

Propuesta de planificación financiera para la distribuidora

a. J. & j. A. Redolfi s.r.l.

Financial planning proposal for the distributor a. J. & j. A. Redolfi s.r.l.

Autora: Belén Ricagno

Carrera: Contador Público

Email: beluricagno@hotmail.com

Resumen

La planificación tributaria es una herramienta de gestión de las organizaciones que tiene como principales objetivos reducir la carga fiscal al mínimo posible y diferir el pago de los impuestos en razón de su oportunidad, siempre dentro de la más estricta legalidad. En países como Argentina, donde la normativa impositiva vigente es modificada constantemente, la planificación se convierte en una herramienta vital para las empresas. El presente artículo tiene como objetivo mostrar la propuesta de una planificación tributaria para la firma A. J. & J. A. Redolfi S. R. L., situada en la provincia de Córdoba, para el año 2020. En la primera parte de este artículo se expone el relevamiento del contexto y la situación actual de la firma donde se analizan los problemas que posee y cómo ellos afectan a los rendimientos financieros, económicos y patrimoniales. Y finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones a las que se han arribado para el caso particular.

Palabras claves: planificación, tributaria, fiscal, impuestos, rendimientos.

Abstract

Tax planning is a management tool for organizations whose main objectives are to reduce the tax burden to the minimum possible and defer the payment of taxes due to their opportunity, always within the strictest legality. In countries like Argentina, where current tax regulations are constantly modified, planning becomes a vital tool for companies. The objective of this article is to carry out tax planning for the firm AJ & JA Redolfi SRL, located in the province of Córdoba, for the year 2020. In the first part of this article, the context and current situation of the firm with the problems it has and how they affect financial, economic and equity returns are analyzed. And finally, the conclusions and recommendations that have been reached for the particular case are presented.

Key words: planning, tributary, fiscal, taxes, yields.

Introducción

A través de la planificación tributaria, las empresas pueden conocer con mayor grado de certidumbre y la debida antelación, cuáles serán los montos que deberán abonar a los fiscos, tanto nacional, provincial y municipal, según corresponda. La principal ventaja que otorga la planificación es el ahorro económico de las empresas por la utilización de todos los beneficios de las leyes.

El presente artículo tiene como objetivo presentar una propuesta de planificación fiscal de la empresa distribuidora A. J. & J. A. Redolfi S.R.L. que se encuentra situada en la provincia de Córdoba, República Argentina, para el año 2020. Dicha organización se dedica a la distribución de diversos productos alimenticios, golosinas, perfumería, limpieza, entre otros. Posee actualmente cinco centros de distribución, todos dentro de la provincia de Córdoba, estando la casa central en la localidad de James Craik. Además, tiene una planta permanente de 132 empleados y una flota 73 de vehículos, incluidos camiones de reparto de diversos tamaños. La facturación anual neta del año 2018 ascendió a \$ 318.857.647,78.

La relevancia de este análisis radica en que, al ser una empresa con un gran volumen de ventas, no posee en la actualidad una planificación fiscal que busque reducir al mínimo el pago de impuestos y, en razón de la oportunidad, el diferimiento del abono

de los mismos. Además, actualmente, y ante la compleja situación en la que se desenvuelve el país hace años, existen diversos regímenes de promoción industrial, exenciones, exclusiones, etc., que la compañía no está utilizando.

Objetivos

Objetivo general

Realizar una planificación tributaria que contribuya a disminuir y diferir el pago de los impuestos para la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L., situada en la provincia de Córdoba, para el año 2020.

Objetivos específicos

- Analizar la composición de la estructura patrimonial, económica y financiera de la firma, para conocer el estado actual de la misma.
- Analizar cuáles son los beneficios fiscales actuales que la firma no está utilizando.
- Evaluar las formas actuales de adquisición de los bienes al patrimonio.
- Proponer un plan tributario para diferir el pago de los impuestos nacionales y tomar los beneficios fiscales vigentes.
- Proponer una nueva forma de adquisición de los bienes duraderos.

