

# Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado.

Reporte de Caso.

“Planificación impositiva de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L minimizando el costo fiscal”

" Tax plannig of A.J. & J.A. Redolfi S.R.L minimizing fiscal costs”

Autor: Maximiliano J Victoriano Nome

Legajo: VCPB30367

DNI: 35212179

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Córdoba, julio de 2021

## **Resumen**

En el presente trabajo final de grado, se realizó una planificación fiscal a una empresa, enfocada en la problemática de la elevada presión impositiva y como esta afecta a la rentabilidad en las pequeñas empresas. Dicha planificación fiscal fue implementada para el periodo 2021 en la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL ubicada en la provincia de Córdoba República Argentina. Cuya actividad es la distribución y venta mayorista de alimentos y artículos para el hogar. En la presente tesis, se realizó un análisis de la empresa estudiando el contexto en que opera. Se analizaron los distintos abordajes teóricos de autores relevantes, verificando que este mecanismo es esencial para aumentar la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas. Luego se estudiaron los distintos instrumentos legales que prevé la legislación tributaria vigente. Las herramientas planteadas fueron el régimen pyme, la figura de venta y reemplazo del impuesto a las Ganancias. Por último, se logró demostrar que aplicando una correcta planificación fiscal con profesionales capacitados se pueden obtener una mayor rentabilidad para la empresa.

## **Palabras Claves**

Planificación - Ahorro - Impuestos – Rentabilidad

## **Abstract**

In this final degree project, focused on the problem of high tax burden and how this affects profitability in small companies, a tax planning was carried out for a company. This tax planning was implemented for the 2021 period in the company A.J. & J.A Redolfi SRL located in the province of Córdoba Republic of Argentina. This company activity is the distribution and wholesale of food and household items. In this thesis, by studying the context in which it's operates, an analysis of the company was carried out. Different theoretical approaches of relevant authors were analyzed, verifying that this mechanism is essential to increase the profitability of small and medium-sized companies. After that the different legal instruments that the current tax legislation provides were studied. The tools proposed were the SME regime, the figure of sale and replacement of the Income tax. Finally, it was possible to demonstrate that by applying the correct tax planning with trained professionals it is possible to obtain greater profitability for the company.

## **Keywords**

Planning - Savings - Taxes – Profitability

## Índice

Introducción.....	4
Análisis de Situación.....	6
Marco Teórico.....	13
Diagnóstico y Discusión.....	15
Plan de Implementación.....	17
Conclusiones y Recomendaciones .....	24
Referencias.....	26

## Introducción

Este trabajo tiene como objetivo realizar una planificación fiscal para la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL. La cual tiene como actividad principal la distribución mayorista de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros. Hace 50 años que están en el mercado, originaria de la localidad de James Craik. Cuenta con cuatro autoservicios mayoristas ubicados en la ciudad de Villa María, San Francisco, Río Tercero y Río Cuarto; y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto.

Así como existen paraísos fiscales, también existen infiernos fiscales. El sistema impositivo argentino se caracteriza por su complejidad. Tras varias décadas de déficit del sector público, la creatividad del fisco a la hora inventar nuevos gravámenes es única en el mundo. Estos gravámenes que cobran vida de manera excepcional para hacer frente a alguna crisis, llegan para quedarse generando un sistema impositivo complejo, con injertos que lleva la presión fiscal a niveles expropiatorios. (Driven, 2019)

Por causa del permanente déficit del sector público y un sistema financiero poco maduro. El gobierno nacional cuando no puede acceder al crédito privado, opta por emitir moneda, generando así varias décadas de alta inflación. Producto de esto la planificación fiscal es de vital importancia a la hora de llevar a cabo cualquier negocio de envergadura en el país.

La planificación fiscal le ofrece las distintas opciones que están vigentes en el sistema tributario, para que los directivos puedan tomar sus decisiones de manera correcta, midiendo el impacto impositivo que tienen las acciones llevadas a cabo en la empresa.

Es importante el dinamismo a la hora de tomar decisiones, debido a que los cambios en las normativas son recurrentes. Las alícuotas y las tasas que se pagan pueden determinar si una actividad es viable o no.

Se puede decir que la problemática específica de A. J. & J. A. Redolfi SRL es la elevada presión impositiva. No es un problema de esta empresa solamente si no de la mayor parte de las pymes de la Argentina. El fisco nacional acumula décadas de déficit fiscal se traduce en una presión impositiva que año a año va en aumento. Esto hace que los impuestos sean confiscatorios expropiando capital de trabajo. Al ser un distribuidor mayorista, la competencia en el rubro es mucha por eso una correcta planificación fiscal es esencial.

Llevar a cabo una planificación tributaria es esencial para que la presión tributaria no debilite el patrimonio de la empresa. Así lo expone, el trabajo realizado por Yáñez (2018) analizando el caso de empresa colombiana comercializadora de alimentos que cuenta con una estructura similar a la de la firma.

Otro autor latinoamericano, que nos sirve de antecedente es el trabajo realizado Quizpe (2019). En su trabajo se hace referencia a la relación positiva que tiene una buena planificación tributaria con una mejora del capital de trabajo.

Por último, en el plano local podemos citar el trabajo de Gómez (2019) que nos expone los beneficios que se obtienen de una planificación fiscal de una empresa autopartista fabricante y mayorista en la Provincia de Córdoba.

En base a los antecedentes mencionados podemos concluir que el presente trabajo es de utilidad para otras organizaciones o emprendimientos que se deseen iniciar. Mas alla del tamaño, contexto y actividad implementar una correcta planificación fiscal ayuda a tener noción del costo fiscal. Dicho costo es imprescindible a la hora de definir la rentabilidad de una empresa, es mas se puede decir que dicho costo determina la supervivencia o no de una empresa.

## **Objetivos**

### Objetivo general

Implementar una planificación fiscal para la empresa A. J. & J. A. Redolfi SRL ubicada en la provincia de Córdoba Argentina para el periodo fiscal 2021 con el fin de generar ahorro en los costos fiscales y una mayor rentabilidad de la empresa.

