

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo final de graduación. Reporte de Caso**

**Informe de Planificación Tributaria para MAN-SER Productos y servicios  
industriales.**

**Una Pyme al mercado internacional**

**Autora: Fontana Lasca, Ana**

**Belén. Legajo: VCPB18337 DNI:**

**40.289.453.**

**Director: Márquez, Agustín.**

**2019**

## **Resumen**

Se llevó a cabo un análisis de una Pyme metalúrgica ubicada en la ciudad de Córdoba, llamada Man – Ser, una empresa familiar, dedicada a la comercialización de bienes y servicios industriales. Luego del análisis minucioso de la empresa, se propuso brindar un asesoramiento impositivo a través de una planificación tributaria adecuada para que Man-Ser se expanda al mercado internacional. La empresa se encuentra apta para expandir su mercado, ya que posee calidad en sus productos y a su vez cuenta con una innovación tecnológica, esto le permite estar a la altura de la competencia.

El asesoramiento impositivo se realizó teniendo en cuenta las normativas vigentes, optimizando las cargas tributarias y obteniendo todos los beneficios fiscales que brindan las distintas leyes y decretos. La planificación fiscal le permitirá a la empresa disminuir costos impositivos, seguido de un aumento en la rentabilidad. Se presentaron los pasos y requisitos a cumplir para inscribirse en el Régimen de exportadores e importadores y a su vez, todos los beneficios fiscales a los que puede acceder la empresa.

*Palabras claves:* Planificación, fiscal, asesoramiento, exportadores, pymes

## **Abstract**

An analysis of a metallurgical SME was carried out in the city of Córdoba, called Man - Ser, a family business, dedicated to the commercialization of industrial goods and services. After a thorough analysis of the company, it was proposed to provide tax advice through adequate tax planning so that Man-Ser expands to the international market. The company is able to expand its market, since it has quality in its products and in turn has a technological innovation, this allows it to be up to the competition.

The tax advice was carried out taking into account current regulations, optimizing tax burdens and obtaining all the tax benefits offered by the different laws and decrees. Tax planning will allow the company to reduce tax costs, followed by an increase in profitability. The steps and requirements to be fulfilled to enroll in the Regime of exporters and importers and in turn, all the tax benefits that the company can access were presented.

*Keywords:* Planning, fiscal, advice, exporters, SMEs.

## **Introducción**

La planificación tributaria según Villasmil (2016) tiene como objetivo determinar un nivel de tributación acorde en la organización, respetando las normas legales y de carácter lícito, cuyo fin es el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico y/o normativo.

MAN-SER S.R.L, es una empresa dedicada a la comercialización de bienes y servicios industriales, donde se realizan piezas a medidas y muy específicas, ubicada en la ciudad de Córdoba, en el Barrio San Pedro Nolasco, en la calle 2 de septiembre 4724.

Se fundó el 15 de octubre de 1995, por el Sr. Luis Mansilla, cuando instaló una planta en la cual se realizaban trabajos de corte y plegado de chapa, de soldaduras y aberturas. En 1997 adquirió una maquina punzonadora CNC (Control Numérico por Computadora) que le permitió ser proveedora de importantes compañías automotoras, hasta que, en 2003, sus principales clientes fueron AIT SA y Volkswagen Argentina SA.

En 2009 los hijos del fundador tomaron la empresa a su cargo y en 2012 inauguraron la planta industrial que duplica a la anterior, dividida en cuatro áreas: Área de corte, plegado y punzonado de chapa, área de mecanizado, área de trabajos especiales y área de compensadores de producción seriada.

En 2014 ha logrado la certificación de las normas ISO 9001 (Internacional Organization for Standardization [Organización Internacional de Normalización]) 9001, las mismas especifican las recomendaciones y requerimientos para el diseño y valoración de un sistema de gestión de calidad en el comercio internacional.

Actualmente, la empresa maneja a sus clientes de manera personalizada y mantiene una relación muy estrecha y personalizada, cuenta con 30 empleados y está dividida en siete departamentos según las tareas que realiza: Ventas, compras, RRHH, producción, mantenimiento, diseño y calidad.

La firma no posee sucursales y alcanza principalmente la provincia de Córdoba, también parte de Santa Fe, Buenos Aires, Tucumán y Salta, pero tiene una gran oportunidad de abrirse al mercado internacional, ya que, muchos de sus clientes exportan sus productos, y tiene una gran relación comercial con empresas Multinacionales.

El éxito radica principalmente en la calidad y precio de sus productos y servicios, sumado a su innovación tecnológica constante tanto en el diseño del producto como en sus procesos, y por su gran comprensión y satisfacción de las necesidades actuales y futuras de sus clientes.

MAN – SER SRL planea expandirse al mercado internacional, que le permitirá obtener mayores beneficios económicos, pero a su vez, tendrá que cumplir ciertos requisitos fiscales, por lo que se hará imprescindible solicitar un asesoramiento profesional contable e impositivo para realizar una adecuada planificación tributaria frente a este nuevo desafío para el año 2019.

Siguiendo el trabajo final de grado de Ibarra & Merino (2018) en la ciudad de Cantón Milagro, Ecuador, la aplicación de las normas ISO 9001 es esencial para que las Pymes sean competitivas en un mercado que cambia constantemente, y poseen gran crecimiento debido a su adaptabilidad a los cambios. Las normas generan mayor competitividad para la empresa, ahorra costos y tiempo, y lo más importante, genera credibilidad para la empresa respecto a sus clientes, ya que sus productos y servicios son de calidad.

Por su parte, Silvestri (2016) señaló que en Argentina el sistema de información y explicación de trámites es muy complejo por lo que es crucial agilizar e integrar los tramites de administración para el comercio exterior y brindar un servicio más simple. El trámite contiene muchas trabas y los pagos de reintegros del Impuesto al Valor Agregado (en adelante IVA) son sumamente largos y complejos, lo que termina incorporando un costo extra para la empresa, muchas veces difícil de asumir, y preocupa tanto a los exportadores como al organismo recaudador, en este caso la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). En relación a esto, Gómez (2016) sostuvo que la presión impositiva fue aumentando fuertemente en el último tiempo, como consecuencia de los déficits fiscales del país que requieren financiarse a través de mayor tributación. Esto trae como consecuencia la creación de tributos de emergencia que luego perduran en el tiempo de forma indefinida, por los que las Pymes se ven fuertemente perjudicadas.

