

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado.**

**Reporte de Caso.**

**“Implementación de un modelo de Planificación Tributaria en la empresa REDOLFI S.R.L. para reducir la carga impositiva dentro de los parámetros legales.”**

**Autor: Gavilán, Martín Ariel**

**Legajo: VCPB24862**

**DNI: 37.970.401**

**Director de T.F.G.: Ortiz Bergia, Fernando**

**Argentina, noviembre, 2020**

## **Resumen**

El presente Reporte de Caso tiene por finalidad el diseño y posterior implementación de una Planificación Tributaria a llevar a cabo en la empresa "A.J. & J.A. Redolfi S.R.L." la cual le brinde la posibilidad de reducir las cargas tributarias, beneficiándose de las posibilidades que otorga la Ley, como ser exenciones o diferimiento en la fecha de pago de los impuestos que la afectan.

Para poder desarrollar el Trabajo Final de Grado, fue necesario realizar un diagnóstico interno de la empresa mediante un análisis FODA, mediante el cual se evidenció que la empresa cuenta con una extensa trayectoria y afianzada posición en el mercado; sin embargo, cuenta con altos intereses impositivos y no se ve beneficiada de las ventajas que representan estar inscripta como PyME, sumado al contexto de recesión económica que se está atravesando acompañado de una fuerte caída del consumo interno.

Palabras clave: Impuestos- Planificación Tributaria- Diferimiento- Sistema Tributario

## **Abstract**

The aim of this Case Report is the design and implementation of a Tax Planning which will be carried out in the company "A.J. & J.A. Redolfi S.R.L." which, in turn, will provide the possibility of reducing tax burden, and benefit from the advantages the law grants it, such as exemptions or deferrals.

Accordingly, to develop this Final Project, an internal diagnosis of the company through a SWOT analysis was necessary, resulting in evidence that the company has a long history, and holds a consolidated position in the market; however, it has to pay high tax rates and has not being able to take advantage of being registered as an SME, in addition to the current context of economic recession and sharp drop in domestic consumption.

Keywords: Taxes- Tax Planning- Deference- Tax System

## Índice

Introducción.....	3
Análisis de situación .....	5
Análisis de contexto .....	9
Factores Políticos .....	9
Factores Económicos.....	9
Factores Sociales .....	10
Factores Tecnológicos.....	10
Factores Ecológicos.....	10
Factores legales .....	10
Diagnóstico organizacional .....	11
Marco teórico.....	13
Diagnóstico y discusión.....	16
Declaración del problema y su relevancia .....	16
Justificación del problema .....	16
Conclusiones diagnósticas .....	16
Plan de implementación .....	18
Objetivos Generales .....	18
Objetivos Específicos .....	18
Alcance.....	18
Limitaciones .....	18
Recursos involucrados.....	19
Planificación de acciones y marco temporal de realización .....	19
Desarrollo de la propuesta .....	22
Propuesta de medición o evaluación de las acciones .....	23
Conclusiones y recomendaciones .....	27
Bibliografía.....	28

## Introducción

Con una presión fiscal extremadamente alta a nivel nacional, sumado a varios años de recesión y altos niveles inflacionarios, las empresas están cada vez más avocadas al cumplimiento de sus obligaciones tributarias, buscando conocer qué tipo de impuestos y cargas sociales se les impone y como deben responder ante ellos, con el fin de evitar recargos y/o intereses por pagos inferiores o fuera de término.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. es una empresa fundada en 1975 como una Sociedad de Hecho, dedicada a la distribución mayorista de productos alimentarios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza, perfumería, etc.

Cuenta, al día de hoy con una cadena de autoservicios ubicados en distintos puntos de la provincia de Córdoba. Se encarga de la distribución de productos de grandes cadenas como ser Arcor, Unilever Argentina, Kodak, Fratelli Branca, Maxiconsumo S.A., Johnson y Johnson, entre otras

En la actualidad, Redolfi S.R.L. tiene una alta carga tributaria nacional, provincial y municipal, sumado a que se están destinando recursos para ampliar el centro de distribución de James Craik, para eso necesitarán una estrategia para organizar sus finanzas que les permita bajar el monto fiscal que se está abonando en la actualidad.

Por ello, necesitan contar con los recursos y conocimientos que le permitan aplicar un proceso de Planificación Tributaria, herramienta que, encuadrada en las legislaciones vigentes, permite optimizar el monto impositivo que tendrá que desembolsar la empresa, maximizando de tal manera sus utilidades. El cual por medio de una asesoría realizada por profesionales especializados en tributos (de la rama del Derecho o las Ciencias Económicas), permite a los sujetos pasivos poder tener un claro horizonte en lo que se refiere a su inversión en tiempo y espacio, minimizando la carga fiscal en la medida que se lo permita la legislación vigente. (García M. , 2011).

Resulta fundamental entonces, que una empresa con el volumen de actividad de Redolfi S.R.L. , ubicada en la localidad cordobesa de James Craik, líder del mercado nacional en el rubro de venta mayorista de artículos de consumo masivo, implemente esta herramienta que le permita realizar una Planificación Tributaria ya que desde sus comienzos ha descuidado su costado impositivo.

En lo concerniente a antecedentes sobre el tema a tratar, se puede mencionar a nivel internacional el caso de Topoequipos T&T S.R.L., ubicada en Lima, Perú. En el que se propone como medidas de Planificación Tributaria capacitar a todo su personal, puntualmente en lo referido a tributos y finanzas, teniendo presentes las actuales reformas legislativas buscando aplicar políticas tributarias adecuadas para prevenir sanciones por parte del fisco. Todo esto acompañado de un presupuesto s de ingresos y gastos en el que se pueda visualizar el total de erogaciones del ente, para, a partir de ello lograr una eficiente disminución impositiva. Se vislumbró que la empresa, al no contar con un área exclusiva de contabilidad interna, influye directamente al momento de realizar un análisis financiero para la toma de decisiones. (Campos Vasquez, Peña Solis, & Orcón Díaz, 2018).

En Machala, Ecuador se demostró mediante un trabajo de Planificación Tributaria realizado sobre la empresa Embomachala S.A. que dicha herramienta resulta conveniente de aplicar para los sujetos pasivos que necesiten realizar inversiones con el objetivo de hacerlo en un contexto lo más favorable posible en relación a los impuestos que deben afrontar (maximizar beneficios a la vez que se minimizan las cargas fiscales). Se arribó a la idea de que una correcta planificación tributaria contribuye a no arriesgar en un futuro la capacidad contributiva de una empresa, generando a su vez un ahorro impositivo. (Davis Castro, 2016)

Como antecedente a nivel local se puede citar el trabajo realizado en el Sanatorio “Profesor León S. Morra” a fin de lograr su inscripción en el régimen de Pymes, en el que se recomienda aplicar un sistema de Planificación Tributaria para concretarla, aprovechando los beneficios fiscales que ofrece el régimen, al minimizar riesgos para la toma de decisiones financieras e inversiones. Llegando a la conclusión de que es crucial para la empresa contar con una estructura organizada en la que se evidencie los pros y contras de adherirse al régimen de PyMES, así como las obligaciones con las que tendrá que cumplir y normativas a respetar. (Cerioni, 2019).

