

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Reporte de Caso

Informe de planificación tributaria. Análisis del impacto impositivo de la forma jurídica adoptada por la compañía.

Planificación tributaria y análisis del impacto impositivo del registro MiPyMEs según la forma jurídica adoptada por A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Autor: Brandt, Luis Marcelo

DNI: 27.785.866

Legajo: VCPB08854

Director de TFG: Salvia, Nicolás

2020

Resumen

Mediante el presente trabajo se buscó desarrollar una planificación tributaria a medida de las necesidades de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L para el ejercicio 2020. La compañía se encuentra ubicada en ciudad de James Craik, provincia de Córdoba, Argentina y se dedica a la comercialización y distribución de productos alimenticios. En el desarrollo del trabajo se analizó la estructura jurídica de la compañía para determinar su correspondiente carga tributaria y poder definir el plan a seguir, a fin de determinar y reducir el impacto impositivo de la empresa. Se realizó un análisis de contexto de la compañía donde se pudo determinar entre otras cosas la falta de control y planificación sobre las obligaciones fiscales. Por esto se decidió desarrollar un plan fiscal donde uno de los puntos más importantes de la planificación estuvo centrado en la inscripción de la empresa en el registro MiPyME. Como resultado se logró un importante ahorro que se vio reflejado en el resultado a final del ejercicio.

Palabras clave: Planificación tributaria, MiPyME, impuestos.

Abstract

Through this work, we sought to develop a tax planning tailored to the needs of the company A.J & J.A Redolfi S.R.L for the year 2020. The company is located in the city of James Craik, Córdoba, Argentina and is dedicated to the marketing and distribution of food products. In the development of this assignment, the legal structure of the company was analyzed to determine its corresponding tax burden and to define the plan to be followed, in order to determine and reduce the tax impact of the company. A context analysis of the company was carried out, where it was possible to establish, among other things, the lack of control and planning over tax obligations. For this reason, it was decided to develop a fiscal plan where one of the most important points of the planning was centered on the inscription of the company in the MiPyME registry. As a result, significant savings were achieved, which was reflected in the result at the end of the year.

Key words: Tax planning, MiPyME, taxes.

Índice

Introducción.	1
Análisis de situación.	4
2.1-Descripción de la situación.	4
2.3-Análisis de contexto.....	5
2.3.1-Análisis F.O.D.A.....	5
2.3.2-Análisis de las cinco fuerzas de Porter.	9
Marco teórico.	14
3.1-Planificación fiscal.	14
3.2-Sujetos.	14
3.3-Aspectos a considerar en la planificación tributaria.	15
3.4-Diferencia con elusión y evasión fiscal.	15
Diagnóstico y discusión.	17
4.1-Declaración del problema.	17
4.2-Justificación de la problemática.	17
4.3-Conclusión diagnóstica.	18
Plan de implementación.	19
5.1-Alcance.	19
5.2-Recursos.	20
5.3-Marco de tiempo.	20
5.3.1-Diagrama de Gantt.	20
5.4-Actividades a realizar y áreas implicadas.	21

5.4.1- Requisitos para poder inscribirse en el registro MiPyMEs.	22
5.4.2- Adhesión a T.A.D.....	22
5.4.3- Inscripción en el registro MiPyME.	22
5.4.4- Recepción, vigencia y renovación del certificado.	23
5.4.5- Razones de caducidad.	23
5.4.6-Categorización.	23
5.4.7-Beneficios del registro para esta planificación.	24
5.5-Medición.	25
Conclusiones y recomendaciones.	27
Bibliografía.	29

Introducción

Desde un punto de vista comercial tanto personas físicas como jurídicas persiguen su natural necesidad de generar y mantener utilidades. A tal fin las variables de ingresos y costos son seguidas muy de cerca por quienes toman las decisiones, quienes afectados por la creciente presión fiscal demandan mayor eficiencia en el uso de los recursos. Es ahí donde nace la planeación fiscal.

La misma puede ser concebida como un conjunto de estrategias que se adoptan en forma anticipada, con el objetivo de poder llevar a cabo las actividades económicas buscando el mayor rendimiento de la inversión al menor costo tributario posible (Villasmil, 2017).

La problemática de A. J. & J. A. Redolfi S.R.L encuadra perfectamente dentro de esta última definición. Por lo que desarrollar un plan fiscal que le permita llevar a cabo su actividad comercial, maximizando sus utilidades al menor costo tributario, no solo es posible sino necesario. Razón por la cual debemos analizar el contexto específico de la compañía.

A. J. & J. A. Redolfi S.R.L se encuentra ubicada en la localidad de James Craik en la provincia de Córdoba, Argentina. La empresa cuenta con 60 años de trayectoria y experiencia en la comercialización y distribución de productos alimenticios y de consumo masivo. Su estructura social fue constituida en el año 1990 bajo la forma jurídica de una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Tres años después, en el año 1993 se constituyó una segunda sociedad bajo el nombre de Distribuidora Redolfi, la cual también fue registrada bajo la misma personería jurídica (S.R.L), la misma se encuentra destinada a la distribución de helados y productos congelados entre otros productos.

En la actualidad, A. J. & J. A. Redolfi S.R.L, realiza operaciones comerciales mediante sus autoservicios mayoristas ubicados en San Francisco, Río Tercero y Río Cuarto y sus distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto. También comercializa y distribuye sus productos a comercios minoristas en toda la provincia de Córdoba y provincias vecinas como Santa Fe, La Pampa y San Luis.

A partir del 2007, terminado un arduo proceso sucesorio, la integración de las cuotas partes las hacen en un 85% José Redolfi y el 15% restante lo integran en partes iguales cada uno de sus tres hijos.

Cuenta con 130 empleados y una flota de 73 vehículos para darle atención a sus casi 6000 clientes distribuidos en la Provincia de Córdoba, Santa Fe, La Pampa y San Luis.

A pesar del constante incremento en su facturación anual, la tasa interna de rentabilidad cayó año tras año, como más adelante se mostrará. El margen de marcación o Mark up que aplica A. J. & J. A. Redolfi S. R. L oscila entre un 10 % y un 30 %, dependiendo del producto y del volumen de compras al proveedor.

El problema que se plantea sobre esta compañía es determinar si la forma jurídica adoptada es la más conveniente desde el punto de vista de la planeación fiscal a fin de optimizar su costo tributario.

En esta línea se encuentra un trabajo presentado en Ecuador en el año 2020, donde se presenta a la planificación tributaria como una herramienta útil para la toma de decisiones. Se desarrolla en una compañía de economía mixta, dedicada a la comercialización de gas licuado de petróleo (GLP). Este trabajo nos permite observar como el diseño de un procedimiento metodológico permite el mejoramiento en el proceso de toma de decisiones, todo esto sobre la base de una planificación tributaria. Esta es presentada como una herramienta para la correcta optimización de la carga fiscal mediante el estudio de la normativa tributaria, la identificación de beneficios tributarios y su impacto en la compañía (Encalada-Benítez, Erazo-Álvarez y Narváez-Zurita, 2020).

Abordaje similar encontramos en el trabajo de Davis Castro (2016), que a diferencia del trabajo anterior se desarrolla sobre una Sociedad Anónima que comercializa y distribuye aguas y gaseosas, la cual presenta un desfase en el pago de sus obligaciones tributarias, generando de esta forma un incremento en el pago de sus impuestos por concepto de multas e intereses. Se propone el análisis de los estados financieros para determinar un plan tributario para el año 2015 como solución a la problemática planteada.