### Objetivos específicos:

- Realizar un diagnóstico de la situación actual de la empresa en materia tributaria.
- Verificar si cumple con los requisitos para ingresar en el registro PYME del Ministerio de Producción de la República Argentina, para luego realizar dicha inscripción.
- Determinar si la empresa cumple con las condiciones para utilizar la figura de venta y reemplazo en el impuesto a las ganancias.
- Calcular las amortizaciones y los valores de ventas de los bienes para poder determinar la base imponible del impuesto a las ganancias en cada método.
- Proponer distintas estrategias de planificación impositiva, para reducir la carga tributaria dentro del marco de las normativas vigentes.

- Proponer la creación de un área impositiva en la empresa con personal idóneo.

## Análisis de la situación

### *Descripción de la situación*

La empresa es A. J. & J. A. Redolfi SRL es una empresa familiar. Tiene más 50 años en el sector mayorista de productos alimenticios y posee una cadena de salones de ventas mayoristas de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros. Cuenta con aproximadamente 6000 clientes en la provincia de Córdoba, La Pampa, Santa fe y San Luis.

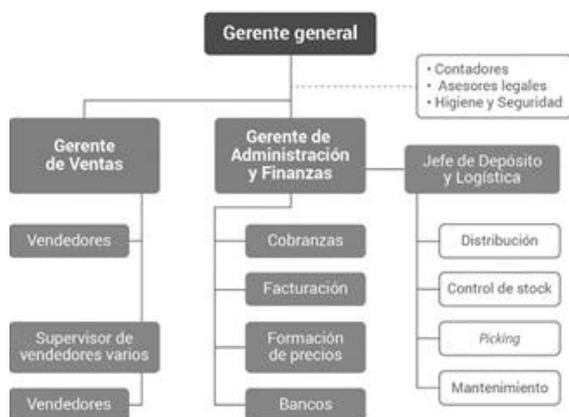
Los competidores de la empresa se clasifican en dos grupos: Mayoristas con salones comerciales por otro lado, empresas con preventistas y entrega a domicilio.

Mayoristas con salones comerciales por zona. En Rio Tercero podemos encontrar a Luconi Hnos, en Rio Cuarto Grasano, Monje y Súper Imperio, Baralle y Nueva Era. En San Francisco: Dutto Hnos. En Córdoba: Maxiconsumo, Yaguar, Roberto Basualdo S. R. L., Tarquino, Macro y Diarco.

En las empresas con preventistas y entrega a domicilio podemos encontrar dos grandes competidores situadas en la ciudad de Rosario Provincia de Santa Fe, estos son Rosental y Micropack. Por otro lado, posee distintos competidores de menor importancia donde tiene situado sus distribuidoras.

Como se puede observar en la figura N1 que se presenta a continuación la empresa no cuenta con un departamento especializado para la liquidación de impuestos. La empresa contrata servicios de asesoría a asesores externos.

Figura 1



Organigrama de la empresa

Fuente: Trabajo Final de Grado de Pablo Redolfi, 2008

Sus clientes son diversos como supermercados, farmacias, quioscos, bares, restaurantes, librerías y perfumerías entre otros.

En la figura anterior también se puede observar que la empresa no tiene un departamento de marketing, tampoco cuentan con una estrategia planificada de publicidad y comunicación. Su estrategia publicitaria se basa en patrocinar eventos deportivos, equipos deportivos locales y contar con presencia en la Fiesta Nacional del Tambo. No poseen clasificaciones en los clientes. Los captan a través de la *fanpage* de Facebook, utilizan publicidad en Google u principalmente dependen del boca a boca

### *Análisis del contexto*

El análisis PESTEL que está a continuación, analiza los factores: político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal.

#### Factor Político:

Este es un año electoral la incertidumbre y la presión sobre el dólar es de esperar a partir del segundo cuatrimestre. Al ser año electoral es posible que se realicen modificaciones en las normativas impositivas para captar votos. Como la última modificación a la ley de ganancias llevada a cabo por el oficialismo. Esta aumenta el mínimo no imponible de los trabajadores a \$150.000,00 pero, para compensar la pérdida de recaudación aumentaron el tributo a las empresas a 35% para empresas con ganancias acumuladas superiores a 2,6 millones. (Pozzo, 2021).

La economía argentina venia muy golpeada por una recesión iniciada en el año 2018 debido al cierre del financiamiento externo, eso sumado a los constante aumentos de los servicios publicos genero descontento en la poblacion, produciendo un cambio de gobierno. El nuevo gobierno asumido el 10 de diciembre del 2019 en Argentina Presidido por Alberto Fernandez fue elegido con la promesa de recuperar el salario y el consumo luego de dos años de recesion. (Sanguinetti, 2019).

Con respecto a las finanzas públicas el gobierno dejo en claro que no plantea un equilibrio en las cuentas públicas, que dicho déficit puede ser financiado por aumentos impositivos o nuevas devaluaciones. El ministro de economía lo aclaro en reiteradas oportunidades ¿Por qué tiene que bajar el gasto público? A eso no apunta el gobierno (Infobae, 2020).

#### Factor Economico:

Argentina esta en el puesto 126° del ranking de facilidad de hacer negocios (Mundial, 2019) y tiene una presión impositiva total sobre la ganancia neta de las pymes comerciales o industriales del 106% según el estudio de IPA (Data Driven Argentina, 2019).

El fisco nacional entre el año 1961 y el año 2019 acumula más de 60 años déficit fiscal esto se traduce en una presión impositiva que año a año va en aumento.(Colina, 2020).

La cuarentena hizo que la economía se contraiga casi un 10% en el 2020. Pero uno de los pocos rubros que poseen un incremento interanual es la categoría de bebidas +10,8% seguido por lácteos y alimentos frescos 9,1%. En tanto, los productos de almacén tuvieron un alza del 5,8% en sus ventas. (Nielsen, 2020)

Al inicio de la pandemia del COVID-19 el gobierno al tener el mercado de credito internacional cerrado utilizo la emision como fuente primaria de financiacion del gasto publico, esto derivo en mayores expectativas de devaluacion e inflacion. Vemos que la asistencia del tesoro al poder ejecutivo es record de los ultimos 30 años. Eso se va a traducir en un aumento de la inflacion en los proximos meses.