Se busca, entonces dar con un plan estratégico que le permita a Redolfi S.R.L. tener una detallada visión acerca de las obligaciones fiscales con las que debe cumplir, persiguiendo el objetivo de acceder a determinados beneficios contemplados en la legislación para el rubro en particular.

## **Análisis de situación**

Fundada en 1975, “A.J. y J.A. Redolfi S.R.L.” se encuentra ubicada en la localidad cordobesa de James Craik, y se dedica a la distribución de productos de consumo masivo a gran parte del interior del país, inicialmente bajo la forma de Sociedad de Hecho, hasta llegar al año 1990 en el que se toma la actual forma jurídica.

La mayoría de sus clientes son supermercados, farmacias, quioscos, bares y confiterías, restaurantes, librerías, comedores y perfumerías. Los conocen, pero no los tienen clasificados por volumen ni comportamiento de compras.

No buscan orientar sus ventas hacia un determinado producto, si no abarcar la mayor parte del mercado posible. Con un nivel de precios competitivo en comparación a los de sus competidores, debido a la alta sensibilidad de los clientes a cambios de cotizaciones que establezca cada proveedor. No se exigen volúmenes mínimos de compra, sólo ser monotributista o Responsable Inscripto. Cuando se necesita rotar el stock de un determinado producto se aplica una política de venta por packs cerrados con precios generalmente mas bajos que en condiciones normales. El 80% de las ventas son de contado y un 20% a cobrar dentro de los 7, 15 o 21 días de realizada la operación.

Siendo un mercado en el que solo se comercializa y distribuyen los productos, se busca destacarse por encima de la competencia adoptando cierta variedad en lo referido a servicios de distribución:

- Corto período para entregas: 24 horas en las sucursales y 48 horas en otras localidades.
- Financiación: otorgan descuentos del 2% y 3% a sus clientes por pago al contado. En caso de ventas financiadas, son a 30 días.
- Asesoramiento comercial: los vendedores orientan a los clientes que deseen instalar un nuevo local con todo lo que necesiten y posteriormente se realizan visitas de seguimiento cada 15 días.
- Mix de productos.

Con el objetivo de un crecimiento sostenido del volumen de ventas, se está trabajando en el traslado del centro de distribución en el marco del plan estratégico de expansión y organización interna de la empresa.

En consonancia con la Ordenanza N° 1564/07, que exige trasladar a partir del año 2012 todas las infraestructuras fuera del ejido urbano es que se construyó el actual Centro de Distribución ubicado en la ruta provincial N° 10, a 3km de la Ruta Nacional N° 9 y a 2,5 km de la autopista Rosario – Córdoba.

Misión y visión de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.:

- Misión: atender las necesidades de sus clientes con un servicio de distribución mayorista de alta calidad, con un gran surtido de productos de consumo masivo de primeras marcas, con el apoyo de una extensa trayectoria empresarial.
- Visión: ser una empresa líder en su mercado con la posibilidad de extenderse a nuevas unidades de negocio. Contar con una cartera diversificada de proveedores, persiguiendo siempre la solvencia y rentabilidad continua, que se distinga por brindar un servicio de calidad a sus clientes. Fomentar alianzas sostenidas en el tiempo con ellos y un abanico de oportunidades para el desarrollo personal y profesional de sus empleados, siempre preservando el carácter familiar de la empresa, contribuyendo positivamente a la sociedad.

En cuanto a la publicidad, no poseen una estrategia planificada, si no que utilizan el posicionamiento de la empresa. Participan activamente en el patrocinio de eventos y equipos deportivos de James Craik, y en las radios e infoguías de Rio Cuarto.

La actividad principal que la empresa tiene registrada a nivel nacional en AFIP es la de “*Venta al por mayor de mercancías n.c.p.*” y a nivel provincial se halla la “*Venta al por mayor de cigarrillos y productos de tabaco*”. Se encuentran registrados en el Impuesto a las Ganancias de socios administradores de Sociedades de Responsabilidad Limitada, Ganancias de Sociedades, Impuesto al Valor Agregado y Bienes Personales – Acciones y participaciones Societarias y los regímenes de Seguridad Social del Empleador, régimen informativo de participaciones societarias, régimen informativo de compras y ventas y el régimen informativo de presentación de Estados Contables en formato PDF. (AFIP, 2020)

Se encuentran inscriptos en el Impuesto a los Ingresos Brutos de la provincia de Córdoba con una alícuota de 4,75%. (Argentina, 2020)

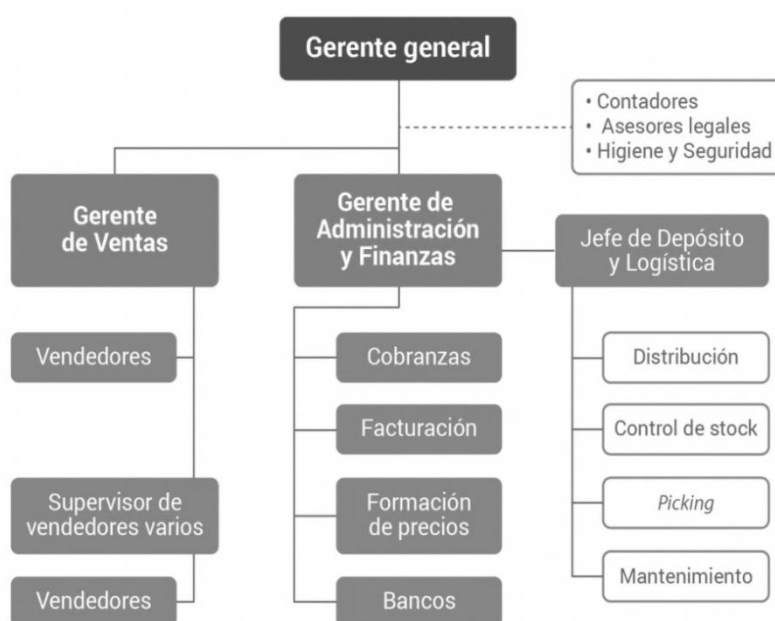
Según el balance de la empresa, al cierre del Ejercicio 2019, tuvieron un incremento de la cuenta Rodados por \$15.682.400 y la cuenta Instalaciones con la incorporación del nuevo depósito por \$7.782.349, lo que trajo aparejado un aumento de las amortizaciones de ambas.