En Argentina, según un informe de Fundación Observatorio Pyme (2015), las pymes presentan algunas dificultades para competir internacionalmente, ya que se encuentran en desventaja frente a las grandes empresas. Las mismas soportan menos costos unitarios por

productos, tienen acceso a mejores créditos, menores costos de transacción vinculados a la distancia, embalaje y tarifas sobre el comercio y poseen los recursos necesarios para capacitar al personal e internalizar los beneficios de la misma. También, poseen un gran avance tecnológico, que le permite conquistar mercados y obtener ganancias extraordinarias. Por último, otro factor que no contribuye a aumentar la competitividad es el mal funcionamiento de los instrumentos públicos de promoción de exportaciones, ya que los incentivos fiscales y subsidios de las exportaciones es crucial para que las pymes aspiren a insertarse en el mercado internacional.

En Córdoba, según la noticia publicada por el Gobierno de la provincia de Córdoba (2019), la empresa SITEPLAN dedicada a proveer softwares de administración de proyectos, comenzó su proceso de internacionalización. Al tomar esta decisión, en el año 2017 le fue crucial el acceso al Fondo de Exportación y de Internacionalización de Empresas de la Provincia de Córdoba (FExIC), ya que, el mismo apoya económicamente y de forma parcial a las empresas que tengan como objetivo incrementar las exportaciones y expandirse, mediante proyectos o planes de negocios. Actualmente, la empresa ya vende sus productos en Perú, y planea expandirse por gran parte de Latinoamérica.

Resulta beneficioso presentar este informe de planificación tributaria para la empresa MAN-SER SRL ya que la misma se encuentra en condiciones de exportar y posee la certificación de las normas ISO 9001 (Internacional Organization for Standarización). Estas normas especifican recomendaciones y exigencias para el diseño y valoración de un sistema de gestión de calidad y se sustentan en ocho principios fundamentales para la gestión de calidad: Enfoque con base en procesos, mejora continua, enfoque del sistema para la gestión, enfoque en el cliente, liderazgo, participación del personal, enfoque con base en hechos para la toma de decisiones y, por último, relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor.

Este informe explicará los pasos a seguir para que la empresa pueda inscribirse como Importadores y Exportadores, cumpliendo todos los requisitos impositivos para lograrlo y aprovechando todos los incentivos tributarios brindados por las distintas leyes y decretos.

## **Análisis de situación**

### *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.”

Tanto en la Visión como en la Misión se puede concluir que la empresa bajo estudio tiene objetivos muy claros en cuanto integrarse al mercado internacional, y ser reconocida persistentemente por los clientes.

#### Valores:

- Confianza
- Honestidad
- Importancia en los detalles
- Trabajo en equipo
- Alta responsabilidad

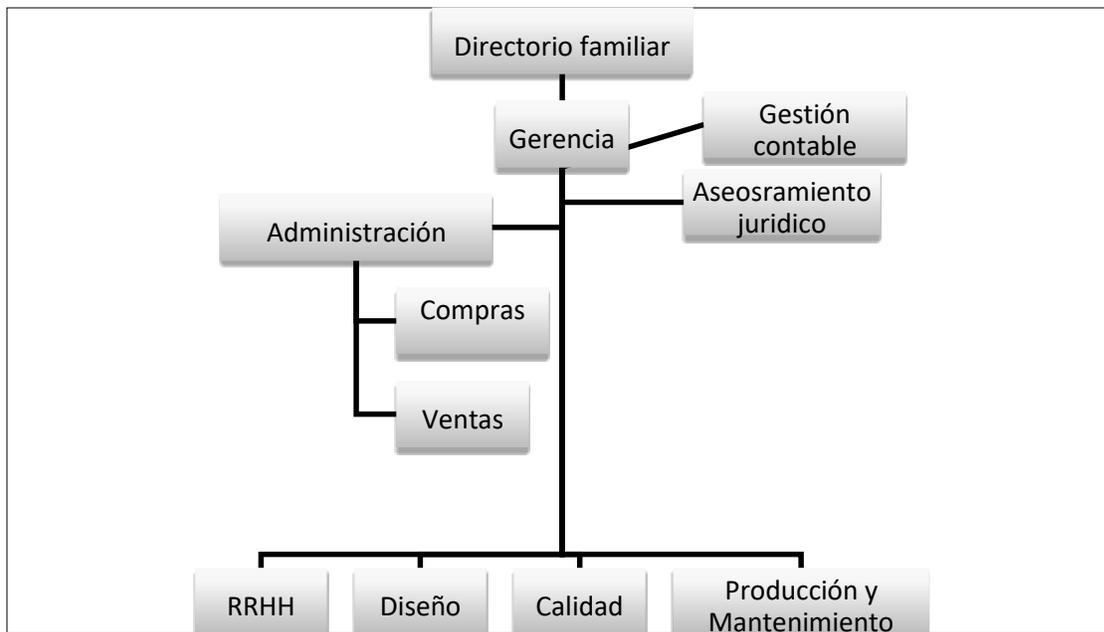
La empresa cuenta con una política de calidad que tiene como objetivo dirigir a la empresa a un crecimiento sostenido, encuadrarla en una gestión de calidad, desarrollar una relación con los proveedores, crear un clima laboral ameno y, optimizar la rentabilidad.

Entre los productos que comercializa la empresa se puede encontrar: Protectores de bancada, maquinas lavadoras industriales y extractores de viruta y cintas de transporte. Los principales servicios que presta es el de soldaduras especiales, corte, plegado y punzonado de chapa, retrofitting de máquinas lavadoras e instalación y reparación y mantenimiento industrial.

Sus principales competidores son Transfil SRL, Eisaire SRL y Emprement SRL, en protectores de bancada es proveedor único.

Sus clientes son: AIT, que realiza la compra de compensadores, tubos y soportes, Volkswagen Argentina, Metalmecanica, Pertrak y Scania compra lavadoras y protectores, y por último a clientes menores.

La empresa cuenta con sistemas de información que nuclea clientes, proveedores, producción y bancos. Usa un sistema CAD/CAM (computer-aided design/computer-aided manufacturing), Lantek (es un software CAD/CAM para automatizar la programación de las punzonadoras CNC) y Autocad (software de diseño).



**Figura N° 1:** Organigrama.

*Fuente: Elaboración propia.*

El directorio familiar está compuesto por miembros de la familia, donde se toman las decisiones para el futuro de la organización y la gerencia, también a cargo de un miembro de la familia, es la responsable de mantener toda la información que se maneja en la empresa en correcto estado y manejo.

Las ventas se realizan telefónicamente, mediante correo electrónico o personalmente, dependiendo del cliente, a través de los vendedores y asesores comerciales que se encuentran en la casa central.

