

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Planificación Tributaria

“Planificación tributaria para la empresa Redolfi S.R.L., como soporte para reducir el costo impositivo de manera lícita”

Autor: Spirolazzi Félix Luis

D.N.I: 41.309.152

Legajo: VCPB23831

Director de TFG: Nicolás Salvia

2021

Resumen

En este reporte de caso se tiene como principal fin el diseño e implementación de una herramienta lícita de planificación tributaria para la empresa Redolfi S.R.L, dedicada a la comercialización y distribución de productos, alimentos y cigarrillos ubicada en James Craik, Provincia de Córdoba, con el fin de generar un aumento de beneficios y disminución del costo impositivo, se pondrá en uso los determinados beneficios que otorgan las normas legales dado que existen estas herramientas, serán desarrolladas y utilizadas a partir del segundo semestre de 2021.

En la realización de este trabajo se termina abordando la problemática impositiva, debido a los resultados que arroja el diagnóstico organizacional, se obtuvo una positividad en cuanto al análisis externo en lo que respecta a una fuerte presión tributaria. En el caso del análisis interno nos da como resultado que la empresa cuenta con una extensa trayectoria acompañada de una voluminosa cartera de clientes y un fuerte posicionamiento en el mercado.

Como conclusión se determina que es necesaria la implementación de la planificación tributaria, para obtener mejoras en sus resultados y alcanzar la perfección de sus recursos. En base a esto Redolfi S.R.L., se beneficia mediante el uso o aprovechamiento de los beneficios fiscales e inscripción al régimen MiPyME.

Palabras claves: Empresa – Planificación – Impuestos – Ahorro.

Abstract

The main purpose of this case report is the design and implementation of a lawful tax planning tool for the company Redolfi S.R.L., dedicated to the commercialization and distribution of products, food and cigarettes located in James Craik, Province of Córdoba, in order to generate an increase of benefits and decrease of the tax cost, it will be put into use the certain benefits granted by the legal regulations since these tools exist, they will be developed and used from the second semester of 2021.

In the realization of this work we end up addressing the tax problem, due to the results of the organizational diagnosis, a positivity was obtained regarding the external analysis in terms of a strong tax pressure. In the case of the internal analysis, the company has a long history, a large customer portfolio and a strong position in the market.

As a conclusion, it is determined that the implementation of tax planning is necessary to improve its results and achieve the perfection of its resources. Based on this, Redolfi S.R.L. benefits from the use of tax benefits and registration in the MiPyME regime.

Key words: Company - Planning - Taxes - Savings.

Índice

Introducción	1
Análisis de la situación	4
<i>Análisis de contexto.</i>	6
<i>Análisis de las 5 Fuerzas de Porter</i>	9
<i>Análisis FODA</i>	11
Marco Teórico	13
Diagnóstico y Discusión	16
<i>Declaración del problema</i>	16
<i>Justificación del problema</i>	16
<i>Conclusión diagnóstica</i>	17
Plan de implementación	18
<i>Alcance</i>	18
<i>Limitaciones</i>	18
<i>Recursos Involucrados</i>	18
<i>Acciones a desarrollar y marco de tiempo de realización</i>	20
<i>Desarrollo de la propuesta</i>	20
<i>Propuesta de diseño e implementación de planificación tributaria</i>	23
<i>Propuesta de medición y control</i>	25
Conclusiones y recomendaciones	26
Bibliografía	28

Introducción

La principal fuente de ingreso para solventar el gasto público, es a través de los tributos que cobra el estado a las empresas argentinas. Esto ha generado una fuerte presión tributaria. A partir de esta problemática se realizará el presente trabajo con el fin de disminuir esta presión, aprovechando beneficios y oportunidades fiscales que han sido propuestas por el gobierno.

La empresa familiar A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. de la localidad de James Craik, de la Provincia de Córdoba, Argentina, lleva 50 años en el sector mayorista de productos alimenticios y posee una cadena de salones de ventas mayoristas y preventistas de estos mismos. Hoy en día cuenta con cuatro autoservicios mayoristas en las ciudades de San Francisco, Villa María, Río Tercero y Río Cuarto. También tiene a su cargo cinco distribuidoras mayoristas en James Craik (Sede Central), Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto.

Su crecimiento de infraestructura y desarrollo no fue acompañado por el control y planificación tributaria dando lugar a las oportunidades que brinda a través de distintas medidas el estado.

Por ello con este reporte de caso se propone el diseño de una planificación tributaria, que se basa en generar un aumento de beneficios y obtener una disminución del costo impositivo lo cual va a ser puesto a prueba en la apertura del segundo semestre del 2021.

A continuación se exponen los siguientes antecedentes relacionados a la problemática abordada para desarrollar este reporte de caso:

Como antecedente internacional se cita el trabajo de investigación que se propuso para la empresa Fabrinor SAC, donde se dio a conocer los mejores resultados obtenidos en la implementación de esta herramienta diseñada para lograr un mayor aumento de la rentabilidad en el capital de trabajo. Siempre teniendo en cuenta que estos beneficios acatan las leyes establecidas, para luego evitar contingencias tributarias en un futuro cercano donde se podrían llegar a ver perjudicados económicamente los recursos de la empresa y a su vez impactando en la recaudación del fisco. Se arribó a la conclusión de que en la implementación de esta herramienta se han generado excelentes beneficios, logrando la mejora del capital de trabajo, donde ha sido posible la clarificación de metas y objetivos en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, mediante los cuales se

pueden solventar los bienes patrimoniales que forman parte de Fabrinox SAC (Quispe Pari, 2019).

Loja Cueva (2013), en su trabajo de investigación a la empresa Distribuidora Adrimar de la ciudad de Piñas, donde fue analizada la situación que se produjo en la empresa debido a la falta de implementación de la herramienta de planificación tributaria. Mediante el desarrollo del trabajo se alude a una inexistencia de un área tributaria, lo que genera dificultades en el accionar de la contadora y a su vez esto genera pagos fuera de término, multas e intereses. En consecuencia hace que la empresa no pueda desarrollarse en el mejor escenario posible, dando por cierto que esto produce una falta de liquidez. Como conclusión la empresa desarrollará un área contable para que la contadora pueda desempeñar sus actividades y además poder generar diferentes capacitaciones, mediante estas se irá logrando el mejor de los beneficios en la reducción de tiempo como también la búsqueda de documentos contables, como así también se realizará un calendario de pagos para cumplir con los respectivos vencimientos evitando todo tipo de intereses y multas.

Como antecedente del ámbito nacional se cita el trabajo de investigación donde se mencionan una serie de beneficios y oportunidades que brinda el estado argentino, las cuales son importantes para que se tengan presentes a la hora de planificar y asesorar a un cliente, contador, etc. En este mismo se desarrollaran las siguientes diferencias entre: ser monotributista o responsable inscripto, como decidirme a tiempo para darle inicio a un proyecto económico si formar una sociedad colectiva o sociedad de responsabilidad limitada, así como también se propuso la venta y reemplazo que surge de la sustitución de un bien por otro de mayor valor, además de lo anterior se comparó el leasing con el crédito prendario. Luego de cada diferencia el autor decidió cuál es la mejor alternativa en cada caso, por lo tanto cada herramienta planteada genera una disminución de efecto tributario sobre los ingresos de cada uno de ellos (Nicolau y Tombolini, 2016).

Otro antecedente nacional que se cita es un trabajo realizado en base a la presión tributaria que padecen las pymes de la república argentina. El autor menciona que las pymes no generan crecimientos en grandes escalas debido a la carga fiscal que poseen, también se hace dificultoso poder competir con las demás empresas del mismo rubro por tratar de lograr mantener precios bajos en el mercado. Llegando a la finalización del trabajo el autor realizó una breve descripción para poder conocer cada uno de los impuestos nacionales, provinciales y municipales considerando la participación que se tiene en lo anterior mencionado, a su vez hizo hincapié en la disminución de alícuotas por

parte del gobierno nacional, como también el uso de herramientas tributarias que les ofrecerá excelentes beneficios y oportunidades para lograr una inmejorable reducción en la tasa de los impuestos (Sanchez, 2013).

También se cita el trabajo de planificación fiscal realizado con el fin de obtener nuevas mejoras en los proyectos de inversión ganadera, las cuales son elegir el lugar indicado, lograr disminuir la carga fiscal y generar beneficios positivos a la hora de tomar decisiones financieras e inversiones. Finalizado este trabajo se obtienen resultados positivos, sabiendo que la zona central resulta ser la que dará mejores ingresos, que impuestos podremos deducir donde uno de ellos es el impuesto a las ganancias, que explotación será la mejor donde una de ellas es la venta de invernada, como también se afirma que el ahorro de impuesto es una condición necesaria, pero no del todo suficiente para la perduración en el tiempo y expansión del negocio (Agú, 2019).

