

Universidad Siglo 21



Contador público

Seminario Final de Graduación

Reporte de caso

**Planificación Tributaria para la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. como
estrategia de mejora en su rentabilidad.**

Alumno: Díaz Lagos Norman Eduardo

DNI: 32.142.573

N° de Legajo: VCPB10126

Tutor: Agustín Marquez

Trelew, Chubut. 13/04/2021

Índice

Contenido

Resumen	2
Keywords: Taxes, tax planning, profitability.	2
Introducción.....	3
Análisis de situación.....	6
<i>Análisis Pestel:</i>	9
<i>Matriz FODA:</i>	10
<i>Cinco Fuerzas de Porter</i>	11
Marco Teorico	16
Diagnóstico y Discusión.....	19
<i>Declaración del problema</i>	19
<i>Justificación del problema</i>	19
<i>Conclusión diagnóstica</i>	20
Plan de Implementación	21
<i>Objetivo General</i>	21
<i>Alcance:</i>	21
<i>Recursos involucrados:</i>	22
<i>Acciones concretas a desarrollar:</i>	22
<i>Diagrama de Gantt</i>	28
<i>Evaluación o medición de la propuesta</i>	28
Conclusión.....	30
Recomendaciones	30
Bibliografía.....	32

Resumen

El presente trabajo final de graduación, consiste en analizar la situación tributaria de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, ubicada en la provincia de Córdoba, con el objetivo de analizar las diferentes posibilidades que nos da la legislación para disminuir la carga impositiva.

Para tal fin, se realizó un análisis de los diferentes impuestos nacionales, provinciales y municipales a los que está expuesta la empresa, con la finalidad de detectar los motivos de la elevada carga impositiva que afronta en la actualidad. Llevando a cabo la elaboración de un diagnóstico conformado por el análisis de la evolución temporal que ha tenido la empresa en los últimos ejercicios y diseñando el plan de implementación, para lograr elaborar las estrategias necesarias que mediante una correcta planificación tributaria, ayudarán a la disminución de la carga fiscal.

Finalizando con las conclusiones donde se destacan los aspectos más relevantes de dicha planificación en el mejoramiento de la rentabilidad y estabilidad a largo plazo de la empresa.

Palabras clave: Impuestos, planificación tributaria, rentabilidad.

Abstract

The present final graduation work consists of analyzing the tax situation of the company A.J. & J.A. Redolfi S.R.L, located in the province of Córdoba, with the aim of analyzing the different possibilities that the legislation gives us to reduce the tax burden.

For this purpose, an analysis was carried out of the different national, provincial and municipal taxes to which the company is exposed, in order to detect the reasons for the high tax burden it currently faces. Carrying out the elaboration of a diagnosis made up of the analysis of the temporal evolution that the company has had in recent years and designing the implementation plan, to achieve the elaboration of the necessary strategies that, through correct tax planning, will help to reduce the the tax burden.

Ending with the conclusions where the most relevant aspects of said planning are highlighted in the improvement of the profitability and long-term stability of the company.

Keywords: Taxes, tax planning, profitability.

Introducción

Las obligaciones tributarias en Argentina requieren del conocimiento y análisis de las disposiciones y normas que las regulan, éstas son necesarias para evitar sanciones y garantizar la estabilidad y rentabilidad de los obligados al tributo. Es por esto que plantear una efectiva planeación tributaria, que permita la aplicación de normas nacionales, provinciales y locales y los beneficios asociados a regímenes actuales, para la minimización de pago de impuestos, es fundamental para la subsistencia de las empresas en el tiempo. Esto además va a permitir la detección y corrección de fallas, evitar el pago de multas innecesarias y servir como estrategia de control siendo una herramienta legítima de la gestión de las empresas. Actualmente la empresa se encuentra en continuo crecimiento en un contexto incierto debido a un año electoral y mucha turbulencia económica es por lo que es fundamental el uso de herramientas como la planificación tributaria para poder llevar el control de la organización de una manera más eficiente.

La empresa en estudio se denomina A.J. & J.A. Redolfi S.R.L y está ubicada en la provincia de Córdoba, en un poblado que cuenta con 5326 habitantes llamado James Craik que está inmerso en el corazón de la llanura Pampeana, donde la principal ocupación es la agrícola-ganadera, la misma se dedica a la venta mayorista de productos alimenticios, para esto posee una cadena de salones de ventas mayoristas y preventistas. James Craik a pesar de no tener gran densidad de población para la venta posee una ubicación estratégica para distribución gracias a la ruta 9 que une la Capital Federal con el Norte del país, pasando por Córdoba, y además está cruzada por la ruta provincial N° 10 para una distribución de este a oeste.

Actualmente, la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L tiene inconvenientes para cumplir con la presentación y pago en término de las obligaciones fiscales, además de desaprovechar beneficios fiscales que permite la legislación actual en su condición de PyME, lo que provoca un alto costo impositivo y una disminución de la rentabilidad.

Existen diversas investigaciones que nos brindan antecedentes referidos a la planificación fiscal desarrolladas en Argentina como también en otros países. Se desarrollan los siguientes:

En el año 2012 en una tesis realizada en Colombia de una empresa comercializadora de alimentos se realizó una planificación tributaria con el objetivo de que la empresa mejore sus indicadores financieros y optimice su carga impositiva. Se planteó como manera de armonizar la carga de impuestos aspectos como la elección de la forma jurídica más conveniente al momento de iniciar un negocio, canalizar inversiones ociosas hacia aquellos renglones que tengan tratamientos fiscales más preferentes, elegir métodos apropiados de depreciación en función de la actividad económica de la empresa, cumplir con los requisitos fiscales para poder obtener el máximo beneficio de deducciones, cumplir los ordenamientos tributarios para obtener exenciones y subsidios y conocer de antemano las reglas de fiscalización y control fiscal. (Beltran Cortes y Hernández, 2012).

En el año 2013, en Argentina, se realizó una tesis donde se abordó el tema de la planificación fiscal como una forma de mejorar el resultado de la gestión a través de la reducción de la carga impositiva, tomando como base la mejor opción de decisión a la luz de la legislación. El mismo explicitó que uno de los principales problemas que se detectan en las empresas y particularmente en las PyMES es el gran impacto que tienen los impuestos. En el mismo trabajo hace referencia a que los mercados se han vuelto extremadamente competitivos; y para poder llegar a los clientes con un mejor precio hay que reducir los mismos, y los costos impositivos ejercen una gran influencia en este plano. (Sanchez, 2013).

En el año 2019 en Argentina, se realizó una tesis con el objetivo de analizar el impacto que genera la aplicación de la ley PyME en el marco de la Ley 27.264 con vigencia a partir del 01 de Agosto de 2016 en el costo impositivo y en la rentabilidad de una empresa industrial donde se analizan los beneficios impositivos otorgados a las mismas, se revisan los procedimientos para acceder al reconocimiento, categorización y los requisitos para la permanencia en el registro. Se analiza la situación de una empresa categorizada en el rubro Industria Mediana - Tramo 2 y la aplicación de beneficios orientados a reducir el costo impositivo originado en el impuesto a las ganancias. Entre los beneficios que se desarrollan aparece el pago a cuenta del impuesto a los débitos y créditos, eximición del impuesto a la ganancia mínima presunta, pago a cuenta del impuesto a las ganancias, bono de crédito fiscal. (Boetto, 2019).