No se menciona ningún método de valuación del stock, si no que realizan diariamente un control a ojo y van comprando lo que se necesita para cada determinado trabajo, se asemeja a una política “*just in time*”. Tampoco cuentan con un sistema computarizado para actualización de inventarios, llevaban el control con una planilla Excel que en la actualidad no se ocupa.

Los intereses impositivos de la compañía ascendieron a \$1.289.446,20 en el último Ejercicio, producto de no tener una diagramación correcta de cómo y cuándo cumplir con sus obligaciones tributarias, al no tener un área específica de contabilidad/impuestos. Sin embargo, el aspecto financiero cuenta con un alto grado de solidez.

Se puede visualizar en la Figura 1 como está compuesto el centro de distribución de James Craik, donde se ubica la administración central en sus distintos niveles jerárquicos.

Figura 1. Organigrama Centro de Distribución de James Craik.





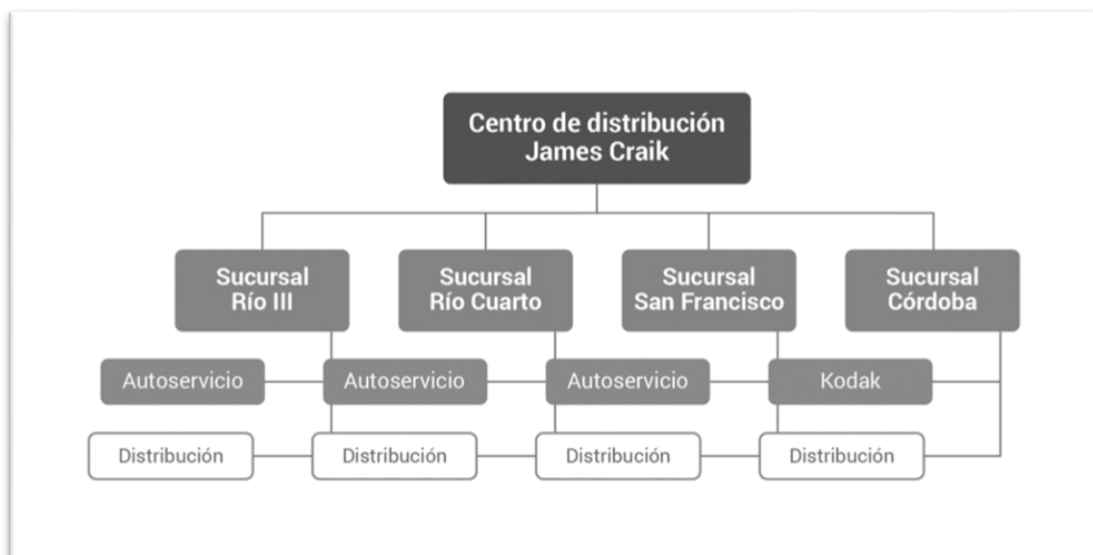
Fuente: Datos brindados por la empresa.

Aquí se visualiza un serio problema que es no tener, en la estructura interna, un área dedicada exclusivamente a cuestiones contables y/o impositivas, sumado a que todo se registra en planillas Excel, a falta de un software dedicado exclusivamente a la gestión contable.

Cuentan en la actualidad con alrededor de 130 empleados repartidos entre el Centro de Distribución y la distintas sucursales. Hay un buena clima laboral, pero el principal problema está en que no se realizan capacitaciones, si no que las tareas se van aprendiendo una vez incorporadas las personas a la estructura de la empresa, lo cual genera que se produzcan errores hasta que se aprenda la tarea en su totalidad. La única manera de progresar es por antigüedad y basados en la confianza que tienen los superiores en cada empleado.

A continuación, en la Figura 2, se detalla como está compuesto el organigrama general de todas las sucursales de la empresa y como se compone cada una, visualizando que en el caso de la sucursal de Córdoba, tiene distribución de productos Kodak pero no autoservicio mayorista como las demás sucursales.

Figura 2. Organigrama de sucursales de Redolfi S.R.L.



Fuente: datos otorgados por la empresa

Con todo lo planteado anteriormente, se llega a la conclusión que resulta imperioso la formulación de un Plan para organizar las obligaciones tributarias de

Redolfi, con el principal objetivo de conseguir ciertos beneficios por el cumplimiento en tiempo y forma de sus cargas fiscales.

#### *Análisis de contexto*

Se buscó analizar mediante un análisis PESTEL, como impactan los factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales en el macroentorno de la empresa y así poder determinar qué estrategias se aplicarán de acuerdo a los resultados que arroje el estudio.

#### *Factores Políticos*

El 2020, marcado por la pandemia de Coronavirus COVID-19, trajo consigo la necesidad de inyectar una mayor cantidad de pesos en la población (la mayor emisión monetaria en los últimos 30 años) mediante la aplicación de programas de asistencias sociales. Esto traerá aparejado, cuando se reactive la economía, un mayor nivel de inflación, incremento de Déficit Fiscal, escalada del dólar oficial y blue (lo que encarecerá la importación de insumos por parte de las empresas) y caída inevitable del volumen de ventas, que imposibilitará cumplir con los ya agobiantes impuestos del sistema tributario argentino (Lewkowicz, 2020).

Por ello resultará de vital importancia para Redolfi S.R.L. implementar una estrategia de planificación tributaria que le permita salir lo más airoso de esta situación.

#### *Factores Económicos*

Mediante la implementación del Impuesto Para una Argentina Inclusiva y Solidaria (PAIS), se debe pagar un 30% adicional para la compra de dólar ahorro con un límite de extracción de U\$S 200 por mes, por persona. Esta situación trae aparejado un incremento de la brecha cambiaria con el dólar blue, generando a su vez menos exportaciones, más importaciones y una marcada expectativa de inflación alta (Manzoni, 2020).

Se espera que con el acuerdo de reestructuración de la deuda argentina, tanto la brecha como el precio de las divisas paralelas a la oficial puedan disminuirse ya que dicha situación le da cierto aire al dólar y las reservas, logrando a su vez, una deuda en pesos que permita solventar el déficit fiscal sin tener que recurrir a la emisión monetaria (Furiase, 2020).

### *Factores Sociales*

Se estima que la pobreza para fin de año rondará el 50% de la población, con estos datos, el Estado busca paliar la situación con la implementación de Planes Sociales los cuales son solventados con los fondos provenientes de la emisión monetaria y una muy deteriorada recaudación tributaria (aportada por un tercio de la población). Desde la asunción del presidente Fernández se buscó siempre priorizar directamente a los sectores de más bajos recursos, dejando de lado los estímulos al sector productivo del país ya sean Industrias, grandes empresas o PyMES. En los últimos 5 años, la clase media, que es la principal fuente de aporte de impuestos, no pudo arribar nunca a una posición de alivio con respecto a la presión tributaria (Ceteri, 2020).