Estos antecedentes citados anteriormente reflejan amplia relación directa frente a este reporte de caso, debido a la utilización de las herramientas de planificación tributaria, lo cual esta implementación le va a permitir a Redolfi S.R.L., mejorar sus ganancias y obtener nuevos beneficios en la parte tributaria, donde con más problemas se encuentra.

En el presente, las empresas han perdido mucho potencial debido a los cambios económicos que se están produciendo, por ello muchas de ellas están optando por utilizar determinadas alternativas de planificación tributaria, otra opción que también está siendo aplicada son las de realizar capacitaciones tributarias a los empleados que forman parte del rubro tributos con fin de aprovechar todos los beneficios generados por el estado.

A continuación se presentará el siguiente objetivo general con el fin de Diseñar una herramienta lícita de planificación tributaria para la empresa Redolfi S.R.L, dedicada a la comercialización y distribución de productos, alimentos y cigarrillos ubicada en James Craik, Provincia de Córdoba, con el fin de generar un aumento de beneficios y disminución del costo impositivo, a partir del segundo semestre de 2021.

Para poder cumplir con el objetivo general se realizarán los siguientes objetivos específicos que se basaran en “Investigar sobre los beneficios tributarios con respecto a las Pymes que conforman el suelo argentino”, “Inscribir a Redolfi S.R.L para obtener el certificado MiPyME y aprovechar de los beneficios que mejor encuadren en esta empresa”, “Realizar una búsqueda avanzada para determinar qué método será más exitoso respecto a la valuación de stock, basándose dicha búsqueda en las Normas Contables Argentinas” y “Contemplar las posibilidades que posee la ley de impuestos a las ganancias para conocer sus beneficios y ser utilizados en la disminución de este mismo”.

Análisis de la situación

En la década del 90' y principios del año 2000 se le da inicio a la nueva sociedad denominada Alonso J. y José A. Redolfi S.R.L., destinada a la venta y distribución de helados La Montevideana y productos congelados McCain.

En 1993 la empresa sufre la pérdida de su socio fundador Alonso Jacobo Redolfi, por lo que se realizaron los debidos procesos de sucesión, surgiendo así el nombre de Distribuidora Redolfi S.R.L. A raíz de la nueva composición de dicha empresa se han obtenido excelentes resultados por lo que en 1995 surgió la inauguración de la segunda sucursal, debido al éxito anterior en 1999 también surgió el primer autoservicio mayorista de Villa María. Con el pasar del tiempo se fueron obteniendo grandes éxitos en sus sucursales, hoy en día dicha empresa cuenta con cuatro autoservicios mayoristas, posee una fuerza de venta de más de 35 vendedores, los cuales lograron llegar a una totalidad de 6000 clientes, que se encuentran formados por minimercados, kioscos, almacenes, farmacias y despensas de barrios los cuales pertenecen a la Provincia de Córdoba, sur de Santa Fe, La Pampa y San Luis,

En la actualidad se encuentra desarrollando su traslado al nuevo centro de distribución reconocido como “Central” ubicado en la localidad de James Craik, el cual fue creado con la finalidad de adquirir la expansión del volumen de ventas del negocio, también se requería mejorar los espacios de almacenamiento de mercadería para realizar compras a grandes escalas y a su vez obtener mejores niveles de precios. A continuación se puede observar cómo está constituida la empresa de forma interna:

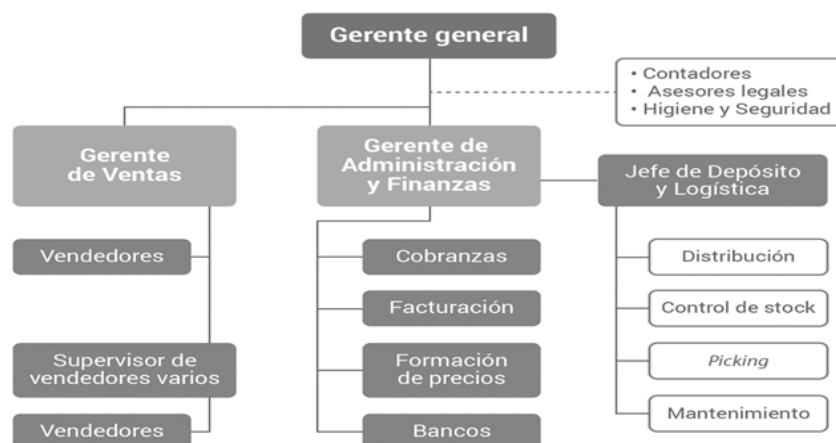


Figura 1 Organigrama funcional de la empresa Redolfi S.R.L. Datos brindados por la empresa.

Debido a la presentación anterior se puede analizar que la empresa no cuenta con un área de RRHH para realizar la dirección de personal, la cual está compuesta por 132 empleados que son direccionados por el área administrativa, lo cual genera que no existan posibilidades de desarrollarse e ir adquiriendo nuevos conocimientos para lograr ser mejor profesional día tras día, ya que los ascensos se proponen mediante años de antigüedad o dependiendo de los criterios de confianza que se produzcan. Lo que produce que los empleados a veces no cuentan con ideas claras de las tareas respectivas a realizar, debido a que se incorporan aprendiendo mientras trabajan lo que proporciona márgenes de error. A pesar de lo anterior expuesto la empresa cuenta con un favorable clima laboral debido a una encuesta realizada por ellos mismos.

También se observa que no posee un área de seguridad e higiene en la empresa existen problemas generales de instalaciones eléctricas y luminosidad, las cuales podrían ocasionar graves accidentes laborales o también generar inspección gubernamental de seguridad e higiene que acarrearía consecuencias en la habilitación de las instalaciones o multas económicas graves. Además de lo anterior, sufre una breve ausencia con respecto a una estrategia planificada de publicidad y comunicación en la actualidad, la cual se patrocina mediante clubes de su ciudad, radios del pueblo e info guías de Río Cuarto. En 2016 se realizó un cambio de logo y un rediseño institucional, los cuales están ploteados e identificados en sus vehículos.

Se indaga que el principal problema está siendo desarrollado por no contar con un área de contabilidad dentro de la empresa esta se ejerce mediante un ámbito externo, en consecuencia por no contar con lo investigado. Se menciona que la empresa realiza su contabilidad por medio de planillas de Excel lo que genera no poder disponer de un control estricto respecto a la carga tributaria, la cual está siendo basada en pagos elevados, intereses que son generados por los pagos a destiempo.

Respecto a los datos desarrollados en los balances de 2020, 2019, y 2018 se logra visualizar que la empresa en 2018 no posee deudas de intereses, pero en el mismo año se realizaron pagos tardíos de impuestos lo cual generó en 2019 una deuda elevada a causa de ello, por lo que se produjo en 2020 una deuda bancaria acompañada de una totalidad importante respecto a intereses. Otra información importante dentro de la empresa es que la misma se encuentra inmersa al pago de impuestos los cuales están conformados por el IVA, ingresos brutos a pagar y anticipos de impuestos a las ganancias. Es evidente la indebida planificación tributaria reflejada en los balances presentados del 2018, con el incremento desmedido de la cuenta rodados consecuencia del cambio de su flota de autos.

Y no solo se refleja en la cuenta mencionada, sino que la cuenta instalaciones ha sufrido la misma falta de planificación aumentado exponencialmente luego de la adquisición del nuevo depósito, ocasionando una alta depreciación en los activos, que es reflejado en su aumento, si lo comparamos con el periodo 2017. Es escasa la información presentada respecto a los métodos utilizados en la valuación de stock, por lo tanto, se puede suponer la errónea valuación de los mismos lo cual es una consecuencia grave ya que influye sobre la cuenta costos de las mercaderías vendidas como de los ingresos acarreado un erróneo resultado del ejercicio. Donde puede existir o no una evasión fiscal importante siendo esta la base del cálculo al impuesto a las ganancias.

Mostrada la situación presente que se encuentra transitando Redolfi S.R.L., esta se halla forzada a diseñar un proceso de planificación tributaria que logre como principal objetivo obtener una reducción considerable de los costos impositivos; como también conseguir la perfección respecto a las fechas de vencimientos de las obligaciones tributarias.

Análisis de contexto.

Para realizar el diseño del Análisis PESTEL desarrollaremos los diferentes factores a los que se encuentra inmersa esta empresa. Dichos factores desarrollados son: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales.

Factores Políticos.