La estrategia de MAN-SER ha sido desde siempre buscar la diferenciación a través de productos y servicios muy específicos. No es una empresa autopartista, como la mayoría de las metalúrgicas. Actualmente, podría decirse que el propósito de la organización está implícito en su política de calidad.

*Análisis de contexto:*

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del Análisis PESTEL, en el cual se identifican los factores del entorno macroeconómico que afectan favorablemente o desfavorablemente a la empresa. Los factores son: Político, Económico. Social y Tecnológico, Ecológico y Legal.

- Político: Argentina se encuentra en una gran inestabilidad política debido a que la tendencia electoral indica un cambio de gobierno, lo que perjudica fuertemente a MAN- SER, ya que es un clima de incertidumbre constante. A su vez, afecta negativamente sus políticas de inversión, monetarias y de empleo.
- Económico: En una economía con recesión, con una caída en todas las ramas industriales y comerciales, presión tributaria y dificultades para sostener los puestos de trabajos, hace que se distorsione la estructura de costos y de precios de MAN-SER. A su vez, el aumento desmedido del tipo de cambio implica una devaluación importante del peso argentino, por lo que la empresa se ve obligada a subir sus precios y a comprar a un valor más elevado. Otra de las consecuencias de esta situación más la falta de control por parte de las entidades reguladoras del mercado financiero local, imposibilitan hacer un cálculo fiable de los resultados de un determinado ejercicio, tras aplicar el tipo de cambio correspondiente.
- Social: Existe un alto índice de pobreza y un mal estar social fuerte, pero MAN-SER no se encuentra fuertemente perjudicada, ya que su gran

porcentaje de ventas es a empresas, que, si bien están perjudicadas por la crisis, siguen teniendo rentabilidad para seguir en el mercado. Por otra parte, el cambio constante en las preferencias de los consumidores hace que exista una demanda cada vez mayor de nuevos productos, por lo que la empresa debe estar atenta a las tendencias de la población y poder así satisfacer sus necesidades.

- Tecnológico: Uno de sus pilares fundamentales es la mejora continua. La empresa cuenta con innovación tecnológica tanto en los productos como en los procesos de producción, lo que le permite estar a la altura de la competencia, producir a menores costos, mayor calidad y ofrecer soluciones industriales más eficientes.
- Ecológico: La empresa no cuenta aún con una política de ambiente y gestión de residuos, pero debería crear una política, ya que el cambio climático y el cuidado del medio ambiente es importante para todos. Como punto a favor, la empresa se encuentra exigida por la norma ISO 9001 a gestionar el control del aceite y recolectarlo correctamente para luego desecharlo.
- Legal: Uno de los beneficios fiscales que poseen, es que pueden abonar el IVA a los 90 días de que se generó el hecho imponible, otro es la caducación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, y por último la reducción de la alícuota del Impuesto a las Ganancias, que para el ejercicio fiscal 2019 se redujo de un 35% a un 30%, y a partir de 2020 se reduce a un 25%.

#### *Diagnostico organizacional:*

Como se puedes observar, este analisis permite identificar cuestiones claves, como los efectos de la competencia, de la situación actual del pais, la presión tributaria y las debilidades basadas en su estructura organizacional. Para estar a la altura de la competencia MAN-SER debe maximizar sus ventajas competitivas basandose en su capacidad de mejora continua. Por otra parte, la inestabilidad económica hace que la empresa no pueda tener una planificación fiscal, ni tampoco económica, existe una incertidumbre constante en los precios de sus insumos, tarifas, empleados, entre otros.

En referencia al precio de los productos comercializados, se puede decir que, en general, es más bajo que el de la competencia, con el objetivo de maximizar las ventas y lograr una mayor cobertura de mercado y, a su vez, mantener la fidelidad de sus principales clientes.

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación estrecha y personalizada con proveedores y clientes.</li> <li>• Innovación tecnológica constante.</li> <li>• Precios más bajos que la competencia.</li> <li>• Buena capacitación y selección del personal</li> <li>• Unico proveedor de protectores de bancada.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado potenciales no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional.</li> <li>• Se podría expandir al mercado internacional.</li> <li>• Se podrían lograr mejores acuerdos con los proveedores.</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sobrecarga de tareas de los empleados de mayor jerarquía.</li> <li>• Promoción únicamente por páginas web.</li> <li>• Alto costo de almacenamiento y mantenimiento.</li> <li>• Sin experiencia en mercados internacionales.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Complicada situación económica y política del país.</li> <li>• Presión tributaria elevada para el sector.</li> <li>• Competidores en constante crecimiento.</li> <li>• Constante avances tecnológicos por parte de los competidores.</li> </ul>

**Figura N°2:** FODA

*Fuente: Elaboración propia.*

*Análisis específicos según el perfil profesional.*

<u>Definición de Exportadores</u>	
Según Decreto Reglamentario IVA. Art 74	Según Código Aduanero. Art 91
Aquel por cuya cuenta se efectúa la exportación, se realice ésta a su nombre o a nombre de un tercero.	Las personas que en su nombre exportan mercadería, ya que la llevaren consigo o que un tercero llevare la que ellos hubieran expedido

**Figura N°3:** Exportadores.

*Fuente: Elaborado en base a el Decreto Reglamentario IVA y el Código Aduanero.*

*Incentivos de exportar según las distintas leyes y decretos:*

- Impuesto al Valor Agregado:

La Ley N.º 23.349 del Impuesto al Valor Agregado, establece en su art 43, que los exportadores podrán computar contra el impuesto que en definitiva adeudaren por sus operaciones gravadas, el impuesto que por bienes, servicios y locaciones que destinaren efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas, les hubiera sido facturado, en la medida en que el mismo esté vinculado a la exportación y no hubiera sido ya utilizado por el responsable, así como su pertinente actualización, calculada mediante la aplicación del índice de precios al por mayor, nivel general, referido al mes de facturación, de acuerdo con lo que indique la tabla elaborada por la Administración Federal de Ingresos Públicos, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Economía, para el mes en el que se efectúe la exportación.

Si la compensación no pudiera realizarse o solo se realiza parcialmente, el saldo restante será acreditado contra otros impuestos a cargo de AFIP, o, en su defecto, le será devuelto o se permitirá su transferencia a favor de los terceros responsables. de las exportaciones realizadas en cada ejercicio fiscal, la alícuota del impuesto, salvo para aquellos bienes que determine el Ministerio de Economía, respecto de los cuales los Organismos competentes que el mismo fije, establezcan costos límites de referencia, para los cuales el límite establecido resultará de aplicar la alícuota del impuesto a dicho costo.