Análisis de Situación

Análisis Contextual

Para comenzar el análisis pormenorizado de esta firma, en pos de obtener ahorros financieros y económicos a través de una planificación fiscal, se debe exponer que, debido a la evidencia en los Estados Contables, no presentan una clara manifestación estratégica al momento de adquirir bienes no corrientes. Estas malas decisiones se ven manifestadas considerando las altas en dichos bienes y los intereses negativos abonados a lo largo del último ejercicio.

Por ello, esta planificación será trascendental, debido a que atravesará a los diferentes actores de la sociedad. Esto es así porque serán afectados los mandos

encargados de planificar a largo plazo el futuro de la compañía, como los empleados de menor categoría, debido a que podrán acceder a una mayor tecnología a partir de las propuestas de incorporaciones de bienes.

Empero la situación actual de la sociedad en la que se desarrolla la firma debe ser tenida en consideración para realizar estas modificaciones, con todos los factores que intervienen, tanto tecnológicos, como económicos y financieros.

Respecto a ello, la Cámara Argentina de Distribuidores y Autoservicios Mayoristas (CADAM), recomienda con énfasis en los últimos tiempos modificar de manera inminente los canales de venta que se utilizan en la actualidad. El organismo insta a los propietarios a que realicen inversiones en comercio electrónico, debido a que es la tecnología del futuro, ya presente (CADAM, 2020). Considerando estas recomendaciones, se puede observar que la firma no posee ningún otro tipo de canal de ventas con los clientes, que no sean los tradicionales en los autoservicios mayoristas, y tampoco posee estrategias vigentes para captación de clientes o posicionamiento de marca.

Sin embargo, esto se debe tener presente desde una perspectiva más amplia, teniendo en cuenta que el rubro de esta empresa es altamente competitivo y, si no se considera una oportunidad para realizarlo, con el paso del tiempo se convertirá en una debilidad de la compañía que conllevará a una pérdida de clientes y, por lo tanto, de rentabilidad. Además de los beneficios extras que podría llegar a generar la firma por la apertura de un nuevo canal de ventas, se debe considerar que es una oportunidad para paliar la crisis que enfrenta el país, y particularmente el rubro.

Así lo demuestran los índices del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC) que indican que la caída general de la actividad económica medida en enero 2020 fue del 1.8 % interanual. Particularmente la actividad de comercio mayorista, minorista y reparaciones ha mostrado una leve mejoría, del 1.1 % para el mismo período, frente a la gran caída del 11 % medida en enero del año 2019 (INDEC, 2020).

Si bien no se conoce cuál es la incidencia directa que han tenido en la compañía estos índices, si se puede inducir que ellos, más la inflación y los cambios en algunas políticas claves, como la imposición del IVA de la canasta básica, son cuestiones que atraviesan a la organización de forma transversal en todas sus decisiones, principalmente las de planificación a futuro.

Además de todos estos factores económicos, se debe considerar que las políticas fiscales que se implementen para paliar la crisis actual dependerán totalmente del gobierno que ha asumido en diciembre del 2019. Por ello, es importante tener presente cuáles son las estrategias de los políticos actuales, y hacia dónde se dirigen las políticas fiscales futuras, teniendo en consideración que es un gobierno tendiente al populismo, con los beneficios y problemas que ello genera.

Análisis Interno

Si bien la compañía no cuenta con ninguna planificación fiscal programada específicamente, tampoco realiza controles en los demás circuitos internos de inventarios, compras, ventas, cobros y pagos. Por lo tanto, la complejidad radica en que todas estas actividades son esenciales para la firma y dan origen al movimiento de fondos e inventarios que generan los impuestos.

Respecto al control de inventarios, en la planificación fiscal se lo debe considerar principalmente al momento de la liquidación del Impuesto a las Ganancias (IIGG). Ello debido a que la valuación de inventarios al final del ejercicio que no descuenta correctamente las mercaderías faltantes, rotas, vencidas, o que por otro motivo no se lo deba contabilizar, genera un incremento del impuesto total a abonar.

Respecto al análisis interno referido a las compras de determinados bienes, es donde se encuentra uno de los principales factores de discusión de este artículo. Ello es debido a que a lo largo del último ejercicio se han realizado compras de contado de bienes que son duraderos. Por lo tanto, aquí el problema no radica en la decisión de la compra de forma contado, sino en la utilización del origen de los fondos, que han generado intereses negativos abundante, restando rentabilidad al ejercicio.