#### Factor social:

La pobreza está a niveles históricos superior al 42%, solamente superados por la crisis del 2001. El desempleo está en un 13,1%. A pesar que el rubro de la empresa es de primera necesidad. Estos datos no son para subestimar. La crisis generada por la cuarentena extensa y mal administrada se traducir en una disminución de las ventas. (Indec, 2021).Cambios en la sociedad respecto a la utilización de canales comerciales como las redes sociales. El creciente uso de internet a la hora de realizar las compras se incremento este año debido a la pandemia del covid-19. las ventas por internet aumentaron un 84% en lo que va del año. (eCommerce, 2020)

Se observó un incremento sostenido en el consumo de alcohol en un estudio del observatorio Psicología social aplicada informa que el 54,20% de los encuestados en el período 115-124 días de cuarentena obligatoria aumentaron su consumo de alcohol. (UBA, 2020)

#### Factor tecnologico:

Avances tecnológicos en sistemas informáticos para control de stock y envíos.  
Oportunidad de innovación.

Mayor tendencia hacia el e-commerce, cambiando los canales de venta tradicionales, nuevas formas de publicidad vía redes sociales.

### Ambientales

La empresa en sí, no enfrenta grandes niveles de contaminación. Sin embargo, los proveedores pueden suponer una amenaza para el medio ambiente.

Frente al hipotético surgimiento de nuevas pandemias, o demoras en la obtención de la vacuna del covid-19, la empresa debería amoldarse a la nueva normalidad. Al ser un rubro esencial la actividad de la empresa y su facturación no se vio afectada por la crisis del COVID-19.

La mayor conciencia de los daños que producen el packashing de los productos de consumo. Una tendencia creciente hacia el reciclaje y la disminución de residuos causados por los envases.

#### Factor legal:

Permanente actualización de leyes impositivas y laborales.

Ley de Góndolas (N°27.545) reglamentada A través de la Resolución 340/21 puede suponer un aumento de los costos debido a que va a tener que modificar la manera de exhibir los productos.

El Decreto de Necesidad y Urgencia N° 891/20 establece la prohibición de efectuar despidos sin justa causa y por las causales de falta o disminución de trabajo y fuerza mayor.

Aumento del impuesto a las ganancias *ley 27617* a las empresas que facturen más de 2,6 millones.

### *Diagnostico organizacional*

A continuación, en la siguiente tabla podemos ver un análisis que se llevó a cabo bajo la matriz FODA. Este fue preparado en base a la información obtenida de la empresa. Tiene como objetivo brindar de manera sistematizada las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Es decir, los factores internos y externos que afectan de manera positiva o negativamente a la empresa.

Tabla 1 - Analisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Economía de escala. Venta de contado. Precios bajos comparados con competidores.</li> <li>-Ubicación del centro de distribución y puntos de venta mayorista.</li> <li>-Tiempo de entrega de la mercadería.</li> <li>- Mas de 50 años de experiencia.</li> <li>-Ventaja logística Flota de mas de 50 vehiculos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-No posee exclusividad con los proveedores.</li> <li>-No inscrita en regimenes de promoción vigentes (PYME)</li> <li>-Ausencia de áreas especializadas en materia impositiva, recursos humanos y publicidad, teniendo que recurrir a especialistas externos a la empresa.</li> <li>-Falta de opciones de financiamiento para los clientes.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aumento del consumo en negocios de cercanía, pequeños almacenes y kioscos.</li> <li>-Aumento del consumo de alcohol y tabaco debido a la cuarentena.</li> <li>-Actividad esencial no afectada por el covid-19.</li> <li>-Capacidad para aumentar la línea de productos y abrir nuevos mercados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aumento de la presión impositiva.</li> <li>-Riesgo escalada inflacionaria.</li> <li>-Venta directa de los proveedores por internet.</li> <li>-Mucha competencia en el rubro.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### *Análisis según el Perfil Profesional*

La forma jurídica es SRL con fecha de contrato social 10-08-1993. Desde el año 2007 está conformada con el 85% de las cuotas parte a nombre de Jose Redolfi y el restante 15% distribuido en cuotas iguales entre sus hijos.

La empresa se encuentra inscrita en los siguientes impuestos nacionales: Ganancias Sociedades, Iva y actúa como agente de retención en el impuesto a las ganancias. Cabe destacar que la empresa también tributa a nivel nacional por ser empleador, además el impuesto a los créditos y débitos, así como impuestos internos debido a la comercialización de cigarrillos y bebidas alcohólicas.

A nivel provincial está inscripto en el impuesto a los ingresos brutos en la provincia de Córdoba como contribuyente local en el Régimen General. Además de abonar el correspondiente impuesto automotor e inmobiliario provincial y en el caso de celebrar algún contrato el impuesto a los débitos.

Por último, a nivel municipal abona las tasas municipales de manera mensual. En base a los estados contables podemos observar varias cuestiones para tener en cuenta:

Podemos notar que el impuesto a los débitos y a los créditos aumento desde el año 2017 al 2018, esto nos refleja que la empresa no está inscripta en el régimen Pyme.

La empresa posee numerosos activos, no podemos observar la figura de leasing, y el pago de alquileres es muy bajo. Esto nos da a saber que la empresa es propietaria de la mayor parte de su activo. Al analizarlo notamos que el método de amortización utilizado es lineal, desaprovechando la opción de venta y reemplazo para diferir el pago de impuestos a las ganancias. Otro dato interesante es que las cuentas por cobrar de la empresa aumentan de manera significativa igual que su pasivo.

Analizando los estados contables podemos notar que la liquidación del impuesto a las ganancias se hizo con una alícuota imponible superior a la que estaba vigente para dicho ejercicio, se utilizó la alícuota del 35% en vez de utilizar el 30%. Esto generó que la empresa pagara \$476.579,70 pesos de más.

Los pasivos con el fisco en sus distintos niveles aumento un 135% en los últimos 3 años, cabe destacar que la inflación del año 2017 fue de un 24.8% y la del 2018 47,60%. Dicho incremento es superior a la inflación. También podemos observar que los intereses impositivos y de planes de pago surgen a partir del 2017 y disminuyen en el 2018, pero eso nos da cuenta que hay mala gestión de parte de la empresa en cuestiones impositivas.

Para poder tener una mejor perspectiva del volumen del problema se van a analizar algunos índices con datos del estado de resultados y del estado d situación brindados por la empresa.