### *Factores Tecnológicos*

En las primeras 6 semanas de aislamiento el e-commerce creció lo mismo que en 2 años en condiciones normales, arrojando aproximadamente un 36% de nuevos compradores (Sambucetti, 2020).

Esto obliga a REDOLFI S.R.L. a repensar su estrategia de comercialización ya que ocupa principalmente los métodos y canales tradicionales, los cuales están en caída libre. Diseñar una plataforma de e-commerce en donde los clientes puedan elegir qué productos y cantidades desean, cómo pagarlo y que cuente con constante asesoría de miembros de la empresa.

### *Factores Ecológicos*

Entre 1990 y 2017 se desforestaron 7,7 millones de hectáreas de bosques a nivel nacional. Puntualmente en Córdoba, sólo queda el 3% de los bosques nativos. Se cuenta en la actualidad con una Ley de Bosques, que comprende la manera en que las provincias ocuparán sus bosques nativos, partiendo desde la conservación hasta pudiendo transformarlos para actividades agrícolas. Si se cumpliera dicha legislación se estima que se podrían evitar la deforestación de aproximadamente 1,81 millones de hectáreas (Foro Ambiental, 2019).

### *Factores legales*

El 31 de marzo de 2020 el Poder Ejecutivo Nacional lanza un Decreto de Necesidad y Urgencia en el que se prohíben por un período de 60 días (prorrogándolo posteriormente hasta el 30 de septiembre) todo despido sin causa justa o por falta y/o disminución de la actividad (Martín, 2020).

Esta medida resultará tanto como para Redolfi como para gran mayoría de las empresas un revés en cuanto a lo que concierne a sus costos fijos con la evidente caída de la actividad económica.

#### *Diagnóstico organizacional*

Se realizó un estudio de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (F.O.D.A.). Las primeras dos provienen del análisis del microentorno de la empresa, en tanto que las Debilidades y Amenazas derivan del macroentorno ( análisis P.E.S.T.E.L.). Queda conformado según lo indicado en la Tabla 1.

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos de primeras marcas.</li> <li>• Extensa trayectoria.</li> <li>• Precios competitivos.</li> <li>• Amplia cartera de clientes.</li> <li>• Servicio orientado a la satisfacción del cliente.</li> <li>• Asesoramiento personalizado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de un software contable.</li> <li>• Crecimiento de la cuenta Amortizaciones.</li> <li>• Intereses impositivos elevados.</li> <li>• Sin control de stock.</li> <li>• No inscrita como PyME.</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planes de reactivación económica (I.F.E., A.U.H., programa A.T.P.)</li> <li>• Crecimiento exponencial de las ventas por canales electrónicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta carga tributaria.</li> <li>• Recesión económica.</li> <li>• Elevado índice de precios al consumidor.</li> <li>• Caída del consumo.</li> </ul>

Tabla 1. Matriz FODA.

Fuente: Elaboración propia.

La función principal de un Contador Público en el proceso de toma de decisiones de una empresa resulta un factor clave a considerar para quienes buscan encarar un negocio de manera eficiente en lo que respecta a obligaciones impositivas y la manera en que se puede acortar dicho gasto a la vez que se cumple con todas las cargas.

Siempre bajo el principio de la ética profesional, es obligación del Contador actuar con responsabilidad y compromiso, actualizándose constantemente para

adecuarse a los nuevos entornos a los que se enfrentan las empresas y cumplir con la responsabilidad que implica mantenerse competitivo a través del tiempo.

Del trabajo de campo realizado en Redolfi S.R.L. se evidencia que no cuentan con área contable/impositiva que les permita ocuparse exclusivamente de las obligaciones fiscales que debe afrontar la empresa.

En el rubro Bienes de Uso se produjo un incremento considerable en el periodo 2019 con respecto al 2018, superior a la que hubo en el 2018 respecto a 2017. Provenientes de las cuentas Rodados, Máquinas y herramientas, Muebles y útiles e Instalaciones.

De haberse incorporado al menos los rodados por el sistema de leasing financiero se hubiera podido amortizarlos en términos impositivos en 3 años en vez de 5. En lo concerniente a Impuesto a las Ganancias se puede deducir las cuotas tanto del interés como del capital, contra la toma de un préstamo donde sólo se puede deducir los intereses. Respecto a Bienes Personales, el bien no se considerará dentro del patrimonio hasta no ser propietario del mismo. Con el IVA, pasa que se lo paga en cuotas, evitando abonar todo el crédito fiscal de una sola vez (FyG Consulting, 2014).

## Marco teórico

En este apartado se presentan los lineamientos teóricos necesarios para la aplicación de una Planificación Tributaria, por lo cual se ha indagado en contenido de diversos autores calificados sobre la temática

Sirve de soporte teórico entonces, exponer a continuación material sobre el tema a tratar.

Villasmil Molero (2016) define a la Planificación Tributaria como el planeamiento realizado por el sujeto pasivo en pos de un aprovechamiento de los beneficios que otorga la legislación en materia impositiva. Como sería el caso de realizar una inversión en sectores económicos en los que las rentas no estén alcanzadas por algún tipo de impuesto.

Ahondando un poco más sobre el concepto antes mencionado, García (2011) explica que cuando la Planificación Fiscal es llevada a cabo por la persona física o jurídica, estos persiguen un objetivo particular tendiente a la reducción de sus obligaciones impositivas. Para ello cuentan con gran cantidad de herramientas, entre las que se encuentran:

- Opción de venta y reemplazo (art. 67, Ley 20.628).
- Métodos para evitar la generación de saldos a favor.
- Distribución de utilidades e impuesto de igualación.
- Adopción de una forma jurídica conveniente (impositivamente se tratará de diferente manera a personas físicas, sociedades, uniones transitorias de empresas, fideicomisos, etc.).

Se puede entender al proceso de planificación tributaria como aquel que orienta las acciones del contribuyente a inclinarse por alternativas para minimizar sus obligaciones fiscales, proyectando obtener un significativo ahorro tributario. (García, 2016).

Es necesario entender que Planificación Fiscal no es sinónimo de evasión tributaria, tal como mencionan Sanandrés Alvarez, Ramírez Garrido, y Sánchez Chavez (2019a), dicho concepto hace referencia al conjunto de acciones combinadas intencionalmente por el sujeto obligado por ley a ingresar determinado tributo con el fin de evitar el pago de los mismos, se trata de una práctica ilícita. Pudiendo cometer

Fraude Tributario, el cual es producto de la violación de las leyes que gravan todo lo referido a impuestos, dando como resultado esta práctica una recaudación inferior por parte del Estado en comparación a una aplicación correcta según lo establecido por Ley. (Ochoa León, 2014)

En el mismo sentido, Sanandrés Alvarez, Ramírez Garrido, y Sánchez Chavez (2019b) menciona el concepto de elusión fiscal, la cual se enmarca dentro del proceso de Planificación Tributaria, las mismas son estrategias que se emplean tanto en el ámbito jurídico y de hecho, buscando evitar quedar comprendido en el marco de las disposiciones que obligan al sujeto pasivo a tributar.

