor del mundo; incentivan a las grandes corporaciones multinacionales, a modificar sus esquemas contables para no pagar impuestos. El diseño del sistema tributario, debe considerar las tendencias a evitar la evasión fiscal; medidas para evitar el aprovechamiento de paraísos fiscales en detrimento de las economías regionales.

Tomando el trabajo de investigación de Castillon Flores, Danicsa (2018), donde plantea ¿De qué manera, la gestión y control de las obligaciones tributarias incide en la liquidez de la empresa Comercial Importaciones Caribe SAC en el 2017? Concluyendo

que la cancelación de los tributos efectuados con puntualidad logra evitar que la empresa acumule deudas y esto conlleva a que sean vistos como buenos contribuyentes, a la vez permite que mejore económicamente, por ello no estará sujeta a retenciones por la Administración de su país.

Según la tesis de Calderon Mite, Lissette Geomara y Muñoz Ponce, Johanna Cristina (2016), analizaron la importancia del diseño de planificación tributaria para que las exportadoras de camarones, sean eficientes en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Con este modelo cronológico de pagos podrá estimar sus gastos dentro del presupuesto de la empresa, y así organizar el flujo de efectivo de la empresa, además de evitar sanciones.

Según la publicación de Gaviria, Ramiro Picón (2016, p.19), “En América Latina la estructura del impuesto sobre la renta es heterogénea, con regímenes fiscales generales, preferenciales y países identificados como paraísos fiscales en listas especiales. Es evidente, con excepción de Colombia, el proceso de modernización de los sistemas tributarios por parte de la mayoría de países de la región, buscando principalmente a través de reformas estructurales un mayor nivel de recaudos y una disminución en los niveles de evasión y elusión”.

De acuerdo a la tesis de Tatangeli, Mariano Ignacio (2015), el cual analizó la importancia de la planificación tributaria para eludir el impuesto a la renta argentina y concluyo que para ese entonces las empresas multinacionales argentinas hicieron uso de estrategias elusivas, como el caso de Volkswagen y Molinos del Rio de la Plata.

#### *1.4 Relevancia del caso*

En este informe se ha tomado a la empresa MAN-SER S.R.L con el objetivo de evaluar y considerar los cambios que se pueden implementar a efectos de realizar una propuesta superadora que le permita satisfacer sus necesidades.

Para esto debe considerar diferentes aspectos que le permitan realizar esta transición sin dificultades, debido a que se considera una decisión trascendental si la intensión de la organización es continuar ampliando sus fronteras en el mercado para lograr un posicionamiento y reconocimiento relevante tanto en el país como en américa latina,

manteniendo sus estándares de calidad, para esto debe evaluar si su personería jurídica actual es la ideal para realizar esta transición, entendiéndose que en muchas ocasiones para continuar con buenas relaciones con grandes empresas multinacionales se puede disponer de una estructura jurídica más abierta que permita el ingreso de nuevos socios-accionistas a la organización, a la vez que MAN-SER S.R.L puede también formar parte de otras organizaciones tanto en el país como en el extranjero. Para todo esto se considera fundamental, desde el ámbito contable contar con una planificación tributaria específica que acompañe una transición de esta magnitud, de la manera más eficiente, evitando así en un futuro que un cambio de estos provoque grandes erogaciones tributarias, como, por ejemplo: doble imposiciones, no aprovechar beneficios de regímenes de promoción que puedan otorgar los entes tributarios o los derechos aduaneros, generando una pérdida de optimización por falta de planeamiento. Además, debe evitar la elusión fiscal; principio ético, como así también evitar cometer delitos por evasión fiscal; que va en contra de la ley, ya que no son soluciones, sino hechos inadmisibles, si lo que se busca es un mejor posicionamiento en el mercado internacional.

En base a lo expuesto, y haciendo énfasis en la política empresarial aplicada a lo largo de su historia, sumado a los vínculos que mantiene con multinacionales, se podría considerar viable la inscripción en el régimen de importadores y exportadores, lo que lleva a realizar una planificación tributaria acorde.

## 2. Análisis de situación

En este punto, se pretende analizar la situación actual en la que se encuentra inmersa MAN-SER S.R.L, tanto interna como externamente dentro de la coyuntura nacional y específicamente de su industria, para así continuar con la determinación de la factibilidad de la propuesta de este reporte. Haciendo un análisis cualitativo específico de los beneficios impositivos que se podrían lograr, como futuro profesional Contador Público.



## 2.1 Descripción de la situación

### *visión*

“Ser una empresa reconocida a nivel nacional y en Latinoamérica por la confiabilidad de nuestros productos y la calidad de nuestros servicios”.

### *Misión*

Ofrecer a nuestros clientes soluciones industriales inteligentes que satisfagan sus expectativas, dando prioridad a resguardar una excelente relación con los mismos. Para ello consideramos 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.

La empresa se encuentra en una situación 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 la exportación es una oportunidad que la empresa debería aprovechar, sumado a la devaluación actual del tipo de cambio de la moneda de Argentina algo netamente propicio para exportar, porque le brindara mayores ganancias y competitividad en el mercado mundial. Además, esto es factible por 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.

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 producir productos estandarizados o específicos, pero a grandes clientes que demandan mayor volumen.

Respecto al sistema de cobranzas, se realiza mediante cheques entre 30 y 75 días, situación que en un país con inflación y fluctuación cambiaria debería ser evaluado con mayor detenimiento.

Por lo expuesto, la empresa está buscando captar nuevos mercados e incrementar su competitividad, para ello es una necesidad imprescindible la inscripción en el registro de importadores y exportadores, algo que le brindara importantes beneficios fiscales. En consecuencia, la empresa tendrá que adaptarse a los estándares jurídicos y tributarios que esto conlleva, y de esta manera puede operar en el mercado internacional, colocando bienes de producción y abasteciéndose de insumos en el exterior.

## *2.2 Análisis de contexto*

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del Análisis PEST, en el cual se identifican los factores del entorno general que afectan positiva o negativamente a la empresa. Los factores son: Político, Económico, Social y Tecnológico.

Cuadro N°1: PEST.



Elaboración Propia

Del análisis PEST realizado, en el enfoque político se puede interpretar que siendo un año electoral a nivel nacional como provincial y local existe cierta incertidumbre de lo que pueda llegar a suceder, algo que puede afectar directamente en las decisiones a largo plazo de MAN-SER S.R.L, pero haciendo una consideración del gobierno actual a nivel nacional y suponiendo que se mantenga luego de las elecciones – donde un cambio en el modelo político tendría mayor incidencia sobre la empresa-. Las probabilidades de que el F.M.I. exija reformas estructurales es alta, dentro de ellas las de principal afectación al estudio analizado son de tipo tributarias, laborales y previsionales, con una incidencia importante en la planificación tributaria de la empresa.