Se concluye manifestando que la realización de una correcta aplicación del análisis tributario utilizando las diferentes herramientas como la inscripción de la empresa como MiPyME, permitirá reducir la carga impositiva de la empresa de una forma legal, sin tener que recurrir a la elusión o evasión. Esto es de crucial importancia ya que le empresa podrá gozar de sus beneficios, como pagar el IVA a 90 días lo cual le permitirá disponer del dinero para realizar inversiones o introducirlo como capital de trabajo; también podrá compensar el impuesto a los débitos y créditos bancarios como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias, excluirse del pago del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, solicitar el certificado de no retención de IVA y acceder al Régimen de Fomento para Pymes. Se busca optimizar el pago de impuestos y aprovechar los beneficios que brinda la legislación, y así poder tomar las decisiones de gestión sobre una base teórica que nos ayude a saber dónde estamos parados y hacia dónde queremos llegar.

Análisis de situación

En 1959 los hermanos Alonso Jacobo y Miguel Ángel Redolfi compran un negocio de cigarrería, bazar y librería, al que denominaron Redolfi Hermanos, mientras uno de los hermanos se hizo cargo de negocio, el otro se dedicó a abrir caminos vendiendo productos en las localidades vecinas.

En 1975 los hermanos Redolfi tomaron caminos separados. Miguel continuó con el negocio mientras que Alonso se dedicó a desarrollar la distribución mayorista al que se unió su hijo José, actual presidente de la empresa. Formaron la sociedad Alonso J. y José A. Redolfi Sociedad de Hecho.

En 1990 constituyeron la nueva Sociedad como Alonso J. y José A. Redolfi S.R.L, que es su actual denominación y forma jurídica.

La empresa lleva 50 años en el sector mayorista de productos alimenticios, cuenta con autoservicios mayoristas en las ciudades de San Francisco, Rio Tercero y Rio Cuarto y distribuidoras en James Craik, Rio Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Rio Cuarto. Distribuye y comercializa varias marcas a distintos minoristas de toda la provincia de Córdoba y provincias vecinas.

La empresa tiene definido su marco estratégico detallando su visión, misión y valores de la misma.

Visión: “Ser una empresa líder en el mercado en el que participa actualmente, abierto a nuevas oportunidades de negocios. Contar con una cartera diversificada de proveedores, buscando solvencia y rentabilidad continuada, que se distinga por proporcionar una calidad de servicio excelente a sus clientes. Propiciar alianzas sostenidas en el tiempo con ellos y una ampliación de oportunidades de desarrollo personal y profesional a sus empleados, preservando el carácter familiar de la empresa, con una contribución positiva a la comunidad”.

Misión: “Atender las necesidades de nuestros clientes proporcionando un servicio de distribución mayorista de calidad, con una gran variedad de productos masivos de primeras marcas, sustentado en una extensa trayectoria empresarial. Realizar esto brindándoles a nuestros empleados la posibilidad de desarrollar sus habilidades y crecer dentro de la empresa”.

Uno de los puntos de relevancia para la empresa son los valores, que son el eje de su funcionamiento, a saber:

-Respeto hacia el cliente, el proveedor y al equipo de trabajo que conforma la empresa. Implica manejarse éticamente con todos los públicos, cumpliendo con las obligaciones emergentes en cada caso.

-Confianza, cumpliendo con lo comprometido y honrando la palabra empeñada.

-Nos sentimos participantes de un patrón cultural del interior de la Provincia de Córdoba, donde los valores de la palabra en la familia se trasladan a la cultura de la empresa.

-Esfuerzo y dedicación, manteniendo el impulso comprometido de la generación anterior en el crecimiento y desarrollo de la empresa, liderando con el ejemplo de los miembros de la familia.

-Honestidad, creyendo en el trabajo y en la construcción de riqueza sin perjudicar a los otros, manejándonos con sentido de justicia, equidad y transparencia, sosteniendo la imagen de una familia honesta, coherente y sincera.

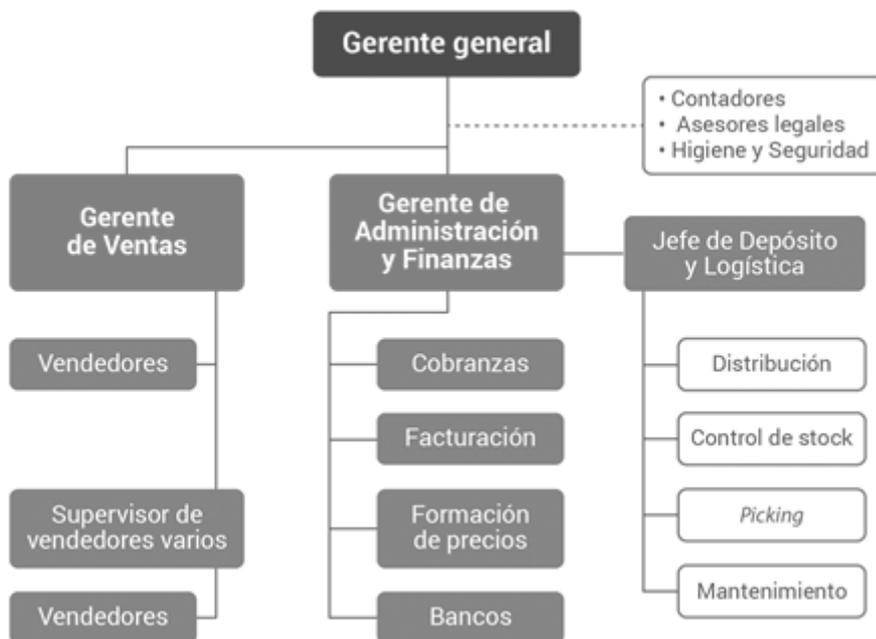
-Sentido de equipo, sosteniendo la convicción del trabajo colectivo en la toma de decisiones y en la consulta permanente a los directivos de la empresa, buscando compartir decisiones.

-Responsabilidad social y comunitaria, buscando beneficiar al pueblo de origen de la empresa a través de la colaboración permanente y desinteresada con las instituciones que participan de la calidad de vida de la comunidad (hospital, carteles de calles, escuelas, colegio secundario, colaboración en general con las instituciones del pueblo e iglesia).

-Orientación al cliente, respetándolo y cuidándolo a través de un compromiso con la calidad y el resultado, teniendo siempre presente su satisfacción.