Para tener derecho a la acreditación, devolución o transferencia los exportadores deberán inscribirse en AFIP en la forma y tiempo que la misma establezca, quedando a derechos y obligaciones establecidas.

- Decreto Reglamentario IVA:

El art 75 del Decreto Reglamentario establece que, cuando pueda demostrarse fehacientemente, en la forma y condiciones que al respecto AFIP, que el importe del aludido límite, es inferior al monto del impuesto facturado por bienes, servicios y locaciones destinados efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas, realizadas en el período fiscal, se considerará este último en reemplazo de aquel. El remanente del saldo resultante de la compensación dispuesta en el primer párrafo del citado

artículo 43 originado en la aplicación del referido límite, podrá trasladarse a los períodos fiscales siguientes, teniendo en cuenta, para cada uno de ellos, el mencionado límite máximo aplicable.

- Código Aduanero:

Seguendo el Código Aduanero, en su art 92, establece que, los importadores y exportadores para llevar solicitar destinaciones aduaneras deben inscribirse en el Registro de Importadores y Exportadores. También, establece que:

- No será necesaria la inscripción cuando importen o exporten sin habitualidad, en cuyo caso deberá mediar en cada operación una autorización de AFIP.
- Aunque las importaciones o las exportaciones se realicen con habitualidad, los mismos no deberán inscribirse en el registro, cuando se trate de operaciones realizadas bajo regímenes de equipaje, del rancho, provisiones de a bordo y suministros del medio de transporte, franquicias diplomáticas, de envíos postales sin finalidad comercial, de tráfico fronterizo y de asistencia y salvamento.

Son requisitos para la inscripción en el Registro de Código Aduanero cuando se trate de personas de existencia ideal, según el Art 94:

- Estar inscriptos en la Inspección General de Justicia o en su caso en el organismo correspondiente y presentar sus 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 dependiente de AFIP, una garantía en seguridad del fiel cumplimiento de sus obligaciones de conformidad con lo que determine la reglamentación.

Régimen de Drawback. Art 820.	Régimen de Reembolso. Art 825.	Régimen de Reintegro. Art 827
<p>Es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en conceptos de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuera exportada para consumo.</p>	<p>Aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en el concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieran prestado con relación a la mencionada mercadería.</p>	<p>Aquel en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores, así como los que se hubieran podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieran prestado con relación a la mencionada mercadería. Este régimen no es acumulable con el régimen de Drawback, y tampoco con el régimen de reembolso.</p>

**Figura N°.4:** Incentivos tributarios de exportar.

*Fuente: Elaboración propia en base a el Código Aduanero.*

- Ley del Impuesto a las Ganancias:

<u>Ganancia de Fuente Argentina:</u>	<u>Ganancia de Fuente Extranjera:</u>
Son las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, quedando comprendida la remisión de los mismos realizada por medio de filiales, sucursales, representantes, agentes de compras u otros intermediarios de personas o entidades del extranjero.	Son las ganancias que obtienen los exportadores del extranjero por la simple introducción de sus productos en la República Argentina.

**Figura N°5:** Fuentes de ganancias.

*Fuente: Elaborado en base a la Ley de Impuesto a las Ganancias, art 5 y art 8*

La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.

No se considerarán ajustadas a las prácticas o a los precios normales de mercado entre partes independientes, las operaciones comprendidas que se realicen con personas humanas, jurídicas, patrimonios de afectación y otras entidades, domiciliados, constituidos o ubicados en jurisdicciones no cooperantes o de baja o nula tributación.

Cuando se trate de operaciones en el exterior de bienes donde pueda establecerse el precio internacional a través de mercados transparentes o bolsas de comercio, corresponderá, utilizar dichos precios a los fines de la determinación de la ganancia neta de fuente argentina. Por último, cuando se trate de operaciones celebradas entre partes independientes, el contribuyente, deberá suministrar a la AFIP la información que la misma disponga a efectos de establecer que los precios declarados se ajustan razonablemente a los de mercado, dicho organismo considere necesarios para la fiscalización de dichas operaciones.

## **Marco Teórico**

La planificación tributaria, siguiendo a Álvarez, Garrido & Chávez (2019) nace como una medida de control en el cumplimiento de las obligaciones tributarias, por lo que es de suma importancia brindarle a la organización herramientas para evitar sanciones por incumplimientos, infracción tributaria y/o evasión.

Respecto a los autores, resulta relevante que las empresas establezcan estrategias para desarrollar una adecuada planificación tributaria, ya que les permite optimizar sus cargas tributarias y así también, obtener todos los beneficios fiscales que poseen las normativas vigentes.

Por su parte, Pachas (2016), establece las dos fases de la planificación tributaria:

1. Conocimiento del ente: Se debe contar con toda la documentación que originó la empresa, su constitución, estatutos, modificaciones, y, también, como es su proceso contable, cumplimientos con los tributos, entre otros. Por otra parte, se debe poner énfasis principalmente en conocer la etapa en la que se encuentra la empresa, ya sea, fase inicial, crecimiento, supervivencia o liquidación, y también, se debe conocer el objeto social, capital accionario, planes de inversión, situación financiera y regulaciones especiales.
2. Desarrollo de la planeación de la empresa: Aquí, es importante realizar un estudio de la situación financiera, análisis de impuestos, cálculo de impuestos y por último la preparación del informe para la administración de la empresa con identificación de tributo y recomendaciones.

En relación a lo dicho por el autor anterior, es necesario hacer un análisis riguroso de la normativa vigente y una revisión constante. Los tributos son parte de los costos de hacer negocios, el manejo incorrecto de los mismos genera riesgos asociados que pueden generar altos costos, afectando negativamente los resultados y el flujo de negocios.

Por último, siguiendo Cevallos y Vilaña (2019), revelan la importancia de la planificación tributaria, y afirma que la carga tributaria es decisiva para minimizar el impacto de los tributos anticipándose su efecto en la inversión, dando cumplimiento a las obligaciones

tributarias con apego a la norma tributaria, además de hacer uso de los beneficio e incentivos que la misma otorga al contribuyente.

También, los autores afirman que la planificación tributaria es una herramienta que permite trazar estrategias para entre otros cumplir con los siguientes objetivos:

- El apago justo de tributos.
- Control de las obligaciones tributarias para evitar sanciones.
- Planificar y prever las consecuencias fiscales futuras para la toma de acciones correctivas y optimas en la gestión administrativa-financiera.
- Conocer de los incentivos y beneficios tributarios del marco normativo vigente para su aplicación efectiva y eficiente.
- Optimizar los recursos al menor costo tributario para ser competitivos.