A su vez se considera que el presente gobierno en este primer período ha implementado políticas de gradualismo y recesión. Ante el escenario eleccionario, de resultar ganador la actual alianza gobernante o algún otro candidato con un modelo político similar, se supone que aplicaría políticas de estructuralismo, donde se establecerían las reformas en las áreas mencionadas, generando un clima propicio para el desarrollo de las importaciones y exportaciones. En cambio, de resultar electo una propuesta política contraria a la actual que proponga un modelo económico tendiente a cerrar la economía, habría que efectuar un replanteo en base lo expuesto en el trabajo,

resulta difícil describirlo ante el desconocimiento tanto de los candidatos opositores como sus propuestas concretas. Sin embargo, ante la posibilidad de resultar ganador un opositor al actual régimen, se puede suponer que lo lógico es una restricción de las importaciones, pero no de las exportaciones para lograr superávit en la balanza comercial, lo que llevaría a futuro a realizar un análisis de sustitución de importaciones, un tema con controversias en la actualidad a causa de lo que ha generado en periodos anteriores en el país, esto se plantea así debido a que buena parte de la dirigencia política quiere exportar más, pero no quiere importar.

Por lo planteado e independientemente del gobierno que resultase ganador se debe considerar que un comercio exterior simplificado significa más competitividad, más exportaciones y es un paso necesario para integrarse al mundo.

Dentro del aspecto económico, la inflación impacta en MAN-SER S. R. L. específicamente en su estructura de costos algo relevante para mantener la competitividad. Además, el tipo de cambio fluctuante impacta en la organización 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. La recesión económica por las políticas de gradualismo son la causante del incremento en la tasa de desempleo. La intensificación en los costos laborales son una situación que el gobierno actual considerara dentro de su reforma estructural para aliviar a las empresas según lo que ha expuesto públicamente.

Dentro de entorno social en que está inserta 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 el enfoque tecnológico se observa una falta de financiamiento por parte del estado para investigación y desarrollo en los nuevos procesos aplicables a las empresas industriales, a la vez que, si bien hay acceso a la tecnología de punta, esta resulta costosa para las empresas por contexto político-económico. Y en lo que respecta a la infraestructura comunicacional en la actualidad se depende existencialmente de la tecnología en un mundo globalizado donde la mayoría de las relaciones comerciales se producen por este medio.

### 2.3 Diagnóstico organizacional

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del Análisis FODA, en el cual se identifican los factores internos que afectan positiva o negativamente a la empresa. Los factores son: Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

**Cuadro N°2: FODA.**



Elaboración propia

En el análisis FODA, en donde las fortalezas se pueden aprovechar como oportunidades se destaca 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 sumado a la atención personalizada en la venta y postventa. En el caso particular de los protectores de bancada no cuenta con competencia, presentándose una oportunidad interesante por el hecho que muchos de sus clientes exportan los productos de MAN-SER S.R.L. Otro aspecto a considerar dentro de esta situación como una oportunidad relevante es el modelo económico actual del país que fomenta las exportaciones permitiéndole a la organización optimizar la rentabilidad si lleva a cabo una decisión como esta, a la vez que importando su materia prima reduce sus costos, para ello debe modificar su red de comercialización y así continuar con un crecimiento sostenido como ha sido hasta el momento, siempre innovando tecnológicamente.

Como debilidades se observaron la gestión de cobro recibiendo cheques a un plazo demasiado extendido en la mayoría de los casos, a la vez que la materia prima se compra a importadores locales algo que se podría obviar si la empresa realizara sus propias importaciones aplicando política de producción a largo plazo, y así reduciendo sus costos debido a que una empresa industrial debería diferenciarse en sus costos y no en sus productos para poder sostenerse en el tiempo. Además, cuenta con la venta personalizada en el local como único canal de venta y promoción y si se le agrega que en los periodos estivales de las automotrices hay una reducción considerable de la demanda debe buscar otro tipo de producción debido a que las amenazas sirven para tomar decisiones, a sabiendas que en muchos casos las amenazas se interpretan como oportunidades. Por lo dicho, y tomando en cuenta la situación actual del país en un año electoral MAN-SER S.R.L debe modificar sus debilidades y así evitar las amenazas que se ven.

#### *2.4 Análisis específicos según el perfil profesional*

El informe de planificación tributaria para la empresa MAN-SER SRL está orientado hacia la posibilidad de importar y/o exportar, para lo cual es necesario hacer un

análisis de la legislación aplicable en estas operaciones internacionales y así determinar el impacto de la misma en la empresa.

En primer lugar, siguiendo al código aduanero (Decreto 971/2003, Art. 1) los requisitos para inscribirse en el registro de importadores y exportadores son estar inscripta en la inspección general de justicia y presentar los contratos sociales o estatutos, acreditar la inscripción y el domicilio fiscal ante la Dirección General Impositiva a través de la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT), acreditar la solvencia necesaria u otorgar a favor de la Dirección General de Aduanas una garantía en seguridad del fiel cumplimiento de sus obligaciones de conformidad con lo que determine la reglamentación, no haber sido condenados por algún ilícito aduanero, impositivo previsional, o estar procesado judicialmente o sumariado en AFIP tanto la empresa como sus directores o administradores en otra sociedad. Además, los importadores y exportadores inscriptos deberán presentar el balance general, el inventario y el cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas, debidamente certificado por contador público; y comunicar a la Dirección General de Aduanas, todo cambio de los integrantes de sus órganos de administración y de los apoderados en virtud de lo dispuesto por el código aduanero (Decreto 971/2003, Art. 2).

Cumplidos los requisitos formales, MAN-SER S.R.L, puede gozar de algunos beneficios impositivos del código aduanero como lo son:

- El régimen de reintegros es aquél en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería, estos tributos interiores no incluyen los que hubieran podido gravar la importación para consumo. (Art. 825).
- El régimen de reembolsos es similar al de reintegros, con la salvedad que incluye dentro de este a los tributos gravados por la importación de consumo a diferencia del régimen de reintegros.

A tal efecto la Ley de Impuesto al Valor Agregado (IVA) establece en su Artículo 43 y siguiente, un régimen de acreditación, devolución o transferencia por el impuesto

facturado por bienes, servicios y locaciones que destinaren efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas, cuya formalidades y condiciones han sido reglamentadas por la resolución general 2000 (AFIP, 2006).

Conforme lo expresado en el párrafo precedente MAN-SER S.R.L atento por las operaciones de exportación que pudiese realizar puede solicitar que los importes que abone en concepto de IVA por compras, prestaciones o locaciones de servicio que fueran afectados a operaciones de exportación, le sean compensados con obligaciones impositivas nacionales, transferidos los saldos pertinentes o solicitar la devolución de los mismos, conforme lo establece la resolución general antes citada.

