

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Reporte de Caso

Carrera de Contador Público

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

**Planeamiento fiscal para la firma A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. como forma legal para la
reducción y diferimiento de la carga fiscal.**

**Tax planning for the company A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. as a legal form for the
reduction and deferral of the tax burden.**

Autor: Vera Daiana

Legajo: VCPB29003

DNI: 35.250.844

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

Correa, Santa Fe

Argentina, julio 2021

Índice

Resumen	1
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Análisis de la situación.....	6
Descripción de la situación.....	6
Análisis del contexto	8
Diagnóstico Organizacional	13
Análisis específico.....	15
Marco Teórico	17
Diagnóstico y discusión.....	20
Declaración del problema.....	20
Justificación del problema.....	20
Conclusión diagnóstica.....	20
Plan de implementación.....	22
Objetivo general	22
Objetivos específicos.....	22
Alcance	22
Recursos	22
Acciones concretas que desarrollar	23
Marco de tiempo.....	24
Desarrollo de la Propuesta.....	25
Evaluación o medición de la propuesta	28
Conclusiones y Recomendaciones	31
Bibliografía.....	33

Resumen

El presente trabajo final de grado tuvo como finalidad elaborar un adecuado modelo de planificación tributaria para la empresa A.J & J.A. Redolfi SRL, ubicada en la ciudad de James Craik, de la provincia de Córdoba, Argentina. A través de esta herramienta se aspiró, a lograr disminuir y diferir la carga fiscal que soporta la misma, a obtener un mayor rendimiento y a mejorar su competitividad. En principio se hizo una breve descripción de la empresa objeto de estudio, presentando el problema detectado en la misma, detallando antecedentes y describiendo la relevancia del caso. Luego se realizó un análisis de la situación en la cual se encuentra la empresa y de los factores internos y externos que la afectan, así como un análisis específico desde la mirada de un contador. Posteriormente se aclararon ciertos conceptos para una mejor comprensión de esta herramienta. Una vez analizada toda la información se detalló un plan de implementación, proponiendo inscribir a la empresa en el régimen MiPyMEs para aprovechar los beneficios que esto ofrece y utilizar la figura de venta y reemplazo para el proyecto de reformulación de las sucursales. Por último, se demostró la reducción que se obtiene en los costos impositivos, los cuales van a influir directamente en los precios, la rentabilidad y la competitividad de la organización.

Palabras Claves: Planificación – Ahorro – Tributación – Beneficio - Normativas

Abstract

The purpose of this final thesis was to develop an adequate tax planning model for the company A.J & J.A. Redolfi SRL, located in the city of James Craik, in the province of Córdoba, Argentina. Through this tool, the aim was to reduce and defer the tax burden borne by the company, to obtain a higher yield and to improve its competitiveness. First, a brief description of the company under study was made, presenting the problem detected in the company, detailing the background and describing the relevance of the case. Then, an analysis of the company's situation and the internal and external factors affecting it was made, as well as a specific analysis from an accountant's point of view. Subsequently, certain concepts were clarified for a better understanding of this tool. Once all the information had been analyzed, an implementation plan was detailed, proposing to register the company in the MiPyMEs regime to take advantage of the benefits that this offers and to use the sale and replacement figure for the branch reformulation project. Finally, the reduction obtained in tax costs, which will directly influence the prices, profitability and competitiveness of the organization, was demonstrated.

Keywords: Planning - Savings - Taxation - Profit - Regulations

Introducción

El presente trabajo final de grado tiene como objeto de análisis a la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L, la cual se encuentra ubicada en la ciudad de James Craik, provincia de Córdoba, Argentina. La misma se dedica al sector mayorista de productos alimenticios y posee una cadena de salones de ventas mayoristas y preventistas de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros. Fue fundada por el señor Alonso Jacobo Redolfi, junto a su hijo José Alonso Redolfi como una sociedad de Hecho, en el año 1976. Con el paso del tiempo, esta empresa fue creciendo. En el año 1990 se constituyó la nueva sociedad con la actual denominación, siendo la empresa madre y en 1993 se crea otra, denominada Distribuidora Redolfi S. R. L., destinada a la distribución de helados La Montevideana y productos congelados de *McCain*. En el año 2007 la empresa quedo conformada por el 85 % de las cuotas partes en propiedad de José Redolfi y el 15 % restante distribuido de manera igualitaria entre sus tres hijos. Su expansión fue tal que en la actualidad cuenta con autoservicios mayoristas ubicados en las ciudades de San Francisco, Río Tercero y Río cuarto, y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto. Comercializa y distribuye varias marcas a distintos minoristas de toda la Provincia de Córdoba y provincias vecinas, como La Pampa, Santa Fe y San Luis. Posee aproximadamente 6000 clientes, entre los cuales se encuentran supermercados, farmacias, quioscos, bares y confiterías, restaurantes, librerías, maxi quioscos, bares-restaurantes, comedores y perfumerías.

Esta empresa tiene como estrategia marcar una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. Esto es posible gracias al amplio surtido de productos y a los bajos precios que ofrece, en comparación con sus rivales.

Las empresas argentinas deben enfrentar una alta carga fiscal, y las Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son las más afectadas y vulnerables. Los elevados tributos a pagar producen un impacto negativo en la rentabilidad de las mismas, generando que la mayor parte de ese costo se traslade a los precios, volviéndose menos competitivas, muchas veces no pudiendo soportarlo y debiendo cerrar. Especialmente en el rubro al que pertenece

la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L donde existe una amplia rivalidad y el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente, buscando mejores precios.