Resulta relevante diferenciar a la planificación tributaria de los mecanismos de evasión y elusión fiscal que por lo la administración tributaria muchas veces lo considera ilegal, respecto a esto el autor Benedetti (2016) afirma lo siguiente:

- Elusión: su finalidad es evitar que se genere el hecho imponible empleando normas y procedimientos jurídicos exorbitantes o abusivos. Hay elusión cuando las acciones u omisiones tendientes a evitar o disminuir el hecho generador se realizan por medios lícitos, sin infringir la ley.
- Evasión: Se genera cuando se engaña o induce a error a la administración tributaria, a los fines de evitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, el propósito es obtener un beneficio económico ilegalmente para si o para un tercero en disminución de los derechos del fisco.

Seguendo el art 91 del Código Aduanero son exportadores las personas que en su nombre exportan mercadería, ya que la llevaran consigo o que un tercero llevare la que ellos hubieran expedido. Por otra parte, en su art 96 el mismo cuerpo normativo establece que los importadores y exportadores inscriptos deberán, en los términos y condiciones que establezca AFIP:

- Presentar el balance general, inventario y cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas, certificado por contador público.

- Comunicar a la Dirección General de Aduanas, todo cambio de los integrantes de sus órganos de administración y de los apoderados.

El incumplimiento de las obligaciones mencionadas dará lugar a sanciones, que, siguiendo al art 108 del Código Aduanero, los organismos de la administración pública nacional que tuvieren a su cargo la resolución de causas por ilícitos relativos al control fiscal o cambiario, lealtad comercial internacional, recaudación tributaria u otras vinculadas con el tráfico internacional de mercadería comunicaran a la Administración Nacional de Aduanas las resoluciones condenatorias firmes que hubieren recaído.

El Código Aduanero en su sección X “Estímulos a la exportación” establece regímenes ya explicados en el cuadro N° 2 “Incentivos tributarios de exportar”:

- Régimen Aduanero Drawback.
- Régimen de reembolso.
- Régimen de reintegros.

El art 836 del mismo cuerpo normativo establece que el servicio aduanero acreditará, autorizará o pagará las medidas tendientes al pago o acreditación de los importes que adeudare en concepto de estímulos a la exportación, dentro del plazo que al efecto estableciere la reglamentación.

Resulta relevante presentar una planificación tributaria, donde se describan los pasos para adherirse al régimen de exportadores e importadores, aprovechando todos los incentivos tributarios que brinda el Código Aduanero, principalmente en sus tres regímenes, drawback, de reembolso o reintegros, cada uno con características diferentes, pero beneficiosos, en fin.

Finalmente, luego de la revisión literaria se puede concluir que es importante diferenciar la planificación tributaria, de la elusión y de la evasión. La planificación tributaria busca maximizar el beneficio aparejado de una menor tributación, donde es necesario hacer un riguroso análisis de las normas fiscales y adecuarse correctamente sin infringir la ley. La elusión, tiene como finalidad pagar la menor cantidad de impuestos dentro de los límites de la ley, pero la diferencia es que generalmente se realizan bajo prácticas abusivas. Por último, la evasión fiscal, es un método ilegal, que consiste en evitar el pago de la mayor parte o de la totalidad de los tributos a través de prácticas ilegales.

## **Diagnóstico y discusión**

La problemática en la que se encuentra la empresa MAN-SER SRL es que no posee un asesoramiento profesional para lograr expandir a la misma al mercado internacional, y así poder inscribirla correctamente en el régimen de exportadores e importadores, teniendo en cuenta las normativas vigentes respecto a los tributos, optimizando las cargas tributarias y obteniendo todos los beneficios fiscales posibles.

Resulta relevante resolver el problema ya que MAN-SER tiene muchas posibilidades de abrirse al mercado internacional, debido a que cuenta con la certificación de la norma ISO 9001, que le permite acceder a una gestión de calidad en sus productos y procesos. A su vez, posee varios beneficios fiscales, ya explicados anteriormente, como por ejemplo el reintegro del IVA, que le permite recuperar parte de los costos de producción y obtener una mayor rentabilidad. Otro ejemplo son los regímenes de drawback, reembolso y reintegro, que le posibilita la restitución total o parcial de algunos importes en concepto de tributos. Por último, realizar una planificación tributaria es importante para que la empresa objeto de estudio sea competitiva frente al comercio exterior.

Vale la pena resolver el problema ya que realizando una planificación tributaria correcta que le permita a la empresa acceder a todos los beneficios fiscales y minimizando el pago de tributos, la misma podrá insertarse en el mercado internacional sin inconvenientes. Además, una planificación tributaria aportaría una reducción de costos fiscales, para la empresa objeto de estudio, aumentando la competitividad de la misma con respecto a empresas del resto del mundo.

La empresa ha demostrado su crecimiento en cuanto a clientes, esto se debe a su bajo precio y a su calidad en los productos y servicios que presta. Adicionalmente, cuenta con pocos competidores, excelente capacitación del personal y posee una innovación tecnológica constante que le permite estar a la altura de la competencia, todos estos puntos son sumamente importantes para lograr insertarse de una manera competitiva en el mercado internacional e inscribirse en el Régimen de Exportadores e Importadores.

En conclusión, la planificación fiscal para reducir la presión impositiva que enfrenta MAN SER SRL busca aportar mayor competitividad no solo en el mercado nacional sino en especial al momento de insertarse en el comercio exterior. La eficiencia fiscal generará que

la empresa mantenga una maximización de beneficios y un bajo costo de tributos dentro de los límites de la ley, aprovechando ciertos beneficios como el de régimen de exportadores e importadores.

## **Plan de implementación**

### *Objetivos*

#### *Objetivo general*

- Diseñar una planificación tributaria en la empresa MAN-SER SRL, donde sea factible inscribirse en el Régimen de exportadores e importadores, aplicando eficiencia impositiva en el año 2019.

#### *Objetivos específicos*

- Detallar los pasos y requisitos para inscribirse en el Régimen de exportadores e importadores.
- Describir los incentivos impositivos de insertarse en el mercado internacional.

### *Alcance*

- Alcance de contenido: Se aborda un tema de materia tributaria para que la empresa pueda inscribirse al régimen de exportadores e importadores con eficiencia impositiva.
- Alcance temporal: El reporte se realiza abarcando el segundo semestre del año 2019.
- Ámbito geográfico: El presente reporte se realiza a nivel provincial, ya que la empresa objeto de estudio se encuentra ubicada en la provincia de Córdoba, Argentina.
- Metodológico: Es un reporte que de acuerdo a los objetivos es de tipo cualitativo, documental y descriptivo.