En este sentido, esta planificación traerá modificaciones con los proveedores de los bienes de uso, máquinas y herramientas y rodados. Además, con los diversos proveedores de las obras que se encuentran en construcción.

Otro punto importante en el análisis interno, es el ciclo de las compras y las ventas que realiza la sociedad. Primeramente, en las ventas no tienen definido con parámetros claros a qué clientes otorgarle plazos de financiación de 30 o 60 días, o directamente hacerlas de forma contado con efectivo, transferencias bancarias o valores

al día. Por otra parte, en cuanto a la relación con los proveedores de los bienes de cambio, solo les otorgan plazos de pago de 30 días, y no cuentan con una gran variedad de los mismos, por lo tanto, su negociación aquí es escasa.

En estos términos, se pone de manifiesto que la empresa debe solicitar un mayor plazo a los proveedores o reducir el plazo a sus clientes, si no quiere en corto plazo comenzar a tener mayores inconvenientes financieros, a pesar de que los análisis de sus índices en este sentido sigan siendo positivos.

Análisis Externo

Dentro de este estudio, se encuentran diversos actores que interactúan con la empresa de manera continua. Entre los principales se encuentra el fisco nacional, con el cual la empresa verá modificada su relación actual, debido a la solicitud del certificado Mipyme, por encuadrar dentro de la categoría mediana tramo I, con los beneficios que ello conllevará [Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), 2020].

La empresa por no haber tramitado este certificado abona el IVA en el mes posterior inmediato, cuando lo podría efectuar al término de noventa días, generando mayor liquidez a la sociedad. Además, podrá obtener una alícuota reducida del 18 % al momento de realizar el pago de las contribuciones patronales, que también le otorgará mayor liquidez y, a su vez, le generará un ahorro económico.

Otro de los beneficios que obtendrá serán las eximiciones de pago de las contribuciones patronales por hasta el término de tres meses en caso de aumentar el sueldo a trabajadores, hasta que estos queden absorbidos por las negociaciones paritarias; no estarán sujetos al doble de las comisiones bancarias por la extracción de efectivo; depósito dentro de los diez días de los importes cobrados con tarjetas de crédito cuando las compras no superen la financiación de un mes (este aspecto es relevante en caso de que se implemente el *e-commerce*); acceso a diferentes programas del Ministerio de Desarrollo Productivo, con descuento en el pago de los honorarios de los profesionales, siendo que el resto abonado se transformaría en un cupón para abonar impuestos.

También la relación con el fisco se verá modificada, previa autorización de la entidad competente, ya que, debido al análisis, ha surgido que la infraestructura que poseen como casa central es un inmueble que no está construido de mampostería, por lo

cual, aquí se deberán modificar los años de vida útil y las amortizaciones que incidirán positivamente en el IIGG.

Respecto a los clientes, también la relación se verá afectada debido a que no existe una política clara de cobros, y tampoco los vendedores poseen facultades para negociar. Además, los informes de la sociedad demuestran que tienen alrededor de 6000 clientes, cuando en la declaración de la política desean poseer pocos que les generen el mismo nivel de facturación actual. Aquí también se deberá tener en consideración la obsolescencia de los canales de ventas que poseen, de manera particular en los autoservicios mayoristas donde existe cercanía con el cliente.

También los proveedores de los bienes de cambio son actores importantes para el normal desenvolvimiento de la empresa, debido a que del poder de negociación que se puede lograr con ellos, dependerá en gran parte el abastecimiento a mejores precios, e incidirá en el *mark up* obtenido. Empero, la firma cuenta con trayectoria suficiente para inspirar confianza entre las grandes empresas, por lo que deberá conseguir nuevos proveedores que le generen mayores márgenes de negociación y así aumentar los plazos de pago.

Otro de los proveedores de importancia, principalmente en el último ejercicio por las altas realizadas, fueron los de los rodados. Si bien se ha indicado que la forma de compra de estos bienes se considera han sido de contado, la compañía deberá conseguir nuevos proveedores que les ofrezca otras formas de adquisición, como por ejemplo a través de *leasing*.