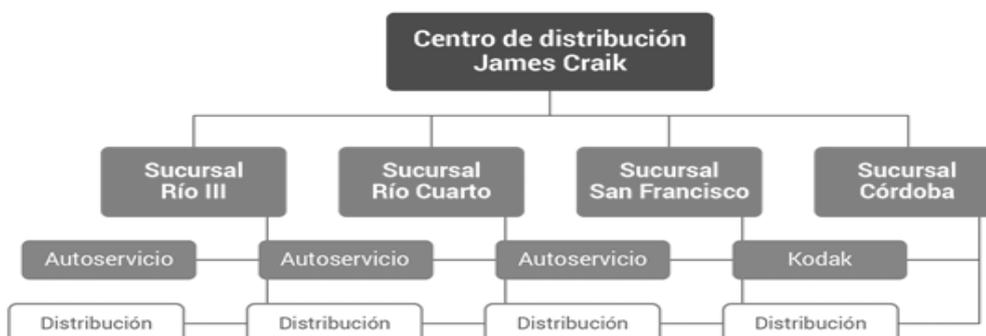
La estrategia que la empresa quiere es marcar una diferencia con respecto a sus competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos ya que como los productos son de consumo masivo, el nivel de precios ofrecido es altamente competitivo en relación con los demás proveedores.

Figura 1

Organigrama General

Fuente: Empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L

Figura 2

Organigrama de sucursales

Fuente: Empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L

La empresa posee una flota propia de 3 automóviles para el uso de supervisión, 5 utilitarios pequeños, 23 utilitarios de mayor tamaño, 20 camiones y 5 montacargas; y un

plantel compuesto por 170 empleados.

Hoy la empresa Redolfi se encuentra en un proceso de expansión, al cambiar el centro de distribución, ampliando así su infraestructura, donde su principal objetivo es el crecimiento del volumen de ventas, ya que va a poder realizar compras a gran escala y así lograr un mejor abastecimiento de las sucursales. Si bien la empresa cree que el mercado se va a poder ampliar, posee incertidumbre respecto a cómo reaccionarán sus clientes al cambiar el centro de distribución y estar más alejados del contacto directo con los mismos.

Teniendo en cuenta que se encuentra en un proceso de cambio y la situación política de Argentina es incierta y al estar próximas a las elecciones en el mes Octubre, es muy importante conocer la posición fiscal, financiera y la situación en la que se encuentra, tanto en el ámbito interno como en el externo; para esto es indispensable utilizar diferentes herramientas como los son la matriz FODA, análisis PESTEL, cinco fuerzas de PORTER, etc.

Análisis Pestel:

Es una técnica de análisis estratégico para definir el contexto de una compañía a través una serie de factores externos políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales

Tabla 1

Análisis PESTEL

Factores externos	Oportunidades	Amenazas
Político	Posible cambio de gobierno, que mejore la situación de las empresas.	Gobierno debilitado muy próximo a un estallido social, Gobierno que fracasó en sus políticas.
Económico	Acceso a financiación.	Inflación, aumento de competencia, caída del consumo y del salario, aumento del dólar.
Social	Incertidumbre del futuro.	Cambio en los hábitos de consumo, productos sustitutos más económicos.
Tecnológicos	Ahorro en mano de obra, nuevos software en la nube, nuevas maquinarias.	Obsolescencia.
Ecológicos	Reciclaje, cambio climático.	Políticas medioambientales.

Legales	Cambio de ordenanzas que favorezcan a la empresa.	Cambio de ordenanzas de uso del suelo.
---------	---	--

Fuente: Elaboración propia

De lo expuesto, la empresa se encuentra en un contexto incierto donde predominan las amenazas debido principalmente a que el país se encuentra en un año de elecciones, con un futuro incierto y un gobierno que se va debilitando cada vez más, por lo que se debe ser muy cautelosos a la hora de tomar decisiones, ya que la empresa depende del consumo de la gente.

Matriz FODA:

A partir de esta herramienta podemos conjugar el presente con el futuro de una organización y así poder determinar las estrategias en la búsqueda de un futuro mejor. Enfoca el análisis en dos niveles diferentes tanto interno como externo.

Tabla 2

Matriz FODA

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Trayectoria de 50 años en el sector mayorista. -Capital financiero acorde a sus necesidades. -Gestión gerencial eficiente. -Aumento de la infraestructura. -Buena imagen corporativa. -Distribución de productos de calidad. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Escasez de espacio. -Falta de control en los productos con vencimiento.
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Apertura de nuevos mercados. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Crisis, recesión económica e inestabilidad de la moneda. -Inflación estimada 2019 en 55%.

Fuente: Elaboración propia

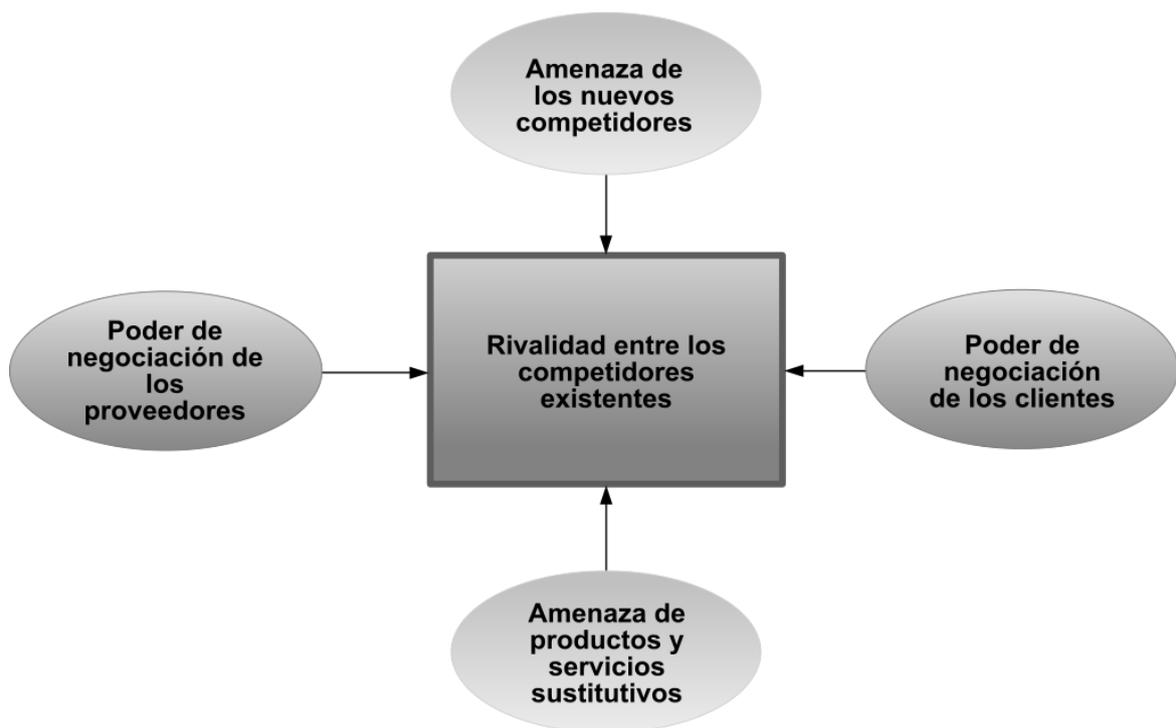
La empresa es claramente una empresa fuerte que tiene que neutralizar las amenazas del contexto en base a sus fortalezas, desarrollando estrategias como mantener un stock alto por si ocurre algún desabastecimiento y análisis de precios al efectuar las compras.