Tabla N°2 – Análisis del costo tributario sobre la rentabilidad y el pasivo

	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Intereses impositivos y de planes de pago / Resultado final	34,12%	97,47%	0,00%
Porcentaje del pasivo corriente que corresponde a cuestiones fiscales (tributario+cargas sociales) / Resultado final	24,21%	26,87%	20,34%
Cantidad de periodos en base a la ganancia final necesarios para abonar el Pasivo fiscal total (tributario+cargas sociales)	2,12	2,56	0,95

Fuente: elaboración propia

Tabla N°3 – Análisis del margen de rentabilidad por el total de ventas

	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
Total de Ventas del Ejercicio	\$ 318.857.647,78	\$ 275.331.848,88	\$ 220.265.479,10
Resultado Final del Ejercicio	\$ 6.195.536,11	\$ 4.326.650,21	\$ 5.188.986,52
Rentabilidad de las ventas	1,94%	1,57%	2,36%

Fuente: elaboración propia

Estos números confirman la necesidad de abordar de manera profesional los temas impositivos. A pesar que la empresa genera ganancias, opera en un rubro muy competitivo con un porcentaje de ganancias sobre las ventas ínfimo. El excedente que generaría un correcto abordaje en materia tributaria podría ser utilizado para la aumentar la inversión, aumentar los retiros de los socios o determinar si el negocio es viable o no.

## Marco teórico

En el siguiente apartado se desarrollará el marco teórico. Presentando la definición de los conceptos de planificación fiscal, planificación fiscal agresiva, evasión fiscal y elusión fiscal. Además de conceptos más técnicos como la definición de Pyme y por último la figura de venta y reemplazo presente en la ley del impuesto a las ganancias.

Para Villasmil (2017) es el planeamiento que realiza el contribuyente para aprovechar los beneficios tributarios expresamente contemplados en la ley. No busca los huecos a la ley, sino respetar con estricto apego la norma tributaria analizando las distintas alternativas y aprovechando los beneficios que esta contempla.

Un aporte interesante lo plantea Wheelwright (2016). En su obra hace una reflexión sobre lo importante que es la elección de tu asesor fiscal, haciendo referencia a que no es importante cuanto te cobra tu asesor si no cuanto te cuesta. Menciona que tus impuestos a pagar dependen más del asesor fiscal que elijas que de cualquier otra cosa. Por eso a la hora de llevar a cabo la planificación fiscal es necesario estar bien asesorado.

Desde el punto de vista de Gómez (2017) se define que la planificación fiscal no implica una evasión impositiva en tanto no constituyan una maniobra ilícita. Sin embargo, hace mención que la planificación fiscal está directamente relacionada con el tamaño del contribuyente y su poder económico. Esta depende de la cantidad de recursos que se destine a la misma, por este motivo se generan grandes diferencias en las tasas efectivas de imposición societaria en empresas similares.

Según Báez, T (2016) es el proceso mediante el cual las empresas prevén situaciones propias de su actividad con el objetivo de postergar o evitar una futura obligación tributaria mediante estrategias que respeten la ley sin abusar de sus disposiciones. Báez T. basa su definición en trabajos previos realizados por Tulio Rosembuj, que nos brinda una definición que es necesaria para comprender otro concepto la planificación fiscal agresiva.

La planificación fiscal agresiva según Rosembuj, T (2016) es la transformación de la ley fiscal en fuente de ganancias. Orientando la planificación fiscal al ahorro de impuestos por cualquier medio, lícito o ilícito, y a través de cualquier tipo de instrumento técnico,

contractual o negocio jurídico. Esta es llevada a cabo principalmente por grandes empresas o personas físicas con gran capital, es una resistencia a pagar impuestos basada en el privilegio. El contribuyente elige el *shopping fiscal* que le es más barato y allí dirige su opción de autorregulación.

Esto nos trae otros dos conceptos necesarios de definir el de elusión y evasión. La elusión fiscal es la conducta del contribuyente que tiene por objeto evitar el nacimiento de la obligación tributaria. Es evitar que por medios ilícitos que el hecho imponible se realice mediante empleo de formas o figuras jurídicas lícitas. La elusión no es estrictamente ilegal porque no se está violando ninguna ley. Por otro lado, tenemos la evasión que consiste en disminuir o eliminar el pago de impuestos con métodos ilegales, es un delito, generalmente acompañado de maniobras engañosas que buscan impedir que se detecte el nacimiento o el monto de la obligación tributaria incumplida. (Ugalde Prieto, 2010)

También es relevante mencionar Venta y reemplazo. Esta figura tiene como origen el artículo 67 de la ley de Impuesto a las Ganancias del año 1997, actualmente se contempla en el artículo 71 del decreto 824 del 2019. Como lo explica Carbajal y Demartino, (2016) es un instrumento muy valioso de planificación fiscal. El régimen es opcional, se utiliza a la hora de enajenar un bien de capital, el contribuyente puede declarar la utilidad de dicha operación en la declaración correspondiente u optar por esta figura. Esta opción le permite diferir en el tiempo la ganancia afectando la utilidad de la venta del bien al costo de adquisición del bien reemplazado, de este modo la depreciación del bien es menor. Esta opción solo puede proceder cuando ambas operaciones se efectúen en el término de un año.

Por último, es necesario mencionar la ley Pyme y sus posteriores modificaciones. Esta tiene origen en el 2016, dicha norma crea un registro para las micro, pequeñas y mediana empresa que realicen actividades en el país en los sectores: comercial, servicios, industria, agropecuario, minería o construcción. La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores actualizó los topes de facturación a través de la Resolución 19/2021, vigentes a partir de abril del 2021 y serán usados para este trabajo.

Como conclusión a lo antes expuesto la planificación fiscal es una herramienta de gran relevancia para nuestro caso. Entendiendo esta herramienta con la finalidad de reducir la carga impositiva mediante el diferimiento de pagos o el acceso a beneficios fiscales todo dentro del marco normativo vigente sin caer en delitos como la evasión o la elusión fiscal.

Podemos ver que hay coincidencias en algunos autores haciendo referencia al volumen del patrimonio de la empresa influye a la hora de distinguir si la planificación fiscal es agresiva o se mantiene bajo el marco de la ley.

En el presente trabajo adherimos a la postura desarrollada por Villasmil, M (2017) es de vital importancia la planificación fiscal para reducir la carga fiscal de la empresa. Entendiendo a esta como las estrategias que deben adoptarse de manera anticipada a las acciones inherentes al giro del negocio, obteniendo el mayor rendimiento al menor costo impositivo posible. En oposición a los conceptos desarrollados por otros autores que critican la planificación fiscal, por ser una fuente de desigualdad con origen en base a los privilegios económicos. Consideramos que es una herramienta totalmente legal y aplicable sin importar el tamaño del ente. Siempre y cuando se respete las normas tributarias vigentes sin caer en elusión o evasión.