### *Limitaciones*

En la elaboración del presente trabajo no se encontraron dificultades y limitaciones que pudieran afectar la ejecución del mismo. La investigación fue viable, se contó con los recursos para su normal desarrollo.

### *Recursos*

**Tabla N°1:** Detalle de recursos.

<i>Recursos</i>	<i>Especificación</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo</i>
<i>Materiales</i>	Computadora	1	\$17.000,00
	Cuadernos/útiles	Varios	\$350,00
	Impresora	1	\$5.000,00
	Escritorio	1	\$5.500,00
	Ley Código Aduanero	1	\$200,00
	Ley de Impuesto al Valor Agregado	1	\$200,00
	Ley de Impuesto a las Ganancias	1	\$200,00
	Decreto Reglamentario IVA	1	\$200,00
<i>Personales</i>	Asesor tributario/administrativo	1	\$27.000,00
<i>Inmateriales</i>	Internet	1	\$1.600,00
<b><i>Total</i></b>			<b><i>\$57.250,00</i></b>

*Fuente: Elaboración propia.*

### *Requisitos para inscribirse como exportadores*

El Centro Despachantes de Aduana (CDA) hace llegar a sus asociados un informe minucioso sobre el procedimiento que deben efectuar para dar de alta a sus clientes en los registros especiales aduaneros como Importadores/Exportadores. Los requisitos son:

- Poseer alta en el IVA, en el impuesto a las ganancias o en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes de corresponder. Quedan exceptuados de este requisito el Estado Nacional, provincias, municipalidades y

la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Las personas físicas adheridas al régimen simplificado para pequeños contribuyentes, solo pueden exportar.

- No encontrarse en estado de falencia.
- No encontrarse concursado. Sólo para Auxiliares del comercio y del Servicio Aduanero y demás sujetos.
- Tener firma, foto, huella dactilar y documento de identidad registrados digitalmente en el Sistema Registral.
- No registrar antecedentes en el Registro de Infractores.
- Tener declarados los socios e integrantes de los órganos de administración y fiscalización, según el tipo societario que se trate.
- Poseer el alta en el Sistema de Comunicación y Notificación Electrónica Aduanera (SICNEA). La empresa deberá habilitar el servicio SICNEA mediante el servicio "Administrador de Relaciones", ingresando con CUIT y clave fiscal en [www.afip.gob.ar](http://www.afip.gob.ar).
- Poseer el alta en el Sistema Informático de Trámites Aduaneros (SITA). El usuario deberá habilitar el servicio SITA mediante el servicio "Administrador de Relaciones", ingresando con CUIT y Clave Fiscal en [www.afip.gob.ar](http://www.afip.gob.ar).
- Acreditar solvencia económica o constituir garantía. Se deberá acreditar una solvencia mínima de \$300.000, o presentar una garantía por un importe de \$30.000. La determinación del importe se efectuará en función de los valores consignados en las declaraciones juradas correspondientes a los impuestos al valor agregado y a las ganancias, evaluado por AFIP. En lo que respecta de garantías admitidas, existen diferentes tipos las mismas son: Efectivo, Depósito a plazo fijo, Aval Bancario, Póliza de Seguro de Caucción, Caucción de Títulos Públicos y Aval de Sociedad de Garantía Recíproca.
- Certificado de antecedentes expedido por autoridad policial o por el Registro Nacional de Reincidencia. El certificado será solicitado a los socios ilimitadamente responsables, directores o administradores de cualquier sociedad o asociación.

### *Pasos para inscribirse como exportadores*

La empresa deberá en primer lugar inscribirse como exportadores/importadores, en el marco de “Registros especiales aduaneros”, ante la Dirección General de Aduanas en AFIP, La inscripción otorgará facultades al exportador para actuar como tal, en todas las Aduanas del país. La misma, se realizará ante la División Registro de la Subdirección General Legal y Técnica Aduanera. La solicitud de inscripción en el registro se efectuará presentando el formulario 420/R mediante la página de la AFIP: [www.afip.gov.ar](http://www.afip.gov.ar) ingresando con la clave fiscal al servicio “Sistema Registral”.

La incorporación de datos al "Sistema Registral" se efectuará sobre la base de declaraciones juradas que deberán presentar los sujetos responsables, en la forma, condiciones y plazos que se establecen donde el declarante será responsable de la exactitud de los datos que contengan las mismas, las que estarán sujetas a la verificación administrativa por parte de esta Administración Federal.

Una vez ingresados los datos, que pueden ser modificados dentro de los 15 días, se procederá al envío electrónico del citado formulario de declaración jurada dentro de los 30 días de iniciado el trámite el sistema registral emitirá el resultado correspondiente:

- 1- Constancia de aceptación, registrando el alta en el “Registro Especial”
- 2- Un aviso con los motivos/requisitos faltantes por los que el trámite no ha sido aceptado.

Finalizada la inscripción se deberá generar y presentar el permiso de embarque, la misma contiene información precisa sobre la mercadería que se pretende enviar al exterior y permite que pueda salir del país rumbo a destino. El mismo se realiza a través del Formulario OM-1993-A, que se debe ingresar en el Sistema Informático MALVINA de la AFIP, firmado por el despachante como declarante, y tiene un costo de 10 U\$S por cada declaración.

Una vez oficializada la exportación y el sistema le asignará un número de registro que será la clave única identificadora de esa operación, bajo la cual se va a tramitar la declaración, y podrá realizar el seguimiento de la operación, pagar los derechos de exportación, solicitar el cobro de reintegros o gestiones similares.

### *Derechos de exportación*

El derecho de exportación grava la exportación para consumo, es decir, cuando la mercadería se extrae del territorio aduanero por tiempo indeterminado.

En este caso en particular, los derechos a abonar son los denominados Ad- Valorem, cuyo importe se obtiene aplicando porcentual sobre el valor imponible de la mercadería o sobre precios oficiales FOB.

Los derechos de exportación a pagar hasta el 31 de diciembre de 2020 serán del 12% los cuales no podrán exceder de \$4 por cada dólar estadounidense del valor imponible que se denomina valor FOB y es el costo de la mercadería más todos los gastos necesarios, hasta llegar a destino, según corresponda.

Los derechos de exportación se pueden abonar:

- En forma anticipada: al momento de la oficialización de la destinación y al tipo de cambio comprador del último día hábil anterior.
- Con plazo de espera: Existe un tiempo para pagar sin intereses, pero se exige una garantía bajo una de las siguientes formas: Efectivo, seguro de caución, aval bancario, letra caucional y declaración jurada.