Para finalizar tomaremos como antecedente un trabajo de la Universidad Nacional de Cuyo. El mismo analiza el impacto de la política fiscal específicamente sobre la actividad vitivinícola. El trabajo de Ponce, Campagnani, Mosconi e Infante (2014) aborda la problemática sobre como la alta presión y los escasos beneficios fiscales impactan sobre la rentabilidad del sector, y como la planificación fiscal se presenta como una herramienta necesaria para la actividad frente a esta situación.

Al concluir el trabajo, la compañía contará con información y un plan que le permitirá optimizar sus recursos, pudiendo decidir entre alternativas legales más eficientes con el fin de alcanzar el necesario ahorro tributario. Al disponer de una planeación fiscal, la compañía podrá acceder de forma lícita, a recursos de libre disponibilidad que antes eran destinados al pago de tributos.

Por esta razón podemos determinar que el objetivo general de este trabajo es Diseñar una planificación fiscal a medida de A. J. & J. A. Redolfi S. R. L para poder determinar el impacto impositivo en la estructura de costos de la compañía, con el fin de aprovechar los beneficios fiscales que le otorgaría la inscripción en el registro MiPyMEs, a fin de poder disminuir la carga tributaria de la empresa para el periodo 2020.

Para alcanzar dicho objetivo se establecen los siguientes específicos:

- Analizar la forma jurídica adoptada por la compañía y su carga tributaria correspondiente.
- Relevar la carga impositiva que actualmente posee la compañía.
- Determinar los beneficios impositivos provenientes de la inscripción de la compañía en el registro MiPyMEs según corresponda de acuerdo a los parámetros a considerar.
- Establecer los requisitos y procedimientos necesarios para que la compañía pueda acceder al registro MiPyMEs.

Análisis de situación general

Descripción de la situación

En los últimos años asistimos en general a un constante incremento del gasto público por parte de los estados de la región y la imposibilidad de financiarlo con mayor recaudación fiscal como resultado de economías florecientes, donde sus contribuyentes pagaran más impuestos como resultado de lo obtenido por del incremento en sus utilidades. Las opciones para financiar dicho gasto público en este escenario se reducen a tomar deuda, recurrir a la emisión monetaria o incrementar la presión fiscal sobre los contribuyentes. Argentina, no exenta de esta problemática y con una incipiente necesidad de financiar su constante y creciente gasto público llevó adelante, entre otras cosas, una política de ampliación de la presión fiscal. En este punto es importante aclarar que si dicha presión es considerada como la relación porcentual de los ingresos tributarios totales de un país sobre su PBI podremos afirmar que, según las estadísticas tributarias para América Latina y el Caribe, Argentina se encontró hasta el 2017 dentro de los cinco países con mayor presión fiscal de la región, por debajo de Cuba, Brasil, Barbados y Uruguay (OCDE, CIAT, BID, Cepal, 2019).

Este es el contexto general en el cual se encuentra inmersa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L y gracias a sus 60 años de experiencia en el segmento, logra sostener e incrementar su facturación anual, como lo viene haciendo en forma sostenida en los últimos cinco años. Sin embargo la tasa interna de rentabilidad cayó un 50% en los últimos tres; debido a que la compañía debe absorber parte del aumento de los costos operativos sin trasladarlo a los precios para continuar seguir siendo competitivos. En definitiva el incremento porcentual de los precios de compra supera al incremento porcentual de los precios de venta. Todo esto siempre con un margen de marcación que se encuentra entre un 10 % y un 30 %, dependiendo del producto y del volumen de compras realizadas al proveedor.

De acuerdo con esta situación, a la luz queda expuesta la necesidad de la compañía en el control de costos y de ser eficientes en la asignación de recursos; ya que gran parte de estos son destinados a sostener la estructura fiscal alrededor de la cual no existe planeación alguna.

Análisis de contexto

En este apartado se analizará en qué circunstancias se encuentra inmersa la organización y el tipo y grado de relación que tiene con su competencia. Para ello usaremos dos herramientas conocidas como lo son la matriz FODA y las cinco fuerzas de Porter.

Análisis FODA

El análisis FODA permite conocer el perfil que posee una empresa en un momento determinado, favorece el desarrollo y ejecución de la planeación formal, y es fundamental en el análisis de situación. Felcman & Blutman (2018) nos ofrecen una definición sobre este concepto que representa mejor la necesidades del caso al decir que, el análisis F.O.D.A. en sus siglas de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, constituye una herramienta útil para la toma de decisiones y diagnóstico actual, analizando cómo se enfrentarán posibles amenazas y oportunidades teniendo en cuenta las propias fortalezas y debilidades para alcanzar los objetivos planteados por la empresa.

Positivos en función del objetivo

Dentro de las fortalezas que presenta la compañía destacamos la solidez financiera por la relevancia que presenta para el caso. El 80% de sus ventas se realizan de contado y el 20% restante en un plazo no mayor a 21 días. De esta forma el resultado de su cash flow es siempre positivo, lo cual le permite disponer de fondos para mantener una buena posición con sus proveedores y mejorar su posición negociadora en las operaciones de compra.

Tener diferenciales como buenos precios, productos exclusivos y rapidez en la entrega, son muy importantes de conservar y destacar. Los clientes son muy sensibles a las variaciones y pueden cambiar de proveedor rápidamente. Tener marcas y productos exclusivos forman barreras de salida para evitar el cambio por sustitutos. Ser competitivos en cuanto al nivel de precios ofrecidos es la variable más importante para evitar que los clientes cambien de proveedor cuando éstos comercializan productos sustitutos.

La cercanía geográfica con los clientes y la rapidez en la entrega, se presenta como una importante ventaja competitiva, ya que permite que el servicio de entrega se realice entre las 24/48 horas de realizado el pedido.

Su red de locales y su ubicación estratégica le permiten estar cerca de sus clientes, atender sus necesidades y dar pronta respuesta, tanto en la atención de pedidos como como en la rápida entrega. Sus locales están ubicados estratégicamente en localidades como Córdoba, Río III, Río IV, James Craik y San Francisco abarcando un área específica de influencia, la cual sirve como barrera de ingreso frente a posibles competidores.

Los 60 años de experiencia con los que cuenta la firma, el know How adquirido en todos estos años ya sea para manejar las relaciones comerciales con sus clientes o proveedores, ser eficientes en todas las cuestiones operativas o en la resolución de conflictos propios de la actividad, también constituyen solidas barreras de ingreso a potenciales nuevos competidores y una de las fortalezas más importantes de la compañía.

En cuanto a las oportunidades, no se puede dejar de lado la que ofrece el registro MiPyME mediante el cual se pueden lograr importantes beneficios impositivos para la compañía, como la postergación en los pagos del IVA, compensaciones o exenciones impositivas.

Lo mismo ocurre en el caso de la Ordenanza N° 1564/07 de la Municipalidad de James Craik, la cual establece beneficios impositivos aún vigentes y que la empresa no puede dejar de aprovechar.