Ahondando un poco más acerca de las maneras en que se se pueden aplicar estrategias de Planificación Tributaria, se encuentra lo expuesto por Contreras Gomez (2016), quien define cuatro tipos de estrategias:

- Diferimiento en la imposición. Postergar a lo largo del tiempo el pago de la obligación tributaria. Esto busca perseguir el diferimiento en el ámbito intrageneracional (involucra a familiares de una misma generación) como ser las inversiones en instrumentos financieros que aumentan su valor en el tiempo y no son gravadas hasta que se realizan; o en el plano intergeneracional (miembros de una misma familia, pero de diferentes generaciones) para el caso del uso de figuras fiduciarias en ciertas jurisdicciones fiscales
- Cambios temporales en la realización del hecho imponible. Cuando se evidencian expectativas de cambio en las normativas fiscales, se da una situación de anticipación o retraso de la realización de actividades que dan origen al hecho imponible.
- Arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento fiscal. Se trata de estrategias destinadas a cambiar la condición fiscal de la operación.
- Arbitraje entre distintos tipos de impuestos y/o gravámenes. Refiere a la realización de acciones o transacciones de los individuos comprendidos en un grupo de empresas que buscan reducir el gravamen efectivo que soportan en la actualidad.

A modo de conclusión se podría decir que el proceso de Planificación Tributaria nace, puntualmente en Sudamérica y Venezuela hace mas de diez años a raíz del

incremento por parte de los Estados nacionales de la carga tributaria, también conocida como presión fiscal, en su afán por la obtención de recursos económicos. Motivo por el cual los empresarios se vieron en la obligación de desarrollar sistemas que les dieran la posibilidad de pagar menos tributos. (Mena Trujillo, Narváez Zurita, y Erazo Álvarez, 2019).

Como beneficios de aplicar esta herramienta, se podría decir que permite conocer los riesgos en materia impositiva a los que se puede someter una empresa al momento de tomar una decisión, junto con el curso de acción que se debe tomar para reducirlos; y ampliar el horizonte de escenarios posibles en los que se puede actuar.



## **Diagnóstico y discusión**

### *Declaración del problema y su relevancia*

En base a los datos proporcionados por A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. se evidencia que, a la fecha de los Estados Contables, cuentan con impuestos pendientes de pago y un monto elevado de intereses impositivos, los cuales son producto de la ausencia de una correcta diagramación, liquidación y cómputo de sus obligaciones fiscales y una carga impositiva que alcanza aproximadamente un 12,5% del Resultado Bruto. Este aspecto, contrarrestado de la estructura financiera que presenta la empresa, en la cual se evidencia cierta estabilidad y solidez. Con la tendencia actual de gravar cada vez más actividades y/o aumentar alícuotas por parte del Estado, si no se implementa un sistema de Planificación Fiscal tendiente a optimizar este gasto, con el paso del tiempo representará un mayor porcentaje de gastos para la empresa, teniendo esta que aumentar sus precios (perdiendo competitividad en el mercado) o reducir costos (desde empleados a maquinarias), lo que influirá directamente en su volumen de producción.

### *Justificación del problema*

El hecho de aplicar una herramienta de Planificación Fiscal le dará a la empresa la posibilidad de implementar lineamientos que le permitan cumplir con sus obligaciones tributarias, evitando pagos fuera de término con sus consecuentes recargos. Al recortar este tipo de gastos es donde la empresa se verá beneficiada al destinar ese dinero en otras áreas que le permitan seguir creciendo, como ser oportunidades de inversión y el acceso a nuevos mercados.

### *Conclusiones diagnósticas*

Con la implementación de una Planificación Tributaria se logrará minimizar las cargas que impositivas que soporta la empresa en la actualidad, desenvolviéndose siempre dentro de las legislaciones vigentes. Por lo que será fundamental tener un amplio conocimiento de todas las leyes, decretos y reglamentaciones existentes que afecten a la actividad principal de la empresa. De este modo, el ahorro conseguido se podrá destinar a reservas para defenderse de futuras turbulencias y épocas de crisis, o también poder aprovechar oportunidades de inversión.

En el campo de comercialización, los altos impuestos impactan sobre el precio final del producto a vender, entonces, si se logra minimizarlos, se podrá disponer de precios mas competitivos. En lo que respecta a financiamiento, se lograrán diferir pagos en lugar de hacerlo en una sola vez, aplicando la técnica de leasing financiero.

Esto será fruto de inscribir a la empresa como PyME, que según la Ley N° 24467, otorga beneficios tales como pago del IVA 90 días después de haberse generado el hecho imponible, exclusión del pago a la Ganancia Mínima Presunta y generación de saldos a favor para futuros tributos que deba abonar la empresa.

## **Plan de implementación**

### *Objetivos Generales*

Diseñar e implementar una Planificación Tributaria para la empresa “A.J y J.A. Redolfi S.R.L.” ubicada en la localidad cordobesa de James Craik, a fin de ser utilizada como herramienta que le permita optimizar su rentabilidad para el año 2020.

### *Objetivos Específicos*

- Incluir a la empresa en el marco de la ley 24467 (ley pymes) y la Resolución General 154/2018, como Mediana Tramo 1 para obtener los beneficios impositivos brindados para esta categoría.
- Implementar opción de pago diferido para el Impuesto al Valor Agregado, que permite el régimen de PyMEs.
- Ejecutar opción de venta y reemplazo para bienes de uso que incorpore la empresa, amortizables con un periodo de afectación superior a dos años.
- Incorporar los nuevos bienes de la empresa mediante la aplicación del sistema de leasing financiero para diferir el pago de Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las Ganancias por las utilidades que estos generen.
- Generar un ahorro en torno al 20% en materia de impuestos a pagar para el periodo 2.020.

### *Alcance*

- Alcance geográfico: este Reporte de Caso se realiza sobre la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., con sede en calle José María Salgueiro n° 445, James Craik, Córdoba, Argentina.
- Alcance temporal: es desarrollado en el periodo comprendido entre los meses de julio a diciembre de 2020.
- Alcance en relación al Universo: bajo estudio se encuentran la Dirección General, área administrativa y contable de la empresa en cuestión.

### *Limitaciones*

No se contó con contactos cara a cara con la empresa, se trabajó con la información brindada por la facultad.