También los bancos son actores relevantes, debido a que por el normal manejo que tiene la sociedad, debería negociar para obtener mayores descubiertos en las cuentas bancarias y de este modo reducir los intereses negativos. Además, pueden llegar a ser los aliados para conseguir los *leasing*, inversiones en acciones, cuotas o participaciones sociales que coticen en bolsa, obtener créditos con tasas mejoradas, entre otros beneficios para la firma.

Por último, se debe considerar que los profesionales que trabajan para la firma, asesorándolos en la parte empresarial, tributaria, jurídica, tecnológica, etc., también son relevantes y significativos. Debido a ellos y su profesionalismo, particularmente en cuanto a los asesores contables, la firma podrá obtener un ahorro debido a beneficios y postergaciones de pago de impuestos que hoy no está tomando. Por lo tanto, se deberá considerar la posibilidad de actualizar la cartera de asesores.

Análisis profesional

Los Estados Contables (EC) permiten conocer, a través de determinados análisis, como se encuentra actualmente constituido su patrimonio y determinar cómo es la situación actual económica y financiera. Empero, es dable indicar que los índices que aquí se expresan muestran un momento determinado al cierre del ejercicio y, por lo tanto, aunque ellos sean factibles o esperados, no exime a la firma de cometer errores en cuanto a sus decisiones.

Por lo tanto, luego de este análisis realizado a la empresa, respecto de su situación patrimonial se puede indicar que, la composición del Patrimonio Neto (PN) y los Pasivos (P) que financian a la empresa, se viene modificando en los últimos tres años consecutivos, disminuyendo en términos relativos el PN y aumentando el P. Lo que significa que, si bien el PN ha aumentado su valor nominal, lo ha hecho en un porcentaje menor que el P, y paso de representar el 59 % al 38 % de la composición total de la financiación.

Para comprender estas cifras, se debe tener en consideración que la empresa está en un período de crecimiento y, por ende, aumenta también el P y el PN. La importancia radica en la forma en que aumentan estos componentes y cuál es la relación con los Activos (A). En este sentido, la compañía ha demostrado poseer una estructura adecuada de endeudamiento, debido a que, el Activo Corriente (AC) está financiado en un 64 % por deuda a corto plazo, representada por el Pasivo Corriente (PC), siendo el resto financiado con deuda a largo plazo o patrimonio de los accionistas. Además, el Activo No Corriente (ANC), se encuentra financiado únicamente en un 58 % por deuda a largo plazo, y el resto por PN. Este análisis demuestra que la empresa está bien constituida sobre un razonamiento lógico y es solvente al momento de la evaluación.

En este mismo sentido, considerando la lógica correcta que utiliza la empresa para financiarse, posee un Fondo de Maniobra (FM) o *Works Capital* (WC) de \$ 30.775.376,51, lo cual significa que tiene capacidad financiera para moverse en el corto plazo. La importancia de esta cifra se debe considerar con los valores absolutos de las Necesidades Operativas de Fondos (NOF), que es el dinero que la empresa necesita para operar en el corto plazo. Este ítem se desarrollará en el apartado siguiente.

Otro de los estudios de los EC es el análisis financiero que indica la capacidad de pago que posee la compañía en el corto plazo para el desarrollo de sus operaciones cotidianas y el ciclo de sus operaciones. Este aspecto, además de ser fundamental para el desarrollo diario de la compañía, es particularmente interesante para los prestamistas de corto plazo.

A primera vista, se considera que la empresa posee un estado de liquidez óptimo, debido a que dicho ratio indica que por cada peso que debe, posee 1.56 para abonar, y en la prueba seca, quitando los bienes de cambio, el resultado es 1.02. Si bien esta última razón no es lo suficientemente considerada, si se debe tener en cuenta en momento de incertidumbre, como el actual ante la pandemia, en el que varios negocios no han podido realizar su inventario como lo planeaban.

También se debe tener en consideración que, respecto del año anterior, este índice ha disminuido, lo que significa que la empresa ha perdido en liquidez en los últimos 12 meses.