Cinco Fuerzas de Porter

Las 5 fuerzas de Porter dibujan un entorno en el que cualquier empresa tiene la capacidad de ser competitiva. Todo ello gracias a una estrategia concreta. Al diagnosticar a la empresa por las cinco fuerzas, nos dará las perspectivas del sector en el que se encuentra la empresa.

Figura 3

Las Cinco Fuerzas de Porter



Fuente: Imagen internet

Rivalidad entre empresas: La rivalidad entre competidores en el caso de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L está dada por dos grupos: los mayoristas con salones comerciales y empresas preventistas que entregan a domicilio, a esto se suma una tendencia actual a la compra online cómo sería el caso de mercado libre por ejemplo.

Los principales competidores en la zona son Rosental y Micropack. Éstas son dos grandes empresas mayoristas que están situadas en la ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe. Además de estos dos competidores, que son los de mayor importancia, existen pequeños competidores en cada una de las zonas en donde se hallan ubicadas las

sucursales.

Como consecuencia del alto número de ofertantes, los clientes tienen la posibilidad de cambiar de un proveedor a otro con facilidad. Hay una mínima diferenciación en los productos que se ofrecen de una empresa a otra, existe semejanza tanto en tamaño como en capacidad. Por otro lado, la reducción de los precios se ha convertido en una práctica usual en especial en los grupos de mayor poder económico, y las barreras de entrada y salida al mercado son mínimas. La situación se ha tornado competitiva para la distribuidora, a pesar de contar con varios años en el mercado y ser comercializadora de productos económicos, y con una amplia gama de artículos para su venta.

Poder de negociación con proveedores: Al vender productos de consumo masivo hace que el poder de negociación sea menor, debido a la baja diferenciación de productos; pero actualmente la empresa ha ampliado sus instalaciones por lo que podrá realizar pedidos más grandes y así poder obtener descuentos por compras en gran volumen.

Poder de negociación con clientes: En el sector comercial existen muchos proveedores, ya que es un sector de consumo masivo, el nivel de precios ofrecido es competitivo frente a los demás proveedores. El cliente es extremadamente sensible a los precios y el poder de negociación de los mismos radica en que los productos ofertados de artículos no se diferencian en mayor grado. Se puede cambiar de una marca a otra o a productos sustitutos, en el sector es usual puesto que continuamente los fabricantes producen imitaciones de calidad inferior para abaratar costos.

La empresa se diferencia de los competidores con sus servicios:

-Tiempo de entrega acotado.

-Financiación: realizan a sus clientes un descuento entre el 2% y 3% por pago al contado, y la financiación es a 30 días.

-Asesoramiento comercial: los mismos vendedores asesoran a los clientes a la hora de instalarse un local nuevo con toda la información que necesitan. Luego realizan visitas de seguimiento con una frecuencia de 15 días.

-Mix de productos.

Entrada potencial de nuevos competidores: En el sector las barreras de entrada son mínimas, limitándose a encontrar un capital que lo respalde, demostrado las casi inexistentes barreras de entrada contra su ingreso; no se requieren conocimientos técnicos especializados, la lealtad de los consumidores es inestable debido a la saturación de los ofertantes en el mercado, existe facilidad del cliente de cambiar de marca o por un producto sustituto.

Barreras de Salidas: Los productos sustitutos intensifican la competencia en el mercado. Hoy en día en Argentina debido a una alta inflación y la consecuente pérdida del poder adquisitivo provocan que la gente deje de optar por primeras marcas y recurran a productos de menor calidad.

Al existir un número considerable de proveedores, la amenaza de sustitutos es alta, los distribuidores tienen productos similares o algunas veces iguales. En el intento de captar la venta, ofrecen precios inferiores logrando efectuar la misma.

Impuestos

Para plasmar la carga impositiva en los últimos tres balances se desarrolla el siguiente cuadro.

Tabla 3

Información Impositiva

	2016	2017		2018	
Concepto	Importe	Importe	Variación respecto al año 2016	Importe	Variación respecto al año 2017
Impuesto a las ganancias	\$ 2.794.069,00	\$ 2.329.734,00	-16,62%	\$ 3.336.057	43,19%
IVA a pagar	\$ 1.076.945,00	\$ 2.096.605,00	94,68%	\$ 2.329.562	11,11%
Ingresos brutos Córdoba	\$ 9.460.378,00	\$ 9.649.585,00	2,00%	\$ 11.064.770	14,67%
Anticipo Imp. A las ganancias a pagar	\$ 732.289,00	\$ 2.096.605,00	186,31%	\$ 2.329.562	11,11%
Resultado Contable	\$ 5.188.986,00	\$ 4.326.650,00	-16,62%	\$ 6.195.536	43,19%

Percepciones de ingresos brutos a pagar				\$ 91.000	
Retención impuesto a las ganancias a pagar				\$ 6.868	
Impuesto a los débitos	\$ 2.217.736,00	\$ 2.464.152,00	11,11%	\$ 5.475.893	122,22%

Fuente: Elaboración propia

De los datos extraídos se puede llegar a la conclusión que la empresa utiliza una gran parte de sus recursos para el pago de impuestos, pagando importes incluso superiores a sus resultados. A pesar de estar en continuo crecimiento y expansión como lo es el nuevo centro de distribución y el loteo realizado, es decir en continuo gasto y con entrada de IVA crédito fiscal; la empresa no ha podido reducir la carga impositiva tal como se puede apreciar en la Tabla 3, pagando importes de \$2.329.000 en IVA o \$3.336.000 en impuesto a las ganancias en el cierre de ejercicio de año 2018.

Basado en la información que nos brinda el balance se observa que la cuenta anticipo impuesto a las ganancias a pagar, se encuentra con saldo, por lo que la empresa está ante un incumplimiento de sus obligaciones fiscales. Esto genera intereses y Afip puede reclamarlos hasta el vencimiento o pago de la DDJJ, lo anterior. En cuanto a los saldos que figuran a pagar de las cuentas percepción ingresos brutos a pagar, retención impuesto a las ganancias a pagar e IVA a pagar al cierre de ejercicio, es el devengado de diciembre por la DDJJ12 que se presenta y paga mediados de Enero.

Otro punto a considerar es el alto impacto que tienen en la rentabilidad los impuestos a los débitos, que incluso superan lo que se paga de impuesto a las ganancias.