El gobierno entendiendo el escenario por el que está pasando la argentina decidió extender la fecha de pago del impuesto a las ganancias y el impuesto sobre los bienes personales, como también los intereses resarcitorios que son generados por pagos con fecha a destiempo o multas por falta de presentación de declaraciones juradas. Lo cual esto cuenta con fecha límite de hasta el 30 de septiembre de 2021, inclusive. Los beneficiarios de esta nueva medida pueden costearlo en 3 cuotas y mediante un pago a cuenta del 25% (Marcó del Pont, 2021).

Con el propósito de mantener el nivel de precios máximos, como así también la fabricación de determinados productos que menciona la autoridad o manteniendo la continuidad en la producción. El gobierno dictaminó una nueva prórroga de hasta el 15 de mayo inclusive, determinada la situación actual de pandemia este debe garantizar los derechos esenciales de asegurar un acceso seguro y equitativo, sin límites en las restricciones a los bienes básicos como lo son aquellos de consumo esencial, higiene y protección de la salud (Español, 2021).

Factores Económicos.

El instituto nacional de estadísticas y censos mostró el resultado obtenido en el IPC de marzo arrojando un 13% en lo que va del primer trimestre y se espera que su total en el año fuera del 42,6%. Estos resultados vienen acompañados de una suba escalonada de porcentajes mayores y menores, haciendo referencia a porcentajes mayores la misma está conformada por un 28,5% en útiles escolares, 10,8% en prendas de vestir y calzado. En base a porcentajes menores esta ha incrementado un 1,3% en servicios para las viviendas como lo es el agua, gas, electricidad, y otros combustibles, por último un 0,1% en comunicación. También se hace mención a un nivel intermedio en la suba de precios por lo que se nombra un aumento del 4,6% en alimentos haciendo un breve hincapié a lo que es (Leche, productos lácteos y huevos; Aceites, grasas y manteca; Carnes y derivados; verduras, tubérculos) y bebidas no alcohólicas. La inflación de marzo en argentina fue de 4,8%, a su vez se compone del sexto mes que la brecha sigue creciendo por arriba del 3%. Por estos motivos el gobierno decidió anunciar una nueva serie de medidas para intentar frenar esta suba de precios, dando por confirmada las restricciones a la exportación de carne vacuna (INDEC, 2021).

Factores Sociales.

El índice de salarios volvió a subir un 3,3% en el mes de enero y un interanual de 29,6%, donde este primer resultado logra ubicarse por debajo de la inflación de este mismo mes la cual fue del 4% y se espera una interanual de 38,5%. A su vez se menciona un aumento de los salarios registrados con un 3,5% y 2,5% de aumento en los salarios del sector privado no registrado (INDEC, 2021).

Debido a la situación actual que se está transcurriendo en territorio argentino y el mundo entero va dejando consecuencias irreparables como lo es la pobreza, donde sus índices siguen aumentando y en el segundo semestre de 2020 se compone de un 42% y el mismo afecta a 19,4 millones de personas. Se informa que el porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza llegó a un máximo de 31,6% formado por 42% de las personas, dentro del mismo se diferencian con un 7,8% de hogares por debajo de la línea de indigencia formados por el 10,5 de las personas. Para el universo de los 31 aglomerados urbanos de la EPH, por debajo de la LP son 2.926.890 hogares formados por 12.000.998 personas y en el conjunto de la LI la misma abarca a 720.678 hogares los cuales conforman 3.007.117 personas indigentes (INDEC, 2021).

Factores Tecnológicos.

La Cámara Argentina de Comercio se encuentra lista para empezar a desarrollar el “Hot Sale” que consiste en una actividad de venta en línea cada vez más utilizada por los usuarios argentinos con mayor importancia en el mercado, la misma brinda excelentes beneficios para las empresa y pymes que conforman este país pudiendo ampliar su cartera de clientes, lograr máximas ventas junto a los productos que la componen como también posicionar su tienda en línea. Los productos que se van a ofrecer son aquellos que pertenecen al rubro Alimentos y bebidas, Indumentaria y calzado, Bebés y niños, Electro y tecno, Muebles, hogar y deco, Deportes y “fitness”, Cosmética y belleza, Automotriz, Varios. Las novedades de este año que conforman el 2021 son las “Mega Ofertas” compuestas por más de 10.000 ofertas y promociones, “Mega Ofertas Bomba” las cuales comenzarán los tres días de actividad con descuentos en varias categorías, estando disponibles solo una hora hasta agotar stock los días 10, 11 y 12 de mayo al mediodía, como así también surgen “Horas sorpresas”, “Solidaridad”, “Los más clickeados”, “Tu Actividad” y “Tus favoritas”. El eCommerce el año pasado creció un 124% registrando facturaciones con resultados extraordinarios, cada vez son más los consumidores que aprovechan este canal logrando identificarlos como compradores pre pandemia y compradores post pandemia, debido a este mayor número de clientes se incrementaron las nuevas categorías de productos (Dergarabedian, 2021).

Factores Ecológicos.

El presidente argentino Alberto Fernández presentó un nuevo Plan de Políticas Ambientales, acompañadas de él se mencionan las nuevas medidas que fueron tomadas para cuidar al medio ambiente. La primera medida dictada es el Plan Federal de Erradicación de Basurales a Cielo Abierto que consiste en dar respuesta a los 5 mil espacios de reservas naturales localizados en las provincias y municipios que integran argentina para poder concretar con la inauguración de plantas de tratamiento de residuos urbanos, así generar una disminución de residuos urbanos y también darle un fin al tema de basurales a cielo abierto. Otra medida tomada fue la de un Proyecto de Ley de Educación Ambiental que por medio de esta el presidente desea agregar la “jura por el medio ambiente” para que los niños y niñas que pertenezcan al nivel primario realicen esta jura, esto se le sumará a la jura de la bandera realizada por todos los alumnos correspondidos al 4º grado de primaria. Respecto a la situación del medio ambiente otro tema muy importante mencionado fue el traspaso del Programa Nacional de Prevención de Incendios y Manejo del Fuego al Área del Ministerio de Ambiente y Desarrollo

Sostenible. En esta misma se dieron a conocer dos brigadistas por lo que se abrirán dos puntos estratégicos, como así también se sostuvo que muchos de ellos son generados debido al impacto ambiental que sufre la Argentina y otros han sido generados intencionalmente por los mismos productores para poder ampliar la frontera agraria, ganadera y sojera, como también reducir los tiempos y avanzar rápidamente con los procesos productivos, minimizando los pastizales y dejando el terreno listo para aprovechar su máxima explotación, obteniendo ingresos que año a año son mejores a los esperados (Argentina.gob.ar, 2020).

Factores Legales.

La medida tomada este 28 de enero de 2021, ha generado un beneficio favorable para el caso de los empleados de comercio los cuales lograron por medio de una paritaria anual un aumento en su salario básico de convenio y también su sueldo en un 21%, siendo el mismo abonado en 3 cuotas de 7%, las mismas se van a percibir en los meses de enero, febrero y marzo. El piso salarial que percibirán dichos empleados/as en el mes de abril cambiaría de manera total pasando de \$50.687 a \$60.513 en el cual estará incluido el presentismo. A su vez se revisará el trato con un lapso de 60 días donde van a ser tenidas en cuenta la ampliación de la inflación que forman el primer trimestre (Sindicato Empleados de Comercio, 2021).

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

Este análisis brindará un principal objetivo, determinando la estructura de una industria y entender la interacción dentro de la misma. Esto no solo va a estar concentrado en competidores directos sino que también en las diferentes miras como lo es la “Amenaza de entrada de nuevos competidores”, el “Poder de negociación de los proveedores”, “Poder de negociación de los compradores”, “Amenazas de los sustitutos” y el último de estas cinco fuerzas es la “Rivalidad entre competidores existentes” (Porter, 2017).

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Para que esto sea posible los nuevos competidores deberán superar las barreras que las empresas del sector debido a su excelente funcionamiento han ido imponiendo con el pasar de los años como lo es principalmente hoy en día contar con grandes depósitos para soportar los elevados volúmenes de compras y sus principales maquinarias para realizar el descargo y ordenamiento del mismo, también se debe de contar con vehículos para realizar una logística propia que sea más rápida y así lograr reducir los tiempos de entrega. Para realizar la logística propia estas empresas deberán de efectuar

elevadas inversiones en parques automotores en los cuales se desarrollaran tareas de mantenimiento de estas flotas. Se considera como principal barrera de ingreso tener aprobadas las habilitaciones, como también se debe de disponer con políticas gubernamentales correspondientes que impone el gobierno municipal ya que para poder realizar esta actividad es fundamental disponer de ellas para obtener un excelente funcionamiento.