### *Recursos involucrados*

Resulta necesario, para poder llevar adelante la propuesta, la aplicación de dos tipos de recursos:

- Tangibles:
  - Estados contables y anexos del periodo 2019 - 2020.
  - Ley de Pequeñas y Medianas Empresas N° 24467.
  - Ley de Impuesto a las Ganancias N° 20628.
  - Resoluciones Técnicas de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.
  - Instalaciones y Muebles y útiles de la empresa.
  - Calendario de vencimiento de los tributos que afectan a la empresa.
- Intangibles:
  - Formar y capacitar a los empleados en materia impositiva, fiscal, financiera y legal.
  - Incorporar un pasante en el área contable/impositiva con título de Contador recién adquirido o estudiante avanzado en la carrera, bajo la condición de pasante, para hacer de soporte en la carga de datos al área contable.

Para presupuestar el costo que tendrá aplicar estos recursos, se toma como referencia los montos de los módulos publicados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba en la Resolución 38/20 del 20 de agosto de 2020 para el caso de los recursos intangibles con un módulo de valor \$1860. Para el caso de los recursos tangibles, se estima un presupuesto acorde a los insumos a utilizar.

### *Planificación de acciones y marco temporal de realización*

Tabla 2. Diagrama de Gantt.

Actividades	Agosto 2020				Septiembre 2020				Octubre 2020				Noviembre 2020				Diciembre 2020			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Reunión con directivos de la empresa</b>																				



<b>n de un pasante para el área contable / impositiva</b>																				
<b>Implementación y posterior control de la Planificación Tributaria</b>																				

Fuente: elaboración propia.

Tabla 3. Presupuesto de tareas a desarrollar.

Actividad	Cantidad de Módulos	Monto total
Capacitación al personal administrativo de la empresa en temas tributarios y fiscales	9	\$16.740
Diagramación de la Planificación Tributaria	12	\$22.320
Aplicación de la Planificación Tributaria	7	\$13.020
Estudio de las deudas e intereses impositivos de la empresa a fin de idear un nuevo plan de pago en AFIP.	6	\$11.160
Inscripción de la empresa como PyME – Mediana Tramo 1	2	\$3.720
Contratación de un Contador Junior en calidad de pasante.	4	\$7.440
Implementación de políticas de control y actividades correctivas.	10	\$18.600
<b>Total a presupuestar</b>	<b>50</b>	<b>\$93.000</b>

Fuente: elaboración propia en base a Resolución 38/20 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba.

El monto total a presupuestar será mensual excepto, las actividades de control y correctivas, las cuales se llevarán a cabo por única vez, cuando se hayan realizado todos los pasos anteriores. El período abarca los meses de agosto a diciembre de 2.020,

arrojando un monto de \$74.400 mensuales más \$18.600 a abonar por única vez en el mes de diciembre en concepto de implementación de políticas de control y actividades correctivas sobre el Plan.

*Desarrollo de la propuesta*

- Actividad N° 1: Obtener por parte de la Comisión Directiva y mandos gerenciales de Redolfi S.R.L. información acerca de los recursos financieros con los que cuenta la empresa y exponer el por qué es necesario realizar una Planificación Tributaria tendiente a minimizar la carga impositiva que soporta en la actualidad.
- Actividad N° 2: Capacitar al personal en materia tributaria, fiscal y financiera mediante webinars y cursos intensivos de carácter obligatorio y con horas pagas a fin de que cada empleado entienda la función que llevará a cabo y desde qué lugar lo hará, siempre como soporte de lo que necesite el Contador encargado de la Planificación Tributaria.
- Actividad N° 3: Se tramita la inscripción de la empresa a través de la página de AFIP. Verificando que se cumpla con una serie de requisitos, como ser: poseer CUIT, clave fiscal nivel 2 o superior, encontrarse inscripto como monotributista o en el régimen general, estar adherido a T.A.D. (trámites a distancia). Una vez que se cumpla con lo anterior, se continúa con el registro mediante el servicio “PYMES – Solicitud de Categorización y/o Beneficios”, en donde se tendrá que completar el Formulario 1272.

Luego de realizado todo lo anterior, se obtendrá el certificado MiPyME, el cual otorga el acceso importantes beneficios, como ser la eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, diferimiento de pago del IVA a 90 días, alícuota reducida al 18% para el pago de contribuciones patronales. Y la compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias: compensar el 100% del impuesto. El saldo remanente del impuesto podrá ser trasladado a otros periodos fiscales hasta un 33% hasta agotarse.

- Actividad N° 4: Conocer de qué manera se incorporan los nuevos bienes de uso al patrimonio de la empresa, a fin de poder aplicar la opción de venta y reemplazo para poder realizar deducciones en el Impuesto a las Ganancias.

- Actividad N° 5: Aplicar la figura del leasing financiero para la compra de nuevos bienes, la cual consiste en pagar un determinado canon en concepto de arrendamiento por un bien por cierto periodo de tiempo, y al transcurrir ese tiempo, se podrá optar por una opción de compra, si se renueva el contrato o se devuelve el bien.
- Actividad N° 6: El hecho de incorporar un pasante que pueda asistir al Contador en su tarea de Planificar, permitirá que ningún otro trabajador de la empresa tenga que descuidar sus tareas para colaborar en este aspecto. Lo que se presupuesta en este caso, es el costo de Aseguradoras de Riesgo de Trabajo e insumos para que éste pueda desarrollar su actividad.
- Actividad N° 7: Efectuar un control total sobre las actividades a desarrollar, verificando a su vez, el avance en el cumplimiento de los objetivos planteados.

*Propuesta de medición o evaluación de las acciones*

- Inscripción de la empresa como PyME – Mediana Tramo 1: de acuerdo a los Estados Contables de Redolfi S.R.L. se observa un volumen de ventas promedio de los últimos 3 períodos de \$161.296.924,10 (\$188.631.385,85 en 2019; \$164.030.770,30 en 2018; \$131.224.616,24 en 2017) y al contar con 130 empleados se encuentra encuadrada dentro de la categoría “Mediana Tramo 1”. Como resultado se podrá acceder a una alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales del 18%.  
Tomando como referencia un sueldo promedio de \$42.000 según lo establecido en la escala salarial del Convenio Colectivo de trabajo para empleados de Comercio por el que se rige la empresa actualizado al mes de octubre de 2020 se calcula el impacto de la una alícuota reducida al 18% en el pago de las Contribuciones patronales.  
Sin estar adherida al régimen PyME, la empresa tiene que abonar actualmente \$15.301.440 en concepto de contribuciones patronales, que surgen de multiplicar el sueldo promedio de \$42.000 por los 132 empleados actuales. Esto arroja un resultado mensual de \$ 5.544.00. Al año el resultado es de \$ 66.528.000. Al aplicar el 23% nos arroja un total de \$ 15.301.440. Con la adhesión al régimen PyME, se permite aplicar el Mínimo no Imponible de \$7.003,68, que se debe restar a los \$42.000 de sueldos promedio, arrojando como remuneración imponible un total de



\$34.996,32 sobre el que se aplica la alícuota reducida del 18% y da como resultado \$6299,34 multiplicado por los 132 empleados con los que se cuenta arroja una suma de \$11.975.070 la cual refleja el ahorro que significa para la empresa este beneficio es de \$ 3.326.370

Tabla 4. Comparación de Contribuciones patronales a pagar.