En consonancia con lo destacado, cabe acotar que las ventas al mercado externo por operaciones de exportación se encuentran exentas del Impuesto al Valor Agregado según los establece el Artículo 8 inciso d) de la ley del tributo, por lo que la empresa MAN-SER S.R.L de lograr realizar operaciones de exportación dispondría de estos beneficios impositivos.

Continuando con el análisis de los tributos a nivel nacional, en virtud del Artículo 8) de la ley de impuesto a las ganancias, las ganancias provenientes de exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina quedando comprendida la remisión de los mismos realizados por medio de filiales, sucursales, representantes u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero. La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta, el costo de tales viene como los gastos de transporte, seguro hasta el lugar de destino, las comisiones y gastos de ventas, y los gastos incurridos en Argentina en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada, es decir que se encuentran gravados los resultados por la exportación. A su vez, es importante destacar que la ganancia es de fuente Argentina porque MAN-SER S.R.L es un sujeto residente Argentino debido a que es una S.R.L constituida regularmente en el país, esto indica que los residentes Argentinos van a tributar por las ganancias obtenidas en el país y en el extranjero por el criterio de la renta mundial según el Artículo 5) de la Ley de Ganancias. Además el resultados de las operaciones de la empresa ya sea en el mercado interno o externo se encuentran alcanzadas por el Impuesto a las Ganancias como ya mencionamos, pero atento que estaría categorizada como Pyme y en función de lo establecido por el artículo 20 inciso L), están exentos las sumas que pudiera percibir correspondientes a reintegros o



reembolsos que incidan directa o indirectamente sobre determinados productos y/o sus materias primas y/o servicios, como por ejemplo, los recuperó del IVA vinculados a operaciones de exportación.

En función del impuesto a los ingresos brutos que establece la provincia de Córdoba, se encuentran exentos los ingresos provenientes de operaciones de exportación en virtud de lo dispuesto por el Artículo 212 inciso g), en tanto que el inciso h) exime el pago de este tributo por los reintegros o reembolsos percibidos de la nación por tales operaciones, por tal motivo en el caso de MAN-SER S.R.L de dedicarse a exportar, se encontraría eximida de dicho tributo para este tipo de operaciones.

Considerando la información propuesta sobre la organización podemos determinar en relación al convenio multilateral de las provincias, que MAN-SER S.R.L si bien realiza operaciones comerciales en otras provincias, las mismas se efectúan desde Córdoba con sus clientes, no posee gastos propios en otras provincias ni cuenta con otras sucursales, por lo que siguiendo el principio de territorialidad no queda inserto dentro de este convenio.

Analizado el plano nacional y provincial, podemos destacar que, en el plano local, la contribución que incide sobre el comercio e industria de la ciudad de Córdoba, según el Artículo 266 del código tributario podrán deducirse de los ingresos brutos para liquidar el tributo, en virtud del apartado 6); Los ingresos provenientes de exportaciones. La deducción no comprende a las actividades conexas, tales como transporte, eslingaje, estibaje, depósito, etc. Por lo que MAN-SER S.R.L de todas las operaciones exclusivamente de exportación podrá deducir sus ingresos, pero sin considerar los gastos de transporte y depósito de sus productos.

Según lo manifestado en este apartado, considerando la visión de empresa, las fortalezas de la misma y apoyándose en las oportunidades que tiene, en función del análisis PEST y FODA realizado, va tomando más relevancia, la idea de llevar cabo una planificación tributaria acorde al proceso de integración al comercio internacional debido a los incentivos impositivos antes mencionados.

### 3. Marco Teórico

Considerando que el eje vertebral de este trabajo es la planificación tributaria ligada al régimen de exportaciones y/o importaciones de pymes, como es el caso de MAN-SER S.R.L, es pertinente explicar a qué se refiere este instrumento, que lleva a la empresa a la utilización correcta de los diferentes componentes intervinientes generando una organización adecuada en relación a los aspectos tributarios que inciden sobre la misma.

Según Carpio Rivera (2012), la planificación fiscal es un proceso constituido por actos lícitos del contribuyente que tiene como finalidad invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva dentro de los parámetros legales, es decir inserta dentro del marco jurídico que le compete.

De acuerdo a Báez Arguello (2016), define la planificación tributaria como una herramienta imprescindible para toda empresa más allá del contexto en el que se encuentra inmersa. Es el proceso mediante el cual las empresas prevén situaciones propias de su giro habitual con el objetivo de evitar una futura carga tributaria considerable, mediante un sin número de estrategias dentro de la normativa jurídica, evitando la evasión y apoyándose en cuestiones éticas para desapegarse de la elusión.

Paralelamente cabe destacar las diferentes etapas en el proceso de planificación tributaria, siguiendo al autor S.V Hernandez (2010): se deben considerar los siguientes aspectos, a sabiendas que previamente existe un dilema en la situación impositiva de una determinada empresa a resolver:

La primera etapa consiste en recopilar la información histórica impositiva; para lo cual se debe obtener los datos determinantes de la empresa, como la naturaleza jurídica actual contribuyente, una idea concreta de la proyección que se tiene a largo plazo y sus posibles variantes, el carácter nacional e internacional del negocio y formas de financiamiento utilizadas al momento por la organización, y toda otra información para el análisis.

En la segunda etapa se requiere ordenar y analizar los datos recopilados para lo cual es necesario organizar y clasificar los mismo según los planes que se diseñaran, con

el objetivo de tener definido cuál es el sentido y alcance de la información en materia administrativa, tributaria, económica y financiera, para luego depurar la información relevante para el diseño del plan a ejecutar.

La tercera etapa se basa en el diseño y valoración de distintos planes; que consiste en elaborarlos en función de los datos recopilados, ordenados y analizados; siempre que se encuentren dentro del marco legal vigente, para la construcción de estos es fundamental un enfoque multidisciplinario y global siempre considerando los factores más relevantes. Esta etapa es la síntesis principal del reporte del caso en cuestión, donde se unifican los distintos elementos, considerando el caso como un todo. Para luego evaluar las diferentes alternativas con alguno de los métodos económico –financiero, como por ejemplo el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), etc. Una vez realizado la evaluación en forma independiente de cada alternativa posible, se deben comparar los resultados obtenidos y elegir el mejor plan teniendo presente cual ofrece proporcionalmente mayores beneficios y menor riesgo implícito en función de las posibles contingencias tributarias.

La cuarta etapa es la proposición del plan; aquí se procede proponer a la empresa el mejor plan posible, sabiendo que no es sencilla la decisión, se recomienda ofrecer más de una alternativa posible y con un orden de preferencia en función del conocimiento adquirido para que luego el contribuyente, quien es el cargado de decidir, tome una decisión.