En los últimos tres años, de la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L, se puede observar la tendencia alcista con respecto al rubro cargas fiscales, lo que demuestra que no aplica una planificación tributaria y, por lo tanto, no obtiene los diferentes beneficios que esto otorga. Esta situación, ocasiona un aumento en el costo de los productos y una baja en su tasa de rentabilidad, que complica su visión, de buscar solvencia y rentabilidad continua y su estrategia de ser una empresa que se distinga por proporcionar una calidad de servicio excelente a sus clientes y tener precios competitivos.

Además, se detecta que no posee un sistema contable donde realizar registraciones que permita obtener información rápida y fiable ni un área contable interna que realice un control de las obligaciones impositivas y aplique los beneficios que puedan obtener legalmente para disminuir la carga fiscal. Por estas falencias, la planificación se vuelve más complicada.

Existen varios antecedentes que demuestran el valor de la planificación tributaria y los beneficios que esta genera en las empresas, especialmente en las latinoamericanas.

Según Loja Cueva (2013) en su trabajo pospuso realizar una planificación tributaria en la empresa comercial distribuidora Adrimar de la Ciudad de Piña en Ecuador. En la misma detectó una deficiente aplicación de la normativa tributaria y falta de cumplimiento de las obligaciones de la empresa, generando información contable errónea, pago de multa e intereses por retraso, desaprovechamiento de los beneficios tributarios y pago de impuestos en exceso e indebido. Por ello recomendó implementar un departamento o área contable, un cronograma de actividades y obligaciones fiscales, mejoras mediante capacitación y un relevamiento de los resultados obtenidos al finalizar cada periodo contable, para poder revertir la situación.

También Yánez Soria (2018) en su proyecto de investigación realizó una planificación tributaria para la empresa de lácteos, distribuidora Tanilact en Ambato, Ecuador. Al no utilizarse esta herramienta encontró errores, cuyas consecuencias afectaban el correcto desenvolvimiento de las actividades empresariales a corto, mediano y largo plazo y no se aplicaban los beneficios tributarios por la mala utilización de la información por parte

del profesional de turno. En él propuso, aplicar un calendario tributario, capacitar al personal y crear una cultura tributaria para lograr una óptima planificación fiscal, y obtener sus beneficios.

Barrera Carhuancho y Soto Marquez (2018) realizaron su informe de tesis donde describieron la incidencia de la planificación fiscal en las empresas comerciales mayoristas de abarrotes que desarrollan sus actividades en la provincia de Huancayo. En él, determinaron que las mismas no utilizan las alternativas legales existentes para un mayor ahorro fiscal por el poco conocimiento de sus deberes, obligaciones y ventajas dentro del marco legislativo. Consiguiendo llevar a las empresas, a la pérdida del máximo aprovechamiento de sus beneficios tributarios, a no reducir la imposición tributaria y a incurrir en faltas, trayendo como consecuencia la generación de multas y sanciones. Llevando a cabo una buena planificación tributaria pudieron concluir que la empresa logró, optimizar la carga fiscal ya sea para reducirlas o eliminarlas o gozar de algunos beneficios tributarios y que el apropiado conocimiento y distribución de una organización empresarial con profesionales calificados y personal idóneo repercute positivamente en el cumplimiento de las obligaciones formales y en el desarrollo de sus actividades.

De estos antecedentes se deduce que en la mayoría de las organizaciones hay un desconocimiento de los provechos que las leyes ofrecen y se debe a que no poseen un personal idóneo que se dedique a estudiarlas y aplicarlas y a que no llevan un calendario tributario que permita cumplir en tiempo y forma con el Estado. A sí mismo, se demuestra que, con una planificación tributaria, que logre atenuar o diferir la carga fiscal, se influirá positivamente en la productividad y rentabilidad de la empresa y se evitará la evasión o elusión que generan altos costos y problemas futuros.

Con este reporte se pretende lograr dar conocimiento a las empresas de la importancia de una buena planificación tributaria, de los beneficios que esta trae aparejada para lograr una carga tributaria justa y dentro de lo legal, sin tener que caer en la evasión o en la elusión fiscal y demostrar como permite a futuro tomar mejores decisiones, mejorar la estrategia comercial, obtener una mayor rentabilidad y competitividad, posibilitando la supervivencia y el crecimiento, en un país con una alta presión fiscal.

Análisis de la situación

Descripción de la situación

A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. es una empresa que cuenta con 50 años de experiencia en la comercialización y distribución de productos alimenticios y cigarrillos. Está Ubicada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba y actualmente cuenta con un centro de distribución principal ubicado en dicha ciudad, desde donde se centralizan las compras a los proveedores y el abastecimiento a las cuatro sucursales del interior provincial situadas en Río Tercero, San Francisco, Río Cuarto y en la ciudad de Córdoba.

La línea de productos que la empresa ofrece es muy variada, ya que las ventas no están enfocadas en algún producto en particular, sino en todo el surtido existente en el mercado.

Por ser una empresa distribuidora, que compra y vende productos finales y encontrarse en un contexto de mucha competencia, el margen de ganancia no es muy alto por lo tanto debe buscar diferentes alternativas que permitan disminuir los costos que impactan en el precio y aumentar el índice de rentabilidad.

Cuenta con una fuerza de ventas de más de 35 vendedores, 130 empleados y una flota de 73 vehículos, que comprende desde utilitarios hasta camiones de gran porte, distribuidos entre las cinco sucursales.

Entre sus clientes, se puede encontrar despensas de barrios, minimercados, quioscos, farmacias, librerías, etcétera, con salones de pocos m², unipersonales o con pocos empleados, de escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos, distribuidos en la provincia de Córdoba y provincias vecinas.