Otro indicador importante es evaluar los ciclos de las ventas y cobros que maneja la firma. Actualmente posee una rotación de stock cada 42 días, y una rotación de cuentas por cobrar de 60 días, lo que indica que el ciclo completo, desde que se adquieren los inventarios hasta que se transforman efectivamente en dinero es de 102 días. Este análisis se debe complementar indicando que el pago a proveedores es con una financiación de 30 días, el cual no incluye costos financieros, y el cobro de las cuentas, de acuerdo a la política de la compañía, es contado, 30 o 60 días, dependiendo el cliente.

Por lo tanto, los datos expresados anteriormente indican que los cobros generalmente se están realizando en su totalidad cada 60 días y, por lo tanto, descontando los 30 días de la financiación de los proveedores, el ciclo total de la compañía se reduce a 72 días, con una necesidad de fondos anuales total de \$ 36.711.459,51. En consecuencia, la empresa debe resolver como va a financiar la diferencia entre el FM y las NOF para no afectar la operatividad normal de la compañía, ni le genere pérdidas de rentabilidad.

Por todo lo expuesto hasta aquí se puede concluir que, si bien la empresa posee un nivel de financiamiento desahogado, deberá evaluar considerablemente las formas en que se maneja con los fondos de efectivo disponibles debido a que el resultado financiero del ejercicio 2018 insumió el 79 % del resultado total de la actividad principal.

El último de los estudios sobre los estados contables es el análisis económico, en donde se evalúa la rentabilidad que posee la empresa, y particularmente interesa a los accionistas.

Dentro de este estudio, por una parte, se ha evaluado el nivel de margen de ganancia que posee la compañía sobre las ventas totales que realiza en el año, arrojando los siguientes resultados: el margen bruto de la actividad principal es del 15.65 %, reduciéndose considerablemente a 1.94 % cuando se lo evalúa sobre el resultado final del ejercicio. La causa de esta reducción abrupta se encuentra en los resultados financieros negativos que ha obtenido la empresa, siendo el factor sobresaliente la abultada cuenta de intereses bancarios que ha abonado.

Es dable aclarar que con la información disponible no se puede conocer la causa de los intereses abonados fehacientemente. Pero debido a las altas realizadas en el último ejercicio, se podría deducir que se han incorporado bienes de largo plazo con pagos al contado utilizando el descubierto de las cuentas bancarias, lo que llevo a generar esa abultada cuenta de intereses. Por lo tanto, a los fines de este estudio, se entenderá que los bienes de uso, máquinas y herramientas y rodados han sido incorporados al patrimonio de la sociedad abonándolos de forma contado.

Por lo antes planteado se podría concluir que se deberá planear una nueva forma de adquisición de bienes duraderos, procurando que las mismas no generen costos significativos de financiación.

Dentro del estudio del análisis económico, otra arista a evaluar es el margen de rentabilidad sobre los A y el PN, relevante para los propios accionistas. En la sociedad, la rentabilidad que arrojan los balances es del 12.10 % en el año 2018 sobre el PN, que ha aumentado en relación con el año anterior en alrededor de un 3 %. Ahora bien, también es preciso observar el resultado de la rentabilidad sobre los A, que muestra que en el año 2018 fue del 37.32 %, lo cual indica que las decisiones administrativas sobre la adquisición de los A fue correcta. Empero, en este índice en particular, no se consideran los costos financieros. A modo de conclusión de este apartado, se puede indicar que la compañía en los últimos tres ejercicios es rentable para los accionistas.

Para concluir con los diferentes índices aplicados sobre los ejercicios de la compañía de los últimos tres años, se puede indicar que, si bien se encuentra en una posición financiera desahogada y es rentable, el principal problema que ha surgido es el

resultado negativo financiero del último ejercicio, y la necesidad de fondos extras para financiar las NOF.

Para poder paliar esta situación, una de las alternativas que tiene la firma en la actualidad para obtener rentabilidad es enajenar los bienes de uso adquiridos en el último ejercicio, por el importe total de \$ 7.782.349,51 y utilizar ese importe para hacer frente a la diferencia de las NOF, por el importe de \$ 5.936.083,00. De esta forma, ya no deberá afrontar el costo de un crédito financiero. Además, para adquirir los bienes nuevamente con la última tecnología disponible, la mejor opción es hacerlo a través de un *leasing* financiero. Ello debido a que el canon que deberá abonar la empresa será deducible un 100 % del IIGG y, el IVA de dichos bienes será abonado de forma gradual con cada uno de los pagos que se hagan. Asimismo, dentro de este rubro, se deberán segregar cada uno de los activos que lo conforman para corroborar su correcta amortización debido a que, si bien no existe en la ley del IIGG, ni en su decreto reglamentario ningún apartado en el cual se indique el plazo exacto de los años, se pueden tomar las indicaciones de la DGI para la preparación del formulario 123 [como se citó en Errecaborde y Parada (eds.), 2018, p. 173] o el Decreto n.º 837/1997.