Los hábitos de compra de los clientes son muy sensibles a las variaciones coyunturales, las cuales se presentan en ciclos de tiempo. La economía avanza a través de ciclos constituidos en tres pasos que se condicionan entre sí: crisis, recesión y auge; la experiencia histórica da la razón a la teoría de los ciclos y nos presenta a la economía capitalista en su estado cíclico y tal forma obedece a leyes que no se someten a las decisiones de política económica. (Sabogal Tamayo, 2013). Reconocer de forma anticipada estos ciclos representa una verdadera oportunidad de prepararse para

satisfacer el cambio de hábito en la demanda de los clientes. La era digital por ejemplo genera grandes cambios en los hábitos de compra y grandes oportunidades.

Negativos en función del objetivo

Las debilidades de la compañía son diversas, en un primer lugar podemos ubicar a la falta de planificación fiscal como una de las más importantes por el costo que implica para la compañía, algo que determinaremos en el desarrollo de este trabajo.

Alineada con la anterior, la siguiente debilidad se encuentra en la falta de un sistema contable general que permita la registración automática de las operaciones conforme estas se vayan realizando. Sin un sistema contable específico no se genera información vital para la toma de decisiones. De acuerdo a Peña (2005), el sistema de información contable constituye el principal sistema que refleja el resultado de la toma de decisiones de los gerentes, así como un excelente banco de datos para anticipar el futuro, agregando valor al proceso de toma de decisiones.

Al no contar con un área de RR.HH para el manejo de sus 130 empleados no hay procesos de selección de personal, ni de inducción para los diferentes puestos o cargos y tampoco hay planes de capacitación para el personal en sus diferentes áreas que aseguren un estándar de procedimientos, necesarios por ejemplo para llevar adelante un sistema contable, planificación fiscal, comercialización, controles internos, etc.

De alguna forma, lo anterior contribuye a los problemas de control interno que la compañía posee. No hay controles de inventario, no hay sistema de costos, no hay sistema de gestión de compras ni procesos de autorización por montos, no hay análisis de solvencia de los clientes y no se registran contablemente ni los cobros ni los pagos. Estos son, entre otros, algunas de las debilidades en los procesos que presenta la compañía.

En cuanto a las amenazas del contexto, el ingreso de grandes competidores que puedan solventar los altos costos iniciales constituye una amenaza siempre presente. La compañía cuenta con competidores importantes, con años de experiencia en el segmento y capacidad financiera que podrían competir fuertemente en la zona, en caso que decidieran el ingreso.

Como ya se vio anteriormente la presión fiscal viene en constante incremento, la suba en las alícuotas o la creación de nuevos impuestos de emergencia, podrían afectar de forma directa o indirecta los márgenes y la rentabilidad de la empresa. Por esta razón la presión fiscal constituye una amenaza, frente a la cual la compañía no tiene planificación de ningún tipo.

Matriz FODA

Tabla 1

Factores Internos	Factores Externos
<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Solidez financiera. • Ventaja competitiva por marcas exclusivas, buenos precios y rapidez en la entrega. • Años de experiencia reconocida por sus clientes. • Amplitud de red estratégica de sus locales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenanza N° 1564/07 James Craik. • Registro MiPyme. • Cambio de hábitos de parte de los clientes.
<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia total de una planificación fiscal. • Sin sistema contable, ni registro automático de operaciones. • Diferentes problemas en el control interno. • No cuenta con un departamento de RRHH. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incertidumbre por crisis económica. • Constante aumento de la presión fiscal. • Ingreso de nuevos grandes mayoristas.

Fuente: Producción propia

Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Porter

Porter (2008) en pocas palabras define la relevancia que posee el análisis que lleva su nombre cuando expresa que solo mediante el estudio de las cinco fuerzas una empresa estaría en condiciones de descubrir la estructura de rentabilidad del sector en que se encuentra y al comprenderlas podrá incorporar las condiciones a su estrategia a seguir.

Por esta razón en el análisis de contexto se hace un estudio de las cinco fuerzas de Porter, y mediante este poder conocer el entorno dentro del cual la empresa se encuentra y se ve afectada. Podremos ver cómo las fuerzas que lo componen inciden, y en muchas ocasiones determinan, los resultados esperados por la compañía (Baena, Sánchez y Suárez, 2003).

Poder de negociación de los clientes

Los clientes de la compañía tienen un reducido poder de negociación en lo que a precio de compra y financiación se refiere; sin embargo, la altísima competencia del sector hace que el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente. Es decir, que el cliente no tiene capacidad para negociar un descuento con el proveedor, pero sí tiene la libertad de cambiar entre distribuidores muy fácilmente, sobretodo en relación a aquellos productos que no son exclusivos del distribuidor. Por esta razón la compañía ofrece un amplio surtido de productos, buen servicio en su atención y distribución, y marcas y productos exclusivos, con el fin de constituir barreras de salida para los clientes.

Poder de negociación de los proveedores

Respecto de los proveedores, son pocos en cantidad, pero en su mayoría son grandes empresas con mucho poder de negociación, también hay pymes y monotributistas en algunos casos. Al ser pocos la empresa se encuentra cautiva de los grandes proveedores, pero gracias a la contrapartida de los pequeños, se equilibra la balanza al momento de negociación de los precios; ya que éstos últimos, en muchos casos no pueden prescindir de la facturación que les otorga las operaciones de compra que les propone A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. El poder de negociación frente a los grandes proveedores es bajo, entre los cuales se pueden encontrar firmas como Massalin

Particulares, Unilever Argentina, Gillette Argentina, La Papelera del Plata, Arcor, Procter & Gamble Argentina S. A., Johnson's & Johnson's, Marolio, Molinos Río de la Plata, Las Marías S. A., Adams S. A. y Kodak, todas estas poseen un gran poder de negociación por las dificultades que presenta para la compañía el encontrar sustitutos para cada uno de sus productos. Es por esta razón que frente a esta dificultad, la empresa esta llevando adelante un proceso de búsqueda de más proveedores con el fin de disminuir el riesgo actual de dependencia que en este momento tiene con todos ellos. Mejorando así su poder de negociación.

Amenaza de nuevos competidores entrantes

Existe una numerosa cantidad de empresas que comercializan productos y servicios similares, la amplitud en la oferta incrementa la competitividad del sector y favorece la tendencia que tienen los clientes de ser extremadamente sensibles a la variabilidad de los precios. En el sector, el nivel de precios ofrecido debe ser competitivo en relación a los demás proveedores; es por esta razón que es muy importante lograr economías de escala, ya que sin la cual no resulta tentador el ingreso y permanencia en el sector. Lograr alcanzar este nivel de economías de escala demanda mucho tiempo y sobre todo una elevada inversión en capital de trabajo inicial. Los canales de comercialización y marcas exclusivas con las que cuenta la compañía también constituyen una barrera de ingreso para los nuevos competidores que quieran participar.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

Como sustitutos tenemos a los productos o servicios que desempeñan la misma función o satisfacen la misma necesidad (Baena, Sánchez y Suárez, 2003). Bajo este lineamiento podemos encontrar la venta de productos y servicios online como una nueva forma sustituta al servicio tradicional que ofrece la compañía. Muchas veces los fabricantes o las grandes cadenas distribuidoras ofrecen sus productos o presentan ofertas tentadoras en esta plataforma con el fin de captar nuevos clientes. Los otros, son los productos sustitutos ofrecidos por la competencia bajo metodología tradicional. Recordemos que los clientes cuentan con gran facilidad para cambiar de proveedor; y para evitarlo la compañía desarrollo barreras de salida como ser exclusivo en marcas y

productos. Ejemplo de esto representa Kodak, Massalin Particulares y Cepas entre otras.