## **Diagnóstico y Discusión**

### *Declaración del problema*

En base a los antecedentes planteados anteriormente podemos establecer que el problema para la distribuidora Redolfi es la alta presión impositiva. Esto sumado a la complejidad del sistema tributario argentino deja a la empresa en condiciones de vulnerabilidad.

Esto se ve reflejado en que la empresa paga altos montos con respecto a su utilidad en planes de pago e intereses tributarios. Esto se debe a que no logra cumplimentar en tiempo y forma los pagos de sus tributos. No solo eso, podemos observar cómo crecieron en los últimos años los pasivos con los distintos organismos de recaudación. Se debe agregar que la empresa no cuenta con un área interna especializada en materia tributaria, no cuenta con un software contable para simplificar las tareas de registración.

Además, cabe recordar que la empresa no liquidó correctamente la alícuota correspondiente para el impuesto a las ganancias en el año 2018, esto genera que la empresa tuviera que destinar fondos de otros rubros para abonar un impuesto de sobremanera, monto que podrá recuperar, pero con pérdida de valor adquisitivo por culpa de la inflación.

Por último, debido a la falta de inscripción en régimen pyme y la planificación en el cambio de los bienes de uso, hizo que la empresa pierda beneficios tributarios irrecuperables, estos podrían haber sido un ahorro sustancial a la empresa.

### *Justificación de la relevancia del problema.*

En base al problema planteado en el apartado anterior es que se puede dimensionar la importancia de la planificación fiscal para la distribuidora Redolfi. Si la presión tributaria fuese más baja o los distintos regímenes más sencillos, podríamos dispensar de un área de especialistas en cuestiones tributarias, pero este no es el caso.

La empresa tiene un margen de ganancia neta con respecto a las ventas bajo, como se refleja en la figura 3, al estar en un mercado altamente competitivo debido a que posee varios competidores. El implementar una correcta planificación fiscal va a lograr que el costo fiscal disminuya, permitiendo disminuir el precio en sus productos comercializados o mejorar la utilidad.

Además, implementar una correcta planificación fiscal en un contexto de alta incertidumbre puede ser decisivo para la supervivencia de la empresa. Una correcta planificación tributaria en un contexto inflacionario va a permitirle a la empresa calcular de manera exacta cuanto efectivo disponible va a ser necesario, pudiendo resguardar su patrimonio de la inflación en bienes o mercaderías.

#### *Discusión y conclusión diagnóstica*

Podemos llegar a la conclusión la distribuidora Redolfi con la implementación de una correcta planificación fiscal lograra disminuir el costo impositivo. Esto tendrá un impacto de manera significativa en cuanto en reducción de la presión impositiva.

Por un lado, podemos argumentar que la empresa disminuirá su riesgo fiscal, cumpliendo de tiempo y forma a las obligaciones según la normativa vigente. evitando así multas e intereses. Esto producirá a una reducción de los intereses impositivos, que repercutirá aumentando la rentabilidad de la firma y disminuyendo su pasivo. Logrando una mejora en sus estados contables aumentando su patrimonio neto, que le es beneficioso a la hora de solicitar créditos.

Por último, la empresa disminuirá la incertidumbre, pudiendo planificar y adaptarse a los cambios de normativa. Anticipando medidas que le permitirá no solo reducir el costo fiscal, sino que también podrá optar por beneficios. Una vez inscripta en el régimen pyme la empresa podrá obtener beneficios bajando su nivel de tributación, también en caso de nuevas restricciones a causa del COVID-19 tendrán un tratamiento especial a la hora de recibir subsidios y tendrá acceso a moratorias impositivas más convenientes.

## **Plan de implementación**

### *Alcance*

- De contenido: Se aborda la planificación impositiva con la aplicación del régimen pyme y la figura de venta y reemplazo para lograr una reducción impositiva.
- Ámbito temporal: El análisis se lleva a cabo para un ejercicio completo a partir del periodo fiscal 2021.
- Ámbito geográfico: El siguiente trabajo es aplicable en particular a la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL que tiene sus locales en la provincia de Córdoba, República Argentina.
- Metodológico: El presente trabajo de acuerdo a los objetivos planteados, será de tipo cuantitativo, cualitativo y descriptivo. El análisis es cuantitativo debido que se analizan los datos brindados por la empresa para lograr una disminución de la presión impositiva medible de manera numérica. Es cualitativo por que analizan conceptos teóricos de la planificación impositiva, definiendo según la norma los factores que influyen en la misma. Y por último es descriptivo, ya que presenta los procedimientos y el orden a seguir para la implementación de la planificación impositiva.
- Limitaciones: Para la realización del presente trabajo se utilizaron los valores que figuran en los estados contables del periodo 2016/2017/2018. Durante la realización de este análisis se no se encontraron limitaciones significativas.

### Recursos involucrados

Los recursos necesarios para realizar esta planificación tributaria son los siguientes:

- Normativa tributaria vigente: Ley de pyme 27264, Resol. 220/2019, Resol. Sec. Pyme 19/2021, Ley de góndolas 27545, Ley impuesto a las ganancias,

Ley 27430 por sus modificaciones a la figura venta y reemplazo, Ley de valor agregado, Res 26/2021 del ministerio de Desarrollo Productivo de la secretaria de la pequeña y mediana empresa.

- Información impositiva del ente, declaraciones juradas de IVA, declaraciones juradas de impuesto a las Ganancias, declaraciones juradas de contribuciones patronales, últimos balances certificados en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas, resúmenes bancarios y libros contables.
- Recursos humanos: Contar con al menos dos miembros del área administrativa de la empresa para poder ser capacitados en cuestiones impositivas. Además, de contar con el asesoramiento de un contador público profesional, como asesores externos de la firma. Como se mencionó en el marco teórico, la selección de esta persona es crucial para llevar a cabo la planificación tributaria.
- Recursos tecnológicos: Dos computadoras con acceso a internet preferentemente de alta velocidad, software de contabilidad y gestión, escritorios, sillas, impresora y materiales de librería.