La última etapa consiste en la supervisión y puesta en marcha del plan elegido, monitoreándolo atento a un posible cambio no previsto que obligue a reestructurar en base a las nuevas circunstancias.

Además, para lograr un eficiente desarrollo de la planificación fiscal, esta se debe enfocar en los siguientes principios regulatorios, como los son la necesidad para el contribuyente de minimizar la carga impositiva, la legalidad orientada al cumplimiento de la ley, la oportunidad considerando la ubicación temporo-espacial al momento de su realización, la globalidad de todos los impuestos que puedan afectar a la empresa, la materialidad con el deber de disminuir sustancialmente la carga impositiva, la realidad en torno a un proyecto real, la singularidad propia del caso a analizar, la seguridad de analizar todos los riesgos implícitos con el fin de evitar que la administración tributaria la califique de evasión, la integridad de evaluar de manera global todos los impuestos que

afectan a la empresa, la temporalidad estimativa de aplicación de la planificación tributaria y por último la interdisciplinariedad donde deben intervenir todas las áreas vinculadas a la actividad empresarial como la economía, finanzas, administración y contabilidad, esto es en función de lo expuesto por Rivas & S.V Hernandez (2010).

Vale agregar a lo expuesto, los riesgos tributarios dentro de la gestión fiscal, en función de Alva M. (2016), se considera por un lado a la probabilidad de incumplimientos del sujeto pasivo de las obligaciones tributarias por motivos como la presión fiscal de parte el organismo estatal, la presión a la gerencia de las compañías para el mejoramiento de resultados a través de reducir el costo del pago de impuestos, sin considerar las consecuencias económicas futuras que esto pueda acarrear al contribuyente. Por otro lado, se refiere al daño patrimonial de la empresa a causa de las contingencias que puedan surgir en función de los constantes cambios en la legislación tributaria, en ocasiones sin guardar coherencia entre las políticas y la actividad comercial a las que se aplican, resultando contradictorias y provocando incertidumbre en las empresas con miras a la toma de decisiones para el largo plazo, debiendo buscar estrategias de inmediato para disminuir el impacto.

A su vez, no se debe obviar las ventajas y desventajas que trae aparejado el comercio exterior, en base a lo expuesto por Izquierdo (2018), este brinda diversos beneficios como la tendencia a la estabilidad de los precios en el mercado, colabora en la búsqueda de equilibrio entre la escases y exceso, puede influir positivamente en la balanza comercial de una empresa como la de un país, permite diversificar los riesgos de la industria, contribuye a la búsqueda de mercados sin explotar, brinda la posibilidad de hacer uso de incentivos fiscales. Por otro lado, cuenta con desventajas en donde las empresas insertas en este régimen comercial están sometidas a mayor fiscalización por parte de los estados intervinientes, las organizaciones necesitan disponer de mayor solvencia para este tipo de operaciones a la vez de tener que contar con sistema de gestión capaz de soportar la operatoria de exportar e importar, uno de los principales motivos por los que muchas pymes no desean ingresar en este régimen, además deben realizar ajustes en la política monetaria interna como la necesidad de acumular mayor cantidad de reservas o el tener que implementar mecanismos para evitar la fuga de capitales en el caso de las importaciones.

En vistas de los conceptos vertidos por los autores en los párrafos precedentes y de la investigación llevada a cabo, se puede decir que el objetivo de toda empresa es maximizar la rentabilidad, a través del menor costo posible en sus recursos y en las distintas etapas de la organización, algo determinante en las empresas industriales metalúrgicas con miras al largo plazo.

La planificación tributaria, es un pilar esencial dentro de este objetivo de las empresas, donde se estudia exhaustivamente y aplican una serie de alternativas dentro del marco legal vigente con el propósito de obtener un ahorro tributario ligado al comercio exterior haciendo hincapié en la exportaciones, esto es una práctica lícita siempre y cuando el contribuyente se base en cumplimiento de la ley fiscal haciendo uso de los incentivos y beneficios tributarios que el estado otorga como lo son las exenciones, deducciones, tasas reducidas, diferimientos, reintegros, reembolsos, devoluciones, etc.

A su vez, permite reorganizar la empresa de manera tal que el componente impositivo, a pesar de ser inevitable, no produzca un impacto significativo en las diversas operaciones comerciales. Proyectar el impacto de estos componentes es la esencia de la planificación tributaria dado que permite tomar decisiones acertadas sobre el destino de la empresa en el largo plazo.

#### **4. Conclusión Diagnóstica**

En este ítem, se busca determinar las causas que llevan a sugerir la realización de una planificación estratégica fiscal asociada al ingreso del comercio exterior por parte de la empresa, vinculando el análisis de la información antes expuesta con los conceptos relevantes de este informe. Con el objetivo de determinar el impacto positivo que que generaría esta transformación.

#### *4.1 Declaración del problema*

Continuando el reporte de caso de MAN-SER S.R.L, el problema que se plantea es la necesidad de contar con un asesoramiento externo profesional en materia contable, jurídico, económica y financiera con miras a inscribirse en el régimen de exportadores e importadores para ingresar en el mundo del comercio exterior, teniendo en cuenta que se está ante una empresa familiar. En función de la intención de la organización de una política de crecimiento sostenido con un reconocimiento más allá del ámbito nacional, sumado al detalle de clientes locales que adquieren sus productos y luego los comercializan con empresas del extranjero. Además, de contar con fuertes vínculos preexistentes con empresas latinoamericanas y españolas interesadas en algunos de sus productos.

Por lo mencionado resulta relevante ampliar sus fronteras de mercado e incrementar su competitividad, tarea nada sencilla debido a la responsabilidad y complejidad de una transición de esta magnitud a la hora de ingresar en el comercio internacional. La empresa tiene la necesidad de un asesoramiento en cuanto a la posible existencia de impuestos análogos, analizar los beneficios e incentivos fiscales que otorga el estado, los trámites y documentación requerida en aduanas, el estudio de los costos de exportar e importar, los estándares de calidad en sus productos requeridos por otros países sin olvidar su estructura de costo de producción.

Además, teniendo en cuenta la situación política-económica del país, con una incertidumbre electoral, a la vez de la inestabilidad de los precios y del tipo de cambio de la moneda con una inflación importante y sostenida; se requiere que la empresa empiece a ver otros mercados como potencialidad de incrementar sus ingresos.