Poder de negociación de los proveedores

La empresa posee un alto nivel de negociación con sus proveedores debido a que estos les proveen a ellas de productos de marca líderes en el mercado, a su vez les imponen condiciones en su compra como lo es el financiamiento, no ofrecer los productos de su competencia y otra que se considera una de ellas es la condición de entrega. A pesar de que sus proveedores le ofrezcan poder de financiamiento, la empresa realiza la mayoría de sus compras de contado, logrando obtener excelentes descuentos que se les ofrecerán a sus clientes que conforman a esta empresa. Un grave problema que se presenta es el de ofrecer sus mercaderías a los compradores y no cumplir con el tiempo de entrega debido a que los proveedores no la realizaron en el tiempo acordado, lo que dificulta reemplazar ese mismo producto por otro de la competencia.

Poder de negociación de los compradores

Los clientes poseen un nivel bajo de negociación a lo que compone el volumen de compra y financiación. Estos principales compradores son quioscos, despensas de barrios, mini mercados, farmacias, bares, etc. La mayoría de ellos realiza sus compras al contado debido al bajo nivel de financiación que se brinda, como tampoco cuentan con utilitarios para realizar el transporte por la compra de mercadería que tengan en existencia o ellos requieran y no disponen del tiempo suficiente para concretar las mismas, a su vez algunos de ellos se encuentran alejados de los centros comerciales de distribución. Debido a la fuerte competencia, el cliente puede decidir quién va a ser su nuevo proveedor o también si decide quedarse con el mismo. Por lo cual si decide reemplazarlos será debido a la inexistencia de productos sustitutos, estos productos son adquiridos con el fin de solventar los cambios económicos que se presentan en el país.

Amenaza de los sustitutos

A pesar de que esta empresa ofrezca una línea de productos muy variada con excelentes precios comparado al de los competidores, esto no es suficiente debido a que el país está pasando por una crisis económica. Las empresas se encuentran obligadas porque ellas ofrecen productos específicos con exclusividad de marca, por lo tanto hoy

en día deben de contar con productos que cumplan las mismas funciones ofreciendo un buen servicio a un menor precio. También realizan promociones y descuentos en la venta de estas marcas exclusivas y para poder bajar el nivel de competencia en la venta de sustitutos. Algunas de ellas ofrecen productos de su misma marca, otorgándoles beneficios a sus clientes.

Rivalidad entre competidores existentes

Sus principales competidores se dividen en dos grandes grupos, formados por “Mayoristas con salones comerciales” por lo que se cuenta con una gran variedad de competidores en las zonas de Río Tercero: Luconi Hnos., en Río Cuarto: Grasano, Monje y Top (Súper Imperio), Baralle y Nueva Era, en San Francisco: Dutto Hnos., y por último las de mayor magnitud se sitúan en Córdoba: Maxiconsumo, Yaguar, Roberto Basualdo S.R.L., Tarquino, Macro y Diarco. El último grupo es el formado por “Empresas con preventistas y entrega a domicilio” donde sus principales competidores son las dos empresas mayoristas muy reconocidas como lo es Rosental y Micropack ubicadas en la zona de Rosario, Provincia de Santa Fe. Se sostiene que la rivalidad es alta debido a los fuertes retos que ellas deben de superar como lo es la entrega a tiempo, servicio y calidad de los productos que se ofrecen en el mercado. También se deben de tener en cuenta las barreras de salidas compuestas por un alto poder en el sector debido a los crecidos niveles de costos fijos que se tienen que solventar, los mismos se forman por los empleados con relación a sus indemnizaciones, alquileres de depósitos, maquinarias.

Análisis FODA

Por medio este análisis se realizará un reconocimiento de los “Factores Internos” compuestos por fortalezas y debilidades que posee Redolfi, como así también los “Factores Externos” que esta empresa puede obtener en el mundo externo como lo es la oportunidad y amenaza.

Factores Internos

Fortalezas:

Realización de ventas a grandes volúmenes y con pago al contado.

Precios con alto impacto de atracción a clientes.

Flota de vehículos en excelente estado.

Atención personalizada al cliente.

Amplia trayectoria en el mercado.

Excelente ubicación geográfica.

Vendedores ejerciendo actividades como asesores de consultoría a los clientes.

Servicio rápido en el abastecimiento de productos a los clientes.

Nuevo depósito con capacidad ociosa para la incorporación de nuevos productos.

Inauguración del nuevo centro de distribución.

Debilidades:

No brindar posibilidades de financiamiento a largo plazo.

Escasa utilización de sistemas que regulen el control de stock.

Falta de conocimientos tributarios y de los beneficios que se ofrecen.

No cuenta con un área de contabilidad específica en materia tributaria.

Conocimiento incompleto de sus clientes.

No cuenta con un área de RRHH.

Inexistencia de capacitaciones a los empleados.

No cuenta con un área de publicidad y marketing.

No cuenta con un área de seguridad e higiene.

Factores Externos

Oportunidades:

Inscribirse en los beneficios que brinda la ley MiPyME.

Desarrollar un nuevo sistema que regule el control de stock para no tener pérdidas.

Realizar tareas de publicidad para que se conozcan sus precios y ofertas.

Desarrollar capacitaciones a los empleados que más se requieran.

Creación de una página electrónica en la que se visualicen sus productos.

Adaptarse a las moratorias surgidas por pagos fuera de tiempo.

Nuevos programas de incentivo por parte del estado en la compra de alimentos.

Amenazas:

Situación económica que se encuentra atravesando el país.

Competidores con excelentes salones comerciales.

Control de precios por parte del estado.

Fuerte competencia en el mercado debido a la caída del consumo.

Incremento elevado de precios respecto al abastecimiento principal de la empresa.

Cambios reglamentarios y legislativos con respecto a la crisis sanitaria.

Preferencia de productos de marcas secundarias por parte de los consumidores.

Desde la mirada de un perfil profesional se destaca luego de los estudios mencionados la gran inversión realizada y el crecimiento sostenido de Redolfi, pero esta inversión queda condicionada si ha sido eficaz debido a la falta de planificación tributaria, evidenciado en la inexactitud de un sistema de inventarios confiable que pueden acarrear un resultado del ejercicio erróneo, como también en los métodos de adquisición de rodados dejando fuera la opción de leasing o las utilización de venta y reemplazo en el cálculo del impuesto a las ganancias.

Se ha observado que la empresa no cuenta con un área de contabilidad basada en gestión impositiva, lo que genera una inexistencia de software de gestión que le brinde asistencia a esta área. Si esto se podría obtener, la misma brindaría resultados positivos en el uso de esto para la confección de DDJJ, ya que para realizarlo se utilizan las planillas de Excel lo cual hace que se pierda tiempo y resulte más complicado este proceso.

Si se cumpliera con la inauguración de una nueva área de contabilidad basada en gestión tributaria, la empresa se vería beneficiada con el pago a tiempo de los tributos y evitando pagos de recargos por mora, lo que hoy a esta le genera una importante suma de dinero debido a los elevados recargos que se pagan por no cumplir a tiempo.

Por otro lado, la firma Redolfi podría hacer el uso del beneficio que ofrece el gobierno como lo es el régimen Pyme, basado en brindar oportunidades de ayuda para aquellas empresas que cuenten con los requisitos necesarios y así poder hacer uso de él, ofreciendo un régimen de moratorias para la regulación de deudas sufridas por ciertas multas e intereses que hacen imposible no contar con los pagos actualizados.

Marco Teórico

Debido al fuerte impacto de presión tributaria que están sufriendo las empresas u organizaciones, estas se ven forzadas a optar por la utilización de nuevas alternativas tributarias. La opción que tomó Redolfi S.R.L., fue de realizar una planificación tributaria, por lo cual se espera lograr una breve disminución del análisis de impacto fiscal que se está sufriendo.

En este apartado se expondrán los conocimientos teóricos que sostienen distintos autores respecto a planificación tributaria, evasión y elusión fiscal, presentando sus diferencias y beneficios que se obtienen a partir del uso de una excelente planificación fiscal.

Planificación Tributaria

García Novoa (2016), determina a la planificación tributaria como el transcurso de libertad que realizan los contribuyentes con fin de orientarlos en el uso legal de las diferentes alternativas fiscales y lograr un ahorro impositivo más beneficioso para su economía.

Por su parte Encalada, Narváez, & Erazo (2020), afirman que después de implementada la planificación fiscal, se puede conocer con anticipación la carga tributaria, se podrán realizar perfecciones en la liquidez de fondos de la empresa, tomar en consideración las normas actuales que rigen, instaurar herramientas compatibles con respecto a la utilización de beneficios regulados y otorgados por la ley, con motivos de deducir cargas impositivas, deudas de capital, intereses atrasados por mora en el pago y su principal finalidad que es aumentar las utilidades de la organización.