Respecto a las máquinas y herramientas, se deberá considerar realizar el mismo procedimiento que el anterior, ya que las altas en el último ejercicio fueron por un total de \$2.498.701. Asimismo, se deberá segregar el rubro para la correcta amortización, ya que las herramientas y útiles de talleres se podrían depreciar por el término de 3 años. Este punto es relevante debido a que, al deducir un importe mayor, la empresa podrá disminuir el importe a ingresar en concepto de impuesto.

En este mismo sentido, también se encuentra el galpón que la firma posee como inmueble principal en la localidad de James Craik, debido a que este no es un edificio de mampostería, sino un galpón de chapa. Por lo tanto, de acuerdo con las indicaciones anteriores, este se podría amortizar considerando una vida útil de 40 años y no 50 como se realiza actualmente, con el ahorro que significaría abonar menos IIGG.

Respecto al rubro de los rodados, las amortizaciones actualmente se realizan por el término de 10 años, y por lo tanto se deberá distinguir qué vehículos son automóviles y cuáles son utilizados como medios de transporte de las mercaderías. Ello debido principalmente a la forma de amortización, ya que los utilitarios son considerados automóviles y, por lo tanto, se deberán amortizar por el término de 5 años, lo que significa otro ahorro en el IIGG.

Siguiendo con el mismo rubro bajo estudio, respecto a las altas realizadas en el ejercicio 2018, al igual que con los bienes de uso, la firma debería enajenar dichos bienes y adquirirlos por medio de contratos de *leasing* financieros por los beneficios antes indicados. Este resultará otro ahorro considerable en miras del IIGG, el pago diferido del IVA y un beneficio por obtener mayor liquidez.

Otro de los beneficios principales que la firma actualmente no está utilizando es el diferimiento del IVA por el plazo de 90 días. Esta opción se puede ejercer a través de la tramitación del certificado Mipyme, expedido por la AFIP que, a su vez, trae aparejados demás beneficios enumerados anteriormente, siendo otro de ellos de gran valor el pago diferencial del 18 % de las contribuciones patronales. Estos beneficios otorgarán a la firma una liquidez extra, considerando que en el primer caso abonará el impuesto de manera diferida, y en el segundo, le representa un ahorro económico.

Por todo lo expuesto y considerando que la firma obtendrá una mayor liquidez, sumado a las ganancias liquidas que obtiene por los ejercicios en su normal desenvolvimiento, unas de las opciones para poder diferir el pago del IIGG es a través de la compra de acciones, cuotas o participaciones sociales, incluidas las cuotas partes de fondos comunes de inversión, los valores representativos, certificados de depósito de acciones y demás valores. O también, certificados de participación de fideicomisos financieros y cualquier otro derecho sobre fideicomisos y contratos similares o, a través de monedas digitales, bonos y demás monedas.

La principal diferencia de ambos es que en los primeros solo se realizará ajuste por inflación y no se considerarán ganancias el resultado de dicho procedimiento. En contraposición, los bienes con cotización deben ser ajustados a su último precio conocido al cierre del balance y, por lo tanto, el IIGG no se verá totalmente diferido. Empero, esta opción puede llegar a ser más líquida que las anteriores y por lo tanto también se deberá considerar.

Por lo tanto, estas opciones representan el beneficio de obtener ganancias al momento de la enajenación y no se computan al cierre del ejercicio, sino hasta su venta efectiva, es decir, rigen por el criterio de lo percibido, salvaguardando la aclaración respecto a la segunda opción y por lo tanto se difiere el pago del IIGG.