#### *4.2 Justificación del problema*

En función de las entrevistas realizadas al gerente Julián Mansilla y Melina Mansilla existe el desafío de abrirse a nuevos mercados principalmente en América Latina, algo que hasta el momento no ha sido abordado por la firma. En virtud de esto y para evitar resultados adversos en la implementación de este cambio, donde sin un asesoramiento

idóneo no es factible realizar operaciones de exportación, resulta trascendental contar con una asesoría específica en distintas áreas de la gestión, y considerando la materia que compete en este informe, es un asesoramiento en materia impositiva a la hora de planificar el ingreso al comercio exterior y todo lo que esto requiere desde el ámbito de la gestión contable. Donde el impacto fiscal, si bien es inevitable, se puede disminuir de manera considerable dentro de los límites legales, pero para ello es vital analizar profundamente y proyectar la incidencia fiscal a largo plazo a través de una correcta planificación tributaria. Sin olvidar de tener una contabilidad dentro de los requerimientos internacionales, donde las exigencias suelen ser mayores al momento de inmiscuirse en el comercio internacional, para así encontrar una solución al desafío que se plantea desde la organización.

#### *4.3 Discusión*

Finalmente, en función del diagnóstico realizado, la planificación tributaria a los efectos de exportar e importar le otorgará a MAN-SER S.R.L, beneficios de diversificación de mercados (algo necesario debido a que sus productos son de uso durable), como el caso de Latinoamérica y España donde hay un importante desarrollo de la industria de trenes, aviones y automotrices que demandan este tipo de productos sumado a los fuertes vínculos que ya cuenta como se mencionó anteriormente. Además, le permite obtener información valiosa para no cometer delitos como la evasión, siendo esta una tentativa; evitar posibles problemas como la elusión fiscal, situación no admisible dentro del contexto donde debe insertarse; o la potencial presunción de lavados de activos; disponer de una contabilidad en orden para poder exportar, es decir dentro de las normas internacionales requeridas.

Esto sumado al aprovechamiento de los importantes incentivos fiscales que actualmente el estado otorga en búsqueda de un comercio exterior simplificado con un tipo de cambio monetario competitivo en comparación a otros momentos de la historia, generando una coyuntura plenamente favorable para que MAN-SER S.R.L una empresa manufacturera, se lance al mercado internacional por las ventajas antes mencionadas que

le otorga este sistema de comercialización, con el agregado de los beneficios globales que le brindara al país por el ingreso de divisas.

Aunque vale aclarar que tampoco debe obviar la situación política de incertidumbre ante las elecciones que suscita Argentina, provocando una falta de certidumbre en cuanto al direccionamiento del modelo económico del país en función de quien resulte ganador lo que puede llevar a no tomar esta decisión en este momento, pero debe considerar que un proceso de cambio semejante en su organización no es algo que puede hacer de un día para otro y, en virtud, de que es un objetivo que tiene, debe realizar un asesoramiento de esta índole en estos tiempos, donde si resultase la decisión de no llevar a cabo esta transición, el trabajo realizado le servirá a futuro cuando exista un contexto propicio para realizarlo.

En base a lo antes mencionado, resulta válido llevar a cabo este asesoramiento, ya que están a la vista las mejoras que le traería a la empresa en las distintas dimensiones organizacionales en la búsqueda de un crecimiento continuo. Más allá de que el contexto político nacional causado por las elecciones, le permita o no comenzar con esta transición de manera inmediata, quedando relegado para un futuro; no debiendo obviar este cambio, siendo necesario para arribar a los objetivos planteados en la visión que tiene la empresa sobre sí misma.

## 5. Plan de Implementación

En esta instancia del reporte, se determinarán los objetivos a los que se busca arribar, y en función de estos, cuáles serán las limitaciones del informe en las diferentes aristas de la propuesta como así también los recursos necesarios para llevar a cabo el mismo. Para luego poder determinar el nivel alcanzado en el logro de los propósitos planteados sobre la investigación realizada.



## 5.1 Objetivos

### 5.1.1 Objetivo General

Diseñar una planificación tributaria para MAN-SER S.R.L con vistas a inscribirse en el régimen de exportadores que permitan hacer frente a las demandas crecientes en el exterior y analizar los riesgos tributarios que ello conlleva, para el 2020.

### 5.1.2 Objetivos Específicos

- Asesorar a MAN-SER S.R.L para la inscripción en el régimen de exportadores.
- Elaborar una estrategia tributaria adecuada para la aplicación de los incentivos impositivos que otorga el estado en las exportaciones.
- Identificar posibles riesgos tributarios de MAN-SER S.R.L en virtud de realizar operaciones de comercio exterior, para hacer frente a las demandas crecientes.

## 5.2 Alcance

### 5.2.1 Alcance temático

Este reporte de caso a MAN-SER S.R.L se delimita a una planificación tributaria para inscribirse en el régimen de exportadores e importadores para primeramente comenzar a realizar exportaciones en el año 2020 a países de Latinoamérica y España específicamente, para luego analizar la factibilidad de importar la materia prima en un tiempo futuro.

### 5.2.2 Alcance temporal

La investigación se efectúa durante el año 2019, específicamente desde junio a fines de septiembre del corriente año.

### 5.2.3 Alcance geográfico

El informe se lleva a cabo geográficamente en Argentina, dentro de la provincia de Córdoba, puntualmente en su ciudad capital, analizando en el impacto impositivo de los tributos nacionales, provinciales y municipales en el tipo de actividad comercial a llevar adelante en un futuro.

### 5.2.4 Alcance metodológico

En función de los objetivos planteados, se trata de un estudio cualitativo, de naturaleza descriptiva, donde la implementación del mismo otorgara ventajas cuantitativas en los rendimientos de la empresa a causa de la ampliación de mercados y del aprovechamiento de los incentivos fiscales para el comercio exterior.

### 5.2.5 Limitaciones al alcance

Para la realización de este reporte de caso, si bien se busca inscribir a MAN-SER S.R.L en el régimen de importadores y exportadores, el análisis se limita a la planificación fiscal de las exportaciones que pueda llegar a realizar la empresa y todo lo que ello conlleva, dejando para otro estudio la posibilidad de importar la materia prima necesaria para su producción. La elaboración del informe fue viable dado que se contó con la información y los recursos necesarios para su efectivo desarrollo.

## 5.3 Recursos Involucrados

Para realizar la implementación del estudio pertinente se necesita disponer de los siguientes recursos enunciados más adelante. Los mismos están divididos en recursos materiales, humanos y técnicos; donde se determina su cantidad y grado de importancia,

así la empresa puede evaluar si ya dispone de alguno de estos o la factibilidad de adquirirlos en función de la importancia de los mismos para llevar a cabo la implementación de una planificación tributaria a razón de realizar operaciones de exportación.

Además, vale aclarar que ciertos recursos son determinantes para llevar a cabo la implementación del comercio exterior, como es el caso de contar con un software específico para este tipo de actividad comercial o que exista la posibilidad de modificar el actual software de gestión que utiliza la empresa, también MAN-SER S.R.L debe contar con una cuenta bancaria en moneda extranjera habilitada para realizar transacciones en el exterior.