Para poder reducir la presión fiscal y el pago de impuestos, se podría inscribir a la empresa al régimen de MiPyMEs con el objetivo de reducir la carga tributaria y aprovechar los beneficios que brinda la legislación. Según las características de la empresa, se concluye que la misma se encuentra en situación para acceder al registro en dicho régimen; como categoría comercial “Mediana tramo 2, ya que su plantel está compuesto por menos de 345 empleados y posee una facturación menor a \$1.700.590.000, como se observa en los siguientes cuadros:

Tabla 4

Ventas anuales

Ventas Netas	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Ventas Rubro Almacén	\$ 188.635.385,85	\$ 164.030.770,30	\$ 131.224.616,24
Ventas Rubro Cigarrillos y golosinas	\$ 130.222.261,94	\$ 111.301.078,58	\$ 89.040.862,86
Total Ventas del Ejercicio	\$ 318.857.647,78	\$ 275.331.848,88	\$ 220.265.479,10

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

Cantidad de empleados según rubro

Tramo	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana - Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana - Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Página de AFIP

Marco Teórico

Carpio (2012) referencia a la planificación tributaria internacional fundamentándola en la globalización de los múltiples beneficios que el propio legislador ha incorporado para atraer inversión extranjera. También brinda definiciones y diferencias entre la planificación tributaria, la elusión y la evasión que se considera importante a la hora de desarrollar el trabajo. En la planificación tributaria el contribuyente sabe que está actuando dentro de las posibilidades que la ley le brinda. En cambio, en la elusión, el contribuyente cree que está alcanzando un ahorro fiscal legítimo, pero su conducta es recalificada fiscalmente, porque produce una tensión al propósito atribuido por la ley fiscal. En la evasión, el contribuyente sabe que está quebrando la ley e intenta sustraerse de la obligación tributaria mediante ocultaciones maliciosas o declaraciones engañosas.

Contreras Gomez (2016), sostiene que una planificación fiscal legal no agresiva que consiste en la optimización del pago de los impuestos dentro de la jurisdicción tributaria del contribuyente mediante la correcta aplicación de las normas tributarias de dicha jurisdicción. Según él, la planificación fiscal implica un acto de previsión respecto de las circunstancias que dan lugar al hecho imponible, a su cuantificación y respecto de la situación de la estructura impositiva en el momento del devengo del impuesto.

Contreras Gomez (2016) plantea cuatro tipos de estrategias para reducir el impacto sobre la utilidad del pago de impuestos:

-Diferimiento en la imposición.

-Cambios temporales en la realización del hecho imponible. Es la anticipación o el retraso en la realización de aquellas acciones que dan lugar al hecho imponible.

-Arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento fiscal.

-Arbitraje entre impuestos distintos y/o tipos de gravamen diferente. Consiste en la realización de acciones o transacciones por parte de los individuos dentro de una unidad familiar o de un grupo consolidado de empresas orientadas a reducir el tipo efectivo de gravamen que soportan.

Villasmil Molero (2017) sostiene que para definir una adecuada planeación tributaria resulta necesario el estudio del entorno político, social y económico, ya que esto va a permitir anticiparse a cambios negativos por desconocimiento de las leyes. En el mismo hace hincapié en la importancia de la planificación tributaria como estrategia de control, así como una herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial.

Caranta (2017) plantea a la planificación fiscal sobre la base de elementos del derecho tributario que consiste en organizar sus negocios de la forma que le permita minimizar su carga fiscal. Organizar sus asuntos de la forma que le resulte fiscalmente más conveniente, parte de la propia Constitución Nacional que en su artículo 19 establece que ningún habitante de la Nación podrá ser obligado a hacer lo que la ley no manda, ni privado de hacer aquello que la ley no prohíba. Es aquí entonces en donde, frente a dos alternativas, un contribuyente podrá optar por la menos gravosa.

García (2011) plantea que el principal objetivo de la planificación fiscal es la minimización de los costos impositivos, las empresas cuentan con una serie de herramientas para lograr esto, como distintos criterios de imputación como lo son el devengado, percibido, devengado exigible, distintas alternativas de amortización de los bienes de uso, políticas de retribuciones a los socios, la posibilidad de traslación de quebrantos, la existencia de distintos regímenes de promoción industrial, la posibilidad de creación de provisiones, provisiones, la posibilidad de formalizar distintos procesos de reorganización empresarial; pueden de esta manera aprovecharse los beneficios fiscales.

También cita como herramientas de la planificación fiscal a la opción venta y replazo del art.67 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, la elección de una forma jurídica más conveniente, la fijación de mes de cierre de ejercicio, los métodos destinados a evitar la generación de saldos a favor y distribución de utilidades.

García (2011) propone medidas para disminuir la planificación agresiva, la elusión y la evasión fiscal, entre las que se destacan:

-Procedimientos de resolución de controversias ágiles y sencillos para disminuir los costos de litigiosidad.

-La incorporación de un auditor permanente en empresas de relevancia fiscal.

-La vinculación del profesional con las declaraciones juradas.

-La clasificación de los contribuyentes según perfiles de riesgo y el otorgamiento de compensaciones relacionadas a éstos.

La planificación fiscal es, a veces, un tema poco tratado o dejado de lado por la administración empresaria, pero su importancia radica en aumentar las utilidades de la empresa, o disminuir/eliminar costos que pudieran ser evitados ya que es necesario identificar las falencias o ineficiencias de la empresa en cuanto a la liquidación y pago de los tributos o en el no aprovechamiento de los beneficios fiscales lícitos.

Es necesario prestar atención a la optimización de los recursos financieros, principalmente en esta empresa, ya que está comenzando un proceso de crecimiento y expansión, y mediante una correcta planificación tributaria se podrán utilizar los mismos de manera más eficiente y evitarán pérdidas de dinero innecesarias a futuro.

Una adecuada planificación fiscal consiste en poder prevenir y optimizar con las herramientas que otorga la ley y mediante la correcta aplicación de las normas tributarias el pago impuestos, sin caer en la evasión, o elusión. Para resolver el caso se plantea acceder a beneficios que tienen las PyMEs, la opción venta y remplazo, deducir el impuesto a los débitos y créditos bancarios y la implementación de un sistema de control que permita poder cumplir con las obligaciones en tiempo y forma.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

El problema actual de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L está representado por un continuo aumento de la presión tributaria que ha ido creciendo permanentemente en el país, lo cual afecta tanto el crecimiento futuro de la empresa, como el nivel de rentabilidad de la misma. Además no existe una planificación tributaria alguna, lo cual no le permite identificar los diferentes aspectos a mejorar. Por este motivo es importante que la organización analice la posibilidad de aprovechar los diferentes beneficios fiscales que le brinda la legislación, dado su condición actual de poder encuadrarse en MiPyME.

Justificación del problema

Del análisis de situación se pudo observar la inexistencia de un proceso de planificación tributaria en la organización que lleva a la empresa a que no cumpla con la presentación y pago en término de sus obligaciones fiscales, y no le permite aprovechar de los diferentes beneficios impositivos, lo que impacta en su rentabilidad. Se observó, por ejemplo, que no se estarían pagando los Anticipos a las Ganancias, lo que podría provocar multas y cargos de intereses por parte de Afip, que pudieron haber sido evitados, solamente pagando en término tales obligaciones.