Valor actual a pagar por Contribuciones patronales	Valor a pagar Contribuciones patronales adhiriendo a régimen PyME.	Resultado Impositivo a favor.
\$15.301.440	\$11.975.070	\$3.326 370

Fuente: Elaboración propia.

- Opción de venta y reemplazo: utilizado para bienes a vender que estuvieron afectados a explotación como bien de uso por un plazo mayor o igual a 2 años al momento de su enajenación. Al momento de incorporar un nuevo bien por el usado que se vende, se puede optar por restar el valor de la venta de este último al costo de incorporación del nuevo, logrando diferir el pago del Impuesto a las Ganancias, pagándolo de manera prorrateada en tantos Ejercicios futuros como años de vida útil posea el nuevo bien. La compra y venta de los bienes deben sucederse en un plazo de un año entre ambas operaciones, pudiendo efectuarse primero cualquiera de las dos.

Tabla 5. Tratamiento de la cuenta bienes de uso de Redolfi S.R.L.

1. Calcular el resultado de venta del bien de uso: Precio de venta – Valor residual.

$$\$640.204,95 - 0 = \$640.204,95.$$

2. Calcular el nuevo valor de origen: Valor de origen – Resultado de venta bien de uso.

$$\$15.682.400,00 - \$640.204,95 = \$15.042.195,05$$

3. Calculo de la amortización contable: Valor de origen – Valor de rezago

Vida útil

$$\frac{\$15.682.400,00 - 0}{5} = \$3.136.480,00$$

5

4. Amortización impositiva: Nuevo valor de origen – Valor de rezago

Vida útil

$$\frac{\$15.042.195,05 - 0}{5} = \$3.008.439,01$$

5

<b>Concepto</b>	<b>+</b>	<b>-</b>
Resultado contable	9.531.594,02	
Anulo resultado de venta de bien de uso		640.204,95
Anulo amortización contable	3.136.480,00	
Deduzco amortización impositiva		3.008.439,01
<b>Totales</b>	<b>12.668.074,02</b>	<b>3.648.643,96</b>
Resultado impositivo	9.019.430,06	

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en el cuadro se está aumentando la base imponible en \$128.040,99 este valor es obtenido de hacer la amortización contable menos la amortización impositiva, que al multiplicarlo por los años de vida útil del nuevo bien nos da el valor total del resultado de venta. En conclusión, lo que queda demostrado es que en vez de pagar impuesto a las ganancias por el total de la venta, lo diferimos al impuesto a lo largo de la vida útil del nuevo bien.

Al aplicar la opción, se logra diferir el pago del impuesto en tantos periodos como vida útil tengan los bienes, en este caso 5 años, lo que brinda la posibilidad de calcular el monto a ingresar sobre una base de \$128.040,39 por año.

- Incorporación de nuevos bienes de la empresa mediante leasing financiero: a modo de ejemplo, supongamos que la empresa adquiere un montacargas, y en el marco del Impuesto a las Ganancias, se permite deducir el total de los canones mensuales abonados durante todo el Ejercicio.

Tabla 6. Desglose leasing financiero.

		Canon	21.677,16
		Costo mensual	318,65
Contrato de leasing	36 meses	Seguro de montacargas	1.503,50
Valor del montacarga	\$485.000	IVA	382,67
Interés mensual	4,08333%	Canon Total a pagar	23.881,98
Opción de compra	\$82.226,25		
		Deducción anual vía leasing	286.583,76

	Amortización anual a computar	198.416,24
	Diferencia	88.167,52
Fuente:	Ahorro fiscal logrado	198.416,24

Elaboración propia

Tabla 7. Estado de Resultados proforma.

<b>Sin beneficios</b>	31/12/2018	<b>Con beneficios</b>	31/12/2018
Ventas	318.857.647,78	Ventas	318.857.647,78
Costos de venta	147.429.627,44	Costos de venta	147.429.627,44
Otros costos de venta	102.468.794,04	Otros costos de venta	98.962.424
Total costos de venta	249.898.421,48	Total costos de venta	246.392.071,4
Resultado bruto	68.959.226,3	Resultado bruto	72.465.576
Gastos administración	7.669.955,43	Gastos de administración	7.669.955,43
Gastos comercialización	11.375.121,39	Gastos de comercialización	11.375.121,39
Resultado actividad principal	49.914.149,49	Resultado actividad principal	53.420.449,19
Resultado financiero	39.496.697,42	Resultado financiero	39.496.697,42
Resultado neto	10.417.452,07	Resultado neto	13.923.801,76
Otros ingresos y egresos	-885.858,05	Otros ingresos y egresos	-885.858,05
Resultado antes de imp. ganancias	9.531.594,02	Resultado antes de imp. ganancias	13037943,71
Rdo Vta y Reemplazo	00	Rdo vta y reemplazo	9.019.430,06
IG	3.336.057,91	IG	2705.829,01
Débito Fiscal pago a Cuenta de ganancias	0		3.156.800,5
Impuesto a pagar	3.336.057,91		0
Resultado Final	6.195.536,11	Resultado Final	13.923801,76

Como se puede observar en la tabla, con el cómputo de los impuestos a los débitos y los créditos en el último ejercicio el impuesto a pagar de Ganancia dio como resultado \$ 0,00. El saldo remanente a favor será trasladado a futuros ejercicios hasta ser cancelado, con un tope equivalente al 33% por año.

## **Conclusiones y recomendaciones**

Con la realización del presente Reporte de Caso, se puede arribar a la idea de que una herramienta de Planificación Tributaria en un país como Argentina en el que la presión fiscal está en constante crecimiento, resulta indispensable para cualquier micro, pequeña o mediana empresa que tenga vistas de desarrollarse en este mercado ya que le permitirá organizar sus obligaciones tributarias y en pos de eso acceder a beneficios propios previstos por Ley.

Cabe aclarar que toda maniobra que se realice con esta herramienta, queda encuadrada en los términos legales y no se tiene como fin la evasión de impuestos, penada en el Código Penal. Uno de los tantos beneficios de realizar una Planificación Tributaria es adherirse al régimen de PyMES, para acceder a la posibilidad de diferir el pago de IVA por un lapso de 90 días y la reducción de la alícuota para el pago de Contribuciones patronales.

