

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo final de Grado**

**Reporte de Caso**

**Informe de Planificación Tributaria**

**“Inscripción en régimen de PyME y empleo de economías de opción tributarias  
para MAN-SER SRL en el año 2020”**

**Autora: María Elena Martínez**

**Legajo: VCPB21535**

**D.N.I: 21.996.378**

**Profesor Tutor: Mgtr. Favio D’Ercole**

**Argentina, julio, 2020**

## **Resumen**

La planificación fiscal es primordial en el ámbito empresarial para confeccionar planes en forma directa, ahorrando impuestos dentro del marco de la legislación vigente. Constituye una herramienta ineludible, mediante un proceso formado por actos lícitos del contribuyente que tiene como finalidad invertir los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga tributaria dentro de los parámetros legales, evitando la evasión y apoyándose en cuestiones éticas para desapegarse de la elusión. Con este reporte de planificación tributaria se buscó asesorar a la empresa MAN-SER SRL en cuanto a la inscripción en el régimen de PyMEs y el empleo de economía de opción como la de venta y reemplazo, y el uso de leasing financiero.

Estas herramientas de planificación fiscal permitieron la reducción de la presión impositiva que la empresa objeto de estudio tiene que afrontar para el desarrollo de sus actividades, configurando una estrategia de ahorro de costos impositivos en el marco de sus objetivos de expansión organizacional.

**Palabras Claves:** Planificación, Impuestos, Economía, Presión, Impositiva.

## Abstract

Tax planning is essential in the business environment to make plans directly, saving taxes within the framework of current legislation. It constitutes an inescapable tool, through a process formed by lawful acts of the taxpayer that aims to invest the resources allocated by the taxpayer to the business in question and with the least tax burden within the legal parameters, avoiding evasion and relying on ethical issues to detach from circumvention.

With this tax planning report, we sought to advise the company MAN-SER SRL regarding registration in the SME regime and the use of an option economy such as sale and replacement, and the use of financial leasing.

These tax planning tools allowed the reduction of the tax pressure that the company under study has to face in order to carry out its activities, configuring a tax cost saving strategy within the framework of its organizational expansion objectives.

**Key Words:** Planning, Tax, Economy, Pressure, Tax.

## Índice

Introducción.....	4
Análisis de situación.....	7
Descripción de la situación.....	7
Análisis de contexto .....	10
Diagnóstico organizacional .....	12
Análisis específico sobre la empresa MAN-SER.....	13
Marco Teórico .....	15
Diagnóstico y discusión.....	18
Plan de Implementación .....	20
Objetivo general .....	20
Objetivos específicos.....	20
Alcance y Limitaciones .....	20
Recursos .....	21
Herramientas de Planificación Tributaria.....	21
Diagrama de Gantt.....	24
Evaluación de la propuesta.....	25
Conclusiones y Recomendaciones .....	27
Bibliografía.....	29
Anexo I.....	31

## **Introducción**

La planificación tributaria es considerada un proceso, ya que se trata de una secuencia de fases necesarias para alcanzar un plan que se materializa en números concretos y permite conocer con anterioridad cuáles serán los costos tributarios que las organizaciones deberán asumir en un ejercicio económico.

MAN-SER SRL es una empresa especializada en el manejo controlado de la viruta dentro de la industria, ofreciendo una amplia gama de productos específicos para el cuidado de equipos y recursos, resguardando siempre la calidad de las piezas en producción. MAN-SER SRL se inició en los años noventa fundada por Luis Mansilla, en el año 1997, adquirió una máquina punzonadora CNC (control numérico por computadora) importada desde Alemania. La aplicación de esta tecnología le permitió ampliar la cartera de productos y servicios, por lo que se convirtió en empresa proveedora de importantes compañías automotrices y agroindustriales, incluso ganando licitaciones de grandes proyectos, compitiendo con empresas internacionales líderes.

En el año 2009, la gerencia quedó a cargo de su hijo Julián Mansilla y la toma de decisiones paso a estar a cargo de los dos hijos y su esposa, y en el año 2012 inauguraron una planta industrial nueva con una superficie de producción que duplica la anterior y proyecta desarrollar nuevas unidades de negocios.

MAN-SER S. R. L. es una empresa dedicada al ramo metalúrgico, especializada en el manejo controlado de la viruta dentro de la industria, con una estructura centralizada en Córdoba capital. En la actualidad sus principales clientes son AIT, Volkswagen Argentina, Metalmecánica, Pertrak y Scania.

Desde sus orígenes ha aplicado una política de inversión en tecnología que le ha permitido ampliar su capacidad productiva de manera sostenida, enfocada en desarrollar protectores de bancada, lavadoras especiales de piezas, extractores de viruta, centrales de filtrado, carenado o carrocerías de máquinas, etc. Siempre apuntando a una diferenciación en la calidad de sus productos a precios bajos con respecto a la competencia, dando absoluta importancia al servicio de postventa.

MAN-SER tiene como objetivo no solo expandirse en el mercado local, sino también hacia el internacional, bajo la premisa de una empresa industrial innovadora, para lo cual requerirá un asesoramiento pleno en materia tributaria, a los efectos de optimizar su estructura de costos, en particular los impositivos. La principal

problemática existente en MAN-SER S.R.L es la alta presión fiscal que debe afrontar constantemente, debido a la gran cantidad de impuestos existente a nivel nacional, provincial y/o municipal, por lo que el objetivo principal es reducirla a través de la adopción de estrategias que deriven en un significativo ahorro fiscal. Las herramientas de planificación fiscal que se proponen van desde: opción de venta y reemplazo de bienes de uso, leasing financiero, y adicionalmente la adhesión al régimen PyME estipulado en la ley N° 24.467 “Pequeña y Mediana Empresa” y sus modificaciones. Todas estas medidas generarían una serie de incentivos tributarios muy necesarios para que MAN-SER sea una empresa competitiva desde el punto de vista fiscal.

A nivel internacional, el trabajo de Aguirre (2015) consideró de vital importancia que los productores chilenos estén preparados para los nuevos pasos que estaba dando el gobierno de Chile en materia de exportación, a través de un adecuado manejo de su planificación tributaria, que constituye en consecuencia la realización de diversas actuaciones que forman una estrategia en la cual aprovecha las alternativas legales disponibles, para acceder a todos los beneficios tributarios que son otorgados para potenciar, incentivar y desarrollar este sector, que constituye uno de los pilares fundamentales de la economía Chilena.