Continuando con esta teoría Galarraga (2012), explica que la planeación tributaria hace referencia a la formulación que realiza el contribuyente para valerse de todos los beneficios tributarios existentes en la ley. El principal rendimiento se basará en los rendimientos que provoca esta ley, y no en los detalles o vacíos que quedan inconclusos.

Villasmil Molero (2016), propone iniciar con el plan de planificación tributaria por medio de actividades que todavía no fueron realizadas, para luego distinguir nuevos escenarios posibles y las consecuencias que se generan en la utilización de cada operación que se desarrolló con la utilización de este plan y así poder darle una forma a el análisis financiero, que sea factible y se pueda elegir la opción que más se adapte a el ahorro impositivo.

Ahondando un poco más sobre estos conceptos desarrollados se obtiene el pensamiento de García (2011), referido a planificación tributaria siendo que la misma no se la debe de considerar como una herramienta ilícita, sino que es la mejor alternativa para realizar una planificación fiscal porque respeta los parámetros que la ley otorga. Esta no se debe de confundir con los conceptos de evasión y elusión debido a que estos también permiten la minimización de la carga tributaria pero no están admitidos por la ley como la planeación tributaria.

Elusión tributaria y evasión tributaria

En el área de los impuestos existen dos términos más conocidos como elusión y evasión los mismos son utilizados por los contribuyentes y las entidades administradoras de impuestos para especificar la iniciativa tomada por los contribuyentes de no cumplir o realizar el pago de sus tributos.

La autora Ochoa León (2014), arribó a que la elusión tributaria es una conducta desarrollada por los sujetos pasivos para evitar de forma completa o parcial la presión impositiva que generan dichas actividades económicas.

Por otra parte Villasmil Molero (2016), considera a la elusión como un comportamiento con fines de abstención a realizar el pago de impuestos pero siempre haciendo uso de procedimientos aprobados en leyes o vacíos legales, se puede decir, que no es ilegal porque no se viola a la ley sino que se induce de manera tramposa.

Con respecto al término evasión Jiménez Coronado (2017), realiza su desarrollo de manera sintetizada arribando a que la evasión es la infracción que se ocasiona mediante el incumplimiento en la presentación de declaraciones juradas y pago de sus obligaciones tributarias de forma parcial o total.

Concepto de PyME

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los siguientes sectores que se mencionan: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario (Afip, 2021).

Requisitos para encuadrar como PyME

Para formar parte del Registro de Empresas MiPyMES principalmente se deberá optar por una de las categorías asignadas, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados siempre teniendo presente el rubro o sector que pertenece la empresa. Se podrán inscribir en el “Registro” dependiendo de los valores de ventas totales anuales que no superen los topes establecidos. Si después de haber realizado la registración se cambia la actividad o se modifican los montos, cuando se haga la recategorización y se cargue un nuevo ejercicio fiscal, se asignará una nueva categoría (Afip, 2021).

Leasing

Desde el punto de vista de Lenardón (2015), esta herramienta financiera implica el uso y goce del bien por un cierto periodo de tiempo contra el pago mensual de un canon, del mismo se admite la deducción acelerada de las cuotas pagadas, independientemente de la vida fiscal del bien. Funciona con un contrato tripartito y se debe de comparar el

ahorro impositivo con la diferencia de tasas de este negocio respecto a préstamos ordinarios.

Venta y reemplazo

Lenardón (2015), señala que se establece, en el caso de venta y reemplazo de un bien mueble amortizable o de un bien inmueble afectado a la explotación como bien de uso, podrá optarse por imputar la ganancia por la venta en el balance impositivo o, en su defecto, afectar la ganancia al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización deberá practicarse sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada. La opción para afectar el beneficio al costo del nuevo bien sólo procederá cuando ambas operaciones (venta y reemplazo) se efectúen dentro del término de un año.

Diagnóstico y Discusión

Declaración del problema

En base a lo desarrollado en los apartados anteriores se detecta la situación problemática de Redolfi S.R.L. en no contar con profesionales de las ciencias económicas con orientación tributaria, ni tampoco con un departamento especializado en impuestos. Será su principal desafío formar un área destinada a cubrir la falta de control interna de la información administrativa para que pueda surgir una correcta planificación fiscal, por lo que está otorgara que se cumplan con los tiempos pactados en el pago de las obligaciones tributarias, disminuciones en el precio de los impuestos, descenso de los costos impositivos los cuales han sido generados por los intereses respecto a pagos atrasados. Debido a esto la empresa posee deudas tributarias y de seguridad social generando aumentos de intereses y multas a medida que van pasando los días. Por no estar inscripta en el régimen PyME, se generan grandes pérdidas de dinero respecto a no haber aprovechado su beneficio más reconocido como es la venta y reemplazo en lo que fue la renovación de la flota de vehículos que componen a la empresa. Para poder terminar con esta negatividad y lograr cumplir con los tiempos pactados y la disminución de intereses junto con un descenso de costos impositivos, va a ser necesario que se empiece a desarrollar una herramienta de planificación tributaria que aporte beneficios al rubro fiscal.

Justificación del problema

En argentina es elevada la presión tributaria a las que están expuestas las empresas por lo tanto es fundamental que las PyMES cuenten o pongan en marcha una herramienta de planificación tributaria la cual les va permitir a la empresa llegar a obtener excelentes

beneficios fiscales y a la vez va a poder destinar el dinero que antes destinaba al pago de impuestos, ahora van a ser diferidos en el tiempo o reducirlos para lograr una inversión. La situación grave que enfrenta Redolfi S.R.L. hoy, se produjo debido a que el enfoque empresarial ha puesto la mirada de sus inversiones en desarrollar sectores productivos y comerciales sin hacer crecer paralelamente su sector administrativo, contable e impositivo. Al tener una inversión dispar entre sus áreas no existió una planificación fiscal estratégica que acompañe el crecimiento lo que ha implicado un elevado costo financiero con grandes gastos fiscales, detonando una serie de errores u omisiones, como ser pagos de tributos en exceso, generando inconvenientes directos principalmente de multas o repercusiones en los estados contables. El beneficio que implicaría el uso de planificación tributaria, es el de obtener una disminución de la carga fiscal dentro del límite permitido, ya que con este sistema posteriormente utilizado se hará posible la anticipación de las obligaciones fiscales que esta misma posee. Además de disminuir la carga fiscal también se podrá cumplir con la obligación de pago en el periodo acordado, para evitar todo tipo de intereses, sanciones, multas, pagos en exceso, a su vez se pretenderá una administración de recursos en forma positiva, para conseguir una reducción económica y financiera debido a las altas cargas que padece hoy en día y a la empresa le ocasiona costos totalmente desmedidos.

Conclusión diagnóstica

Por medio de la herramienta de planificación tributaria la empresa estará en condiciones de resolver sus problemas fiscales en relación a las cargas impositivas dadas por Impuesto a las ganancias, Impuesto a los ingresos brutos, e IVA (impuesto al valor agregado) mediante la utilización de esta herramienta se logrará reducir la compleja presión tributaria que tiene la empresa debido al conjunto de estos tributos, después de realizar la inscripción al régimen PyME será obtenida la disminución o diferimiento de los impuestos mediante una serie de beneficios que conseguirán obtener un ahorro fiscal e impositivo. Cumpliendo con los reglamentos y leyes que conforman el suelo argentino, lo que otorgara un posible aumento en los ahorros que podrán ser destinados para amparar futuras épocas de crisis, además podrán ser aprovechados en la expansión e inversión de la empresa o también con el logro de esta mejora se podrá generar un precio mucho más competitivo de los productos que se ofrecen en el mercado. Se espera como principal resultado la disminución de la carga fiscal después de implementada esta herramienta bajo el aprovechamiento de los beneficios que se ofrecen en el régimen. Después de

realizar todo lo mencionado se pretenderá lograr que Redolfi tenga un poder de visión y misión mucho más claro respecto a la información actualizada en la que se desenvolverá.

Plan de implementación

Alcance

De contenido: A lo largo del trabajo se plantea en materia contable e impositiva, como surgirá y qué cambios se obtendrán por medio del uso de la planificación tributaria.

Geográfico: El desarrollo del presente reporte de caso es realizado a la empresa Redolfi S.R.L., radicada en James Craik, Provincia de Córdoba, la misma desempeña actividades relacionadas a la comercialización y distribución de productos de limpieza, alimentos y perfumería.

Temporal: La duración que alcanzará este proyecto será la totalidad de lo equivalente al segundo semestre del año 2021.

En relación al Universo: El universo de este reporte de caso posee un alcance total con relación a las áreas administrativas contables y la dirección general de la empresa Redolfi S.R.L.