Rivalidad entre los competidores existentes

Es la fuerza con que las empresas emprenden acciones para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su posición competitiva. Entre otras cosas, cuando los costos de cambio de unos productos por otros son bajos, se fomenta la lucha interna dentro del sector (Baena, Sánchez y Suárez, 2003). Por esta razón es importante ofrecer estrategias de diferenciación en servicios, productos y sostener exclusividades etc. La compañía tiene en cuenta la rivalidad entre las compañías que compiten dentro de la industria; y es por eso que tiene clasificados a sus competidores en dos grandes grupos.

- Mayoristas con salones comerciales.
- Empresas con preventistas y entrega a domicilio.

Diagnostico organizacional general

De acuerdo a análisis de contexto ut supra se expuso, podemos resumir que la compañía A. J. & J. A. Redolfi S. R. L cuenta con muy buen posicionamiento e imagen en su zona de influencia, se encuentra fuertemente establecida en lo comercial y es ampliamente reconocida por sus clientes y competidores así como su marca lo es en todo el país.

Uno de los objetivos más importantes planteados por la empresa, implica lograr el crecimiento en el volumen de sus ventas y sostenerlo año tras año, que como ya hemos visto, la compañía viene cumpliendo en los últimos cinco años a pesar del contexto siempre variable.

Se pudo establecer con firmeza en el medio, supo identificar la necesidad de crear barreras estratégicas de salida para sus clientes ofreciendo servicios de excelencia para diferenciarse de sus competidores. En línea con su estrategia de ofrecer un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente con precios siempre competitivos, es que busca siempre ofrecer un mix de productos de vanguardia y de precios altamente competitivos para que los clientes no se vean tentados por otros sustitutos; suma líneas

y marcas exclusivas con el mismo objetivo. Pudo identificar la necesidad de buscar nuevos proveedores con el fin de disminuir el poder de negociación que estos tienen con la firma.

Desde un punto de vista estrictamente comercial, la compañía entiende el valor que tienen sus años de experiencia en el segmento y supo valerse de esa experiencia para interpretar correctamente las necesidades de sus clientes y definir estrategias que satisfagan la demanda.

Por otro lado, se puede ver cómo fueron desatendidos diferentes procedimientos y áreas de vital importancia dentro de la empresa, es importante que sean destacadas para comprender el objetivo de este trabajo. Por ejemplo no tener un sistema contable general con registro automático de las operaciones, no contar con un área contable o personal capacitado, lo cual es imposible sin un departamento de RR.HH que desarrolle la búsqueda y el plan de capacitación acorde, o no tener un sistema de costeo; representan debilidades que necesariamente deben ser atendidas si se pretende, no solamente desarrollar, sino también llevar adelante la planificación fiscal. Ya que sin personal capacitado frente a la necesidad de ahorro fiscal se puede caer en la evasión.

El conocimiento y la idoneidad son muy importantes para llevar adelante el plan fiscal, minimizando las posibilidades de caer en la elusión o en la evasión fiscal, la cual conlleva sanciones monetarias y muchas veces hasta penales. En palabras de Sánchez (2013), a veces se fuerza tanto la interpretación de la planificación fiscal, en el margen de la ley, que la misma se convierte en elusión o al menos se entra en una zona gris en la que resulta difícil distinguir el ahorro lícito del ahorro ilícito. La evasión fiscal es la que menor confusión presenta, ya que el acto de evasión implica necesariamente, una violación a la ley. Sin embargo, entre la elusión y la planificación fiscal la diferencia no se encuentra tan fácilmente, lo que no quiere decir que no exista.

En el proceso de la planeación fiscal se deberán considerar y analizar todos los beneficios impositivos derivados de las normas tributarias en todos los niveles de gobierno, todos aquellos beneficios que sean propios o referidos a la actividad comercial o industrial que la empresa desarrolla, considerando el tamaño de la compañía, la zona donde desempeña su actividad y demás variables. Uno de los beneficios más importantes es el que se obtiene logrando el certificado en el Registro

MiPyMES, proceso que más adelante detallaremos cuando hagamos el estudio de la norma.

La Ley N° 27.264 estableció un tratamiento impositivo especial a los sujetos que encuadren en la categoría de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas con el objetivo de fomentar y recuperar la producción. Beneficios tales como la eximición del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el cómputo como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias del monto efectivamente ingresado en concepto de Impuesto sobre los Créditos y Débitos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias, la posibilidad de diferir el ingreso del saldo resultante de la declaración jurada del Impuesto al Valor Agregado, y el cómputo como pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias de un monto calculado sobre el valor de las inversiones consideradas productivas que se realicen por bienes de capital u obras de infraestructura (Ley 27264. Programa de Recuperación Productiva, 2016).

La Ordenanza N° 1564/07 de la Municipalidad de James Craik, regula la locación y radicación en el Área Empresarial Municipal de James Craik con el objetivo de incentivar y generar nuevas inversiones que promuevan el desarrollo económico de la localidad, otorgando a los establecimientos comerciales, industriales y/o de servicios, ya sean de personas físicas y/o jurídicas, que favorezcan de algún modo la ocupación de mano de obra local y que propendan a generar inversiones que promuevan el desarrollo económico de la localidad, los siguientes beneficios: Exención tributaria de la Tasa por Servicios a la Propiedad y/o de la Tasa de Industria y Comercio. Dicha exención se otorgará en un 100% hasta los primeros diez años de iniciada la actividad, después de dicho plazo, la exención se otorgará por siete años más y se aplicará según la siguiente escala: 100% cuando el establecimiento ocupe diez o más empleados; 80% cuando ocupe entre seis y nueve empleados y del 50% cuando ocupe un mínimo de cinco empleados. A tales efectos, el establecimiento deberá presentar mensualmente una declaración jurada con la nómina del personal afectado a su actividad.- (ORDENANZA N° 1564/07, 2003).

Marco teórico

En esta sección se exponen y desarrollan diferentes conceptos sobre la planificación fiscal, los sujetos, los aspectos más importantes a considerar y cómo distinguirla entre evasión y elusión fiscal.

Planificación Fiscal

Desde un punto de vista general, Mendoza López (2016) aporta su mirada internacional sobre la planificación fiscal y la define como el ejercicio de parte de individuos y corporaciones de trasladar sus beneficios a lugares con un ordenamiento fiscal mas debil a fin de no pagar impuestos, valiendose de mecanismos para evadir sus obligaciones impositivas. Según esta definicion el objetivo es solamente el de evadir las obligaciones, en cuyo caso no habria diferencia con la elusion o evacion fiscal como mas adelante quedará expresado. Recurrimos entonces a Carpio Rivera (2012) para obtener una definicion mas amplia sobre la planificacion fiscal; el autor la define diferenciándola de la simple elusión, evasión o fraude fiscal, como el resultado de la existencia de múltiples regímenes fiscales que ofrecen a empresas la opción o la posibilidad de tomar decisiones empresariales atendiendo el régimen fiscal aplicable. En este caso, el autor no solo marca una clara diferencia entre la planificación, la elusión y evasión fiscal, sino que también dista del anterior al presentar a la planificación fiscal como nacida de una necesidad, por la cual el legislador desarrolla expresos mecanismos como invitación a incentivar el desarrollo de una actividad o un sector determinado. Lo expone al decir que en la planificación fiscal, el contribuyente opta por una de las alternativas dispuestas por el legislador en forma expresa o implícita para que los particulares organicen sus negocios.