Asimismo Gamarra (2014) analizó la importancia de la planificación tributaria para eludir el impuesto a la renta argentina y concluyó que para ese entonces las empresas multinacionales argentinas hicieron uso de estrategias elusivas, como el caso de Volkswagen y Molinos del Rio de la Plata.

Adicionalmente, Gahn (2016) analizó el posible impacto de los Regímenes de Promoción Industrial en las exportaciones de productos de alta tecnología e intensivos en conocimiento en Argentina. Este trabajo servirá de base para el presente reporte de caso al momento de analizar el régimen de promoción industrial en la Provincia de Córdoba.

A nivel local Calderón (2017), analizó la importancia del diseño de planificación tributaria para que las empresas industriales cordobesas, sean eficientes en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Con este modelo cronológico de pagos se estimó el impacto de los gastos tributarios dentro del presupuesto de las empresas cordobesas a los efectos de organizar el flujo de efectivo de la empresa, además de evitar sanciones impositivas.

Resulta conveniente presentar este informe de planificación tributaria para que la empresa MAN-SER SRL pueda diseñar una verdadera estrategia fiscal que la caracterice como eficiente en su gestión, teniendo en cuenta que se trata de una empresa industrial innovadora que podrá acceder a diversos incentivos en materia impositiva en la provincia de Córdoba, adoptando herramientas que van desde la opción de venta y reemplazo, el empleo del leasing financiero y adicionalmente la inclusión en el actual régimen de PyMEs.

De no contar con una estrategia de ahorro de cargas impositivas, es probable que la empresa MAN-SER SRL carezca de competitividad en un contexto donde su estructura de costos es tan importante como la calidad de sus productos para ser colocados en los mercados internacionales. La estrategia resulta congruente con la situación de la empresa, ya que la misma piensa reemplazar equipos de producción para abastecer a nuevos mercados. En dicho reemplazo es posible emplear estrategias de ahorros impositivos como la opción de venta y reemplazo, y el leasing financiero. A ello, se le adiciona, la necesidad de contar con beneficios fiscales que brinda el actual régimen de PyMEs.

## **Análisis de situación**

### *Descripción de la situación*

La misión de la organización bajo estudio es ofrecer a sus 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.

Adicionalmente, el organigrama de la empresa es por áreas, ya que divide los departamentos de acuerdo con las tareas que cada uno efectúa: Ventas, Compras, Recursos Humanos, Producción, Mantenimiento, Diseño y Calidad.

MAN-SER S. R. L. cuenta con un total de 30 empleados, distribuidos en 3 niveles jerárquicos de la siguiente manera: 1 gerente, 1 encargado de producción, 1 responsable de calidad, 1 diseñador, 2 administrativos, 1 auxiliar de limpieza y el resto operarios de producción. Además, cuenta con asesores externos en lo contable, jurídico e higiene y seguridad.

Actualmente, la dirección estratégica de la organización recae sobre el consejo familiar, que está integrado por la familia nuclear propietaria de la empresa, la cual está compuesta por los cuatro socios, de los cuales solo dos trabajan en la empresa.

Por otra parte, a nivel de dirección, es decir, en lo relativo a la gestión y administración de la empresa en un horizonte temporal a mediano plazo, las decisiones son tomadas por el gerente y el responsable de administración, ambos socios de la empresa.

Por último, las decisiones operativas recaen en el jefe de producción, quien, dependiendo de la complejidad de la situación, suele consultar con el gerente. El jefe de producción comunica personalmente al área involucrada las decisiones tomadas. Vale decir que gran parte de las comunicaciones e informaciones que circulan en la organización se refiere a cuestiones operativas más que estratégicas.

En particular, la empresa se encuentra en una situación actual donde su mercado se centra principalmente en la región centro del país, comercializando productos



específicos para pequeños clientes y productos a gran escala para grandes clientes, en industrias como la automotriz, energética, aeronáutica, petrolera y alimenticia, con la intención de ingresar al sector de la construcción, esto si bien es positivo se aprecia la necesidad clara de incrementar sus ganancias a la vez de lograr un prestigio a nivel nacional como internacional, para ello debe expandirse, sumado al conocimiento de que algunos de sus clientes exportan productos fabricados por MAN-SER a diferentes países de Latinoamérica, por lo que la exportación es una oportunidad que la empresa debería aprovechar, sumado a la devaluación actual del tipo de cambio de la moneda de Argentina algo netamente propicio para exportar, porque le brindara mayores ganancias y competitividad en el mercado mundial. Además, esto es factible por los vínculos preexistentes con empresas del extranjero interesadas en sus productos, básicamente en las lavadoras con tecnología avanzada debido a la calidad de estos como es el caso de una empresa española.

Para ello debe tener en cuenta que, si bien es una empresa familiar y así puede continuar en su gran medida, debe incorporar profesionales específicos en diferentes áreas técnicas, tanto en lo contable como en lo jurídico, que le puedan aportar una mirada más profunda, acabada y especializada, para poder llevar a cabo esta decisión sin grandes inconvenientes y con una interpretación de la coyuntura a nivel nacional como internacional dentro de la industria en la que está inserta. Generándole así una reducción de riesgos considerables en un cambio tan importante como este.

Se considera que MAN-SER debe propugnar ser competitiva, si su intención es insertarse en el mercado internacional. Una forma de hacerlo, es optimizando sus costos, no solo los de producción, sino también los tributarios. La competitividad está íntimamente asociada con la productividad, que es el producto obtenido por una unidad de recurso tales como capital o trabajo. Para alcanzar una ventaja competitiva sobre los rivales, pueden elegirse dos caminos: buscar una ventaja en los costos de producción, o alcanzar en el servicio una diferenciación valiosa para los clientes. Con una ventaja de costo, se emplean menos recursos para proporcionar el mismo servicio. Con una ventaja de diferenciación, se gana más por cada unidad de servicio proporcionada. MAN-SER debe aunar esfuerzo para convertir sus estructuras de costos impositivos más competitivos dentro del marco legal.