Otro recurso indispensable es generar un convenio comercial con algún despachante de aduana que se encargue de las cuestiones idóneas al comercio exterior para el despacho de aduana propiamente dicho, donde debe determinar las características óptimas para exportar, como, por ejemplo, si están dadas las condiciones para hacer operaciones con incoterms FCA (el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en el lugar que pacten entre ambos, pudiendo ser este las propias instalaciones del vendedor.) o si deberá encargarse MAN-SER S.R.L del flete terrestre o marítimo y cárgalo en la factura, en ese caso será FOB (El vendedor coloca a bordo de un buque la mercadería en el puerto de embarque convenido en el contrato de compra- venta. Se transfiere el riesgo de pérdida o daño del vendedor al comprador cuando entrega la mercadería a bordo del buque.) o CFR (El vendedor tiene que pagar los costos y fletes para llevar la mercadería el puerto de destino convenido. Es exclusivamente marítimo. La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado pero seguro no cubierto.) respectivamente, en cada operación de exportación que se realice. Sin estos recursos es difícil comenzar a pensar en realizar exportaciones por parte de MAN-SER S.R.L.

Tabla 1: Recursos.

RECURSOS	CANTIDAD	IMPORTANCIA
<b>RECURSOS MATERIALES:</b>		
✓ COMPUTADORA	1	Indispensable
✓ SOFTWARE EXPECÍFICO	1	Determinante
✓ IMPRESORA Y ESCANER	1	Necesario
✓ PIZARRÓN	1	Prescindible
✓ ESCRITORIO Y SILLA	1	Necesario
✓ OFICINA	1	Prescindible
✓ ÚTILES Y PAPELERÍA	VARIOS	Necesario
✓ TELÉFONO MOVIL	1	Indispensable
✓ CALCULADORA CIENTÍFICA	1	Indispensable
✓ CTA CTE BANCARIA EN MONEDA EXTRANJERA	1	Indispensable
<b>RECURSOS HUMANOS:</b>		
✓ ASESORIA JURIDICA	1	Prescindible
✓ ASESORIA EN COMERCIO EXTERIOR	1	Indispensable
✓ CONVENIO CON DESPACHANTE DE ADUANA	-	Necesario
✓ PERSONAL ADMINISTRATIVO DE MAN-SER	-	Necesario
✓ CONTADOR DE MAN-SER	-	Indispensable
✓ ENCARGADO DE COMERCIALIZACION DE MAN-SER	-	Indispensable
✓ DIRECTIVOS DE LA EMPRESA	-	Determinante
✓ ENCARGADO DE PRODUCCION DE LA COMPAÑIA	-	Prescindible

**RECURSOS TECNICOS:**

✓ LEY DE PROCEDIMIENTO TRIBUTARIO	1	Indispensable
✓ LEY DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO	1	Indispensable
✓ LEY DE IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	1	Indispensable
✓ LEY DE IVA	1	Indispensable
✓ CODIGO ADUANERO	1	Indispensable
✓ LEY DE IIBB	1	Indispensable
✓ CODIGO TRIBUTARIO MUNICIPAL – TASA DE COMERCIO E INDUSTRIA	1	Indispensable
✓ LEY DE GANANCIA MINIMA PRESUNTA	1	Necesario

Elaboración propia

*5.4 Acciones y Marco Temporal*

Para determinar las acciones a llevar a cabo y los tiempos estimados de las mismas en este reporte de caso se utiliza un diagrama de Gantt, dividido por quincenas con una extensión total de 120 días que comienza a partir del 01 de junio de 2019, donde se determinan las tareas necesarias para arribar a cada objetivo específico. A su vez implícitamente y/o explícitamente se mencionan los recursos involucrados en las diferentes actividades que de realizar estas, se podrá para arribar al objetivo general motivo de este informe.

Se debe considerar que ingresar al comercio exterior es una tarea engorrosa a causa del poco conocimiento que en muchos casos se tiene del mismo debido a la complejidad que suele tener la operatoria comercial, donde intervienen la legislación y requerimientos de diferentes países para el caso particular de esta actividad que son considerablemente más minuciosos comparado con la operatoria comercial habitual que se realiza dentro de un país, motivo por el cual la mayoría de las pymes tienen negación a este tipo de operatoria más allá de los beneficios económicos que esta brinda.

Es cuestión de realizar los análisis pertinentes que a continuación se mencionan y de generar determinados vínculos comerciales fundamentales para que faciliten este formato de comercio en continuo auge por la globalización de los países.

Diagrama 1: Gantt.

DIAGRAMA DE GANTT		CRONOGRAMA							
OBJETIVO	ACTIVIDADES	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°
Asesorar a MAN-SER S.R.L para la inscripción en el régimen de exportadores	Revisar el código aduanero y sus requisitos para inscribirse	■							
	Revisar la forma jurídica de la estructura societaria	■							
	Generar una asesoría con un especialista en comercio exterior		■						
	Establecer un vínculo comercial con despachante de aduana		■						
	Investigar los mercados Latinoamericanos y Español en base a los productos de MAN-SER S.R.L		■	■					
Elaborar una planificación (o estrategia) tributaria adecuada para la aplicación de los incentivos impositivos que otorga el estado en las exportaciones.	Recopilar información impositiva histórica		■						
	Organizar y clasificar datos impositivos históricos		■	■					
	Definir puntos donde se pueden optimizar resultados impositivos a futuro			■	■				
	Analizar los beneficios de la ley de IVA y IIBB para exportaciones				■				
	Evaluar la incidencia de los reintegros por exportaciones en la Ley de Ganancias				■				
	Analizar la incidencia de las exportaciones en la tasa de comercio e industria				■				
	Determinar porcentualmente la optimización de los resultados impositivos que se logran por exportaciones					■			
Identificar posibles riesgos tributarios de MAN-SER S.R.L en virtud de realizar operaciones de comercio exterior.	Revisar procedimientos impositivos históricos para identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos.				■	■	■		
	Analizar las leyes de procedimiento tributario y administrativo y traspolar con actividad anterior						■		
	Evaluar la coyuntura política en año electoral y posibles riesgos tributarios ante cambios en la legislación a causa de un cambio de gobierno						■	■	
Conclusión Final	Determinar en base a los estudios realizados una estrategia tributaria en función de la factibilidad de exportar en el año 2020 para MAN-SER S.R.L							■	■

Elaboración propia

Tabla 2: Tareas.