Metodológico: Conforme a los objetivos planteados, será un estudio de tipo cualitativo, de naturaleza documental y descriptiva.

Limitaciones

Por consiguiente se contaron con los recursos necesarios, pero surgieron algunas limitaciones como ser el acceso a la situación tributaria de proveedores, papeles de trabajo, libro de IVA Ventas y Compras, sueldos y jornales. Se deja en claro que el informe está enfocado principalmente en la planificación tributaria en las áreas contables y administrativas dejando fuera las otras áreas de la empresa y otros posibles problemas que pudieran existir, como tampoco se realizarán capacitaciones al personal administrativo ni liquidaciones impositivas.

Recursos Involucrados

Para poder abordar y cumplir con los objetivos propuestos se necesitaron recursos tangibles e intangibles. A continuación se detallaran los utilizados:

Recursos tangibles:

- Estados contables y sus respectivas notas y anexos periodo 2019-2020.
- Estados de resultados periodo 2019-2020.
- Muebles y útiles.

- Artículos de librería.
- Ley de impuestos.
- Ley PyME.
- Declaraciones Juradas de Impuesto a las Ganancias.

Recursos intangibles:

- Supervisión y seguimiento de la implementación.
- Contador Sénior que realice asesorías externas con experiencia en el área de tributos.

A continuación se abordará el presupuesto de los recursos tangibles. Se calcularon según precios vigentes de internet.

Tabla 1 Presupuesto de recursos tangibles.

Detalle	Cantidad	Valor
Artículos de librería (calculadora, hojas, resaltadores, clips, ganchos)	5	\$ 4.000,00
Equipos de computación (computadora e impresora)	2	\$ 100.000,00
Escritorio y silla	1	\$ 13.499,00
Leyes	1	\$ 3.000,00
Total		\$ 120.499,00

Fuente: Elaboración propia.

A partir de aquí se presentará el costo necesario para la realización e implementación de la planificación tributaria llevada a cabo por el contador externo a la empresa Redolfi S.R.L. Se toma como referencia los honorarios publicados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba, donde se establece según la Resolución 71/08 que el valor del módulo a partir del mes de enero de 2021 es de \$2.043.

Tabla 2 Presupuesto de recursos intangibles y plan de implementación.

Actividad	Módulo	Total
Investigación sobre beneficios PyME y diseño de la planificación tributaria	10	\$ 20.340,00
Inscribir a la empresa en el régimen Mi PyME	8	\$ 16.272,00
Investigar que método convendrá para la valuación de stock	4	\$ 8.136,00
Revisión del calendario de tributos para cumplir con los plazos establecidos	3	\$ 6.102,00
Evaluar alternativas de aplicación de leasing financiero	8	\$ 16.272,00
Realizar actividades de venta y reemplazo	12	\$ 24.408,00
Implementación, control y seguimiento de las actividades propuestas	11	\$ 22.374,00
Total de implementación (Julio-Diciembre)	56	\$ 113.904,00
Costo por mes de mantenimiento de la planificación tributaria	10	\$ 20.340,00
Total	66	\$ 134.244,00

Fuente: Elaboración propia en base a Resolución 71/08 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba.

El total presupuestado para la implementación, control y supervisión de la planificación tributaria asciende a \$113.904,00. El importe presupuestado será distribuido en los meses de julio de 2021 a diciembre de 2021. Su costos de mantenimiento por mes será el equivalente a 10 módulos lo cual arroja un saldo de \$20.340,00

Acciones a desarrollar y marco de tiempo de realización

A continuación se hará presentación del diagrama de Gantt junto con las actividades a desarrollar y sus respectivos tiempos de duración:

Tabla 3 Diagrama de Gantt.

Actividades	Jul. de 2021 Ago. de 2021 Sep. de 2021 Oct. de 2021 Nov. de 2021 Dic. de 2021																							
	Jul. de 2021				Ago. de 2021				Sep. de 2021				Oct. de 2021				Nov. de 2021				Dic. de 2021			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Reconocimiento de objetivos y reunión con los directivos de la empresa	■	■																						
Registrar a la empresa en el regimen Pyme			■	■																				
Visualizar el calendario impositivo y determinar las fechas de pago							■																	
Elección del mejor método en base a la valuación de stock							■	■																
Implementación del sistema de leasing financiero al momento de adquirir bienes de uso o de capital											■	■												
Uso de la opción de venta y reemplazo en bienes muebles amortizables e inmuebles afectados a la actividad											■	■												
Control y seguimiento de la propuesta	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: Elaboración propia.

Desarrollo de la propuesta

Actividad N°1: Realizar una breve investigación en base a los beneficios tributarios que ofrece el gobierno argentino como ayuda y que estos puedan ser utilizados en la presente empresa, después de realizada la investigación se hará una junta general con los directivos de la organización para comentarles sobre la propuesta, de que se trata el plan de acción a seguir y los costos que se pretenden disminuir con su utilización.

Actividad N°2: Como segunda instancia se deberá registrar a la empresa como PyME, para realizarlo se tendrá que acceder al portal de AFIP. Los principales requisitos para completar esta inscripción será el de contar con cuit activo, clave fiscal nivel 2 o en todo caso puede ser de niveles superiores, también se tendrá que estar inscripto en el Régimen General y estar adherida a la plataforma TAD (Trámites a Distancia) y por

último deberá de haber efectuado la presentación de las declaraciones juradas de IVA Y F.931 de los últimos tres ejercicios cerrados.

A continuación se presenta la venta efectuada de los últimos tres años calendarios obtenida de los estados contables, que nos permitirá definir la categoría en que se va a encuadrar la empresa en el régimen MiPyME.

Tabla 4 Estado de resultados de la empresa Redolfi S.R.L.

Estado de Resultados

	<u>Anexo</u>	<u>al 31/12/2020</u>	<u>al 31/12/2019</u>	<u>al 31/12/2018</u>
Ventas Netas				
Ventas Rubro Almacén		188.635.385,85	164.030.770,30	131.224.616,24
Ventas Rubro Cigarrillos y Golosinas		130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Total de Ventas del Ejercicio		318.857.647,78	275.331.848,88	220.265.479,10

Fuente: Elaboración propia.

En base a las ventas realizadas se efectuará el promedio de las tres últimas ventas que corresponden al año 2018 con un monto total de \$220.265.479,10 en 2019 fueron de \$275.331.848,88 y en 2020 alcanzaron un máximo de \$318.857.647,78 el resultado de promediar estos tres totales representa un monto de \$271.484.991,92 por lo que Redolfi S.R.L., empresa dedicada al comercio quedará comprendida en la categoría Pequeña.

Ventas totales anuales para categoría PyME.

Tabla 5 Ventas totales anuales para la categoría PyME.

Categoría	Comercio
Micro	57.000.000,00
Pequeña	352.420.000,00
Mediana tramo 1	2.588.770.000,00
Mediana tramo 2	3.698.270.000,00

Fuente: Elaboración propia.

Después de obtenida la habilitación, se obtendrá un certificado que confirma estar en condición de PyME ante el Ministerio de Desarrollo Productivo u otros organismos e instituciones, mediante este certificado se podrá acceder a ciertos beneficios como son:

- Alícuota del 18% para contribuciones patronales: Destinadas a aquellos empleadores pertenecientes al certificado MiPyME con el fin de reducir su alícuota al 18% del pago a realizarle a las contribuciones patronales.
- Incremento salarial por decreto 14/20: Ofrece la eximición del pago al impuesto patronal con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, en relación al incremento salarial por un tiempo acordado de 3 meses o en el menor plazo, logrando que sea absorbido por futuras negociaciones paritarias.

- Pago de IVA a 90 días: permite el diferimiento de pago del IVA a 90 días, lo que produce un alivio y un desembolso parcial frente al pago de esta obligación.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias: Con este beneficio se buscará compensar o reducir el pago de ganancias debidamente producido por el impuesto al cheque. Para realizar la compensación se desarrollará por medio del formulario F798 en SIAP o directamente de la DDJJ. Como se pretende ser utilizado este beneficio se deberá de tener en cuenta que las cuentas bancarias u otras operaciones deberán de estar a nombre del beneficiario inscripto, también tendrá efectos respecto al impuesto acreditado o debitado desde el mes en el cual sea aprobada la inscripción al registro.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: Después de haber logrado la certificación se podrá utilizar este beneficio brindando la opción de no pagar, ni presentar más el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

Actividad N°3: Visualizar el calendario impositivo de la empresa Redolfi S.R.L., que se obtendrá por medio del sitio web de la administración federal de ingresos públicos para lograr reconocer a los tributos en que se encuentra inscripta, los próximos vencimientos que tendrá la presentación de las declaraciones juradas y determinar de manera exacta y anticipada el saldo a pagar de los tributos inscriptos, evitando todo tipo de multas o sanciones que ocasionen dificultades extremas.