Por lo expuesto, la empresa está buscando captar nuevos mercados e incrementar su competitividad, para ello es una necesidad imprescindible optimizar su estructura de costos, en particular los costos impositivos por medio de la adhesión no solo en el régimen de Pymes, sino también en el de promoción y desarrollo industrial.

De acuerdo con las características del sector, se puede establecer un orden de importancia para los atributos que hacen a los factores clave de éxito.

En primer lugar, se puede mencionar la calidad de los productos, ya que permite satisfacer las necesidades de los clientes y cumplir con sus expectativas. Dichos productos deben ser fabricados con la mejor tecnología e insumos.

Otro factor para tener en cuenta es el precio, el cual debe ser competitivo, accesible, permitir un retorno en la inversión y lograr una mayor rentabilidad.

Adicionalmente, los plazos de entrega acordados, ya que necesitan las maquinarias para sus propios procesos productivos.

Finalmente, innovación tecnológica tanto en el diseño del producto como en los procesos. Esto permitirá producir a menores costos, mayor calidad y ofrecer soluciones industriales más eficientes.

Es momento de realizar una descripción de la situación descomponiendo el problema detectado. Para ello, es importante recalcar que MAN-SER SRL busca optimizar sus costos no solo de producción, sino también de no producción, dentro de los cuales podemos situar a los impositivos, para generar niveles de competitividad acordes a una empresa que saldrá a competir con el mundo. La reducción de la presión fiscal que la aqueja es fundamental para ser competitiva y poder subsistir en un mundo sumamente competitivo.

Así es que, la empresa posee una cantidad significativa de bienes de uso (maquinarias, rodados, instalaciones, herramientas, etc.), siendo necesario reemplazarlos para adaptar las nuevas tecnologías a los estándares internacionales y por ende aumentar la productividad. Ante esta necesidad de reemplazo, las ganancias obtenidas por la venta y/o enajenación de los bienes antiguos podrían ser afectadas al costo de los nuevos de bienes (de reemplazo), generando una diferimiento de la declaración de la renta gravada en el tiempo y logrando un importante ahorro fiscal dentro del marco de la ley. La opción de venta y reemplazo permite diferir el pago del Impuesto a las Ganancias, imputando la utilidad obtenida de la enajenación del bien

reemplazado al costo del nuevo bien, lo que conlleva, por un lado, a no ingresar el impuesto al momento de la venta, pero por otro, a una menor deducción impositiva en concepto de amortizaciones en los períodos subsiguientes.

El empleo del Leasing financiero, para financiar parte de los equipos de producción generar ahorros impositivos que conforman la estrategia de ahorro de impuestos que se planea para la empresa objeto de estudio con este reporte de caso.

Adicionalmente, y como complemento a las herramientas de ahorro fiscal mencionadas, se suma la adhesión de MAN-SER al régimen de pymes para de esa forma poder gozar de los beneficios impositivos que van desde el pago del IVA a noventa días, certificados de no retención de IVA y beneficios para nuevos exportadores como lo pretende ser la empresa objeto de estudio, entre otros.

#### *Análisis de contexto*

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

En cuanto al enfoque político se puede decir que debido a la incertidumbre en cuanto al cambio de paradigma en las políticas del nuevo gobierno argentino a partir del diciembre de 2019, MAN-SER S.R.L se ve afectada, tanto por las trabas a las exportaciones, restricciones al comercio internacional, frenando decisiones de la empresa de expandirse hacia el exterior. La ideología política del nuevo gobierno, de acuerdo a IERAL (2020) incide negativamente en la confianza de procesos de inversión del empresariado argentino.

Dentro del aspecto económico, la inflación impacta en MAN-SER S. R. L. específicamente en su estructura de costos, algo notable para sostener la competitividad. Además, el tipo de cambio fluctuante impacta en la empresa bajo estudio entendiendo que la devaluación de la moneda beneficia el clima para las exportaciones. Sin embargo, produce un incremento en las tarifas, como es el caso de la suba del combustible que se traslada a sus costos de logística y transporte. La recesión económica, siguiendo al CAME (2019), por las políticas graduales, es la causante del incremento en la tasa de desempleo. La intensificación en los costos laborales es una situación que el gobierno

actual no pudo dar respuestas concretas y la presión fiscal que impacta sobre industrias como MAN SER es una de las más altas de la década según el INDEC (2019).

En cuanto al entorno social en que está inmersa MAN-SER S.R.L, se observa una visión favorable respecto de sus productos debido a la calidad de ellos como al servicio de postventa. En cualquier caso, sin reducción de la inflación y mejora de la actividad es casi imposible pensar que la pobreza podrá bajar únicamente a base de expandir y mejorar la focalización de las políticas sociales. En particular, la industria metalúrgica y con ello MAN-SER S.R.L se ve perjudicada por la caída de sectores vinculados al consumo de sus bienes, al compás de menor demanda de maquina agrícola, de autos y de bienes de capital.

En cuanto al enfoque tecnológico se observa una carencia de financiamiento por parte del estado para investigación y desarrollo en los nuevos procesos aplicables a las empresas industriales o afines al ramo industrial, donde a tecnología de avanzada resulta costosa para las empresas en un contexto político-económico turbulento como el vivido en la actualidad en Argentina. Consideramos, que la falta de financiamiento para la adquisición de nuevas tecnologías por parte de Pymes argentinas como MAN-SER, podrían significar una de las causas por la que las mismas no logren ser competitivas y más aún perezcan en el tiempo por dicha carencia en un contexto donde la competencia global juega un papel sumamente importante para el comercio internacional.

En cuanto al aspecto ecológico, se puede decir que la empresa no cuenta aún con una política de ambiente y gestión de residuos; por norma ISO 9001 (2018), debe gestionar el control del aceite, que se recolecta en diferentes recipientes.

Adicionalmente, una vez a la semana, una empresa responsable de residuos dañinos se encarga de retirar el material, pesarlo, firmar los remitos y luego desecharlo. Adicionalmente, cuenta con mediciones específicas de ruidos para evitar que las personas que trabajan en los sectores productivos vean afectada su salud.

Finalmente, en cuanto al aspecto legal, se puede decir que MAN-SER adopta el tipo legal societario de sociedad de responsabilidad limitada, la misma cuenta con las siguientes características:

- Instrumento Constitutivo: Instrumento público o privado (con firma certificada)
- El número de socios no podrá exceder de 50.