La visión de esta empresa es ser líder en el mercado en el que participa actualmente, abierto a nuevas oportunidades de negocios, contar con una cartera diversificada de proveedores, buscando solvencia y rentabilidad continuada, distinguirse por proporcionar una calidad de servicio excelente a sus clientes, propiciar alianzas sostenidas en el tiempo con ellos y ampliar las oportunidades de desarrollo personal y profesional a sus empleados, preservando el carácter familiar de la empresa, con una contribución positiva a la comunidad.

Su misión es atender las necesidades de los clientes proporcionando un servicio de distribución mayorista de calidad, con una gran variedad de productos masivos de primeras marcas, sustentado en una extensa trayectoria empresarial. Realizar esto brindándoles a los empleados la posibilidad de desarrollar sus habilidades y crecer dentro de la empresa.

Se analiza la estructura organizacional y se destaca que el rol de Gerente general y gerente comercial lo lleva a cabo la misma persona, y es el responsable de formular los objetivos de venta a largo, mediano y corto plazo estableciendo relaciones con los proveedores para fijar criterios de ventas. También se exhibe que recibe asesoramiento externo en cuanto a lo contable, legal e higiene y seguridad laboral.

El gerente general, además, supervisa al gerente de ventas, quien se encarga de coordinar y controlar las distintas etapas de la gestión de ventas y supervisar al personal correspondiente a su área. También, inspecciona al gerente de Administración y finanzas. Este último, está encargado del área de facturación, cobranzas, formación de precios, bancos y de observar el trabajo realizado por el Jefe de depósito y logística.

En esta observación de la estructura organizacional se verifica que, al no poseer un área contable o un encargado en la gestión tributaria dentro de la organización, se pasan por alto varios beneficios que se obtienen con el cumplimiento de las obligaciones a tiempo, con la inscripción al régimen Mi PyME, la figura de venta y remplazo, entre otros.

También, se demuestra que es una empresa de grandes dimensiones y gran estructura por esto es necesario tener un sistema informático donde la persona o el área que lo requiera pueda acceder a toda la información de manera rápida, completa y precisa.

A continuación, en la Figura 1 Organigrama, se muestra el organigrama del centro de distribución ubicado en James Craik de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L, donde se controlan las sucursales y se centraliza la administración.

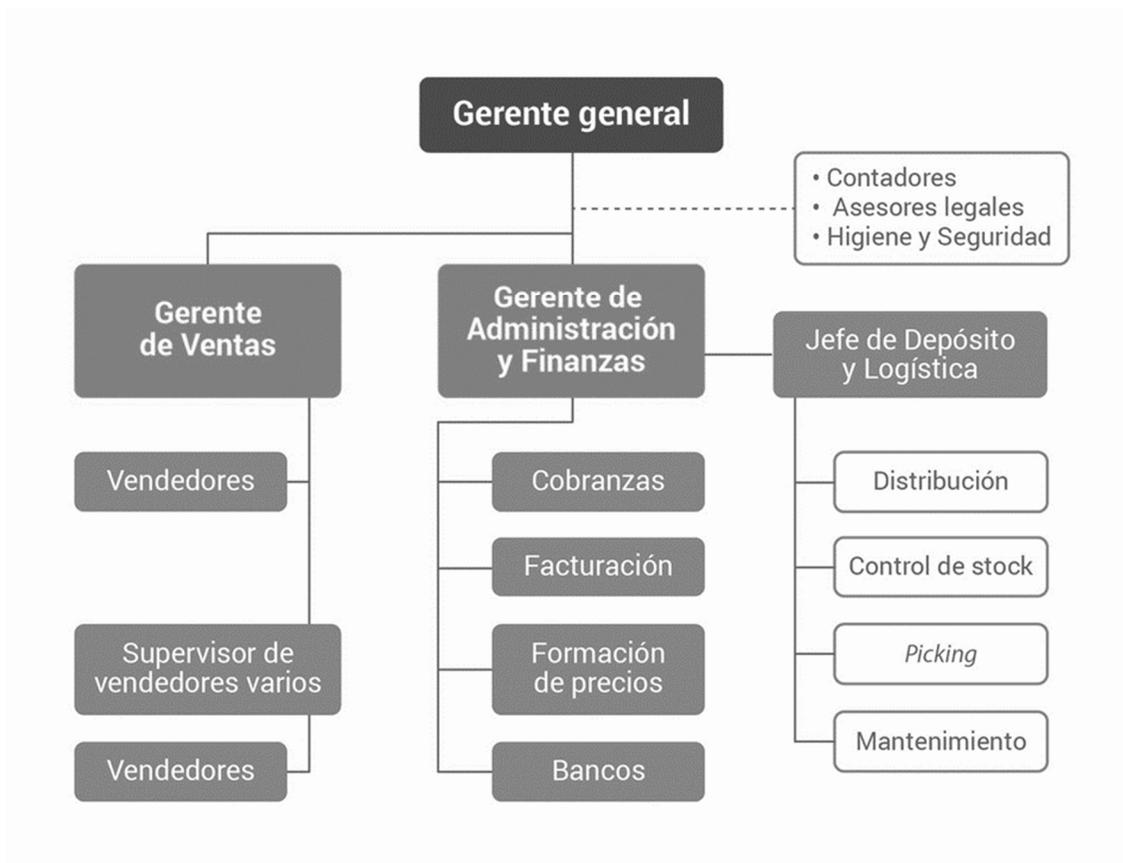


Figura 1. Organigrama Centro de James Craik. Fuente: Trabajo Final de Grado de Pablo Redolfi, 2008

El análisis de la estructura impositiva que grava a la empresa, según se extrae de la constancia de inscripción en AFIP (2021), revela que la misma está inscrita en el impuesto al valor agregado, en el impuesto a las ganancias, en el impuesto a los ingresos brutos en la provincia de Córdoba y como empleador. Asimismo, es agente de retención del impuesto a las ganancias a través Sistema de Control de Retenciones (SICORE). También se ve afectada por impuestos internos de la mercadería que vende como en los cigarrillos y en las bebidas alcohólicas y no alcohólicas., y tasas municipales.