En este trabajo tomaremos la definición de Carpio Rivera (2012) donde la planificación ofrece opciones a la toma de decisiones empresariales atendiendo el régimen fiscal y no solamente con el fin de evadir las obligaciones impositivas.

Sujetos

En relación a los sujetos Davis Castro (2016) expresa en tal sentido, que el sujeto es cualquier persona natural o jurídica que desee minimizar los efectos de la carga impositiva y maximizar la utilidad después de impuestos. Por esta razón es importante

considerar la importancia de la forma jurídica elegida, como señala Sánchez (2013) al decir que el sistema tributario argentino ofrece diferentes beneficios fiscales de acuerdo a la estructura jurídica, por lo cual al momento de formar una compañía merece especial consideración la elección del tipo societario y las consecuencias que ello implica a nivel impositivo.

Aspectos a considerar en la Planificación Tributaria

Caamal Yam, Cortes Pérez, & Solis Vargas (2019) presentan a la planificación fiscal como un modo de optimizar la carga tributaria mediante procedimientos coordinados, teniendo en cuenta diferentes aspectos como ser:

- El análisis de la forma societaria del negocio o explotación comercial.
- Analizar la estructura de financiamiento más recomendable.
- Controles sobre los precios de bienes tangibles e intangibles.
- Existencia de tratados para evitar la doble tributación.
- Considerar las reformas tributaria que generen nuevas oportunidades.

Villasmil (2017) es coincidente en estos mismos aspectos de la planificación fiscal y a su vez agrega tres aspectos más a considerar relevantes en el procedimiento:

- Considerar las restricciones a la repatriación de capitales y/o utilidades.
- Las restricciones a los pagos por asesoramiento técnico, y su costo fiscal.
- El tratamiento fiscal para regímenes de promoción y diferimiento de impuestos.

A los efectos de este trabajo se tendrán en cuenta los aspectos de acuerdo a este último autor, por que a diferencia del primero contempla los capitales extranjeros y los diferentes regímenes de promoción.

Diferencia con elusión y evasión fiscal

Es importante diferenciar la planificación tributaria de la evasión o la elusión para poder comprender que no todo ahorro fiscal implica caer en la ilegalidad o transgresión a la norma jurídica. Caamal Yam, Cortes Pérez, & Solis Vargas (2019) lo señalan muy bien, cuando explican que las empresas pueden reducir enormemente su carga tributaria, sin llegar a procesos ilegales que afecten a la organización, aprovechando las distintas opciones que contempla el ordenamiento jurídico de cada país. En este caso el autor

expresa la alternativa legal de manera opcional. Encalada-Benítez, Erazo-Álvarez y Narváez-Zurita, (2020) es más taxativo en la expresión y en la imposibilidad de escindir la planificación fiscal de la legalidad. Podemos verlo claramente cuando expresa que la planificación tributaria no debe ser confundida con evasión o elusión fiscal, las alternativas usadas para reducir los costos tributarios deben necesariamente estar apegadas a lo dispuesto en la normativa legal vigente, por lo tanto, mientras la planificación tributaria es admitida, la elusión y la evasión deben ser combatidas (Encalada-Benítez, Erazo-Álvarez y Narváez-Zurita, 2020).

En este trabajo se tomara este último criterio, entendiendo que el respeto al ordenamiento legal es condición necesaria de la planificación fiscal; razón por la cual es necesario distinguirla de la elusión y la evasión fiscal. Al respecto Ochoa León (2014) profundiza en la distinción y aclara que la elusión fiscal es la no configuración de la hipótesis, o la configuración de una carga mucho menor, pero siempre mediante hechos que aisladamente son lícitos. En cambio la evasión fiscal, mediante una conducta ilícita persigue el ocultamiento de todo o parte del hecho imponible, para evitar el pago de la deuda tributaria, estando el sujeto obligado por la ley.

Hasta ahora, distinguir entre evasión y planificación fiscal no presentaría mayores dificultades; la diferencia es notoria toda vez que el acto de evasión fiscal implica el no cumplimiento de la ley. Sin embargo la diferencia entre elusión y planificación fiscal no está clara, ya que las dos se encuentran dentro del marco de la legalidad. Es necesario, por lo tanto, encontrar distinciones más claras. En relación a esto, Bedoya Martínez, y Rúa (2016) explican que el concepto de elusión es más complejo, ya el contribuyente puede evitar el nacimiento de la obligación tributaria sin caer en la ilegalidad; el carácter de ilícito lo da el abuso de las formas jurídicas, el cual se configura toda vez que, sin ser violentada la norma, si lo fueron los principios que la sustentan.

La elusión por lo tanto constituye una forma indirecta de evitar la ley donde el contribuyente recurre a procedimientos aparentemente legales, pero que en el fondo están encaminados hacia la defraudación fiscal (Bedoya Martínez, y Rúa, 2016).

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

El cambiante contexto actual con elevados niveles de incertidumbre respecto de la economía producto de la crisis, la necesidad que tiene la compañía de absorber constantemente costos con el fin de evitar el ingreso de nuevos competidores, y de mantenerse siempre competitiva a costa de sacrificar sus márgenes de rentabilidad para mantener sus niveles de facturación, determinan que sea necesario analizar si la compañía cuenta con la capacidad de identificar la importancia y necesidad que tiene en relación a el desarrollo de un régimen de procedimientos con el objetivo de optimizar sus recursos.

Frente a esta situación descrita y de acuerdo al análisis realizado en este trabajo, se debe considerar de gran importancia el problema que presenta la compañía en cuanto a la no detección, y consiguiente falta de implementación, de las oportunidades que se le presentan en materia de ahorro fiscal. Problemática que se decanta, en primer lugar, del no reconocimiento de la importancia que tiene para la compañía el desarrollo de procedimientos que le permitan identificar, cuantificar e implementar dichas oportunidades fiscales. Como resultado al respecto, se puede ver como las actuales ventajas en materia de ahorro fiscal ofrecidas por la normativa legal vigente están siendo sistemáticamente desaprovechadas por la empresa, debido a la falta de una planificación fiscal. Esta situación constituye una problemática, que entendemos, deberá ser atendida.

Justificación de la problemática

De acuerdo al análisis de contexto, se puede observar que la compañía cuenta con solidez financiera y una creciente facturación en los últimos años gracias al desarrollo de economías de escala, pero dicha competitividad demanda un alto costo reflejado en la caída de la tasa interna de rentabilidad, la cual paso de 5% a un piso del 2.5% en los últimos tres años contados consecutivos, al mismo tiempo que la presión fiscal sigue en aumento de acuerdo a la crisis actual.