Tabla N°4 – Presupuesto de implementación

Recursos necesarios	Valor de implementación	Costo de mantenimiento mensual luego de la implementación
Equipamiento (Dos computadoras completas, dos escritorios, una impresora laser)	\$ 214.700,00	Se recomienda cambiar computadoras cada 2 años
Honorarios profesionales implementación de la propuesta	\$ 91.530,00	\$ 16.272,00
Honorarios profesionales capacitación del personal	\$ 91.530,00	\$ 8.136
Software de contabilidad	\$ 45.000,00	\$ 4.800
<b>Costo total:</b>	<b>\$ 442.760,00</b>	<b>\$ 29.208</b>

Fuente: Elaboración propia.

Los valores están vigentes a julio del 2021. Cabe mencionar que, el país está atravesando un periodo de alta inflación, dicho monto puede variar con el transcurso de los meses. Los honorarios profesionales fueron medidos en módulos. Se calcularon 45 módulos para la implementación, 45 para la capacitación y luego de la implementación, 8 módulos mensuales para mantener la planificación y 4 módulos mensuales para continuar capacitando al personal. El valor del módulo es \$2034, valuados según la Res. C. D. 63/20 del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba.

Al categorizarla como pyme se podrá intentar recuperar parte de la inversión mediante el programa de capacitación pyme con crédito fiscal del Ministerio de Desarrollo Social y Productivo de la Nación, como se detallará en el último apartado del plan de implementación.

### *Propuesta*

Esta propuesta buscará definir las pautas que deberá cumplir la empresa para lograr el objetivo planteado. Mediante las herramientas que se desarrollaran en este apartado se lograra cumplir con el objetivo de reducir la carga impositiva para mejorar la rentabilidad de la empresa. Esto como se menciona en el marco teórico será logrado cumpliendo con la normativa legal vigente, se reducirá la carga impositiva o se postergará el pago de tributos.

La primera herramienta que se utilizará, será la inscripción de la firma en el régimen pyme, para esto es necesario contar con CUIT activo, clave fiscal nivel 3, tener las actividades correctamente declaradas, haber presentado las ultimas 3 declaraciones juradas de IVA, estar adherido al domicilio fiscal electrónico.

Para poder analizar el impacto y definir los beneficios impositivos que se obtienen al inscribirse en el régimen pyme. Primero hay que categorizar a la empresa según la normativa vigente. Para ello analizaremos las ventas de los últimos 3 ejercicios como se detalla en la tabla N°5.

Tabla N°5 – Promedio de ventas por ejercicio.

Ejercicios	Ventas Anuales
2016	\$ 220.265.479,10
2017	\$ 275.331.848,88
2018	\$ 318.857.647,78
Promedio	\$ 271.484.991,92

Fuente: Elaboración propia.

Para poder categorizar a la empresa utilizaremos la Resolución 19/21 que actualiza los valores de los límites de ventas totales anuales, personal ocupado y activos expresados en pesos a partir de abril 2021. Al analizar la cantidad de empleados (170), la actividad de la firma (comercio) y el promedio de ventas podemos determinar que la empresa esta categorizada como pyme mediana tramo 1.

Los beneficios de la inscripción en el registro Pyme para su categoría son:

- Eliminación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

- Alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales esta disminuirá del 20,40% al 18,00%.
- Pago de IVA a 90 días.
- En el caso que dos declaraciones de IVA resulten con saldo a favor puede pedir el certificado de no retención de IVA.
- Acceso a Crédito Fiscal para Capacitación PYME
- Al ser categorizada como pyme no debe adecuarse a la ley de góndolas.

La empresa al estar categorizada como pyme mediana tramo 1 puede solicitar un subsidio del costo de la capacitación de hasta el 70% mediante crédito fiscal, dicho reembolso está sujeto a la aprobación de la secretaria de la Pequeña y Mediana empresa dependiente del Ministerio de Producción. El reintegro se realiza mediante un certificado electrónico de crédito fiscal para pagar impuestos nacionales o transferirlo a otro CUIT. .

La segunda herramienta planteada es la utilización de la figura de venta y reemplazo. La empresa cada vez que necesite reemplazar algún bien de uso, ya sea algún inmueble, maquinaria o algún vehículo de la flota de distribución, hará uso de esta figura. El ahorro impositivo se genera porque la empresa no tributa a la hora de la enajenación del bien, sino que afectara la ganancia de la venta del bien reemplazado al costo del nuevo bien. Esto genera un beneficio financiero, debido a que el costo de adquisición del nuevo bien es menor y también son menores sus amortizaciones. En un contexto de alta inflación poder diferir parte de la ganancia de la venta del bien reemplazado generara un aumento de beneficios. En términos reales se licuará el valor del impuesto pagado año a año, debido a la inflación.

También se realizará un calendario de vencimiento de todos los distintos impuestos nacionales, provinciales y municipales. Con esta herramienta se podrá cumplir las distintas declaraciones, evitando multas e intereses por pagos tardíos.

Por último, se propone una revisión analítica a la metodología de liquidación de cada tributo controlando sus alícuotas y sus deducciones correspondientes. Por ejemplo, que la empresa este deduciendo en las contribuciones patronales de cada trabajador \$7.003,68.

#### *Acciones concretas a desarrollar*

A continuación, se detallará el plan de acciones a seguir para llevar a cabo la planificación tributaria, con el fin de reducir la carga impositiva o posponer el pago de los impuestos en base a la normativa vigente. Esto último en un contexto de alta inflación producirá un gran alivio financiero a la empresa. Las siguientes son:

- Analizar la información presentada por la empresa.
- Analizar los distintos beneficios que puede acceder el ente en materia impositiva.
- Proponer distintos softwares contables y de gestión adaptados para las necesidades de la empresa.
- Armar un calendario con los vencimientos impositivos del ente.
- Verificar cumplimiento de los requisitos para acceder al régimen pyme.
- Realizar inscripción en el registro pyme.
- Solicitar subsidio mediante crédito fiscal.
- Evaluar cómo se debe aplicar la figura de venta y reemplazo.
- Realizar jornadas de capacitación a los empleados administrativos sobre temas impositivos y manejo de aplicativos digitales.
- Verificar el cumplimiento de las obligaciones impositivas.
- Medir y cuantificar los beneficios obtenidos de la aplicación de la planificación impositiva.