Análisis del contexto

Para realizar el análisis de contexto se va a usar la herramienta PESTEL que permite el estudio estratégico del entorno de una empresa, por medio del análisis de un conjunto de

factores externos. La razón de la aplicación del análisis PESTEL es poder hacer una descripción del contexto donde opera una empresa. Para ello se consideran aspectos relevantes del entorno externo que resultan vitales para el desempeño de la organización. El análisis del ambiente es fundamental para cualquier empresa, puesto que le facilita la toma de decisiones importantes. Especialmente cuando se trata de desarrollar estrategias de corto, mediano y largo plazo (Quiroa, 2020).

Factores políticos.

En noviembre de este año se realizarán las elecciones legislativas en el país y también las elecciones de concejales en los municipios. Debido a la pandemia de Covid-19 se llegó a un consenso político en torno a la conveniencia de evitar que se lleven a cabo durante el invierno, por tal motivo se modificó la fecha. Las elecciones generan incertidumbre de las políticas que se van a tomar a futuro (Ministerio de justicia y derechos humanos,2021).

En la actualidad se aplica la política de precios cuidados, que es un acuerdo voluntario existente entre el Estado, fabricantes, distribuidores, supermercados y mayoristas, que establece precios de referencia de los productos más representativos de la canasta de consumo masivo. Son precios que se fijaron para evitar abusos a los consumidores, ayudar a evitar la dispersión de precios con información clara y precisa y para comparar con otros productos (Ministerio de desarrollo productivo de la Nación, 2014). Pero como expresa Pablo Redolfi, (2015) que esta política la encontró favorable para la sociedad, pero perjudicial para las empresas distribuidoras de alimentos porque el incremento de precios de esos productos no acompaña el crecimiento de los costos de distribución, disminuyendo la rentabilidad obtenida hasta el momento.

El gobierno puso en marcha distintas políticas para aminorar la crisis económica generada por la pandemia de COVID-19 que incluyen soporte financiero a trabajadores y grupos vulnerables en forma de bonos o asignaciones, apoyo para los sectores más golpeados a través de la exención de contribuciones de seguridad social, subvenciones para cubrir costos de sueldos, préstamos subsidiados, garantías crediticias para bancos que realizan préstamos a PyMEs para la producción de alimentos y suministros básicos, reducción impositiva e implementación de un control de precios de alimentos y suministros médicos (ministerio de economía, 2021).

Factores económicos.

La economía actual Argentina se encuentra en crisis y cada vez es más difícil para las PyMEs sobrevivir a este contexto.

Según el informe de resultados del Relevamiento de Expectativas de Mercado publicado por el Banco Central de la República Argentina, a finales del 2021 habría una inflación del 50%.

Con respecto a la deuda externa, Argentina debe comenzar a pagar los 44.000 millones de dólares recibidos del préstamo del FMI este año, pero en marzo Fernández dijo que la deuda era una carga demasiado pesada para el país. En 2021, Argentina debe pagar 3.500 millones de dólares; otros 18.000 millones en 2022, y 19.000 millones en 2023. Pero el presidente argentino intenta postergar pagos hasta dentro de cuatro años, cuando se espera que la economía de Argentina esté en mejores condiciones (ministerio de economía, 2021). Debido a esto no tiene posibilidad de solicitar dinero en el mercado de capitales y ha tenido que recurrir a impuestos sobre el patrimonio de los más pudientes, y a otros gravámenes, para generar los tan urgentemente necesarios ingresos. Por ejemplo, los argentinos que utilizan su tarjeta de crédito en el extranjero pagan un impuesto solidario del 30% (Nik, 2021)

Existe en el país un cepo cambiario. Con esto el gobierno prohíbe adquirir dólares a empleados de empresas que hayan sido beneficiados con el programa de asistencia al trabajo y la producción, dueños de PyMEs que hayan recibido créditos al 24%, monotributistas que hayan recibido créditos a tasa cero, entre otros. El cepo tiene como objetivo evitar la devaluación de la moneda, bajar la inflación y frenar la salida de capitales del país (Banco de La Nación Argentina, 2020). Aunque con esto se desalienta al ahorro y a la inversión, porque el peso está muy devaluado y la inflación es muy alta.

Estar inscripto en el régimen mi PyMEs trae muchos beneficios, por eso hay que aprovecharlos para bajar la alta carga fiscal que existe en nuestro país. Según Cabot (2021) el peso de los tributos en el PBI terminó en 2020 en 30,5% en Argentina, evidenciando la alta presión fiscal existente en nuestro país, la cual afecta en gran parte la rentabilidad de las empresas, mucho más en estos últimos años de pandemia.

Factores sociales.

La tasa de desempleo de Argentina subió a 11% en el cuarto trimestre de 2020 frente al 8,9% registrado en el mismo período del año anterior (INDEC, 2020).