- Capital social: Dividido en cuotas de un mismo valor, iguales a \$10 o sus múltiplos.
- Responsabilidad de los socios: Limitada a la integración de las cuotas que suscriban o adquieran. Los socios garantizan solidaria e ilimitadamente a los terceros la integración de los aportes.
- Órgano de Gobierno: Reunión a Asamblea de Socios, Consulta simultánea a los socios, Declaración escrita.

### *Diagnóstico organizacional*

En virtud del análisis FODA se puede decir que las fortalezas se pueden aprovechar como oportunidades, por lo que se resalta que la gestión de calidad, como el vínculo con proveedores y clientes dentro de un clima laboral agradable con productos de calidad que generan soluciones industriales sumadas a la atención personalizada en la venta y postventa. MAN-SER S. R. L. trabaja con altos estándares de calidad propios, tanto los dispuestos por las certificaciones como los requeridos por los clientes. Es por esto que el responsable del área debe seguir procesos muy específicos en relación con ello. Las normas ISO 9000 especifican las recomendaciones y requerimientos para el diseño y valoración de un sistema de gestión de calidad que asegure que los productos satisfagan los requerimientos especificados para que puedan insertarse en el mercado internacional. A ello, se añade que la venta de protectores de bancada no cuenta con competencia por parte de la empresa MAN-SER SRL y bajo la existencia de un modelo económico propicio para exportar, se considera no solo colocar productos en el mercado interno sino también aprovechar las oportunidades de hacerlo en el exterior.

Una debilidad sumamente importante, que se relaciona con la problemática que se aborda en el presente reporte de caso, es la ineficiente estructura de costos tributarios que impacta en una alta presión tributaria que afronta MAN-SER SRL para el ejercicio de sus operaciones. Esta es la razón por la cual la empresa requiere urgentemente una planificación fiscal que le permita generar ahorros impositivos, por medio del empleo de opción de venta y reemplazo, empleo del leasing financiero y adicionalmente la adhesión al régimen de pymes.

**Tabla N°1:**  
Análisis FODA para MAN-SER SRL



*Elaboración propia.*

#### *Análisis específico sobre la empresa MAN-SER*

MAN-SER es una empresa industrial que, según los estados contable del 2018, posee un activo corriente de casi 50 millones de pesos. En particular los bienes de uso suman \$44.894.286,49. En sí, es una organización que requiere renovación de sus bienes de uso, maquinarias especialmente, con fines de aumentar la productividad de sus factores de producción.

Para ello, es que se propone una planificación tributaria bajo la mirada de economía como la opción de venta y reemplazo, del art 67 de la ley de impuesto a las ganancias. Adicionalmente el empleo del leasing financiero para generar ahorros tributarios. Se trata de un mix de herramientas que sean capaces de potenciar a la empresa objeto de estudio en la construcción de un sendero de planificación fiscal que le permita mejorar no solo su productividad, sino también su competitividad. De hecho una empresa altamente cargada de costos fiscales, como MAN-SER, sería probablemente poco competitiva frente a otras organizaciones de países que no cargar a las pymes con tanta presión impositiva como si es el caso de Argentina.

El total de cargas fiscales, de MAN-SER para el ejercicio 2018 es de \$8.627.278,00, constituido fundamentalmente por el impuesto a las ganancias, al valor agregado e ingresos brutos.

Según el art 2 de la ley 24.467 y sus modificaciones la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, pudiendo contemplar, cuando así se justificare, las especificidades propias de los distintos sectores y regiones del país

A aquellas estrategias, se le suma la posibilidad de adherir a MAN-SER al régimen de PyMEs vigente, gozando de una diversidad de beneficios impositivos como:

- Alícuota reducida para contribuciones patronales.
- Exención de la comisión bancaria por depósito de efectivo
- Pago de IVA a 90 días
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
- Simplificación para solicitar el certificado de no retención de IVA
- Beneficio para PyMEs sobre Derechos de Exportación

## Marco Teórico

Dado que el objetivo del presente trabajo es diseñar una planificación fiscal para la empresa MAN-SER, generando ahorros impositivos, se abordaron los siguientes temas: concepto de planificación tributaria, pequeña y mediana empresa y herramientas de planificación.

### *Planificación tributaria*

Para Villasmil (2015) la planificación tributaria permite el aprovechamiento de opciones de ahorro que las propias leyes impositivas, de manera expresa o tácita, ponen a disposición de los contribuyentes. Entonces, se puede decir que es un sistema desarrollado por sujetos pasivos, contribuyentes, para disminuir su carga fiscal considerando los vacíos en la ley o situaciones en las que el legislador no fue lo suficiente explícito.

Asimismo, Núñez (2014) sostiene que la planificación tributaria se ha convertido en una herramienta de apoyo para los administradores, gerentes, propietarios y accionistas de las empresas del sector, en el área financiera y tributaria, que se enfoca en las normas tributarias, siendo esto de relevancia, ya que se debe conocer con anterioridad cuáles serán los costos tributarios que las organizaciones deberán asumir en un ejercicio económico.

A su vez, Galarraga (2012) sostiene al respecto que también es una herramienta pero que busca la observancia a lo dispuesto por la normativa legal con el propósito de evitar sanciones por incumplimientos de deberes formales por defraudación o evasión a la administración pública.

Con estos tres autores, se puede decir que la planificación tributaria es de suma importancia para reducir la presión fiscal que afecta a la totalidad de las empresas que desarrollan sus actividades en el territorio nacional, en actualidad.

### *Pequeña y Mediana Empresa*

En el caso de la Ley N° 24.467, conocida como Estatuto PyME, o de regulación de las pequeñas y medianas empresas, en su artículo 2° encomienda a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán consideradas PyMEs,



teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan.

Adicionalmente Franzolini (2019) expresa que las pymes a pesar de ser el corazón de la economía del país y ser los medios perfectos para impulsar el desarrollo económico del país, se enfrenta a varios problemas como el escaso acceso al financiamiento, elevados costos que deben afrontar y elevada presión fiscal, sumada a las altas tasas de inflación y de interés.