No solo la empresa debería aprovechar los beneficios mencionados en el párrafo precedente, sino que también necesitaría presentar sus Declaraciones Juradas y pagarlas en término ya que, según muestran sus Estados Contables, estaría incumpliendo en el pago de sus impuestos; generando así intereses por mora.

Por otra parte, los clientes de la empresa son altamente sensibles a las variaciones de los precios de los productos, y poder realizar una correcta planificación fiscal, va a permitir un mejor financiamiento y mayor margen en las utilidades; para proyectarlos en precios más convenientes para los clientes y así ser más competitivo frente a sus empresas rivales.

Conclusión diagnóstica

Actualmente, la legislación brinda diferentes herramientas que permiten obtener importantes reducciones impositivas. Entre las más importantes, se pueden mencionar las siguientes: Inscripción en MiPyMEs, la opción de venta y reemplazo, poder deducir un porcentaje del Impuesto Ley 25413 en la Declaración Jurada de Ganancias o Ganancia Mínima presunta.

Inscribirse en el régimen de MiPyMEs dará la posibilidad de acceder a beneficios impositivos como poder pagar el IVA a 90 días, obtención del certificado de no retención de IVA en el caso de cumplir con los requisitos establecidos a tal efecto, hasta 45 días para cancelar sus deudas sin recibir intimaciones, poder realizar planes de pago y flexibilización en el pago de embargos.

La empresa podrá a través de la opción de venta y reemplazo imputar la utilidad por la venta de un bien al costo de un nuevo bien y así poder diferir el pago del impuesto mediante una menor cuota de amortización anual, esto siempre que ambas operaciones se efectúen dentro de un año.

Implementando un sistema de control de vencimientos de obligaciones impositivas, podrá optimizar el pago de impuestos y evitar sanciones, además de tener una retroalimentación continua a la gerencia que ayudara a la toma de decisiones.

Plan de Implementación

Objetivo General

Elaborar un informe de planificación tributaria para la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. con el fin de reducir el impacto de los impuestos en la rentabilidad para el año 2018.

Objetivos Específicos:

-Analizar los beneficios fiscales a los que la empresa puede acceder teniendo en cuenta la legislación vigente.

-Elaborar un sistema de control que permita el cumplimiento de las obligaciones fiscales y la utilización de los beneficios tributarios.

-Identificar los requisitos que debe cumplir la empresa para el acceso a los beneficios impositivos.

-Establecer los cursos de acción para que la empresa pueda implementar por lo menos un beneficio de MiPyMEs.

-Proponer opciones que nos da la ley para que la empresa pueda reducir la carga impositiva.

Alcance:

De contenido: Se plantea un tema en materia impositiva como herramienta para realizar una planificación tributaria para poder aprovechar los beneficios impositivos y evitar sanciones innecesarias.

Temporal: Plan de implementación para todo el año 2018.

Ámbito geográfico: este instrumento es aplicable a la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. de la provincia de Córdoba, en Argentina.

Metodológico: Será un estudio de tipo cualitativo y cuantitativo y de naturaleza descriptiva y documental.

Recursos involucrados:

Diseño de planilla en Excel, internet, aplicación Google Drive, personal capacitado, procedimientos eficientes, viáticos por movilidad.

Según la Resolución 74/19 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la provincia de Córdoba es valor del módulo es de \$1570 para servicios profesionales. Por lo tanto, dado que se necesitarán pagar honorarios al consultor tributario para que inscriba a la empresa en el régimen MiPyME, los mismos constarán de 4 módulos semanales durante 12 semanas (un total de 48 módulos por un importe de \$75.360).

Los gastos administrativos están compuestos por el tiempo del personal administrativo que dedicará a realizar la confección de planillas de Excel y Google Drive, para lo cual se estima un valor aproximado de \$20.000; además de los gastos de internet y de bibliografía impositiva/tributaria.

El desarrollo de la propuesta tendrá los siguientes gastos.

Tabla 6

Presupuesto

A.J. & J.A Redolfi S.R.L		
Honorarios consultor tributario – Res. 74/19		\$ 75.360,00
Gastos administrativos		\$ 24.000,00
Personal Administrativo	\$ 20.000,00	
Leyes y libros impositivos	\$ 2.500,00	
Internet / wifi	\$ 1.500,00	
Total		\$ 99.360,00

Fuente: Elaboración propia

*Acciones concretas a desarrollar:**Inscripción a MiPyMEs*

Se debe realizar un relevamiento de la cantidad de empleados y un análisis de la facturación anual para ver si encuadra en el régimen MiPyMEs. La empresa, se encuentra en condiciones para acceder al registro MiPyMEs como categoría comercial “Mediana tramo 2” ya que posee un plantel de 170 empleados.

Para gestionar el certificado PyME a través del aplicativo de la AFIP se deben realizar los siguientes procesos:

-Verificación de requisitos: Tener CUIT, tener clave fiscal nivel 2 o superior, estar inscripto en el Régimen General (en Ganancias y en IVA), estar adherido a TAD (Trámites a distancia).

-Ingresar al sitio con CUIT y clave fiscal, a “Pymes-solicitud de categorización y/o beneficios” hacer clic en confirmar, salir del aplicativo y volver a entrar con la clave fiscal y verificar que los datos de la empresa sean correctos. A través de este trámite se presenta el F. 1272 con información respecto de las ventas de los últimos tres ejercicios clasificadas por rubro/actividad.

-Verificar la confirmación del registro en el servicio e-ventanilla de AFIP o al recibir el certificado PyME en tu bandeja de notificaciones de TAD.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L ha realizado los procedimientos logrando el certificado que acredita su condición de Pyme en el rubro comercial Mediana- Tramo 2. La normativa vigente otorga los siguientes beneficios fiscales para esta categoría:

-Cancelar el IVA a los 90 días de presentada la declaración jurada lo que dará una ventaja con respecto a la inflación. Para acceder a este beneficio debe ingresar a la página de AFIP y una vez adentro del servicio PyMES ir al casillero que se encuentra al lado de beneficio y poner la opción “Si”; para ver la aprobación o rechazo del beneficio se debe ir a el servicio de e-ventanilla. Una vez aprobado el beneficio y tener un nuevo vencimiento del pago de las declaraciones juradas de IVA, se podrá visualizar esto mediante el sistema de cuentas tributarias. El pago del IVA a 90 días tendrá un beneficio para la empresa, ya que la misma podrá optar por utilizar ese dinero de diferentes formas, permitiendo obtener algún interés (en el caso por ejemplo, de colocarlo en un plazo fijo). Otras opciones que puede considerar la organización es invertirlo en mercaderías y así obtener descuentos por cantidad a los proveedores, a la vez que se resguarda de la inflación

En el ejemplo concreto de que la empresa coloque un plazo fijo a 90 días del IVA a pagar al 31/12/2018 que representan \$2.329.562, con una tasa del 35% anual, generaría un interés de \$178.484,18.