Según el INDEC (2020), del segundo semestre de 2020 correspondientes al total de aglomerados urbanos registraron que, el porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza alcanzó el 31,6%. Dentro de este conjunto se distingue un 7,8% de hogares por debajo de la línea de indigencia. Comparado con el mismo semestre del año anterior la pobreza aumentó un 5,7%.

La caída del salario frente a la inflación es un problema que afecta a toda la sociedad argentina y hace más difícil llevar un nivel de vida por encima de la pobreza, disminuyendo el consumo. Esto se puede demostrar con la información que brinda Indec (2021). El nivel general del Índice de precios al consumidor (IPC) representativo del total de hogares del país registró en marzo una variación de 4,8% con relación al mes anterior. Los bienes registraron una variación de 5,1%, mientras que los servicios tuvieron una variación de 4,3% con respecto al mes anterior. En cambio, el índice de salarios del total registrado mostró un crecimiento de 4,7% en febrero de 2021 respecto al mes anterior, como consecuencia de un incremento de 5,1% del sector privado registrado y un aumento de 3,8% del sector público.

Según Sudriá, Andreatta, y Defagó (2020) el aislamiento social preventivo y obligatorio, que dispuso el gobierno nacional, generó como consecuencia un cambio en el estilo de vida y en los hábitos alimentarios. Afirman que los cambios en los patrones de consumo, las dificultades financieras y la reducción de la actividad física pueden desencadenar niveles más altos de inseguridad alimentaria, desnutrición y sobrepeso/obesidad.

Por otro lado, la tendencia a la búsqueda de un estilo de vida más saludables se viene afianzando hace varios años. Como dice Marco (2020) los consumidores han adquirido nuevos hábitos y prioridades en cuanto al comportamiento en su alimentación.

Factores tecnológicos.

Cuando se habla de tecnologías de información y comunicaciones (TICS), se habla de un nuevo paradigma que permitió achicar distancias y logró la comunicación instantánea a cualquier parte del mundo, es decir permitieron la globalización. Las Tics generaron nuevas formas de consumo de bienes y servicios y crearon nuevas formas de comunicación a través

de herramientas de carácter tecnológico y comunicacional, esto con el fin de facilitar la emisión, acceso y tratamiento de la información (Raffino, 2020). En su informe Scarabino & Colonnello (2009) concluyeron que las TICS son una herramienta muy importante para las PyMEs, que no deben tomarse como un gasto sino como una inversión que aporta al mejoramiento de varios aspectos como la comunicación y rapidez, la administración y la eficacia y eficiencia general del negocio, traducida en la satisfacción del cliente.

Molina (2020) afirma que las redes sociales actualmente se han convertido en una poderosa herramienta para hacer más visibles a las marcas o empresa. Lo mejor de la publicidad en redes sociales es que cuanto más se gasta, más alto es el retorno de la inversión. La empresa de Redolfi debería empezar a utilizarlas para atraer nuevos clientes.

Factores ecológicos.

El cuidado del medio ambiente es un tema que en el presente tiene mucha relevancia. Existen varias leyes proteccionistas y que van hacia este objetivo. La ley general del ambiente n° 25675, sancionada en 2002 donde se establecen presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable, los principios de la política ambiental, el ordenamiento ambiental, la evaluación de impacto ambiental, la educación e información, la participación ciudadana, el seguro ambiental y el fondo de restauración, entre otras cosas.

También se encuentra la ley provincial n° 9696, sancionada en 2019, en la cual se prohíbe en todo el territorio de la Provincia de Córdoba el uso de bolsas de polietileno y todo otro material plástico convencional, utilizadas y entregadas por supermercados, autoservicios, almacenes y comercios en general para transporte de productos o mercaderías, teniendo que buscar alternativas para no perjudicar a los clientes y seguir cumpliendo con esta ley.

Factores legales.

Una PyME, como todas las personas físicas y jurídicas, deben desarrollarse en un marco legal. La empresa de Redolfi está encuadrada dentro de los tipos societarios que describe la ley de sociedades comerciales n° 19550, por lo tanto, se rige por esta.

En estos últimos 2 años se sancionaron varias leyes para proteger al trabajador, para ayudar a las empresas, y para definir nuevas relaciones laborales, en este nuevo contexto de pandemia que nos toca vivir. Ellas son, Ley 27541, ley de solidaridad y reactivación productiva en el marco de la emergencia pública, Ley 27555 sobre el teletrabajo y el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)

Diagnóstico Organizacional

Para realizar el diagnóstico organizacional se va a utilizar el análisis FODA. Esta herramienta también llamado análisis DAFO o DOFA, consiste en un proceso donde se estudian debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de una empresa. Se trata de un instrumento muy importante antes de realizar cualquiera estrategia comercial. En este sentido, para que una empresa lleve a cabo con éxito dicha estrategia, primeramente, deberá conocer la situación presente de su empresa. El objetivo, es que la empresa, a partir de la información que obtenga sobre su situación pueda tomar las decisiones o cambios organizativos que mejor se adapten a las exigencias del mercado y del entorno económico. El análisis FODA se basa en dos pilares básicos: análisis interno y análisis externo (kiziryan, 2015).

De la información obtenida, de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L se puede destacar como fortalezas:

- 50 años de experiencia en el sector mayorista lo que genera confianza al consumidor, sensación de estabilidad y seguridad, reconocimiento del nombre de la empresa y fidelidad de los proveedores.
- Niveles de precios competitivos frente a los demás competidores gracias a que brinda un amplio surtido de productos a niveles de precios bajos en comparación con sus rivales del mercado y ofrece una gran variedad de productos de marcas importantes.
- Ofrece asesoramiento comercial que realizan los mismos vendedores para ayudar a los nuevos clientes a desarrollar su negocio y luego realizan seguimientos al mismo.
- Brinda servicio de entregas y en un tiempo acotado. Para ello posee una flota propia de vehículos que permite lograr una distribución óptima.