### *Herramientas de planificación*

Siguiendo con las herramientas de una planificación fiscal a utilizar, se pueden mencionar: opción de venta y reemplazo, leasing financiero y adicionalmente régimen de pymes.

Manassero (2019) afirma que lo cierto es que puede ocurrir, por cualquier circunstancia, que una maquinaria u otro bien de uso deba venderse. Esta venta va a estar gravada con el impuesto a las Ganancias. En el caso que se ejerza la opción de venta y reemplazo, el impuesto va a ser diferido en el tiempo vía una menor amortización del bien adquirido en reemplazo. Pero no siempre esta posibilidad puede concretarse o en el tiempo máximo exigido por la ley (1 año).

El leasing, de acuerdo a Pizarro (2016) es una herramienta que permite a todo el conjunto de empresas e instituciones, públicas y privadas, la financiación para la adquisición de bienes de capital, mediante un contrato de arrendamiento financiero, que establece el pago de cuotas periódicas a un plazo determinado, a cuyo término el beneficiario puede hacer uso de una opción de compra para quedarse con el bien financiado. El autor señala que el total de las rentas de arrendamiento es considerado gasto, por lo tanto, disminuye la base imponible de tu empresa.

Por otro lado, siguiendo a Pordomingo (2016), los beneficios fiscales de la ley de Pymes se pueden segmentar en: alivio fiscal: se podrá pagar el IVA a 90 días; se elimina el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: se podrá descontar el Impuesto al cheque de lo que se paga de ganancias, hasta un 100% para micro y pequeñas empresas y 50% para las pymes medianas tramo 1.

Se adopta la teoría plasmada por Villasmil (2015), quien sostiene que la planificación es una herramienta que le sirve a todo tipo de organizaciones para generar

ahorros impositivos dentro del marco legal. Es importante, primero conocer las cargas fiscales a las que está expuesta un sujeto, para luego, diseñar las estrategias más convenientes de ahorros de impuestos que una planificación aporta a un contribuyente. La misma involucra desde adopción de regímenes fiscales convenientes hasta el empleo de economías de opción.

Como conclusión de esta sección, se puede decir que la carga tributaria es una de las variables que más impacto tienen en la ecuación económica de las empresas.

Los tributos se llevan una proporción muy importante de los esfuerzos de las organizaciones, por eso una correcta planificación fiscal puede dar grandes beneficios a la hora de encarar no solo un nuevo negocio, sino también de expandirlo a nivel organizacional.

## **Diagnóstico y discusión**

### *Declaración del problema*

El problema detectado en MAN-SER es el elevado costo fiscal al que está expuesta la empresa producto de sus operatorias habituales, en el mediano y largo plazo, que van desde la renovación de bienes de uso y su financiamiento hasta la propia prestación de los servicios industriales. Todo ello, bajo una estrategia de crecimiento donde uno de sus objetivos es desarrollarse en el mercado internacional, captando nuevos mercados y clientes, para lo cual será sumamente imprescindible que la empresa optimice sus estructuras de costos, no solo los de producción sino también los impositivos.

### *Justificación de la problemática*

El problema se justifica ya que la estructura de costos fiscales que posee MAN-SER hace que la empresa se torne poco competitiva frente a la necesidad de insertarse en el mundo. Si la organización no implementa urgente una planificación tributaria que le permita ahorrar impuestos de forma eficiente, la presión tributaria que la invade, generará importantes problemas de competitividad para colocar sus productos en el exterior.

### *Conclusión diagnosticada*

Vale la pena resolver el problema dado que MAN-SER es una empresa que, a través del tiempo, ha demostrado su continuo crecimiento y dedicación en cuanto a los servicios que brinda, fortaleciendo su clientela y promoviendo una empresa altamente innovadora con altos estándares de calidad que le permitirán colocar sus productos en el resto del mundo sin muchos inconvenientes.

Para ello se requiere una planificación tributaria que permita generar un ahorro de impuestos dentro del marco de la ley vigente con la admisión de opción de venta-reemplazo, leasing financiero para el financiamiento de dicha inversión y la adhesión al régimen de PyMEs.

Se considera que maximizar la inversión eficiente de los recursos por medio de la disminución de la presión tributaria dentro de las reglas del orden jurídico adoptado

por una empresa es la mejor manera de planificar en términos tributarios, propugnando el cumplimiento de la ley y favoreciendo a la estructura de costos de una organización como MAN-SER. Es importante que la organización bajo estudio reciba un asesoramiento idóneo para reducir su estructura de costos impositivos sin incumplir los deberes legales que manda la legislación vigente en Argentina, para lo cual es necesario que tenga presente herramientas como las economías de opción y la adhesión a un régimen fiscal que le significa importantes ahorros fiscales.

Finalmente, como resultado esperado, se puede mencionar la optimización de la estructura de costos impositivos, insertándose en el mundo con un alto grado de competitividad y la adopción de una cultura tributaria de ahorro por parte la empresa objeto de estudio.

## **Plan de Implementación**

### *Objetivo general*

Diseñar una planificación tributaria para que la empresa MAN-SER SRL, ubicada en la ciudad de Córdoba, pueda generar ahorros impositivos en el año 2020, en el marco de la expansión organizacional.

### *Objetivos específicos*

- Analizar los beneficios de las opciones de venta y reemplazo, y el empleo del leasing financiero para que MAN-SER pueda renovar sus equipos de producción.
- Detectar incentivos tributarios que resulten de la incorporación de MAN-SER al Régimen de Pymes para el 2020.
- Describir pasos y requisitos para adherir a MAN-SER al régimen de Pymes como complemento a las herramientas de planificación fiscal citadas.
- Medir los ahorros tributarios que deriven de las herramientas de planificación fiscal antes mencionadas.

### *Alcance y Limitaciones*

Se aborda un tema en materia tributaria para el diseño de una planificación fiscal para la empresa MAN-SER S.R.L. El estudio se realizó abarcando el primer semestre del año calendario de 2020.

Por tratarse de un reporte de caso para una empresa en particular, el ámbito geográfico se define como la Provincia de Córdoba, Argentina.

De acuerdo con los objetivos planteados, será un estudio de tipo cuantitativo, de naturaleza descriptiva.

Durante la realización del reporte de caso no se presentaron ni dificultades ni limitaciones que pudiesen afectar la ejecución del caso. La elaboración de la

investigación fue factible, en razón que se contó con los recursos necesarios para su efectivo desarrollo.