Como conclusión final, se observa que el hecho de tener una alta carga impositiva influye en el precio de venta de los productos que comercializa la empresa, teniendo esta que aumentarlos para mantener su margen de ganancias, pero resignando la posibilidad de brindarle a sus clientes precios más bajos que los de la competencia.

En el marco de el trabajo realizado se contó con ciertas limitaciones, a saber: no se pudo tratar con la empresa cara a cara, si no que toda la información usada fue proporcionada por la facultad.

A modo de recomendación, se propone la creación de un área de Recursos Humanos, la cual le permitirá a la empresa aplicar procesos de selección para futuras vacantes que vayan surgiendo como también coordinar capacitaciones para todos los empleados de la firma en todas sus áreas y sucursales.

En esta misma línea, se podría proceder a la creación de nuevos canales de comunicación entre los empleados a fin de estar todos al tanto de lo que va sucediendo en los diferentes sectores, y poder actuar en consecuencia.

## Bibliografía

- AFIP. (30 de julio de 2020). Constancia de inscripción / Opción - Monotributo. Argentina. Recuperado el 14 de septiembre de 2020, de <https://seti.afip.gob.ar/padron-puc-constancia-internet/ConsultaConstanciaAction.do>
- Argentina, B. (2020). *Ley Tarifaria 2020 - Córdoba*. Recuperado el 14 de septiembre de 2020, de [http://www2.bdoargentina.com/impuestos/tarifaria\\_cba\\_20.pdf](http://www2.bdoargentina.com/impuestos/tarifaria_cba_20.pdf)
- Campos Vasquez, J., Peña Solis, J. J., & Orcón Díaz, J. A. (19 de Marzo de 2018). *repositorio.ulasamericas.edu.pe*. Recuperado el 13 de Agosto de 2020, de [repositorio.ulasamericas.edu.pe](http://repositorio.ulasamericas.edu.pe):  
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/364/Planeamiento%20tributario%20y%20los%20estados%20financieros%20en%20la%20Empresa%20Topoequipos%20T%20%26%20T%20SRL%2c%20de%20San%20Isidro%20-%20202016.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Cerioni, L. (- de - de 2019). *Repositorio Siglo XXI*. Recuperado el 13 de Agosto de 2020, de [repositorio.uesiglo21.edu.ar](http://repositorio.uesiglo21.edu.ar):  
<https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18129/CERIONI%2c%20Luciana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ceteri, J. (13 de junio de 2020). *cronista.com*. Recuperado el 24 de agosto de 2020, de El cronista: <https://www.cronista.com/columnistas/Mas-planes-mas-pobreza-y-la-recaudacion-tributaria-en-caida-libre-20200613-0001.html>
- Contreras Gomez, C. (2016). *Planificación Fiscal: principios, metodología y aplicaciones*. Madrid, España: Centro de Estudios Ramon Areces S.A. Recuperado el 5 de octubre de 2020

- Davis Castro, D. (abril de 2016). *repositorio.utmachala.edu.ec*. Recuperado el 28 de agosto de 2020, de Repositorio Digital de la UTMACH: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/7012/1/TEUACE-2016-ET-CD00012.pdf>
- Foro Ambiental. (26 de septiembre de 2019). *foroambiental.net*. Recuperado el 25 de agosto de 2020, de Foro Ambiental: <https://www.foroambiental.net/seis-problemas-ambientales-urgentes-que-debe-resolver-la-argentina/>
- Furiase, F. (04 de agosto de 2020). *infobae.com*. (D. Blanco Gomez, Editor) Recuperado el 24 de agosto de 2020, de INFOBAE: <https://www.infobae.com/economia/2020/08/04/para-los-economistas-el-inminente-acuerdo-por-la-deuda-tendra-un-impacto-positivo-en-el-mercado-pero-no-es-una-solucion-definitiva/>
- FyG Consulting. (septiembre de 2014). *fygconsulting.pro*. Recuperado el 1 de septiembre de 2020, de [fygconsulting.pro](https://www.fygconsulting.pro): <https://www.fygconsulting.pro/ventajas-impositivas-del-leasing-una-herramienta-cada-vez-mas-utilizadas-por-las-pymes/>
- García. (2016). *Elusión, evasión y planificación tributaria*. Recuperado el 4 de octubre de 2020
- García, M. (2011). *AFIP.gob.ar*. (A. Estévez, Ed.) Recuperado el 12 de Agosto de 2020, de [AFIP.gob.ar](https://www.afip.gob.ar): <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf>
- Lewkowicz, J. (14 de mayo de 2020). *pagina12.com.ar*. Recuperado el 28 de agosto de 2020, de Página 12: <https://www.pagina12.com.ar/265747-mas-emision-monetaria-necesaria-pero-con-consecuencias>
- Manzoni, C. (2 de agosto de 2020). *lanacion.com.ar*. Recuperado el 27 de agosto de 2020, de LA NACIÓN: <https://www.lanacion.com.ar/economia/dolar-blue-como-impacta-la-brecha-cambiaría-en-los-precios-nid2409600>

- Martín, M. (23 de julio de 2020). *ambito.com*. Recuperado el 26 de agosto de 2020, de ámbito: <https://www.ambito.com/politica/despidos/gobierno-extiende-fin-septiembre-la-prohibicion-los-n5119445>
- Mena Trujillo, R. P., Narváez Zurita, C. I., & Erazo Álvarez, J. (7 de junio de 2019). *visionariodigital.org*. Recuperado el 6 de octubre de 2020
- Ochoa León, M. (2014). *Elusión o evasión fiscal*. Univesidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Recuperado el 11 de octubre de 2020
- Sambucetti, G. (26 de mayo de 2020). *cace.org.ar*. Recuperado el 27 de agosto de 2020, de Cámara Argentina de Comercio Electrónico: <https://www.cace.org.ar/noticias-el-comercio-electronico-crecio-84-en-abril#:~:text=26.mayo.2020&text=El%20comercio%20electr%C3%B3nico%20en%20Argentina,un%2071%25%20en%20unidades%20vendidas.>
- Sanandrés Alvarez, L. G., Ramírez Garrido, R. G., & Sánchez Chavez, F. R. (Abril de 2019). *hacienda.go.cr*. Recuperado el 4 de Octubre de 2020, de <https://www.hacienda.go.cr/Sidovih/uploads/Archivos/Articulo/La%20planificaci%C3%B3n%20tributaria%20como%20herramienta%20para%20mejorar%20los%20procesos%20en%20las%20Organizaciones-%20Revista%20Observatorio%20de%20la%20Econom%C3%ADa%20Latinoamericana,%202>
- Villasmil Molero, M. (21 de octubre de 2016). *La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial*. Barranquilla, Colombia. Recuperado el 1 de octubre de 2020