### *Incentivos tributarios de exportar*

Recupero del IVA: en este caso la empresa efectuará ventas en el mercado externo conjuntamente con ventas en el mercado local, por lo tanto, al realizar ventas en el mercado local se genera débito fiscal el cual podrá ser cancelado tanto con el crédito fiscal vinculado al mercado interno como el vinculado a las exportaciones.

Primero se deberá determinar el impuesto que adeuda por sus operaciones gravadas, que surgirá de la diferencia entre débitos fiscales por operaciones en el mercado interno y créditos fiscales correspondientes, si arroja un saldo a pagar, se deducirá de éste el impuesto que a la empresa les hubiera sido facturado por bienes, servicios y locaciones que destinaron a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas.

El saldo a favor, es decir, el disponible para el recupero se produce cuando los créditos fiscales son mayores a los débitos. Los créditos fiscales podrán acreditarse contra otros impuestos, solicitar la devolución o transferirse a terceros.

La solicitud podrá efectuarse una vez al mes, a partir del día 21 del mes siguiente al de su perfeccionamiento, siempre que haya sido presentada la declaración jurada de IVA correspondiente al período fiscal de dicho perfeccionamiento. Para solicitar el reintegro deberá utilizar el programa aplicativo "IVA - Solicitud de reintegro del impuesto facturado" disponible en la web de AFIP, generando el formulario 404 y el soporte magnético correspondiente, y, adicionalmente un informe especial por un contador público independiente.

*Régimen de reintegros, reembolsos y Drawback*

- 1) Reintegros: esta modalidad permite restituir total o parcialmente los importes que la empresa hubiera pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que exporta a consumo a título oneroso por los servicios que se hubieran prestado con relación a la mencionada mercadería. La empresa percibirá el reintegro en efectivo. La aprobación para las liquidaciones de los reintegros estará a cargo de la Aduana de registro de la declaración.
- 2) Drawback: mediante este estímulo se restituyen total o parcialmente los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos que gravaron la importación para consumo, siempre que la mercadería fuera exportada para consumo. El Drawback lo percibe la empresa como crédito fiscal (no en efectivo) respecto de los derechos y estadística pagados en la importación a consumo de mercaderías. La empresa deberá presentar ante la Secretaría de Industria y Comercio un expediente. Ésta tipifica la cantidad de mercadería que puede ser afectada a este beneficio y determina una U.I.T. (unidad índice tipificada) que es la unidad a exportar.
- 3) Reembolso: es un estímulo que combina Drawback y Reintegros es decir que se devuelven total o parcialmente impuestos a la importación e impuestos interiores.

El procedimiento para acceder a los beneficios a la exportación se realiza en base a los conceptos liquidados en el sistema MARIA, donde el mismo le permite a la empresa realizar búsquedas de Importaciones y Exportaciones, indicando el período de fecha de oficialización, así como también las aduanas de registro, la vía de ingreso, los países de

procedencia y de origen, el estado de la mercadería, teniendo en cuenta que el único requisito es conocer la posición arancelaria.

El Sistema Informático MARIA, efectuará diariamente la preliquidación de los beneficios que corresponda abonar, verificando previamente que:

- La empresa se encuentre habilitada.
- Se haya registrado el “Cumplido” de la operación, es decir consignar en las destinaciones de exportación, las constancias de las cantidades puestas a bordo o del regreso de las mismas con destino al exterior.
- El “Cumplido” se haya registrado “Conforme” o bien que se haya presentado la Declaración Post-embarque.
- Que se haya registrado la presentación de la factura, guía/conocimiento y otros documentos necesarios.
- Que no existan bloqueos para el cobro de beneficios.
- Que la empresa haya declarado su CBU de acreditación de los fondos y la misma se encuentre vigente.
- Que la empresa no se haya fusionado, cedido los beneficios o este embargada.
- Que se hayan abonado los derechos de corresponder.

Las aduanas autorizarán los pagos que correspondan, que serán acreditados en las respectivas cuentas y establecerán los controles internos que estimen corresponder.

#### *Tratamiento fiscal en el Impuesto a las Ganancias*

Las ganancias provenientes de la exportación de bienes producidos, manufacturados, tratados o comprados en el país, son totalmente de fuente argentina.

La ganancia neta se establecerá deduciendo del precio de venta el costo de tales bienes, los gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, la comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en la República Argentina, en cuanto sean necesarios para obtener la ganancia gravada.

Es importante resaltar, que, las sumas percibidas por reintegros o reembolso de exportación, están exentas del Impuesto a las Ganancias.

*Marco de tiempo***Tabla N°2:** Diagrama de Gantt

Acciones	Semanas											
	1	2	3	4	4	6	7	8	9	10	11	12
Analizar los beneficios de exportar	■											
Tomar la decisión de exportar		■										
Evaluar si la empresa esta apta y cumple con todos los requisitos para exportar			■									
Solicitar la inscripción en Registros especiales aduaneros, presentando el formulario 420/ R en la web de AFIP.				■								
Aguardar la aceptación por parte de AFIP.					■	■	■	■				
Solicitar el permiso de embarque a través del formulario OM-1993-A, en el sistema MALVINA de AFIP.									■			
Comenzar a exportar/importar									■	■		
Solicitar beneficio de reintegro de IVA, a través del formulario 404, en la web de AFIP.											■	
Solicitar los reintegros, reembolsos y drawback a través del sistema MARIA en AFIP.											■	
Acceder a los beneficios impositivos												■

*Fuente: elaboración propia*

*Evaluación o medición de la propuesta*

Para la evaluación o medición de la propuesta, luego de un análisis de cada uno de los beneficios fiscales que se obtienen a través de las distintas leyes, se supone que, con el incentivo tributario de reintegro de IVA, se podría ahorrar un 20% de costos impositivos. A su vez, le permitirá a la empresa mejorar la competitividad, ganar porciones en el mercado global, reducir los costos de producción, aumentar su volumen de ventas y un acceso al mercado financiero internacional.

A continuación, se muestra un cuestionario para evaluar la propuesta de insertarse en el mercado internacional. El mismo permitirá conocer los beneficios del reporte de caso, y a su vez la viabilidad de la propuesta.

**Tabla N°3:** Evaluación de propuesta

<b>Cuestionario</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>En su mayoría</b>
<b>Fecha: .../.../...</b>			
1. ¿Existen resultados económicos?			
2. ¿La propuesta es relevante?			
3. ¿El personal está capacitado para la expansión?			
4. ¿Los recursos están siendo administrados correctamente?			
5. ¿Hubo muchas trabas para inscribirse en el Régimen de Exportadores/importadores?			
6. ¿Los beneficios impositivos sirven para aumentar la rentabilidad?			
7. ¿Los beneficios impositivos son útiles para compensar parte de los costos de exportar?			
8. ¿Los efectos de la expansión fueron positivos?			