### *Recursos*

Para la implementación de la propuesta planteada, se detallan los recursos materiales e inmateriales que se requieren para llevar adelante la planificación tributaria.

**Tabla N° 2:** Recursos

<b>RECURSOS</b>	<b>Especificación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
<b>Materiales</b>	Escritorio	1	\$ 10.000,00
	Computadora	1	\$ 20.000,00
	Impresora	1	\$ 3.500,00
	Cuadernos/hojas	varios	\$ 550,00
	Leyes tributarias (Recursos técnicos)	1	\$ 1.500,00
<b>Inmateriales</b>	Conexión a internet	1	\$ 2.020,00
<b>Personales</b>	Asesor tributario	1	\$ 15.000,00
	Contador Público	1	\$ 14.500,00
	Administrativo	1	\$ 12.500,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 79.570,00</b>

*Elaboración propia*

### *Herramientas de Planificación Tributaria*

#### 1) Régimen MiPyMES

Para formar parte de Registro de MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa. En particular, para la industria MAN-SER, hay que tener en cuenta el nivel de facturación anual y la cantidad de empleados en relación de dependencia, para poder encuadrar a la organización en alguna de las siguientes categorías.

**Tabla N° 3:** Categoría para empresas Industriales

<b>Categoría</b>	<b>Industria (Ventas)</b>
Micro	\$ 26.540.000,00
Pequeña	\$ 190.410.000,00
Mediana Tramo 1	\$ 1.190.330.000,00
Mediana Tramo 2	\$ 1.739.590.000,00

*Elaboración propia en base a AFIP (2020)*

**Tabla N° 4:** Categoría para empresas Industriales

<b>Categoría</b>	<b>Personal ocupado</b>
Micro	15
Pequeña	60
Mediana Tramo 1	235
Mediana Tramo 2	655

*Elaboración propia en base a AFIP (2020)*

Según datos de los Estados Financieros de la industria MAN-SER, el promedio de ventas de los últimos tres ejercicios fiscales (2019-2018-2017) fue de \$ 281.484.991,92 y la empresa objeto de estudio no tiene más de 235 empleados, con lo cual se encuadra como mediana empresa en tramo 1.

#### *Principales incentivos tributarios del régimen de Pymes*

- IVA: pago a 90 días y certificado de no retención: las pequeñas y medianas empresas pueden solicitar el beneficio cuando sus Declaraciones Juradas de IVA tengan un saldo a favor durante dos períodos fiscales consecutivos anteriores al pedido.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias: puede compensar en el pago de Ganancias el 60% del impuesto al cheque. La compensación se puede hacer a través del Formulario F798 en SIAP o en la declaración jurada.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

#### *Requisitos para la adhesión al régimen*

- Tener CUIT.
- Tener clave fiscal nivel 2 o superior.
- Estar inscripta en el monotributo o en el régimen general (en Ganancias y en IVA)
- Estar adherida a TAD (Trámites a distancia).

#### *Acciones para inscribirse en el régimen*

Una vez reunidos estos requisitos, se procede a analizar las acciones específicas, las cuales se describen a continuación:

para realizar la solicitud de adhesión al régimen se debe ingresar a la página web de la AFIP con CUIT y clave fiscal a la relación Pymes - Solicitud de categorización y/o beneficios, dentro de este servicio se debe seleccionar la opción nuevo, donde se abre el formulario 1272 (Anexo I) para ser completado, en la pantalla se mostrará la solapa compuesta por datos informativos y por los períodos fiscales cerrados en los que estuviste inscripto en el impuesto al valor agregado de los últimos 3 períodos fiscales cerrados.

El sistema consultará si se desea solicitar la opción para cancelar el IVA por trimestre, para ello se deberá seleccionar la opción sí. En caso de que únicamente se quiera categorizar se debe seleccionar la opción no. Posteriormente, en las solapas de los períodos fiscales se encuentra la suma de las ventas totales (excluyendo IVA, impuestos internos y el 50% del monto de las exportaciones), allí se debe detallar a qué actividades se corresponden dichas ventas.

La suma total de las ventas anuales por cada actividad que se informe deberá coincidir con el total de ventas anuales que mostrará el sistema. Luego de haber informado las ventas correspondientes, se habilita la opción presentar declaración jurada. La resolución la solicitud, además de la categoría MIPyME se podrá conocer ingresando al servicio Domicilio Fiscal Electrónico.

Para obtener el certificado que es el documento que acredita la condición de pyme, se puede ingresar al servicio trámites a distancia en el Ministerio de la Modernización o a través del siguiente enlace <http://certificadopyme.produccion.gob.ar:8888/>, en el cual se deberá completar el número de la CUIT de la pyme y el número de transacción que arroja el acuse de presentación de la declaración jurada presentada ante la AFIP mediante el formulario 1272.

## 2) *Venta y Reemplazo*

Es preciso mencionar que la empresa objeto de estudio posee una cantidad de bienes de uso significativo dada su actividad industrial. La empresa planea la renovación de sus principales máquinas para mejorar la productividad total en la producción introduciendo a los procesos de fabricación nuevas tecnología. El régimen de venta y reemplazo, *roll over*, previsto en la ley de Impuesto a las Ganancias, le va a permitir a MAN-SER diferir el ingreso del tributo originado en la venta de sus bienes



de uso, otorgándole la posibilidad de obtener interesantes ventajas impositivas. La finalidad perseguida es que el gravamen no obstaculice, seriamente, las decisiones empresariales relacionadas con la renovación de los mismos. Podrá afectar la ganancia del bien reemplazado al costo del bien de reemplazo, en la medida que las operaciones de compra-venta se produzcan en un plazo menor a un año. Esto último es factible para la empresa MAN SER.

### 3) *Leasing Financiero*

Dado que la empresa objeto de estudio planea financiar parte de la renovación de sus máquinas con el leasing, se puede decir que el arrendamiento financiero permite al MAN-SER tomar la depreciación acelerada de los bienes, además de los gastos financieros. Sin embargo, se establece un plazo mínimo de 24 meses para los contratos de bienes muebles y de 60 meses para los de bienes inmuebles.