- Ubicación estratégica sobre ruta nacional n° 9, que permite tener conexión con diferentes provincias y favorecer el desarrollo de la ciudad de James Craik.
- Tiene baja rotación de personal, lo que genera confianza hacia los empleados y la lealtad de los mismos hacia la empresa.
- Dispone de una gran estructura física que posibilita tener grandes volúmenes de stock y así lograr un crecimiento sostenido de ventas.

También se consigue definir las siguientes debilidades que afectan negativamente a la sociedad analizada:

- No posee un área contable interna ni personal capacitado en el tema tributario. Es una empresa de grandes dimensiones, con altos volúmenes de ventas y transacciones, que necesita un campo exclusivo de contaduría para organizar la contabilidad, la parte fiscal y ayudar en la toma de decisiones estratégicas.
- No cuenta con un sistema informático contable específico con el cual procesar y almacenar información pertinente para el manejo óptimo de toda la organización y que es necesario para la toma de decisiones. Es muy valioso tener de manera rápida y oportuna los datos sobre las distintas actividades que se realizan en la empresa.
- No está inscrita en el régimen Mi PyME, por lo tanto, no aprovecha los beneficios que tal régimen otorga y que serían muy positivos para la reducción de la carga fiscal.
- No cuenta con un área de recursos humanos ni un proceso de selección de empleados, lo que genera a futuro falta de idoneidad en ciertas áreas y puestos. Todo esto influye en los costos que tiene la empresa.
- Ausencia de una estrategia planificada de publicidad y comunicación. Solo utilizan el boca a boca, el patrocinio a equipos deportivos de clubes locales y el ploteado de sus vehículos y no logra un reconocimiento importante en otras provincias.

Si se analiza el contexto donde se encuentra inmersa la empresa se pueden señalar como oportunidades:

- Inscripción al Régimen Mi PyME para obtener todos los beneficios que brinda para la reducción de la carga fiscal.

- Crisis económica actual que permite la búsqueda de nuevos clientes enfocados a los productos de primera necesidad.
- Situación sanitaria del país que da la oportunidad de aumentar las ventas de los artículos de limpieza y sanitizantes.
- Ayuda económica por parte del gobierno para amortiguar el impacto de la pandemia como el programa de recuperación productiva, reducción de las contribuciones patronales, programa de emergencia de asistencia al trabajo y a la producción, créditos para el pago de sueldo a tasa fija del 24 % y plan para cancelar las deudas de PyMEs.
- Aumento del nivel de ventas por nuevo centro de distribución que le da la posibilidad de un mayor almacenamiento.

Del mismo modo se puede determinar las amenazas que afectan a la organización:

- Contexto de alta inflación que influye en el poder adquisitivo de las personas.
- Alta carga fiscal que repercute en el costo de los productos y los servicios arriesgando su competitividad.
- Crisis económica y social que aumenta el desempleo y caída de los salarios disminuyendo el consumo.
- Entorno de mucha competencia que posibilita que el cliente cambie de proveedor fácilmente comparando los precios entre diferentes empresas.
- Desaliento a la inversión y crecimiento de los negocios por parte del mal manejo de la política pública.
- Nuevo estilo de vida y cambios en el consumo, dirigido a lo saludable y cuidado personal.

Análisis específico

Del análisis realizado a la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L, se puede determinar que no está aplicando una planificación tributaria. Se observa en la situación financiera que las cargas fiscales fueron en aumento los últimos tres años y tiene deudas tributarias que le generan intereses y multas, lo que demuestra el mal manejo fiscal que repercute negativamente tanto en la administración de los recursos como en el cálculo de los costos. Esto podría ser una causa de que en el estado de resultado se advierta que tanto el porcentaje

de ventas y de resultado del ejercicio aumenta, pero en un porcentaje menor que años anteriores ya que el costo fiscal influye en los costos operativos y de los insumos. Estos últimos se incrementan a una tasa mayor que la de los precios de ventas y en consecuencia de esto, la empresa, para seguir siendo competitivos, tiene que absorber parte del incremento de precios, disminuyendo el margen de utilidad.

Además, se debe crear un área contable, formada por personal idóneo. Tener un contador público dentro de la organización, va a permitir, no solo llevar adelante la contabilidad de la empresa, sino también poder realizar una planificación tributaria y favorecer a la misma obteniendo los beneficios correspondientes, mejorar la toma de decisiones ya que analizaría las finanzas y realizaría proyecciones y lograr prevenir inconvenientes futuros. También al conocer la empresa desde adentro defenderá sus intereses.

Por sus dimensiones, su estructura, cantidad de empleados y transacciones que realiza, urge la necesidad a corto plazo de adquirir un *software* contable que permita realizar una registración diaria, conforme se van realizando las operaciones y aprovechar toda la información que sea de utilidad para poder dar cumplimiento, en tiempo y forma, a las obligaciones impositivas. Un *Software* permitiría compartir información entre las diferentes sucursales y los distintos niveles de la estructura organizacional, en tiempo real, y de esta manera resolver problemas de forma más rápida y correcta, cumplir tanto con clientes como con proveedores, que la información no se pierda y este actualizada continuamente.