De continuar en esta situación, la tendencia en la caída de la rentabilidad podría prolongarse aún más, condicionando los recursos propios de la compañía. A pesar de

esto la empresa no ha desarrollado un plan para optimizar sus recursos, como consecuencia de no haber desarrollado áreas específicas relacionadas, o corregido las faltas que registra en el sistema de control interno, el cual resulta insuficiente a tal fin. Debido a esto y a la ausencia de un control de costos sumado a la falta de un sistema contable estructural, no le es posible prever la necesidad, y desarrollar un plan que le permita aprovechar las oportunidades vigentes en la normativa fiscal, como se ve reflejado al no estar inscrita en el registro MiPyME con el consiguiente desaprovechamiento de sus ventajas. Por todo esto, y lo más importante por no contar con personal capacitado al respecto, es necesario desarrollar un plan fiscal para identificar e implementar tales oportunidades sin exponer a la compañía a riesgos innecesarios.

Conclusión diagnóstica

Debido al desconocimiento por parte de la empresa en relación al impacto que tendrían estos beneficios dentro de la estructura de costo de la compañía, y a los riesgos que se desprenderían de una incorrecta implementación por una mala interpretación de la norma impositiva, es que se recomienda el desarrollo de una planificación fiscal estratégica.

Disponer de una planificación fiscal le permitiría a las diferentes áreas de la empresa contar con información disponible a fin de poder identificar las ventajas específicas de la adhesión al régimen, y conocer el valor determinado que estas tienen sobre los costos de la compañía. Mediante una planificación fiscal quedarían establecidos los procedimientos a seguir por parte de la compañía para poder implementar el régimen, aprovechando todos sus beneficios impositivos, sin los riesgos inherentes.

Plan de implementación

Este trabajo consiste en desarrollar un plan fiscal con base en el aprovechamiento, por parte de la compañía, de los beneficios impositivos inherentes al registro MiPyME, con el fin de reducir la carga impositiva y mejorar los resultados de la empresa para el ejercicio 2020. Por lo tanto será de interés para sus directores y propietarios, así como para todas las personas que desarrollen tareas en las áreas administrativo-contables de la compañía, quienes a partir de este trabajo podrán obtener información relevante para la toma de decisiones, en relación a los procedimientos y cargas fiscales que afectan a la compañía.

Alcance

Alcance de Contenido

Se abordara el tema dentro de un marco contable-impositivo y de procedimiento tributario con el fin de desarrollar una planificación fiscal limitada en los pasos y procedimientos a seguir para inscribir a la compañía en el registro MiPyME. El alcance del contenido de este trabajo no trascenderá la determinación de la conveniencia y beneficios a considerar dentro del registro MiPyME según la categoría en la que este encuadrada la empresa una vez inscripta.

Alcance Geográfico

La planificación tributaria ser aplicable solo para la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L, y no será aplicable en otros casos. Contemplara los límites establecidos por la normativa correspondiente a la República Argentina, Provincia de Córdoba y el Municipio de James Craik. No se tendrán en cuenta municipios, provincias y/o países más allá de los delimitados anteriormente.

Alcance Temporal

El análisis de conveniencia se hará teniendo en cuenta la información de los ejercicios 2016, 2017 y 2018. El tiempo estimado de la implementación de la planificación tributaria es de seis meses aproximadamente; iniciando en Julio y terminando en Diciembre del año 2020.

Recursos

Con la presente planificación estratégica, se pretende establecer los pasos y procedimientos que deberá llevar a cabo la empresa para lograr su inscripción en el registro MiPyMEs, a fin de lograr los beneficios fiscales que de tal registro se desprenden para las micro, pequeñas y medianas empresas. A tal fin, se establecen los recursos necesarios para lograrlo.

Tabla 2

Recurso	Costo
Contar con la Normativa vigente. Leyes, resoluciones, decretos.	Disponible en Internet
C.U.I.T.	Disponible
Estados Contables de la compañía A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.	Disponible en compañía
Conexión al sistema eléctrico	Variable
P.C con conexión a internet	\$ 40.000,00
Impresora	\$ 15.000,00
Artículos de librería en general	\$ 5.000,00
Contador Público Nacional y personal capacitado en procedimientos tributarios. Valor hora de profesional \$1500. Cantidad aproximadas para registro, implementación y control 55 horas.	\$ 82.500,00
Escritorio	\$ 10.000,00
Silla	\$ 4.000,00
Total	\$ 156.500,00

Fuente: Producción propia. Honorarios referencia según Res.74/19 CPCE

Marco de tiempo

El tiempo previsto para realizar las actividades que forman parte de la planificación tributaria, es representado mediante el uso de la herramienta Diagrama de Gantt.

Diagrama de Gantt

Tabla 3

- La inscripción en el registro puede ser realizada por el contador o por personal asignado a la tarea. Controlar previamente los requisitos necesarios, cumplir con el procedimiento y haber hecho el análisis de beneficios a solicitar previamente.
- La solicitud de beneficios también puede ser realizada por contador o personal asignado a la actividad. Puede realizarse simultáneamente con la inscripción y a posterior de ella. Se deberá controlar cuando podrá hacerse en cada caso. Y cuales son los requisitos según el beneficio fiscal que se trate.
- El control deberá ser realizado por el contador o el auditor externo. El cual deberá verificar el cumplimiento de que las actividades realizadas se encuentren siempre dentro de norma y plazo. Que los requisitos y obligaciones como vencimientos y plazos de pago estén según norma para evitar pérdida de beneficios.

Requisitos para poder inscribirse en el registro MiPyMEs

Para poder inscribirse en el registro MiPyMEs la compañía debe contar con una C.U.I.T, tener clave fiscal nivel 2 o superior, estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General y Estar adherido a TAD (Trámites a distancia).

La empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L cuenta con los requisitos necesarios para poder iniciar el proceso de inscripción en el registro MiPyME. Mas deberá adherirse a TAD (Tramites a distancia), proceso que es rápido y sencillo de realizar.

Adhesión a TAD

T.A.D permite al ciudadano realizar trámites ante la Administración Pública sin la necesidad de tener que acercarse a la mesa de entrada de un Organismo. Para adherirse se deben completar los datos en ingresar a <https://tramitesadistancia.gob.ar/inicio-publico>, y completar los datos que son solicitados en el primer formulario, aceptar los términos y condiciones y hacer clic en *Confirmar Datos*.

Inscripción en el registro MiPyME

Con los requisitos ingresar a <https://auth.afip.gob.ar/contribuyente/login.xhtml> y proceder a realizar la correspondiente inscripción en el registro, completando el formulario 1272. Se deberá ingresar con la CUIT y la Clave Fiscal.

Al completar el formulario 1272, en caso que se quiera solicitar el beneficio del Pago de IVA a 90 días, se deberá seleccionar la opción *Si* en el casillero que se encuentra al lado del beneficio. Es importante considerar que para la obtención de este beneficio se verificarán el cumplimiento de todas las presentaciones y pagos vencidos. De lo contrario se deberá seleccionar la opción *No* a la obtención del beneficio y solicitarlo en otro momento.

Recepción, vigencia y renovación

El certificado PyME se recibirá en la bandeja de notificaciones de la plataforma TAD (Tramites a distancia), y una vez emitido se encontrará vigente hasta el último día del cuarto mes posterior al cierre del ejercicio. Para ser renovado, se deberá recategorizar a la compañía durante este mes. Dicha renovación se realizara de forma automática en el caso que la compañía tenga presentadas las declaraciones juradas de IVA y de Cargas Sociales de los últimos 3 ejercicios.