Tabla 6 – Diagrama de Grantt

Actividad/semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Analizar la información presentada por la empresa.	■											
Analizar los distintos beneficios que puede acceder el ente en materia impositiva.	■											
Proponer distintos softwares contables y de gestión adaptados para las necesidades de la empresa.			■									
Armar un calendario con los vencimientos impositivos				■								
Verificar cumplimiento de los requisitos para acceder al régimen pyme.					■							
Realizar inscripción en el registro pyme.						■						
Evaluar cómo se debe aplicar la figura de venta y reemplazo. Solicitar subsidio mediante crédito fiscal.						■	■					
Realizar jornadas de capacitación a los empleados administrativos sobre tema impositivos y manejo de softwares.							■	■	■			
Verificar el cumplimiento de las obligaciones impositivas.											■	
Medir y cuantificar los beneficios obtenidos de la aplicación de la planificación impositiva.												■

Fuente: Elaboración propia.

*Propuesta de medición o evaluación.*

El objetivo de esta planificación es aumentar la rentabilidad de la firma mediante la reducción de la presión impositiva. Es por ello que la manera correcta de medirlo será comparando los impuestos abonados en los periodos anteriores a la implementación de este plan, con los resultados obtenidos luego de la implementación. Debido a la que la economía argentina está en un periodo de alta inflación para que estos montos sean comparables se actualizarán por inflación utilizándolos índices brindados por la FACPCE.

Tabla N°7 – Ejemplo de control de implementación del plan

ejercicios	al 31/12/2021	al 31/12/2018	al 31/12/2017	al 31/12/2016
IVA a pagar		\$ 2.329.562,00	\$ 2.096.605,80	\$ 1.076.945,22
Anticipos Imp. a las Ganancias a pagar		\$ 1.904.061,00	\$ 1.713.654,90	\$ 732.289,41
Percep. IIBB a pagar		\$ 91.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Retenc. Imp. a las Ganancias a pagar		\$ 6.868,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Imp. IIBB a pagar		\$ 4.295.787,00	\$ 3.866.208,30	\$ 1.859.587,47
ANSES a pagar		\$ 4.537.500,00	\$ 3.403.125,00	\$ 1.276.171,88
Intereses impositivos		\$ 1.289.446,20	\$ 2.658.698,00	\$ 0,00
Intereses planes de pago		\$ 824.496,00	\$ 1.558.696,00	\$ 0,00
Carga fiscal total		\$ 15.278.720,20	\$ 15.296.988,00	\$ 4.944.993,98
Total Ventas del Ejercicio		\$ 318.857.647,78	\$ 275.331.848,88	\$ 220.265.479,10
Índice de carga fiscal sobre volumen de ventas		4,79%	5,56%	2,25%
Resultado Final		6195536,114	4326650,214	5188986,517
Índice de utilidad sobre volumen de ventas		1,94%	1,57%	2,36%

\*Esta tabla fue realizada con valores corrientes a la hora de controlar el plan se debe ajustar por inflación los valores de ejercicios anteriores.

Fuente: Elaboración propia.

Otra tabla que se propone específicamente para el impuesto a las ganancias es la N°8, dichos montos serán expresados en moneda homogénea, actualizándolos mediante los índices correspondientes de la FACPCE a la fecha en la que se realiza la comparación.

Tabla N°8 – Control de beneficios en Imp. Ganancias

Ejercicios	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Volumen de ventas			
Resultados			
Total pagado Impuesto a las Ganancias			
Índice impuestos a las ganancias/volumen de ventas			
Índice Resultados/Impuesto a las Ganancias			

Fuente: Elaboración propia.

Para poder analizar el impacto real de este trabajo proponemos la utilización de índices para medir como fluctúa la tributación efectiva de la empresa una vez llevada a cabo esta planificación fiscal. Para ello se compararán índices trimestrales con los 12 trimestres previos a la aplicación de este trabajo. Algunos de esos índices serán, por ejemplo: Intereses impositivos pagados/ Utilidad. Dicho índice nos permitirá demostrar realmente si el trabajo llevado a cabo logra una mejoría en la rentabilidad de la empresa. También se propone analizar los beneficios obtenidos de cada acción para poder cuantificar el ahorro.

Para cuantificar los beneficios de la Utilización de la figura venta y reemplazo, se medirán mediante un cuadro comparativo mostrando el ahorro fiscal generado por utilizar la figura. Se realizará un cuadro por cada bien que se decida reemplazar. Como se acompaña en la tabla N°5 podemos ver el ahorro al no ingresar el monto del impuesto en el primer año, las amortizaciones utilizando la figura y no utilizándola. Por último, la cantidad de años en los que se ingresaría indirectamente el importe del impuesto debido a la menor amortización. Esto en periodos de alta inflación es muy beneficioso.

Tabla N°5- Propuesta de medición del ahorro figura venta y reemplazo

Valor de Origen	Amortizaciones Anuales Deducibles							
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año N
Con opción	y	y/n						
Sin opción	x	x+z/n						
Diferimiento		z	z	z	z	z	Z	z

Ahorro total producido por el uso de venta y reemplazo es = z\*n

Fuente: Elaboración propia

Mediante la inscripción en el régimen pyme se posterga el pago de las declaraciones juradas de IVA en 90 días. Esto generara una mejora en el flujo de caja que se puede ver reflejado en una mejoría en la situación financiera. Para ello proponemos realizar índices de

manera trimestral para medir el impacto de este beneficio. Algunos de los índices que se utilizarán serán los siguientes:

- Índice de liquidez: Índice de liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente este nos indicara la capacidad de la empresa para hacer frente a deudas de un plazo inferior a un año.
- Índice de solvencia: Índice de solvencia = Activo / Pasivo. Este nos indicara la capacidad que posee la empresa en cuanto a sus activos para responder frente a deudas y obligaciones.

## Conclusión y recomendaciones

El presente trabajo planteo como objetivo realizar una correcta planificación tributaria de la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL para generar un aumento de la rentabilidad de la empresa mediante la reducción de la carga impositiva. Se puede llegar a la conclusión que la empresa se encuentra en un contexto altamente competitivo, que el sistema impositivo argentino es complejo y con constantes cambios. Esto genera que la planificación fiscal constituya una herramienta esencial para aumentar la competitividad esta empresa y de empresas similares. Cabe recordar que los mecanismos utilizados para disminuir la presión impositiva son opcionales, sin un correcto asesoramiento profesional estos no pueden ser aprovechados.