En un mercado tan competitivo, hay que ser muy inteligente a la hora de calcular los precios. Por esto, una buena planificación tributaria y la utilización de los beneficios que se obtienen al estar inscripto en el registro de PyMes, es muy importante, para aumentar la rentabilidad sin afectar la misión y la visión de la empresa.

La empresa debería estar inscripta en el régimen Mi PyMes. Según las categorías de PyMes del anexo 1 de la resolución 69/2020 y el nivel de ventas totales de la empresa, la misma estaría encuadrada en la categoría Pequeña.

Una opción a utilizar es la figura de venta y remplazo para su proyecto de agrandar el centro de distribución de James Craik y así poder diferir el pago del impuesto a las ganancias, lo que posibilita la inversión de ese dinero durante el lapso de diferimiento.

Marco Teórico

Para comprender que es la planificación tributaria, aplicarla de manera óptima en una PyME y gozar de sus beneficios es necesario tener en claro ciertos conceptos. A continuación, se exponen las definiciones de distintos autores que permiten profundizar y analizar estos temas.

Presión tributaria

La presión tributaria hace referencia a la influencia que tienen los tributos, que pagan los contribuyentes al estado, sobre la economía de un país. Comúnmente, para medir este indicador, se utiliza la presión tributaria efectiva, que es la que resulta de comparar el total de los ingresos efectivamente recaudados por el gobierno con el producto bruto generado por la nación. Sin embargo, esta medición no tiene en cuenta a la evasión y/o elusión impositiva, ya que mide sólo lo que se paga efectivamente, pero no lo que verdaderamente debe pagar un contribuyente que cumple con todas sus obligaciones tributarias (Caseres, 2014).

Planificación tributaria - Elusión y Evasión

Para Fraga (2005) la planificación tributaria permite lograr un ahorro fiscal a las empresas y particulares utilizando, eficientemente, los beneficios que las propias leyes tributarias disponen en su contenido. Es decir que sirve para optimizar los recursos y lograr el cumplimiento de las obligaciones tributarias con la menor carga fiscal posible y/o diferir el pago, dentro de los márgenes legales, sin incurrir en ilícitos.

Asimismo, el autor Vergara Hernandez (2011) señala que la planificación tributaria comprende un proceso en cual se elige racionalmente la opción legal tributaria que genere el mayor ahorro impositivo o la mayor rentabilidad financiero fiscal.

En tal sentido, García (2011) define a la planificación fiscal como una herramienta valiosa que permite, a través del asesoramiento de profesionales especializados, planificar su inversión en tiempo y espacio de modo tal de minimizar la carga fiscal dentro del marco legal. Su objetivo consiste en la elección de la mejor de las alternativas posibles a efectos de reducir la carga tributaria al mínimo legal.

Para realizar una comparación se define la elusión y evasión fiscal

Según Sandmo (2004) sostiene que la elusión fiscal se encuentra dentro de la ley tributaria. Se basa en el aprovechamiento de los vacíos legales o de las situaciones donde el legislador no fue claro, a fin de lograr una menor tributación. En esta práctica el contribuyente para lograr la reducción de impuestos deseada resulta inevitable presentar un detalle exhaustivo de todas las transacciones efectuadas, por ende, no es fácil de detectar. Del mismo modo declara que la evasión tributaria se encuentra fuera de la ley. Esto consistente en ocultar información para pagar menos impuestos, generando una responsabilidad administrativa y legal ante las autoridades. Esto lleva a que dicha actividad ilícita pueda ser detectada y recibir sanciones por las autoridades correspondientes

En resumen, Rivera (2012) postula que tanto la elusión fiscal como la planificación tributaria son lícitas. Pero en la elusión el contribuyente aprovecha los vacíos, errores y contradicciones del legislador con la intención maliciosa de no pagar o de disminuir el pago de impuestos perjudicando al estado, en cambio en la planificación utilizan la mejor opción dentro de las posibilidades que la legislación le brinda. En cuanto la evasión, el contribuyente sabe que está afuera de la ley, por lo cual se arriesga a sufrir penalidades legales.

En conclusión, se puede deducir que la forma más apropiada legalmente, con mayores beneficios y menos riesgos a futuro es la planificación tributaria.

PyME

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados (AFIP,2021). Como se ha mencionado anteriormente, la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L puede encuadrarse dentro de la categoría Pequeña y acceder al régimen Mi PyME.

El régimen Mi PyME es un servicio que permite, a las micro, pequeñas o medianas empresas acceder a beneficios impositivos y a programas de asistencia. Para ello deben ingresar con clave fiscal a la página de la AFIP, habilitarlo y así obtener un certificado que acredite su condición de Pyme (AFIP, 2021).

Opción de venta y reemplazo

En la ley de impuesto a las ganancias (1997), dentro del art 67, se propone al contribuyente la posibilidad de utilizar la opción de venta y reemplazo tanto de bienes muebles como inmuebles con el objetivo de diferir el pago del dicho impuesto. En el mismo se manifiesta que en el supuesto de reemplazo y enajenación de un bien mueble amortizable, podrá optarse por imputar la ganancia de la enajenación al balance impositivo o, en su defecto, afectar la ganancia al costo del nuevo bien, en cuyo caso la amortización deberá practicarse sobre el costo del nuevo bien disminuido en el importe de la ganancia afectada.