Además, en el caso del leasing financiero, los cánones pueden deducirse del Impuesto a las Ganancias durante todo el plazo del contrato. Es decir, se admite la deducción acelerada de las cuotas pagadas, independientemente de la vida fiscal del bien. Adicionalmente, el leasing es un factor importante para reducir el Impuesto a las Ganancias Mínima Presunta.

### *Diagrama de Gantt*

En el siguiente diagrama de Gantt se exponen las acciones concretas para que el MAN-SER pueda implementar la propuesta de planificación tributaria.

Diagrama de Gantt									
Acciones Concretas	Días								
	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°
Categorizar a la pymes en Tramo 1	■								
Obtener el Certificado MiPyme.		■							
Obtener beneficio fiscal en el IVA			■						
Obtener beneficio fiscal en el Impuesto al Cheque				■					
Analizar la posibilidad de renovación de máquina por parte de MAN-SER					■				
Informar a la AFIP que va a emplear la opción de venta y reemplazo						■			
Obtener beneficios de la opción de venta y reemplazo del art 67 LIG							■		
Obtener los beneficios fiscales de financiar la inversión con leasing financiero								■	
Evaluación de la propuesta									■
<b>Plazo Total</b>	9 días								

### **Diagrama N°1:** Diagrama de Gantt

*Elaboración propia*

### *Evaluación de la propuesta.*

En la Tabla 5 se presenta la cuantificación de los ahorros que genera la planificación fiscal propuesta. En cuanto al nivel de IVA se observa un ahorro fiscal del 21% sobre las declaraciones juradas de los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2020 que pueden diferirse al ejercicio 2021. En cuanto al impuesto a las ganancias, un 24% de ahorro, por la compensación del impuesto al cheque en la declaración de ganancias a presentar. Al mismo tiempo, en caso de optar por la opción de venta y reemplazo, se puede diferir el 30% del resultado por la venta del bien de uso que se pretenda reemplazar, deduciendo un monto menor en concepto de depreciaciones del bien reemplazante. Finalmente, en cuanto al impuesto a las ganancias mínima presunta se generaría un ahorro del 1% sobre el total de activo computable.

**Tabla N° 5:** Medición de la propuesta

<b>Indicadores</b>	<b>Antes de la Planificación</b>	<b>Después de la Planificación 2020</b>	<b>Medición</b>
Nivel del IVA	Vencimiento de las DDJJ mensuales y certificado de retención	Pago del impuesto a 90 días y certificado de no retención	Diferimiento del pago de impuesto al valor agregado, del 21%, posición mensual del IVA. Como la fecha de cierre del ejercicio es el 31-12, entonces el ahorro fiscal que se genera radica en los meses de Octubre a Diciembre.
Nivel del impuesto al cheque	No se compensa el impuesto al cheque	Se compensa el 60% del impuesto al cheque en el impuesto a las ganancias	Paga de impuesto a las Ganancias: \$7.667.307,91 según EECC 2019. Al adherirse al Régimen de PyMes se compensan \$1.854.202,9. Terminaría pagando de IG: \$5.813.104,1. Ahorro del 24%
Nivel de IGMP	Presenta declaración jurada ingresando el 1% de su activo gravado	Se eliminar el impuesto a las ganancias mínima presunta.	Ahorro del 1% sobre el total del activo computable de MAN-SER
Nivel de Impuesto a Ganancias	La ganancia obtenida por la venta de un bien de uso reemplazado estaba gravada	La ganancia obtenida por la venta de un bien de uso reemplazado se afecta al costo del nuevo bien. Se difiere el pago del impuesto	El ahorro fiscal equivale a un 30% del resultado de la venta del bien reemplazado. Dicho resultado se afecta al costo del nuevo bien.

*Elaboración propia*

La aplicación de estos indicadores permitirá evaluar de forma anticipada el resultado de implementar las herramientas de planificación fiscal propuestas. En el caso

particular del impuesto al cheque, la empresa podría computarse el impuesto Crédito y Débito como pago a cuenta en Ganancias reduciendo su impacto fiscal y obteniendo ahorro económico que impactaría en el estado de resultados del ejercicio, maximizando utilidades después de los impuestos.

En la siguiente Tabla 6 se muestra el cálculo de la compensación del impuesto al cheque en ganancias:

**Tabla N° 6: Impuesto al Cheque**

Saldo inicial cuentas por cobrar	\$ 45.888.641,48
Ventas anuales	\$ 318.857.647,78
Saldo final cuentas por cobrar	-\$ 53.142.941,30
Total cobrado 2018	\$ 311.603.347,96
*80 % de las ventas	\$ 249.282.678,37
<b>a) Saldo inicial cuenta corriente bancos</b>	
	\$ 9.954.707,30
	* 0,6%
impuesto al debito	\$ 59.728,24
<b>b) Saldo final cuenta corriente bancos</b>	
	\$ 2.178.770,08
	*0,6%
impuesto al crédito	\$ 13.072,62
<b>c) 80% del total cobrado 2018</b>	
	\$ 249.282.678,37
Saldo final cuenta corriente bancos	-\$ 2.178.770,08
	\$ 251.461.448,45
	* 1,2%
impuesto al débito y crédito	\$ 3.017.537,38
<b>Total Impuesto</b>	<b>\$ 3.090.338,25</b>
<b>Computo como pago a cuenta del</b>	
Impuesto a las Ganancias 60%	
Mediana empresa-tramo I	\$ 1.854.202,95

*Elaboración propia en base a estados contables.*

## Conclusiones y Recomendaciones

La industria MAN-SER SRL proyecta un crecimiento organizacional en los siguientes años. Esta situación hace necesario optimizar las estructuras de costos, no solo los de comercialización, distribución, entre otros, sino también los costos fiscales.

El presente reporte de caso propone que MAN-SER lleve a cabo la adhesión al conocido régimen MiPyMES, gozando de ciertos beneficios fiscales susceptibles de ser solicitados una vez que haya obtenido el certificado MiPyMES. Adicionalmente el aprovechamiento de los beneficios fiscales que deriven del empleo de opciones fiscales como la opción de venta y reemplazo de bienes de uso y el empleo del leasing financiero como mecanismo para financiar el reemplazo de dichos bienes.