Razones de caducidad

La caducidad tendrá efectos a partir del primer día del mes siguiente a aquél en que se produzca alguna de las causales indicadas a continuación. Una vez subsanada la misma, se podrá solicitar una nueva adhesión.

- Perder el encuadre de micro, pequeña o mediana empresa.
- No presentar 3 declaraciones juradas de IVA de un mismo año calendario.
- Incumplimiento del pago según los vencimientos establecidos.

Categorización

Dentro del registro MiPyMEs, la compañía deberá ser categorizada según su actividad declarada y sus ventas totales anuales. De acuerdo a lo establecido en la resolución 220/2019 de la Secretaría de emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo, se entenderá por valor de ventas totales anuales al monto de las ventas que surja del promedio de los últimos tres ejercicios comerciales o años fiscales, según la información declarada ante la AFIP, excluyendo del cálculo el monto del Impuesto al Valor Agregado.

Ventas netas de IVA últimos tres ejercicios

Tabla 4

Últimos ejercicios	Ventas anuales
31/12/2016	\$ 220.265.479,10
31/12/2017	\$ 275.331.848,88
31/12/2018	\$ 318.857.647,78
Promedio	\$ 271.484.991,92

Fuente: Producción propia según estados contables de A.J. & J.A. Redolfi S. R. L.

De acuerdo a los parámetros establecidos y actualizados en la resolución 563/2019 de la SECPyME en relación a los límites de ventas totales anuales según su actividad, la compañía se encontraría categorizada como comercial mediana tramo uno.

Tabla 5

Categoría	Sector de Actividad				
	Construccion	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	\$ 15.230.000	\$ 8.500.000	\$ 29.740.000	\$ 26.540.000	\$ 12.890.000
Pequeña	\$ 90.310.000	\$ 50.950.000	\$ 178.860.000	\$ 190.410.000	\$ 48.480.000
Mediana tramo 1	\$ 503.880.000	\$ 425.170.000	\$ 1.502.750.000	\$ 1.190.330.000	\$ 345.430.000
Mediana tramo 2	\$ 755.740.000	\$ 607.210.000	\$ 2.146.810.000	\$ 1.739.590.000	\$ 547.890.000

Fuente: Producción propia según resolución N° 563/2019 SECPYME.

Beneficios del registro para esta planificación

- No será aplicable el impuesto a la ganancia mínima presunta para los ejercicios fiscales que se inicien a partir del día 1° de enero de 2017, según los términos de la Ley 27264, título II y Decreto N° 1101/2016.
- El impuesto sobre débitos y los créditos podrá ser tomado como crédito fiscal del impuesto a las ganancias en según decreto 409/2018 con el límite del 33%.

Tabla 6

Impuesto	Al 31/12/2018
Impuesto a los debitos	\$ 5.475.893,80
A cuenta de Ganancias 33%	\$ 1.807.044,95

Fuente: Producción propia según estados contables de Redolfi S. R. L.

- El IVA se pagara a 90 días, beneficio a solicitar en el momento de inscripción. Según la RG N° 3.945, las declaraciones juradas seguirán siendo

mensuales, y el pago deberá realizarse en término para evitar la caída del beneficio. Tener en cuenta que no podrá incluirse en el régimen de facilidades de pago establecido por la Resolución General N° 3.827.

- El certificado de no retención de IVA no es posible tramitarlo debido a que no encuadra dentro de los requisitos del artículo 6 de la Resolución General AFIP N° 3878/2016.

Deducciones de impuesto a las ganancias

En la siguiente tabla se ve como quedaría el impuesto a las ganancias después de computar el crédito generado en el impuesto sobre los débitos y los créditos.

Tabla 7

Impuesto	Al 31/12/2018
Impuesto a las Ganancias sin planificacion fiscal	\$ 3.336.057,91
A cuenta de Ganancias 33%	\$ 1.807.044,95
Impuesto determinado con planificacion fiscal	\$ 1.529.012,96

Fuente: Producción propia según estados contables de Redolfi S. R. L.

Comparativo de resultados según planificación

En la siguiente tabla se muestra un comparativo de cómo quedaría el resultado final de la compañía para el ejercicio 2018 considerando el ahorro según la planificación fiscal.

Tabla 8

	Al 31/12/2018	
	Sin planificacion	Con planificacion
Resultado antes de Imp. a las Ganancias	\$ 9.531.594,02	\$ 9.531.594,02
Impuesto a las Ganancias	\$ 3.336.057,91	\$ 1.529.012,96
Resultado Final	\$ 6.195.536,11	\$ 8.002.581,06

Fuente: Producción propia según estados contables de Redolfi S. R. L.

Propuestas de medición

Es necesario llevar un control sobre el cumplimiento de lo propuesto, tomando asesoría externa, dado que las normas y procedimientos fiscales se actualizan así como los beneficios impositivos aplicados. Los indicadores para medir la disminución de los costos impositivos de acuerdo a la planificación son:

- Control del 33% sobre el impuesto a los débitos y créditos.
- Control del impuesto a las ganancias por pagar según corresponda.
- Verificar el efectivo ingreso del IVA a los 90 días.

Tabla 9

Mediciones	Sin Planificacion	Con Planificacion
Porcentaje sobre Imp. a los Debitos	Al 31/12/2018	Al 31/12/2018
Impuesto a los debitos	\$ 5.475.893,80	\$ 5.475.893,80
A cuenta de Ganancias 33%	\$ -	\$ 1.807.044,95
Incidencia sobre Ganancias	Al 31/12/2018	Al 31/12/2018
Resultado antes del Imp. a las Ganancias	\$ 9.531.594,02	\$ 9.531.594,02
Impuestos a las Ganancias	\$ 3.336.057,91	\$ 3.336.057,91
A cuenta de Ganancias 33%	\$ -	\$ 1.807.044,95
Impuesto determinado	\$ 3.336.057,91	\$ 1.529.012,96
Resultado Final	\$ 6.195.536,11	\$ 8.002.581,06
Costo eficiencia		
Resultado final con planificacion	\$	8.002.581,06
Resultado final sin planificacion	\$	6.195.536,11
Ahorro fiscal por planificacion	\$	1.807.044,95
Costo de planificacion (<i>Tabla 2</i>)	\$	156.500,00
Ahorro Neto	\$	1.650.544,95

Fuente: Producción propia

Se puede ver en el primer segmento de la *tabla 9* el control del 33% sobre el impuesto a los débitos y créditos, seguido por el control del impuesto a las ganancias después del pago a cuenta. En el cuadro de costo eficiencia se puede ver el incremento en los resultados producto del ahorro fiscal post planeación.

Es importante tener en cuenta que la medición presentada es meramente ejemplificadora ya que se hace con datos del 2018. Los costos de planificación presentados están actualizados al 2020, de todas formas el resultado neto es muy positivo. El beneficio en la postergación del pago de IVA será de tipo financiero.

Conclusiones y recomendaciones

El presente trabajo final de grado se realizó con información propia de la compañía, tomando como base el estudio de datos de los ejercicios 2016, 2017 y 2018. De acuerdo al análisis realizado sobre estos, se pudo determinar que si bien la compañía cuenta fortalezas en muchas de sus áreas, no presenta ningún tipo de control o planeación sobre la estructura de costos fiscales, siendo esta una de sus debilidades más importantes en relación a este trabajo.