-Tendrá la posibilidad de acceder a avales para créditos con entidades financieras (incluidas en la ley 25413), como así también descuentos de cheques, Leasing, financiamientos otorgados mediante tarjetas de crédito, planes de facilidades otorgados por AFIP, etc.

-Planes de pago para cancelar deudas; Plan RG 4.477, que permite regularizar deuda vencida hasta el 31 de Enero de 2019, incluye obligaciones impositivas, de los recursos de la seguridad social y retenciones o percepciones, con tasas preferenciales del 2,5%, pagos a cuenta del 1% de la deuda y otorgando hasta 60 cuotas de plazo.

El total de las cargas fiscales nacionales a pagar representan un 68,44% del resultado final del ejercicio, lo que indica que si se las puede prorratear en una moratoria permitirá distribuir el impacto impositivo en más de un ejercicio y permitirá que ese ahorro pueda utilizarse en bins o inversiones, lo que le permitira a la empresa disponer de más fondos.

-La posibilidad de cancelar embargos utilizando los fondos embargados.

-En el caso de ventas con tarjetas de crédito que realice una MiPyME, podrá gozar del beneficio de pago anticipado (un plazo máximo de 10 días hábiles). Gracias a esto la empresa podrá hacerse del dinero en un corto plazo.

-Se puede mencionar también que existen beneficios para las MiPyMEs de un límite de los aumentos de gas en un 50% por parte de las distribuidoras.

Impuesto a los débitos y créditos bancarios, como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias

La opción que se le presenta a la empresa para poder reducir la carga impositiva generada por bancarizar sus operaciones, es considerar el beneficio establecido por el Decreto 409/18, que permite computar como pago a cuenta del impuesto a las ganancias

y/o el impuesto a las ganancias mínima presunta el 33% del impuesto Ley 25.413 cobrado por los créditos y débitos en cuenta corriente y/o cuenta corriente especial; y 33% del impuesto Ley 25.413 cobrado por los créditos de cheques en caja de ahorro y/o gestión de cobranza, pagos por cuenta a nombre de terceros, rendición de recaudaciones, giros y transferencia y/o pagos a comercios de tarjeta de crédito. Esta aplicación comenzó a regir para los períodos fiscales iniciados a partir del 01/01/2018.

Al 31/12/2018 la empresa posee impuesto a los débitos por un importe de \$5.475.893,80, por lo cual podrá tomarse como pago a cuenta de Impuesto a las Ganancias el 33%, que representan un importe de \$1.807.044,95.

Correcciones, presentación y pago en término

Optimizar las presentaciones y pagos de obligaciones en término así se evitaría pago de multas e intereses.

Con el asesoramiento de un profesional idóneo en materia impositiva realizar un sistema de control interno que contenga la información de todos los vencimientos que permita tener comunicado de manera conjunta al propietario o Socio encargado de la administración de la empresa, y a todos los responsables de la presentación y pago de las obligaciones fiscales, mediante la herramienta Google Drive, que va a permitir que trabajen de manera conjunta el personal involucrado en dichas tareas y al mismo tiempo ser monitoreado por la alta gerencia.

Todo se logra mediante un documento de Excel compartido entre los distintos empleados de la organización, con la herramienta Google Drive; sobre el cual todos pueden trabajar al unísono, y hacer observaciones. Esto va a permitir que con solo ingresar a la planilla se sepa en qué situación están los procedimientos (si se presentaron las declaraciones juradas, si se pagaron los impuestos, etc.) sin tener necesidad de una comunicación directa con un empleado en particular, y así evitando excusas de porque no se trajo la documentación o que no se sabía cuándo era el vencimiento. Dicha planilla contendrá una solapa por cada mes, donde se expondrán las diferentes obligaciones, a saber: IVA, Anticipo de Ganancias, Impuesto a las Ganancias, Ingresos Brutos, Cargas Fiscales; conteniendo también las fechas de vencimiento para las

presentaciones de Declaraciones Juradas y pagos de las mismas; aclarando si fueron presentadas y pagadas y el importe, además con una columna de observaciones para el caso de tener que justificar o aclarar de ser necesario.

El sistema de control es la contrastación entre lo deseado y lo logrado, por lo tanto, lo que se busca con la planilla es una retroalimentación constante entre los miembros del área contable, encargados de realizar los pagos y los dueños o gerentes de la empresa.

Con una correcta aplicación se podrá lograr un ahorro de \$1.289.446,20 que es lo que se paga de intereses impositivos.

Corrección de la alícuota de impuesto a las ganancias

Se observó que la alícuota tomada en ganancias es del 35% lo cual es erróneo ya que desde la modificación en la ley del año 2018, la alícuota es del 30%, lo cual debe ser corregido.

Venta y reemplazo

La empresa actualmente posee una importante flota de autos, utilitarios, montacargas y camiones; por lo tanto, se recomienda utilizar la opción de venta y reemplazo.

La opción de venta y reemplazo es un instituto previsto en el Artículo 67 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, con el objetivo de imputar la ganancia por la venta del bien a reemplazar al costo del nuevo bien. Esto permitiría distribuir dicha ganancia mediante una menor cuota de amortización anual.

Para utilizar esta opción, ambas operaciones (venta y adquisición del nuevo bien), se tienen que efectuar en un lapso máximo de un año. Y puede ser utilizada tanto para reemplazar bienes muebles, como inmuebles.

En el caso por ejemplo, de los Rodados, las altas del año ascienden a \$15.682.400, y la utilidad por la venta de los Bienes de Uso (se puede analizar en los anexos que se trata de Rodados), es \$640.204,95.

Por lo tanto, al utilizar este instituto, el costo amortizable anual sería menor, ya que la ganancia por la venta de los Rodados se prorratearía año a año en la vida útil de los mismos (se consideran 5 años).

Cálculo de la amortización utilizando venta y reemplazo

Valor Adquisición	\$	15.682.400,00
Utilidad a afectar	\$	-640.204,95
Costo Imposit. Amortizable	\$	15.042.195,05
Vida Útil (Años)		5
Cuota Amortización	\$	3.008.439,01

Tabla 7

Venta y reemplazo

Año	Concepto	Utilizando la opción	Sin utilizar la opción
Año 2018	Cuota Amortización	\$ -3.008.439,01	\$ -3.136.480,00
	Utilidad por venta	\$ -	\$ 640.204,95
Año 2019	Cuota Amortización	\$ -3.008.439,01	\$ -3.136.480,00
Año 2020	Cuota Amortización	\$ -3.008.439,01	\$ -3.136.480,00
Año 2021	Cuota Amortización	\$ -3.008.439,01	\$ -3.136.480,00
Año 2022	Cuota Amortización	\$ -3.008.439,01	\$ -3.136.480,00
TOTAL		\$ -15.042.195,05	\$ -15.042.195,05

Fuente: Elaboración propia

Utilizando la opción la empresa tendría un ahorro de \$153.648 en el pago de impuesto a las ganancias para el ejercicio 2018.