Se concluye que este mix de herramientas de planificación fiscal contribuirá a generar importantes ahorros en la operatoria habitual que desarrolla la industria MAN-SER en busca de reducir los costos para mejorar la competitividad al querer insertarse en los mercados internacionales.

En parte, dichos ahorros provienen del diferimiento de noventa días en la liquidación del IVA, la compensación del impuesto al cheque en impuesto a las ganancias y la eliminación del impuesto a las ganancias mínima presunta. Por otra parte, la necesidad de renovación de los equipos de producción, para adecuar la fabricación a estándares internacionales, para poder colocar los productos en el resto del mundo, hace posible el uso de la opción de venta y reemplazo, generando un diferimiento de la declaración del resultado por la venta del bien que la empresa desee reemplazar. Y finalmente, la posibilidad de deducir los cánones del *leasing* financiero en impuesto a las ganancias, contribuye a una verdadera planificación tributaria en post de aprovechar las ventajas que las leyes fiscales le proveen a empresas como MAN-SER.

Por su parte, la contribución de este reporte de caso radica en la necesidad que posee MAN-SER de adecuar sus estructuras de costos para hacer frente a la reciente inversión en capital y satisfacer la creciente demanda interna, captando nuevos clientes y mejorando la productividad y la competitividad en forma simultánea.

Se recomienda, que la empresa promueva una constante planificación tributaria en post de generar no solo ahorros impositivos sino también condiciones de reducciones de costos que la beneficien para ser más competitiva con respecto a su competencia.

Como nueva discusión no desarrollada en el presente reporte de caso, se puede plantear el estudio de la ley de PyMEs haciendo énfasis en la necesidad de financiamiento que puede tener una empresa, en particular MAN-SER, siendo que la ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones.

La evasión y la elusión no son las soluciones, ya que acudir a ellas puede derivar en el pago de cuantiosas sumas en conceptos de multas y, en el peor de los casos, hasta cabe la posibilidad de penas de prisión por parte de los responsables de la empresa.

Es por ello, que se recomienda que la empresa MAN-SER incurra en una política de responsabilidad social empresarial que incluya la moral tributaria como organización dando el ejemplo que en Argentina no es necesario evadir y/o eludir para ganar dinero.

## Bibliografía

- Aguirre, M.** (2016). Tratamiento tributario. Universidad de Chile. Recuperado el 28-03-2020 de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2690/108348/Tratamiento%20tributario%20de%20las%20exportaciones.pdf>.
- Calderón Mite Lissette Geomara, M. P.** (2017). “Diseño de Planificación Tributaria. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 11-04-2020 de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14134/1/TESIS%20Cpa%20122%20.pdf>.
- CAME** (2019). *La Economía en Crisis*. Confederación Argentina de la Mediana Empresa. Recuperado el 17-05-2020 de [http://www.redcame.org.ar/adjuntos/CAME\\_NOVIEMBRE\\_VF.pdf](http://www.redcame.org.ar/adjuntos/CAME_NOVIEMBRE_VF.pdf)
- Franzolini Dalila** (2019). La importancia de las PYMES en Argentina. Recuperado el 17-05-2020 de <https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-argentina>
- Galarraga, A.** (2012) Fundamentos de Planificación Tributaria. Caracas, Venezuela. Editorial Hp.
- Ganh, S.** (2016). Impacto de Regímenes de Promoción Industrial en Argentina. Universidad Católica de la Plata. Recuperado el 05-04-2020 de [http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/8943/02-gahn-esc15-2017.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/8943/02-gahn-esc15-2017.pdf)
- IERAL** (2020). Propuestas para Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. Recuperado el 17-05-2020 de <http://www.ieral.org/noticias/propuestas-para-una-argentina-competitiva-productiva-federal-1619.html>
- Ley 24.467 y modificaciones** (1995). Recuperado el 11-04-2020 de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000>
- Manassero, C.** (2019). Impuesto a las Ganancias. Facultad de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba. UNC.
- Núñez Guamgatal, C. D.** (2014). La Planificación Tributaria y la Liquidez de las Empresas Importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y

Auditoría. Dirección de Posgrado. Tesis. Recuperado el 19-05-2020 de <https://url2.cl/BcGgg>

**Pizarro, P.** (2016). Beneficios tributarios del financiamiento vía leasing desde la perspectiva tributaria. Recuperado el 17-05-2020 de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146386/L%E2%94%9C%E2%94%82pez%20Pizarro%20Patricio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Pordomingo, E.** (2016). Trabajo final de graduación. Universidad de La Pampa. Recuperado el 14-05-2020 de [http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/rdata/tesis/e\\_berpym572.pdf](http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/rdata/tesis/e_berpym572.pdf)

**Villasmil, M.** (2017). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Dictamen Libre, (20), 121-128. Recuperado el 17-05-2020 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>

## Anexo I

Sec. de Emprendedores y PYMES		CUIT N°: 20270250719	Establecimiento: 0
PYMES Solicitud de categorización y/o beneficios		Apellido y Nombre o Razón Social:	
		Fecha de Presentación: 09/06/20	Hora: 13:00
F. 1272	Versión 100	Nro. de Transacción: 6675892	MD5: 4d89fb117b62cdf4c8ebb24260fbaaba
		Periodo: 20	Secuencia: Rectificativa 1

Datos de las ventas anuales	
Total de Ventas neto de impuesto incluido 50% de exportación	Total
Año 20	0.00
Año 20	0.00
Año 20	00
SOLICITUD DE CATEGORIZACION EN MICRO, PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA TRAMO 1 Y 2	Si
SOLICITUD OPCION IVA PAGO TRIMESTRAL	Si
VINCULACION SOCIETARIA	No
EMPLEADOR	No
Se deja constancia que la solicitud efectuada por las empresas vinculadas, controlante o controladas finalizará el trámite cuando todas las empresas pertenecientes al grupo económico presenten su correspondiente F. 1272	
Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad	
La confección de la Declaración Jurada mencionada en el párrafo anterior implicará la manifestación expresa del contribuyente respecto de que los datos proporcionados a la SECRETARIA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, a través de dicha declaración, coinciden con los suministrados a la ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS mediante las Declaraciones Juradas presentadas por los Impuestos al Valor Agregado y a las Ganancias.	

*Fuente: AFIP (2020)*