Actividad N°4: Después de realizada la búsqueda sobre qué método será más beneficiario con respecto a la valuación de stock se arribó a la conclusión que el mejor en adaptarse a obtener un menor resultado contable del ejercicio junto con un aprovechamiento de la ley impositiva vigente es el método de “Ultimo Entrado-Primero Salido” (UEPS), siendo que de esta forma el stock queda valuado a un costo menor. Las mercaderías vendidas se van a valorar al precio de las últimas que entraron y las que irían quedando se efectúan a el precio de las primeras que ingresaron, obteniendo valores reducidos respecto al de las mercaderías que ya salieron.

Actividad N°5: Cada vez que se quiera adquirir un nuevo bien de uso o de capital se deberá de aprovechar los beneficios que provee el sistema de Leasing Financiero, permitiendo financiar el 100% del valor del bien y a su vez brinda la posibilidad de financiar los costos adicionales como son los gastos por importación, obras de instalación, patentes, marcas, traslado, modelos industriales o de software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing. Haciendo hincapié en el IVA, el mismo se paga por períodos iguales al plazo del leasing, debido a que el activo no es

abonado en su totalidad al momento de la compra, si no en cuotas cánones existiendo la opción a compra de la última de ellas. Se presentan otros beneficios como ser el de no precisar un desembolso inicial de dinero, el beneficio siguiente no afecta a los índices de endeudamiento ya que los cánones no son contabilizados como deudas y posibilita la aceleración de la depreciación surgida de la compra en el pago de Impuesto a las Ganancias. Como tiene requisitos de excelente apreciación también existen los requisitos excluyentes como es el caso de los bienes muebles e inmuebles, el plazo superior al 50% de la vida fiscal del bien, con un costo de opción a compra cierto y determinado, además se establece que el dador debe de ser una entidad financiera.

Actividad N°6: La empresa al momento de realizar la venta de un bien que estuvo afectado a la explotación como bien de uso por un plazo mayor o igual a 2 años al momento de su enajenación y desea realizar el reemplazo del nuevo bien mueble e inmueble deberá optar por la opción de venta y reemplazo, para poder ser utilizada esta alternativa se deberá de pedir autorización a la Afip, como también debe de cumplir con los requisitos de uso mínimo de 2 años. En caso de ser un bien mueble los principales requisitos que se solicitan a la hora de la venta de bienes muebles, que la venta y reemplazo se deben de producir en el término de un año y el importe de la venta se deberá de imputar sólo a la compra de un bien mueble amortizable. En el caso de los bienes inmuebles se solicitará también la autorización a la Afip para realizar la opción, el mismo debe de estar afectado al patrimonio de la empresa como un bien de uso, siendo factible la imputación del importe de la venta a la compra de otro bien inmueble o mueble, posibilitando el pago del impuesto diferido en el tiempo, por medio de una menor amortización contable.

Actividad N°7: Realizar un análisis de todas las actividades que van a ser implementadas, verificar su funcionamiento y los progresos que se van obteniendo en la aplicación del plan tributario planteado.

Propuesta de diseño e implementación de planificación tributaria

Después de realizada la inscripción de la empresa al régimen MiPyME categorizada como “Pequeña” respecto al promedio obtenido del total de ventas de los últimos 3 años del ejercicio. La principal utilidad será la de diferir el pago de IVA a 90 días:

El beneficio que otorga la opción de diferir el pago de IVA a 90 días es el de no realizar un desembolso total con respecto al pago de IVA, si no que se podrá realizar el

pago de IVA en 3 meses generando una esperanza de pago y una mejoría total a la empresa frente al pago de esta obligación.

Se tomaron los datos de IVA a pagar del periodo de 2020 y nos arroja un saldo de \$2.329.562,00. Procederemos a realizar el pago en el periodo de agosto 2021 a octubre 2021. A continuación presentaremos una tabla con los cálculos realizados mostrando el total respectivo a pagar por cada mes:

Tabla 6 Diferimiento de IVA.

Total a pagar sin estar inscripto al Régimen MiPyME	Meses	Saldo a pagar estando inscripto	Promedio
\$ 2.329.562,00	Agosto	\$ 776.520,67	33,3%
	Septiembre	\$ 776.520,67	33,3%
	Octubre	\$ 776.520,67	33,3%

Fuente: Elaboración propia.

Con la presentación de esta tabla se pretenderá demostrar el prorrateo de IVA a pagar, al menor desembolso total en un periodo de tres meses, haciendo posible el pago con un porcentaje del 33,3% mensual.

Siguiendo esta serie de beneficios se procedió a utilizar la reducción de la alícuota del 18%:

Para poder hacer uso de este beneficio se tomaron como referencia a los 170 empleados que forman parte de Redolfi S.R.L., y que los mismos están bajo la escala salarial del convenio colectivo de trabajo para empleados de comercio. En referencia al convenio colectivo se supone un sueldo de maestranza categoría "A" lo cual arroja un monto de \$61.145,29. La empresa deberá de abonar en concepto de contribuciones patronales sin pertenecer al beneficio un total de \$25.403.243,00 este importe sucede de multiplicar la cantidad de empleados por el sueldo que se estima. Si la empresa presenta adhesión al régimen MiPyME se podrá acceder al uso del mínimo no imponible de \$7003,68 monto que se deberá de disminuir al sueldo bruto de \$61.145,29 obteniendo como resultado una remuneración imponible de \$54.141,61, siendo que de ese mismo importe se aplicará la alícuota del 18% otorgando un resultado de \$9745,48 mensual y de manera anual será de \$116.945,00 que será multiplicado por la cantidad total de 170 empleados que componen la empresa, lo cual arroja un costo total de \$19.880.799,00 anuales. Para conocer el ahorro se tendrá que realizar la resta entre el total sin beneficio y el con beneficio, después de realizado el ejercicio el resultado obtenido fue de \$5.522.444,41 en lo que respecta al ahorro anual producido por contribuciones patronales.

Propuesta de medición y control

A continuación se exhibe la siguiente propuesta de medición y control:

Tabla 7 Propuesta de medición y control.

Acción a controlar	Objetivo a alcanzar	Si/No	Acciones a Implementar
Registrar a la empresa en el régimen MiPyME	Diferir el pago de IVA en 90 días	Si	Permanecer con la implementación
		No	Controlar las DDJJ y pagos realizados
	Alícuota del 18% respecto a Contribuciones Patronales	Si	Continuar con el beneficio
		No	Corroborar inscripción realizada e información presentada
Visualizar calendario de pagos	Disminución del 100% en multas y moras respecto a pagos atrasados	Si	Permanecer con las medidas implementadas
		No	Revisión del calendario
Método de valuación de inventarios	Disminuir el Impuesto a las Ganancias	Si	Continuar con el método implementado
		No	Observación del método elegido
Leasing Financiero	Reducir el Impuesto a las Ganancias en la compra de Bienes de Uso	Si	Seguimiento del método empleado
		No	Investigar nuevas opciones de financiación o revisión del método
Venta y reemplazo	Nueva propuesta de compra y venta para Bienes de Uso con rebajas en el Impuesto a las Ganancias	Si	Aprovechar el beneficio otorgado por las medidas implementadas
		No	Comprobar autorización de AFIP

Fuente: Elaboración propia.

Con la implementación de la herramienta de planificación tributaria la empresa Redolfi S.R.L., obtuvo la inscripción al régimen MiPyME otorgándole beneficios como lo es el diferimiento del IVA en un 33,33%, la compensación totalitaria del pago de Impuesto a las Ganancias con el impuesto a los débitos y créditos, la reducción de \$5.522.444,41 en concepto de contribuciones patronales a pagar. También se optó por el régimen de venta y reemplazo el cual permite diferir la utilidad de los bienes vendidos en la vida útil del bien adquirido, además de la opción anterior asimismo se incluyó el financiamiento a través del programa de leasing financiero que ofrece deducir el canon por medio del impuesto a las ganancias, la depreciación acelerada y el diferimiento del IVA a lo largo de este contrato.

Conclusiones y recomendaciones

En el comienzo de este reporte de caso se hizo hincapié a los principales problemas que sufren las empresas argentinas debido al contexto actual donde opera la misma. Por consiguiente se propone un objetivo general a desarrollar a lo largo de 6 meses para lograr una mejora en los beneficios fiscales e impositivos a través de la implementación de una planificación tributaria.

Entendiendo la situación que está atravesando Redolfi S.R.L., se tratará de buscar la mejor alternativa a reducir la carga fiscal dentro de los parámetros que ofrecen las normas legales evitando todo tipo de elusión o evasión fiscal.