Dicha problemática impedía tener cuantificado los costos y grados de eficiencia sobre las obligaciones impositivas propias de la compañía. Afectando por supuesto, el resultado del ejercicio. De acuerdo al estudio realizado quedo demostrado que la planificación tributaria es importante y necesaria para la optimización de los recursos de la empresa. Se determinó entonces la necesidad de la compañía de tercerizar el desarrollo y la implementación de la planificación en vista de las falencias en el sistema de control interno y la falta de personal capacitado al respecto.

La conclusión más importante de este trabajo indica que mediante el uso de la planificación tributaria la empresa podrá administrar mejor sus egresos impositivos, logrando eficientizarlos, al mismo tiempo que logra maximizar los resultados del ejercicio. Después del análisis de la estructura impositiva de la compañía se buscó trazar el mejor y más eficiente camino a seguir a fin de maximizar los beneficios fiscales para la compañía. Con esta finalidad se determino la necesidad de lograr la inscripción de la empresa en el registro MiPyME, con el fin de adquirir todos los beneficios fiscales propios del registro. La compañía cuenta con los requisitos y la potencialidad para quedar encuadrada en la categoría mediana tramo 1.

Podemos concluir que mediante la incorporación de un plan de procedimientos fiscales, la implementación de los beneficios del registro MiPyME permitirá a la empresa reducir su impacto fiscal y lograr de esta forma mejorar el resultado del ejercicio, maximizando las utilidades después de impuestos. Se pudo estimar que el incremento del resultado del ejercicio 2018, post planificación tributaria, habría sido de alrededor del 30%, pasando de un resultado de \$6.195.536 a uno de \$8.002.581.

Se recomienda, en definitiva, la aplicación de dicha planificación tributaria con cuidado de las normas y de las formas necesarias a fin de no infringir la ley ni perder beneficios. Para lo cual es necesario efectuar controles permanentes sobre el cumplimiento de las obligaciones contraídas, para evitar la pérdida de los beneficios fiscales alcanzados, como por ejemplo controles sobre los pagos en término y vencimientos, entre otros.

También se recomienda mantener el desarrollo y la implementación de la planificación fiscal en manos tercerizadas, hasta tanto la compañía no establezca las bases necesarias para poder llevar adelante semejante tarea. Para lo cual sería recomendable el desarrollo de un área de recursos humanos con el fin de poder seleccionar los recursos adecuados y desarrollar un plan de capacitación acorde a las necesidades de cada cargo, crear un área contable interna dedicada a lo impositivo y al desarrollo de sistema de control y seguimiento de costos, establecer un manual de procedimientos, entre otros ejemplos.

Lo que se pretende es que el personal sea idóneo en áreas impositivas y de procedimiento fiscal, no solo para la determinación de las obligaciones y su cumplimiento con el fin de evitar costos por pago de multas, sino también en relación a los riesgos asumidos.

Es importante tener presente que las diferencias entre planificación tributaria, elusión y evasión fiscal, pueden no estar del todo cuando no se conocen las normas y procedimientos a seguir. Errores de interpretación pueden ser altamente costosos desde un punto de vista penal, económico y social, para la compañía, para sus directores y titulares. Manteniendo esto presente, es altamente recomendable mantener el desarrollo y la implementación de la planificación bajo personal idóneo.

Referencias bibliográficas

- Baena, E., Sánchez, J. J., & Suárez, O. M. (2003). El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. *Scientia et Technica*, 3(23). Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.22517/23447214.7385>
- Bedoya Martínez, O. H., & Rúa, W. (2016). El concepto de evasión y elusión en terminos de la Corte Constitucional, el Consejo de Estado y la Administracion de Impuestos y Aduanas Nacionales. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (69), 69-97. Recuperado de: <https://search.proquest.com/openview/bed06575282daa186d0f81a2a2e6483b/1?pq-origsite=gscholar&cbl=29466>
- Caamal Yam, E., Cortes Pérez, I., & Solis Vargas, K. (2019). La planeación fiscal como estrategia para la toma de decisiones. *Tlatemoani* (30). Recuperado de: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:erv:tlatem:y:2019:i:30:6>
- Carpio Rivera, R. (2012). La planificación tributaria internacional. *Retos*, 2(3), 54-67. doi: [10.17163/ret.n3.2012.03](https://doi.org/10.17163/ret.n3.2012.03)
- Davis Castro, D. (2016). *Planificación fiscal para la empresa Embomachala S.A. año 2015* (Tesis de maestría). Universidad Técnica de Machala, Machala. Recuperada de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/7012>
- Encalada-Benítez, D. L., Erazo-Álvarez, J. C. y Narváez-Zurita, C. I. (2020). La planificación tributaria, una herramienta útil para la toma de decisiones en las comercializadoras de GLP. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 99-126. Recuperado de: <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/1138>
- Felcman, I., & Blutman, G. (2018). La planificación estratégica participativa. Conceptos e instrumentos para nuevos modelos de gestión pública. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 7(14), 415-447. Recuperado de: http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:vbdZ76o0pesJ:scholar.google.com/+an%C3%A1lisis+foda+concepto+&hl=es&as_sdt=0,5&as_ylo=2016
- Ley 27264. **Progama de Recuperacion Productiva**. (01 de Agosto de 2016). Boletín Oficial. Buenos Aires, Argentina: CONGRESO ARGENTINO. Recuperado de:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/260000-264999/263953/norma.htm>

- Mendoza López, D. T. (2016). La lucha del derecho internacional tributario contra la planeación fiscal agresiva. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 16, 525-548. doi: [10.22201/ijj.24487872e.2016.16.535](https://doi.org/10.22201/ijj.24487872e.2016.16.535).
- OCDE et al. (2019). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe 2019*. OCDE Publishing, Paris. Recuperado de: <https://doi.org/10.1787/25666b8d-en-es>
- Ochoa León, M. (2014). Elusión o evasión fiscal. *Revista Iberoamericana de Contaduría*, 3(5), 18-46. Recuperado de: <http://www.ricea.org.mx/index.php/ricea/article/view/19>
- Ordenanza N° 1564/07. (14 de Agosto de 2003). James Craik, Cordoba, Argentina: Consejo Deliberante de la Municipalidad de James Craik.
- Peña, A. E. (2005). El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas. Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida, Venezuela. *Actualidad Contable Faces*, 8(11), 67-79. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25701109>
- Ponce, M., Campagnani, M., Mosconi, N. e Infante, S. (2014). *Planificación fiscal el caso de las bodegas* (Tesis de grado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza. Recuperada de: <https://bdigital.uncu.edu.ar/7102>
- Porter, M. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. *Harvard Business Review*, 86(1), 58-77. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2506526>
- Sabogal Tamayo, J. (2013). La crisis económica mundial. *Tendencias*, 9(2), 51-68. Recuperado de: <https://revistas.udenar.edu.co/index.php/rtend/article/view/622>
- Sánchez, I. (2013). *Planificación fiscal* (Tesis de grado). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza. Recuperado de: <https://bdigital.uncu.edu.ar/7100>
- Villasmil, M. (2017). La planificación tributaria. *Dictamen Libre*, (20), 121-128. doi: [10.18041/2619-4244/dl.20.2896](https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.20.2896)