*Fuente: elaboración propia.*

## **Conclusiones y recomendaciones**

### *Conclusiones*

En el presente trabajo se muestra la importancia de la planificación fiscal para llevar a cabo una correcta y eficiente inscripción en el Régimen de exportadores e importadores, que le permita a la empresa expandir su mercado al exterior.

La empresa actualmente no exporta sus productos, pero a través de un análisis minucioso, se evidencio que sería muy ventajoso comenzar a exportar, ya que le permitirá competir en mercados internacionales en condiciones más favorables al poder recuperar parte de sus costos de producción, por su alto nivel de ventas. A su vez, reducir sus costos impositivos y por último, acceder al mercado financiero internacional, permitiéndole un mayor abanico de créditos y financiamiento.

Dentro de los beneficios fiscales más importantes, se encuentran el reintegro del Impuesto al valor agregado y el régimen de reintegros reembolso y drawback, donde los

mismos producen un efecto de no incidencia del tributo en el costo del producto, y le permite a la empresa estar a la altura de la competencia.

La planificación tributaria le permitirá a la empresa reducir la presión fiscal, buscando aportar una mayor competitividad al momento de insertarse en el mercado internacional, a su vez, generará que la empresa conserve una maximización de beneficios y obtenga una reducción de costos impositivos dentro de los límites de la ley, sin acudir a la evasión o elusión.

Es de suma importancia presentar este reporte de caso, ya que permite analizar la posibilidad de que la empresa logre inscribirse como exportadores e importadores cumpliendo todos los pasos y requisitos explicados anteriormente. A su vez, lograr que la empresa sea beneficiaria de todos los incentivos tributarios que brindan las distintas leyes a las empresas que exportan.

#### *Recomendaciones*

Se recomienda conocer perfectamente las capacidades de la empresa, su estructura y recursos para hacer frente a esta inversión. También, realizar instrucciones al personal para que los mismos se interioricen con los procedimientos para comenzar a exportar, con la finalidad de mejorar las tareas que se llevan para la elaboración de los productos y lograr un desempeño eficiente.

Por otra parte, es importante realizar una planificación y estrategia de internacionalización para aprovechar los recursos, que incluya una estrategia basada en un plan de negocios, que incluya de qué forma, cómo y cuándo se va a desarrollar. Resulta relevante destacar que la inversión realizada a la hora de exportar no se recupera en el corto plazo, por lo que la empresa deberá hacer un esfuerzo para poderse mantener en el nuevo mercado.

Por último, la empresa deberá adaptarse a los valores, a la cultura y a las necesidades del mercado destino.

La internacionalización es un proceso largo, complejo y costoso, sin embargo, con estas recomendaciones, la exportación será exitosa y muy beneficiosa.

## Bibliografía.

- Álvarez, L.G, Garrido, R.G, & Chávez R.B (2019). *La planificación tributaria como herramienta para mejorar los procesos en las organizaciones*. Ecuador. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/planificacion-tributaria-organizaciones.html> //hdl.handle.net/20.500.11763/oel1904planificacion-tributaria-o
- Benedetti, E (2016). *Motivaciones de la evasión fiscal en argentina a nivel nacional: Análisis, Conflictos, Propuestas de solución*. Córdoba. Universidad Nacional de Córdoba. Recuperado de <https://rdu.unc.edu.ar/handle/11086/6343>
- Cevallos, M & Vilaña, G. (2019). *Planificación Tributaria para el sector industrial metalmeccánico caso: Empresa de la Industria del Metal año 2018*. Quito. Universidad Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/17583>
- Decreto N.º 692/98 y sus modificaciones (1998). Decreto Reglamentario del Impuesto al Valor Agregado. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/50000-54999/51323/norma.htm>
- Fundación ObservatorioPyme (2015). *Las PyMEs industriales exportadoras en Argentina*. Recuperado el 29/08/2019 de <http://observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2015/11/Informe-CENES-FOP.pdf>
- Gómez, E.E (2016). *Los beneficios de las nuevas medidas implementada en impuestos nacionales y provinciales en Pymes mendocinas en la zona este*. Mendoza. Universidad Juan Agustín Maza. Recuperado el 29/08/2019 de <http://200.80.230.14/bitstream/handle/00261/573/1Estefan%C3%ADa%20G%C3%B3mez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ibarra, F.A y Merino N.H (2018). *Beneficios de la Norma ISO en las Pymes del Cantón Milagro*. Ecuador. Universidad Estatal de Milagro, Recuperado el 29/08/2019 de

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4337/1/BENEFICIOS%20DE%20LA%20NORMA%20ISO%20EN%20LAS%20PYMES%20DEL%20CANT%203%2093N%20MILAGRO.pdf>

Ley N. ° 23.349 y modificaciones (1997). Impuesto al Valor Agregado. Recuperado de:  
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>

Ley N. ° 22.415.(1981) Código Aduanero. Recuperado de  
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/1500019999/16536/texact.htm>

Ley N. ° 20.628 (1997). Ley del Impuesto a las Ganancias. Recuperado de  
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>

Pachas C. (2016). *El planeamiento tributario como instrumento de la gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte terrestre de carga de lima metropolitana*. Lima. Facultad de ciencias contables, económicas y financieras.

Recuperado de  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2456/1/pachas\\_rci.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2456/1/pachas_rci.pdf)

Silvestri, V.M (2016). *Pymes Exportadoras: Problemática frente al tratamiento del reintegro de I.V.A.* Rosario. Universidad abierta interamericana, Facultad de Ciencias Empresariales. Recuperado el 29/08/2019 de  
<http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC126407.pdf>

Una PyME Cordobesa con proyección internacional (8 de marzo de 2019). *Portal de noticias del Gobierno de la Provincia de Córdoba*. Recuperado el 29/08/2019 de  
<https://prensa.cba.gov.ar/economia/una-pyme-cordobesa-con-proyeccioninternacional/>

Villasmil M. (2016). *La planificación tributaria: herramienta legitima del contribuyente en la gestión empresarial*. Barranquilla. Universidad libre. Recuperado de  
[https://www.researchgate.net/publication/323153165\\_La\\_Planificacion\\_tributaria\\_herramienta\\_legitima\\_del\\_contribuyente\\_en\\_la\\_gestion\\_empresaria](https://www.researchgate.net/publication/323153165_La_Planificacion_tributaria_herramienta_legitima_del_contribuyente_en_la_gestion_empresaria)