ACTIVIDADES	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Duración (Días)
Revisar el código aduanero y sus requisitos para inscribirse	3/6/2019	7/6/2019	4
Revisar la forma jurídica de la estructura societaria	6/6/2019	12/6/2019	6
Generar una asesoría con un especialista en comercio exterior	17/6/2019	18/6/2019	1
Establecer un vínculo comercial con despachante de aduana	18/6/2019	25/6/2019	7
Investigar los mercados Latinoamericanos y Español en base a los productos de MAN-SER S.R.L	24/6/2019	12/7/2019	18
Recopilar información impositiva histórica	19/6/2019	28/6/2019	9
Organizar y clasificar datos impositivos históricos	21/6/2019	12/7/2019	21
Definir puntos donde se pueden optimizar resultados impositivos a futuro	12/7/2019	26/7/2019	14
Analizar los beneficios de la ley de IVA y IIBB para exportaciones	16/7/2019	26/7/2019	10
Evaluar la incidencia de los reintegros por exportaciones en la Ley de Ganancias	16/7/2019	26/7/2019	10
Analizar la incidencia de la exportaciones en la tasa de comercio e industria	16/7/2019	26/7/2019	10
Determinar porcentualmente la optimización de los resultados impositivos que se logran por exportaciones	29/7/2019	8/8/2019	11
Revisar procedimientos impositivos históricos para identificar riesgos de sanciones o mayores impuestos.	18/7/2019	9/8/2019	22
Analizar las leyes de procedimiento tributario y administrativo y traspolar con actividad anterior	9/8/2019	21/8/2019	12
Evaluar la coyuntura política en año electoral y posibles riesgos tributarios ante cambios en la legislación a causa de un cambio de gobierno	21/8/2019	11/9/2019	21
Determinar en base a los estudios realizados una estrategia tributaria en función de la factibilidad de exportar en el año 2020 para MAN-SER S.R.L	12/9/2019	27/9/2019	15

Elaboración propia

### 5.5 Evaluación de la propuesta

Aquí se establecen una serie de interrogantes que permitan determinar la viabilidad de la propuesta realizada en este informe. A su vez, de haber sido factible la misma, determinan el grado de incidencia que ha tenido sobre la empresa y si ha contribuido en las aspiraciones que tiene MAN – SER S.R.L en su visión empresarial.

Además, de existir resultados adversos en la implementación de la propuesta, este cuestionario permitirá determinar donde se encontraron las falencias de la misma, para así buscar las correcciones pertinentes que contribuyan a una mejora continua de la organización en este caso particular. Es de considerar también, que de haber implementado las estrategias establecidas en este caso y con resultados claramente positivos, MAN-SER S.R.L puede utilizar gran parte de esta investigación para evaluar la importación de algunos de sus productos necesarios para continuar con el giro habitual de la organización.

**CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA PLANIFICACION FISCAL DE MAN-SER S.R.L A LA  
HORA DE EXPORTAR SUS PRODUCTOS**

Día:                  Mes:                  Año:

A los directivos de MAN-SER S.R.L:

1. *¿Se han podido inscribir en el régimen de exportadores?*

SI                   NO

3. *¿Pudo concretar operaciones de exportación?*

SI       NO       CONSIDERABLEMENTE

4. *¿Tuvo dificultades para enviar sus productos al exterior?*

SI       NO       CONSIDERABLEMENTE

1. *¿Ha podido implementar las estrategias tributarias establecidas?*

SI       NO       CONSIDERABLEMENTE

2. *¿Se ha logrado disminuir la presión impositiva proporcionalmente a años anteriores?*

SI       NO       CONSIDERABLEMENTE

3. *¿Lograron aumentar la rentabilidad luego de aplicar la propuesta?*



*SI*                      *NO*                      *CONSIDERABLEMENTE*

4. *¿Consideran que ha incrementado el reconocimiento de MANS-SER S.R.L a nivel nacional como en Latinoamérica?*

*SI*         *NO*            *CONSIDERABLEMENTE*     

5. *Si los resultados fueron positivos ¿creen que es hora de importar alguna de sus materias primas?*

*SI*         *NO*            *CONSIDERABLEMENTE*     

Luego de haber completado el cuestionario precedente, y en función de los fines que se establecieron en el comienzo de este informe, se puede comenzar a esbozar el cierre del mismo. Determinando los puntos principales en los que se concluye y así ver en que aristas se pueden realizar mejoras superadoras.

## 6. Conclusión y Recomendaciones

Como resultado de la investigación efectuada y en base al objetivo propuesto de diseñar una planificación tributaria para la empresa MAN-SER SRL a efectos de inscribirse en el régimen de exportadores, se establecen las siguientes conclusiones y recomendaciones.

### 6.1 Conclusión

Considerando que la organización cuenta con importantes relaciones comerciales de diferentes empresas multinacionales interesadas en sus productos, se puede concluir que la Planificación Tributaria es una herramienta relevante que le permita definir el rumbo de la empresa, con la finalidad de trascender en el mercado internacional e incrementar su competitividad, para así exportar sus productos y hacer frente a las crecientes demandas en el exterior, haciendo uso de los incentivos tributarios que en la actualidad se aplican en la Argentina, incrementando la rentabilidad económica de la organización.

Por lo tanto, se verifica la importancia de que la empresa cuente con una asesoría profesional en materia tributaria, que le permita determinar los distintos lineamientos a seguir para inscribirse como exportador estando encuadrada como empresa familiar (pyme), además de poder generarle una disminución del impacto fiscal por medio de la planificación que le permita adelantarse a impuestos futuros que le pudieran corresponder abonar, aprovechando de manera óptima de los beneficios que el estado otorga para el comercio exterior, dentro de un marco ético y acorde a la legislación vigente, evitando la evasión fiscal. Para ello, es válido realizar de manera frecuente capacitaciones al personal administrativo por parte del asesor con el fin que el personal pueda acompañar este proceso a implementarse.

Paralelamente la empresa, en su carácter de exportadora, poseería un beneficio fiscal a nivel nacional ya que en el impuesto al valor agregado las operaciones de exportación se encuentran exentas y la ley del tributo contempla un régimen especial para este tipo de contribuyentes, que le permitiría computar contra los débitos fiscales generados por sus operaciones gravadas, los créditos fiscales que resulten atribuibles a tales exportaciones y en caso de que esta afectación no se pudiera efectuar o sólo se realizara en forma parcial, se encuentra normado un mecanismo que le permite solicitar la compensación con otros tributos nacionales, su transferencia a terceros o bien puede solicitar la el reintegro de los saldos a su favor.

En consecuencia, este plan estratégico crea las bases para la planificación de actividades que antes no eran consideradas por la empresa, encuadradas en el contexto político-económico del país, siendo necesaria la apertura a otros mercados como

potencialidad de incrementar sus ingresos, generando un crecimiento sostenido a nivel nacional como internacional, fundamentalmente en América Latina, como así lo indica la visión de MAN-SER SRL.