Se logro demostrar que mediante la planificación tributaria no solo logra disminuir la carga fiscal de la empresa, si no que mejora sustancialmente las finanzas de la misma al postergar el pago de impuestos. Esto pone a la empresa en condiciones de ventaja con respecto a sus competidores ya que, al ser empresas comerciales, sus ingresos provienen de la venta de productos y al tener un menor costo aumenta su rentabilidad.

Al realizar la presente investigación podemos observar algunas problemáticas no planteadas anteriormente que recomendamos investigar en el futuro. Se recomienda a la empresa crear un área de marketing o contratar alguna agencia para el asesoramiento en esta materia. La empresa no está exenta de los cambios de hábitos que generan las nuevas tecnologías, abordar la venta online de manera profesional es esencial en un rubro tan competitivo.

Además, se recomienda utilizar el programa de crédito fiscal para capacitaciones para financiar la estandarización de procesos con las normas ISO 9001, así como realizar capacitaciones impositivas al personal administrativo de manera frecuente, ya sea con los asesores contables o en los consejos profesionales pertinentes.

También es sugerible que en un futuro se realicen consultas con asesores contables no vinculados al ente de manera periódica para verificar que el trabajo realizado en la empresa sea correcto. El objetivo de las consultas es comprobar que el trabajo realizado este correcto, y que los nuevos programas o beneficios fiscales sean aprovechados.

Por último, recomendamos a la empresa invertir más en aplicativos digitales e innovación, la inversión en sistemas de gestión, en sistemas contables o de stock, genera que el trabajo sea más eficiente y se necesite menos personal. Además de disminuir el costo por

mercadería dañada o vencida. Esto en el largo plazo puede convertirse en una ventaja competitiva frente a sus competidores.

## Referencias

Báez, T. (09 de marzo de 2016). Planificación tributaria, herramienta fundamental en todo negocio. El Nuevo Diario. Obtenido de <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/403263-planificacion-tributaria-herramienta-fundamental-t/>

Carbajal, M., & Demartino, J. (2020). VENTA Y REEMPLAZO DE BIENES INMUEBLES. MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR. Consultor Agropecuario.

Data Driven Argentina, I. I. (2019). Presión Impositiva sobre Pymes Industriales: Comparación Internacional (Diciembre 2019). Recuperado el 4 de Abril de 2021, de <https://datadriven.com.ar/2019/12/presion-impositiva-sobre-pymes-industriales/>

Driven, D. (2019). Presion Impositiva sobre pymes industriales: comparacion internacional. Buenos Aires: Industriales Pymes Argentinos.

eCommerce, e. g. (doce de agosto de 2020). iproup.com. Obtenido de <https://www.iproup.com/economia-digital/15913-ecommerce-cuanto-crecio-en-argentina-durante-la-pandemia>

Gomez, I. (2019). Trabajo final de grado. Planificación Fiscal para el proceso de tomas de decisiones y reducción de. Córdoba, Argentina.

Gomez, S. (2017). Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina. CEPAL. Recuperado el 17 de MAYO de 2021, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/41048-consensos-conflictos-la-politica-tributaria-america-latina>

Indec. (2021). Informes técnicos / Vol. 4, n° 174. Buenos Aires. Obtenido de [https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado\\_trabajo\\_eph\\_2trim20929E519161.pdf](https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado_trabajo_eph_2trim20929E519161.pdf)

Infobae. (5 de octubre de 2020). Martín Guzmán: “¿Por qué tiene que bajar el gasto público? No es eso a lo que apuntamos”. INFOBAE. Recuperado el 3 de abril de 2021, de <https://www.infobae.com/economia/2020/10/05/martin-guzman-por-que-tiene-que-bajar-el-gasto-publico-no-es-eso-a-lo-que-apuntamos/>

Nielsen. (2020). Obtenido de <https://www4.nielsen.com/1/31782/2020-04-30/lsqkz8>

Pozzo, E. (12 de Marzo de 2021). Ganancias: la modificación para las empresas proveerá \$120.000 millones extra. Ambito financiero, págs. <https://www.ambito.com/economia/impuesto-las-ganancias/ganancias-la-modificacion-las-empresas-proveera-120000-millones-extra-n5176407>.

Quizpe, P. R. (01 de 2019). La Planificación Tributaria mejora el Capital de Trabajo. Lima, Peru. Recuperado el 15 de mayo de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/333810350\\_La\\_planificacion\\_tributaria\\_como\\_herramienta\\_financiera\\_para\\_la\\_optimizacion\\_de\\_los\\_recursos\\_empresariales](https://www.researchgate.net/publication/333810350_La_planificacion_tributaria_como_herramienta_financiera_para_la_optimizacion_de_los_recursos_empresariales)

Rosembuj, T. (2016). TAX MORALE. Barcelona: El fisco. Obtenido de <http://elfisco.com/app/uploads/2017/03/TAX-MORALE-DEFINITIVO-1.pdf>

Sanguinetti, A. (23 de diciembre de 2019). Arranca plan consumo con 80.000 millones alberto planea reactivar la economia. iProfesional. Recuperado el 2021 de abril de 25, de <https://www.iprofesional.com/negocios/306161-arranca-plan-consumo-con-80-000-millones-alberto-busca-reactivar-la-economia>

UBA. (2020). Salud Mental en Cuarentena. RELEVAMIENTO DEL IMPACTO PSICOLÓGICO A LOS 7-11, 50-55 y 115-124 DÍAS DE CUARENTENA EN LA POBLACIÓN ARGENTINA, 28.

Ugalde Prieto, R. (2010). Elusión, planificación y evasión tributaria. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.

Villasmil, M. (2017). La planificación tributaria, Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. Dictamen libre(20), 121 - 128. barranquilla, Colombia. Recuperado el 12 de 05 de 2021, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>

Wheelwright, T. (2016). Riqueza Libre de Impuestos (Spanish Edition). Miami: RDA Press. Recuperado el 16 de mayo de 2021, de <https://www.amazon.com/-/es/Tom-Wheelwright-ebook/dp/B01DIF4BVM>

Yanez, N. S. (2018). PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA EMPRESAS DE LÁCTEOS. CASO DISTRIBUIDORA “TANILACT”. TESIS. Ambato, Ecuador. Recuperado el 19 de MAYO de 2021, de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2566>