Tabla 8

Ahorro en impuesto a las ganancias con venta y reemplazo

Año	Concepto	Utilizando la opción	Sin utilizar la opción
Año 2018	Impuesto a las ganancias	\$ 38.412,30	\$ 192.061

Fuente: Elaboración propia

Diagrama de Gantt

Diagrama para desarrollar la proyección de actividades.

Tabla 9

Diagrama de Gantt

Actividad	TRIMESTRES			
	1°	2°	3°	4°
Estudiar y analizar la legislación vigente				
Identificar oportunidades				
Analizar vencimientos impositivos				
Inscribir a la empresa en MiPyMEs				
Elaborar la Planilla Compartida en Google Drive				
Verificar que se estén utilizando los beneficios de MiPyMEs				
Controlar que se cumplan con los pagos en término				
Análisis de los segmentos de clientes actuales				
Analizar los resultados de la proyección financiera				
Detectar errores u omisiones para corregirlos en el plan del próximo año				

Fuente: Elaboración propia

Evaluación o medición de la propuesta:

Tabla 10

Indicadores sin planificación tributaria

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L	
Indicadores sin Planificación Tributaria	
Año	2018
Margen bruto	21,6%
Rentabilidad neta del Activo	5%
Rentabilidad del Patrimonio Neto	12%
Rentabilidad neta de ventas	2%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11

Indicadores con planificación

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L	
Indicadores con Planificación Tributaria	
Año	2018
Margen bruto	21,6%
Rentabilidad neta del Activo	7,13%
Rentabilidad del Patrimonio Neto	18,62%
Rentabilidad neta de ventas	2,99%

Fuente: Elaboración propia

En la comparación de tablas se ve claramente como mejoran los indicadores de rentabilidad usando una Planificación Tributaria, esto se ve principalmente influenciado en la reducción del pago de impuesto a las ganancias en un 38,5%.

Conclusión

El siguiente trabajo fue desarrollado con el objetivo de que la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L pueda reducir el impacto de los impuestos en la rentabilidad. Se recomendó a la empresa que se inscriba en el régimen MiPYMEs, demostrando el procedimiento de cómo debe hacerlo, ya que cumplía los requisitos para encuadrarse en la categoría comercial Mediana Tramo 2, y lograr aprovechar los beneficios que se dan a quienes obtienen este certificado.

Por otro lado, debido a que posee variedad de vehículos se recomendó utilizar la opción venta y remplazo, y también deducir el impuesto al débito en el Impuesto a las Ganancias.

Por último, corregir la alícuota de impuesto a las ganancias que estaba mal tomada y desarrollar un sistema de seguimiento y control con la finalidad de no atrasarse en la presentación y pago de las obligaciones fiscales.

Por lo estudiado, se puede concluir que en los mercados competitivos actuales una planificación tributaria es relevante para la supervivencia de las empresas ya que la legislación cambia constantemente y es de suma importancia el continuo asesoramiento al respecto, para tomar decisiones acordes y no quedar relegado a la competencia. Cada planificación que se realice será única, y variará dependiendo de los problemas que tenga la empresa, y los beneficios a los que se podrá acceder tendrán relación con la facturación, el tamaño y rubro de la misma.

Recomendaciones

Se sugiere hacer una planificación tributaria previa al inicio de cualquier actividad comercial, con el objetivo de minimizar significativamente posibles errores y lograr el aprovechamiento de los beneficios.

Se recomienda un seguimiento mediante la página de AFIP a los beneficios de MiPYMEs, ya que los mismos cambian, es decir se agregan nuevos o se vencen los existentes principalmente a lo que se refiere a moratorias y planes de pago, ya que estos permiten cancelar las deudas o poder diferir pagos a tasas convenientes.

Otro aspecto que no se pudo analizar es la situación impositiva a nivel local en James Craik, donde los Municipios muchas veces realizan descuentos por pago anticipado o cancelación de deudas antiguas, entre otros; como así también beneficios propios del lugar.

En el presente trabajo se ejemplifico utilizar la opción venta y remplazo solo para rodados pero es recomendable utilizar esta herramienta que nos da la ley, también cuando se den de baja inmuebles y maquinarias.

Bibliografía

- Beltran Cortes, M. L., & Hernandez Murcia, O. P. (2012). *Alternativas para el control contable y tributario en la compañía comercializadora de alimentos S.A.S.* Bogotá D.C.
- Boetto, E. C. (2019). *Aplicación de beneficios impositivos para Pymes. Caso: Molino.* Córdoba.
- Caranta, M. (2017). La Planificación Fiscal: un análisis sobre la base de elementos del derecho tributario. *Consultor tributario*, 127.
- Carpio, R. (2012). La planificación tributaria internacional. *Retos*, 53-67.
- Contreras Gomez, C. (2016). *Planificación Fiscal.* Madrid: Ramón Areces.
- Croce, C. (8 de Abril de 2019). *La fábrica de pobreza del Macrismo: peligro de estallido social.* Obtenido de <https://www.nodal.am/2019/04/argentina-la-fabrica-de-pobreza-del-macrismo-peligro-de-estallido-social-por-claudio-della-croce-especial-para-nodal/>
- Donato, N. (6 de Septiembre de 2019). *Efecto inflación: congelados, chocolates y otras categorías que los consumidores dejan de comprar.* Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2019/02/23/efecto-inflacion-congelados-chocolate-y-otras-categorias-que-los-consumidores-dejan-de-comprar/>
- García, M. (2011). *Planificación Fiscal.* CABA: Separata Temática del instituto AFIP.
- Molero, V. (2017). La planificación tributaria: Herramienta legitima para el contribuyente en la gestión empresarial. *20*, 121-128.
- Prada, P. (2013). *Análisis PESTEL, una herramienta de estrategia empresarial de estudio del entorno.* Obtenido de <http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>.
- Rivas, F. (2019). *Los argentinos encienden las alarmas de otra crisis terminal.* Obtenido de https://elpais.com/internacional/2019/08/15/argentina/1565832758_522354.html

Sanchez, I. (2013). Planificación Fiscal. *Trabajo de grado Universidad Nacional de Cuyo*. Mendoza.

Sticco, D. (5 de Septiembre de 2019). *El duro camino de baja de la inflación que prevé el mercado tras el pico esperado para septiembre*. Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2019/09/04/el-duro-camino-de-baja-de-la-inflacion-que-preve-el-mercado-tras-el-pico-esperado-para-septiembre/>

Vicente, M. y. (s.f.). *Principios fundamentales para la administración organizaciones*.

Villacampa, O. (6 de Septiembre de 2018). *Que son las 5 fuerzas de Porter*. Obtenido de <https://www.ondho.com/que-son-las-5-fuerzas-de-porter/>.

Villafañe, L. (23 de Diciembre de 2018). *Elecciones 2019: porque la gente cambiara de gobierno y porque no?* Obtenido de <https://www.cronista.com/economiapolitica/Elecciones-2019-por-que-la-gente-cambiaría-de-Gobierno-y-por-que-no-20181223-0008.html>