Conclusiones y recomendaciones

Para concluir el artículo se puede indicar que, como ya se ha puesto de manifiesto a lo largo del análisis, la empresa A. J. & J. A. Redolfi S.R.L. no posee ningún tipo de planificación tributaria que contribuya a disminuir y diferir los impuestos a los que está obligada a ingresar. Esta es una realidad que afecta a toda la firma en su conjunto y se encuentra presente en todo momento. Además, también se debe considerar que, ante el entorno social cambiante en el que vivimos actualmente en el país, tanto social, político como económico, existe una cambiante normativa tributaria que pone de relevancia la falta de planificación.

Ante esta necesidad inminente para la compañía, la autora ha desarrollado un plan tributario exclusivo para la misma, basándose en el análisis desarrollado. En el mismo, se ha revelado que los principales factores de discusión provienen de la falta de planificación en torno a la toma de decisiones de cuáles son las formas más convenientes de adquirir los diferentes bienes. Además, se ha puesto de manifiesto la falta de análisis de las amortizaciones realizadas hasta el momento, existiendo opciones más beneficiosas. Por último, también se ha advertido que no han planificado ninguna opción para el diferimiento de los impuestos nacionales más significativos.

Por lo tanto, esta planificación se ha basado en enajenar los bienes comprados en el año 2018 y volverlos a adquirir a través de contratos de *leasing*. Además, se ha planteado corregir las amortizaciones presentes al momento, lo cual significará un ahorro importante en el IIGG. Por último, solicitar el certificado Mipyme, el cual le otorgará a la firma un diferimiento en el IVA y un ahorro en las contribuciones patronales. Y para complementar las bondades de dicho plan, se ha recomendado con la liquidez sobrante, luego de cubrir las NOF, adquirir acciones o participaciones que contribuyan a diferir el IIGG. Finalmente, se puede indicar que todas estas acciones propuestas cumplimentan acabadamente con el objetivo general propuesto.

En otro orden de cosas, también es importante indicar que, respecto a la teoría de la planificación fiscal, ha quedado demostrado que para que esta herramienta sea utilizada al máximo de su capacidad, la misma debe ser considerada como una estrategia. Ello es así, debido a que todas las decisiones que realiza la firma generan movimientos económicos, financieros y/o patrimoniales que impactan en los impuestos a ingresar.

Por otra parte, y debido a las limitaciones propias de este artículo, es dable indicar que sería importante contribuir a esta planificación con el análisis de los impuestos que no han sido abordados. Además, se recomienda realizar un estudio considerando los circuitos internos de compras y ventas, junto con los pagos a proveedores y las formas de cobro, para corregirlos en cuanto a los plazos, las actividades propias y responsabilidades, contribuyendo consecuentemente con la liquidez de la firma.

En este sentido, será también relevante desarrollar manuales para el personal, con las indicaciones propias de cada tarea a desarrollar, indicando los límites a las negociaciones; y, principalmente, cuáles son las capacidades necesarias que requiere el puesto de trabajo. Además, en este punto es necesario establecer que se recomienda a la gerencia de la firma realizar capacitaciones constantes al grupo contable, a fin de que se mantengan actualizados en torno a la normativa legal vigente.

Por otra parte, se recomienda a la compañía desarrollar un calendario fiscal que les permita conocer con la debida antelación las fechas de liquidación y pagos para evitar ser multados o abonar intereses. A esta acción sería dable complementarla con un flujo de caja que indique los fondos futuros que se tendrán disponibles para los diferentes momentos.

También se recomienda enfáticamente seguir las directrices de la CADAM, en torno a la incorporación de nuevos canales de ventas, aplicando tecnología de vanguardia y ofreciendo una cercanía diferente con los clientes.

Bibliografía

Administración Federal de Ingresos Públicos. (27 de abril de 2020). Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/beneficios.asp>

Cámara Argentina de Distribuidores y Autoservicios Mayoristas . (25 de abril de 2020). *actualidad: informes*. Obtenido de el 51° Congreso Nacional Mayorista: <http://cadam.com.ar>

Errecaborde, J. D., & Parada, R. A. (2018). *Impuesto a las ganancias, explicado y comentado* (12ª ed.). Buenos Aires: Errepar.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). Estimador mensual de actividad. *Informes Técnicos*, 4(58), 1-9. Obtenido de https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/ema_03_201F982A4FB2.pdf