Para poder llevar adelante el proceso de implementación de planificación tributaria siendo que la misma es una herramienta fundamental y un factor determinante a la hora de diferir pagos y obligaciones de la empresa. Fue necesario realizar un análisis de la situación actual, donde se observa que la empresa al no contar con la implementación de esta temática abordada generó una debilidad en la economía de la empresa respecto a los desembolsos desmedidos de los pagos de tributos, también se observa que no se encuentra inscrita al régimen MiPyME, como tampoco realizando la alternativa de venta y reemplazo y la aplicación de leasing financiero.

En el desarrollo de esta propuesta de implementación de la planificación tributaria donde se hizo aprovechamiento del certificado Pymes, y uno de sus principales usos fue el diferimiento de IVA pudiendo pagar su total adeudado en 3 cuotas otorgándole a la empresa una reducción de sus desembolsos totales.

A parte del aprovechamiento del certificado Pymes se hizo utilización de otros beneficios que en este caso es el de venta y reemplazo utilizado para los bienes muebles e inmuebles, siendo que esto beneficia a la empresa permitiendo la disminución del pago de impuesto a las ganancias a través del prorrateo de la ganancia de la venta de los bienes vendidos en la vida útil del bien adquirido.

Además del anterior también se hizo práctica del leasing financiero, obteniendo mejoras en lo que respecta a los ahorros en el pago del impuesto a las ganancias. La utilización del mismo otorga una mejoría en sus índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, considerando que sus cuotas no son contabilizadas como deudas.

Se concluye que la implementación de esta herramienta tributaria permitirá mejorar la disminución de la carga fiscal que posee la empresa junto con una mejora de sus recursos económicos y financieros que componen a la misma.

Con el objetivo de lograr la implementación de una planificación tributaria en la empresa Redolfi S.R.L., se propone como objetivo principal cumplir con sus obligaciones fiscales respetando los tiempos establecidos y así evitar pagar multas e intereses desmedidos, conjuntamente se plantea el uso de beneficios que ofrece el sistema tributario e integración de regímenes vigentes en el país.

Se recomienda la incorporación de un área de recursos humanos dirigida y compuesta por un profesional apto a desarrollar las tareas de selección del personal, reclutamiento, capacitación y evaluación del desempeño.

Con respecto al abastecimiento innecesario, las mercaderías falladas, vencidas y el poco espacio en los depósitos. Se pretende generar la incorporación de un sistema de inventario que regule la entrada y salida de mercaderías, para evitar el exceso de compras de mercaderías innecesarias, produciendo desabastecimiento de otras. Con la implementación de este sistema se intentará lograr la regulación de espacios, mejoras con respecto a las ganancias de la empresa y rapidez en la búsqueda de stock.

Debido a que no posee canales de venta por medio de redes sociales, se recomienda la creación de una página web donde el cliente pueda realizar sus compras. Pudiendo así acortar los tiempos de envíos, aumentar su cartera de clientes y dándose a conocer por el país con la incorporación de esta nueva herramienta de marketing.

Evidentemente Redolfi S.R.L., cuenta con las diversas posibilidades de desarrollo y/o progreso, el camino esta evidenciado en este trabajo final.

Bibliografía

- Afip. (11 de Mayo de 2021). *Información sobre el registro MiPyME*. Recuperado el 20 de Mayo de 2021, de pymes.afip.gob.ar: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Afip. (11 de Mayo de 2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Recuperado el 20 de Mayo de 2021, de pymes.afip.gob.ar: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Agú, E. (- de - de 2019). *La planificación fiscal como herramienta útil para desarrollar un proyecto de ganadería: el caso del norte de la provincia de Santa Fe*. Recuperado el 12 de Abril de 2021, de bibliotecavirtual.unl.edu.ar: <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/bitstream/handle/11185/5454/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Argentina.gob.ar. (21 de Septiembre de 2020). *El Presidente presentó el Plan de Políticas Ambientales*. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar>: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-presidente-presento-el-plan-de-politicas-ambientales>
- Dergarabedian, C. (14 de Abril de 2021). *Llega Hot Sale 2021: ¿qué ofertas y oportunidades tendrá?* Recuperado el 20 de Abril de 2021, de <https://www.iprofesional.com>: [Llega Hot Sale 2021: ¿qué ofertas y oportunidades tendrá?](https://www.iprofesional.com)
- Encalada, D. L., Narváez, C. I., & Erazo, J. C. (2020). *La planificación tributaria, una herramienta útil para la toma de decisiones en la comercializadoras de GLP*. Ecuador: Revista científica Dominio de las ciencias. Recuperado el 19 de Mayo de 2021
- Español, P. I. (31 de Marzo de 2021). *Resolución 281/2021*. Recuperado el 19 de Abril de 2021, de <https://www.boletinoficial.gob.ar>: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242531/20210331>
- Galarraga, A. (2012). *Fundamentos de Planificación Tributaria*. Caracas, Venezuela: Hp. Recuperado el 20 de Mayo de 2021

- García Novoa, C. (2016). *La deducibilidad de gastos financieros en el Impuesto de Sociedades*. Madrid, España: Marcial Pons. Recuperado el 19 de Mayo de 2021
- García, M. (2011). *Planificación Fiscal*. Buenos Aires, Argentina: Alejandro M. Estèvez. Recuperado el 20 de Mayo de 2021
- INDEC. (31 de Marzo de 2021). *Incidencia de la pobreza y la indigencia*. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de https://www.indec.gov.ar:https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/eph_pobreza_02_2082FA92E916.pdf
- INDEC. (15 de Abril de 2021). *Índice de precios al consumidor (IPC)*. Recuperado el 19 de Abril de 2021, de https://www.indec.gov.ar:https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_04_21CDDCA5F8DD.pdf
- INDEC. (31 de Marzo de 2021). *Índice de salarios*. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de https://www.indec.gov.ar:https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/salarios_03_210FCBE60ED1.pdf
- Jiménez Coronado, A. M. (2017). *Estrategia de competitividad y emprendimiento, una revisión de la literatura*. Colombia: Semestral. Recuperado el 20 de Mayo de 2021
- Lenardón, F. R. (Marzo de 2015). Programa de formación continua. *La Voz del consejo Revista Digital*, 11-12-13. Recuperado el 20 de Mayo de 2021
- Loja Cueva, D. P. (- de - de 2013). *La planificacion tributaria de la empresa comercial "Distribuidora ADRIMAR" de la ciudad de Piñas y su impacto en el cumplimiento de sus obligaciones*. Recuperado el 8 de Abril de 2021, de repositorio.utmachala.edu.ec:repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6679/3/TUACE-2016-CA-CD00019.pdf
- Marcó del Pont, M. (8 de Abril de 2021). *Resolución General 4959/2021*. Recuperado el 19 de Abril de 2021, de <https://www.boletinoficial.gob.ar:https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242766/20210408>

- Nicolau, F. D., & Tombolini, A. A. (- de - de 2016). *"Planificación Tributaria"*. Recuperado el 8 de Abril de 2021, de rdu.iua.edu.ar: <https://rdu.iua.edu.ar/bitstream/123456789/1185/1/Proyecto%20de%20Grado%20-%20Nicolau%2c%20Tombolini%202016.pdf>
- Ochoa León, M. (2014). *Elusión o evasión fiscal*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Recuperado el 20 de Mayo de 2021
- Perea Asín, A. (2014). *Análisis estratégico del sector construcción*. Pamplona: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
- Porter. (2017). *Ser Competitivo*. Barcelona: Deusto. Recuperado el 25 de Abril de 2021
- Quispe Pari, R. Y. (- de enero de 2019). *La Planificación Tributaria mejora el Capital de Trabajo*. Recuperado el 8 de abril de 2021, de repositorio.ulasamericas.edu.pe: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/485/LA%20PLANIFICACI%c3%93N%20TRIBUTARIA%20MEJORA%20EL%20CAPITAL%20DE%20TRABAJO%20EN%20LA%20EMPRESA%20FABRINOX%20SAC%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sanchez, I. (- de - de 2013). *Planificacion Fiscal*. Recuperado el 8 de abril de 2021, de bdigital.uncu.edu.ar: https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7100/27-sanchez-tesisfce.pdf
- Sindicato Empleados de Comercio. (28 de Enero de 2021). *Paritarias en comercio: Comercio cierra paritaria anual con un aumento del 35% y un básico de \$60.513*. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de <https://www.sec.org.ar/files:https://www.sec.org.ar/files/FAECYS-Cavalieri---PARITARIA--.pdf>
- Villasmil Molero, M. (2016). *La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial*. Barranquilla, Colombia: Universidad Libre. Recuperado el 20 de Mayo de 2021