Por último, es necesario destacar la doble importancia del presente trabajo; debido que en caso que la empresa no desee llevarlo a cabo de manera inmediata, por las situaciones de incertidumbre debido a que se está ante un año de elecciones, este proyecto servirá a futuro cuando exista un contexto óptimo para realizarlo, sin olvidar que difícilmente se restrinjan las exportaciones sea quien sea el que resultase electo de las elecciones presidenciales 2019, debido a la necesidad del gobierno de ingreso de divisas al país, como también de contar con una balanza comercial superavitaria.

## 6.2 Recomendaciones

Teniendo en cuenta la problemática planteada y la alternativa de solución propuesta al presente trabajo, es necesario que la empresa MAN –SER S.R.L. reconsidere las siguientes recomendaciones, basadas en aspectos vislumbrados durante el desarrollo del presente informe. Entre ellas:

- Analizar la factibilidad de importar algunas de las materias primas para su producción en un tiempo futuro debido que sus principales proveedores, son importadores de Argentina y así poder reducir costos en las diferentes materias primas. Tema controversial para las empresas industriales que constantemente deben optimizar su estructura de costos para lograr sostenerse a lo largo del tiempo.
- Disponer de una personería jurídica más amplia que permita el ingreso de nuevos socios-accionistas a la organización, como también que MAN-SER pueda formar parte de otras organizaciones a nivel nacional como internacional.
- Expandir la red de comercialización de sus productos dentro del mercado interno, debido que su mercado está focalizado en el centro del país, a la vez puede desarrollar productos específicos a base de

hierros en el sector de la construcción, y así ampliar los mercados en que se encuentra inserto.

- Profesionalizar el área técnica que permita generar productos industriales a mayor escala con reducción de costos y a su vez productos específicos solo para los grandes clientes que ya tiene, sin disminuir la calidad de los mismos, para optimizar tiempo y recursos generando mayores beneficios económicos.

Para finalizar este reporte, es pertinente emitir una opinión personal de lo arribado en la conclusión final comparado con la conclusiones y discusiones diagnósticas que se realizaron al principio de este informe, donde se observa que las hipótesis que llevaron a plantear esta propuesta, permiten concluir de manera válida en la viabilidad de realizar este proceso de planificación tributaria que le permita un asesoramiento impositivo, principalmente en los incentivos que brinda el impuesto al valor agregado, en el marco del comercio internacional.

Ya que la planificación mencionada le permite minimizar riesgos y aprovechar oportunidades para seguir en la senda del crecimiento y desarrollo continuo. Sumado que una diversificación de mercados le aporta un mayor sustento en el largo plazo, debido a cualquier cambio negativo que pueda surgir en uno de sus mercados tendrá la posibilidad de abocar más recursos al otro, para que este cambio coyuntural no afecte las arcas de la empresa.

### Referencias.

- Alva Matteucci, M. (2016). *La Gestion del Riesgo y el Mejoramiento del cumplimiento voluntario de los contribuyentes*. Lima, Perú: Pacífico Editores.
- Báez Arguello, T. (9 de 03 de 2016). *Planificacion Tributaria, herramienta fundamental en todo negocio*. Obtenido de El Nuevo Diario: <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/403263-planificacion-tributaria-herramienta-fundamental-t/>
- Calderón Mite Lissette Geomara, M. P. (2016). *“DISEÑO DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA LAS EXPORTADORAS*. Guayaquil, Ecuador: Google academico. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14134/1/TESIS%20Cpa%20122%20-%20CALDERON%20%26%20MU%C3%91OZ.pdf>
- Carpio Rivera, R. (2012). *La planificacion tributaria internacional*. Quito, Quito, Ecuador: Abya Yala.
- Código Aduanero - D.R 971/2003 (Art. 1). (28 de 04 de 2003). Argentina.
- Código Aduanero - D.R 971/2003 (Art. 2). (2003 de 04 de 28). Argentina.
- Código Aduanero - Sección X (Art. 820). (s.f.). Argentina.
- Código Aduanero - Sección X (Art. 823). (s.f.). Argentina.
- Código Aduanero - Sección X (Art. 825). (s.f.). Argentina.
- Código Aduanero - Sección X (Art. 827). (s.f.). Argentina.
- Código Tributario Municipal - ordenanza N° 10.363/00 y sus modificaciones. (2000). Cordoba, Cordoba, Argentina.
- Danicsa, C. F. (Enero de 2018). *Incidencia de la Gestión y Control de las Obligaciones tributarias en la liquidez de la empresa Importaciones Caribe SAC 2017*. Lima, Peru: Google academico. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/487/INCIDENCIA%20DE%20LA%20GESTI%C3%93N%20Y%20CONTROL%20DE%20LAS%20OBLIGACIONES%20TRIBUTARIAS%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20IMPORTACIONES%20CARIBE%20SAC%20EN%20EL%202017.pdf?sequence>
- Gaviria, R. P. (Enero de 2016). *Planeación tributaria internacional y abuso en los convenios de doble imposición*. Antioquia, Colombia: Universidad de Antioquia. Obtenido de <https://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/view/327160/20784395>
- Hernandez, N. R. (2010). *Planificacion tributaria: conceptos, teoría y factores a considerar*. Santiago de Chile, Chile: 1° Edic. Magril Ltda.
- Hernandez, S. V. (s.f.). *Teoria de la planififacion Tributaria*. Santiago de Chile, Chile.
- Izquierdo, A. (26 de 09 de 2018). *prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/p/zuzkdaddrufg/ventajas-y-desventajas-de-comercio-exterior/>
- Ley 6006 - Código Tributario de la Provincia de Cordoba y sus modificaciones. (10 de 02 de 1977). Cordoba, Argentina.
- Ley Impuestos a las Ganancias - Reforma ley 27430 (Art. 20 L). (29 de 12 de 2017). Argentina.
- Ley Impuestos a las Ganancias - Reforma ley 27430 (Art. 5). (29 de 12 de 2017). Argentina.
- Ley Impuestos a las Ganancias - Reforma ley 27430 (Art. 8). (29 de 12 de 2017). Argentina.

Ley IVA - Reforma ley 27430 (Art. 43). (29 de 12 de 2017). Argentina.

Ley IVA - Reforma ley 27430 (Art. 43.1). (29 de 12 de 2017). Argentina.

Ley IVA - Reforma ley 27430 (Art. 8 d). (29 de 12 de 2017). Argentina.

López, D. T. (2016). La lucha del derecho tributario internacional contra la planificación fiscal agresiva. *Anuario Mexicano de derecho internacional*, 525-548.

Tatangeli, M. I. (s.f.). *Google académico*. Obtenido de

<http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/10837/1/%5bP%5d%5bW%5d%20T.G.%20A.%20y%20C.%20Tatangeli%2c%20Mariano%20Ignacio.pdf>