Dicha opción será también aplicable cuando el bien reemplazado sea un inmueble afectado a la explotación como bien de uso o afectado a locación o arrendamiento o a cesiones onerosas de usufructo, uso, habitación, anticresis, superficie u otros derechos reales, siempre que tal destino tuviera, como mínimo, una antigüedad de dos (2) años al momento de la enajenación y en la medida en que el importe obtenido en la enajenación se reinvierta en el bien de reemplazo o en otros bienes de uso afectados a cualquiera de los destinos mencionado. La opción para afectar el beneficio al costo del nuevo bien sólo procederá cuando ambas operaciones (venta y reemplazo) se efectúen dentro del término de un (1) años precedentemente, incluso si se tratara de terrenos o campos.

Sin dudas es una herramienta que le será muy útil para el proyecto de reformulación de las sucursales y para la renovación de maquinarias.

Se puede concluir que la planificación tributaria es un instrumento legal muy útil para las organizaciones y en especial para la supervivencia de las PyMEs en un contexto tan cambiante y con una presión tributaria alta como la de Argentina y muchos países latinoamericanos.

Es de gran importancia tener un área y profesionales dedicados a desarrollar esta herramienta en una organización, que logren aplicar la normativa existente y conseguir los mayores beneficios que van a influir en la toma de decisiones, en los costos, en la rentabilidad y en la competitividad de una empresa.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

Según la información obtenida y el análisis realizado a la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L, se determina que no está aplicando una planificación tributaria. Por lo cual, no está inscripta en el régimen Mi PyME y no está haciendo uso de los beneficios que la AFIP le brinda en cuanto a lo tributario. No posee un área contable interna que pueda atender y organizar las obligaciones fiscales y permita aprovechar las ventajas tributarias y financieras que ofrecen las leyes. Tampoco posee un sistema informático contable donde se pueda obtener toda la información necesaria de manera rápida y eficiente para el cálculo y la planificación del pago de los tributos.

Justificación del problema

Analizando la información del balance de esta sociedad, es muy importante que la empresa comience a lograr una planificación tributaria ya que las falencias nombradas anteriormente generan altas cargas fiscales, intereses y multas por incumplimiento en los pagos, lo que repercute en los costos que tiene la empresa, afectando la rentabilidad y su competitividad. Una buena planificación permitirá tomar decisiones más asertivas, con más certidumbre en cuanto a cuestiones presentes y futuras y evitar problemas o poder resolverlos anticipadamente para que no afecten negativamente la situación de la empresa.

Conclusión diagnóstica

En la actualidad económica del país argentino y con la elevada carga fiscal que existe, tomar una decisión en un ámbito de incertidumbre y desconocimiento puede generar un alto costo para las empresas.

Una acertada planificación tributaria va a permitir que la organización, de manera legal, pueda disminuir la carga fiscal, aprovechando todos los beneficios que la legislación ofrece, como la reducción de la alícuota correspondiente a las contribuciones patronales al 18%, eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta, compensación del impuesto

al cheque en el pago de ganancias, el diferimiento, a 90 días, del pago del IVA, plazo de 45 días para cancelar las deudas y evitar intimación y por ende intereses, plan de regularización de deudas tributarias y la utilización de la opción de venta y reemplazo.

Estas ventajas permitirán reducir los costos fiscales que inciden en el precio de los bienes comercializados, aumentando el margen de utilidad, sin afectar la competitividad, especialmente en las empresas, que se encuentran en un entorno con mucha rivalidad.

Plan de implementación

Objetivo general

- Elaborar una planificación tributaria para la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L para el año fiscal 2021 que mejore su competitividad y rentabilidad.

Objetivos específicos

- Analizar las diferentes alternativas presentes en la normativa aplicables a las PyMEs.
- Identificar los beneficios de una correcta planificación tributaria implementándola en la empresa.
- Determinar si la empresa en análisis reúne las condiciones necesarias para ingresar al régimen estudiado.
- Analizar la factibilidad de implementar la figura de Venta y reemplazo de bienes de uso para obtener los beneficios en relación al impuesto a las ganancias.
- Desarrollar un modelo de planificación tributaria cumpliendo con la normativa vigente de Argentina, calculando el ahorro fiscal proyectado.

Alcance

De contenido: Con el desarrollo del presente trabajo se plantea utilizar la planificación tributaria en la Empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L.

Temporal: este trabajo se realiza durante el primer cuatrimestre del año 2021

Geográfico: La empresa, la cual, obtendrá los beneficios de la planificación tributaria se encuentra en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba, Argentina.

Limitaciones: No fue posible realizar encuestas a dueños o gerentes de la empresa para realizar el presente trabajo.

Recursos

Tangibles: Área física para una oficina, escritorio, silla de escritorio, computadora, impresora, artículos de librería, teléfono.

Intangibles: *software* contable donde se registren las transacciones diarias de cada una de las áreas que conforman la empresa, una red interna que interconecte a todas las computadoras, un servidor central donde se unifique y conserve la información, internet, acceso a la página de AFIP y a información de la empresa.

Humano: Un contador interno especializado en el área impositiva.

Normativo: Ley 27264, Ley 27541 de solidaridad social y reactivación productiva, Resolución 220/2019 de la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción y Trabajo, Ley de impuesto a las ganancias y otras relacionadas a modificaciones y ampliaciones de la misma, así como los decretos correspondientes, instructivos de AFIP.

Acciones concretas que desarrollar

Para implementar la planificación tributaria, se recomienda el siguiente plan de acción. De esta manera se podrá ir obteniendo, lo antes posible, la reducción o el aplazamiento de las cargas fiscales.

- Como primera actividad se debe organizar una reunión, con los socio y gerentes de la empresa, para explicarles la necesidad que posee la misma, de implementar una planificación tributaria y exponerles los beneficios que esta herramienta genera.
- Luego acceder a toda la información pertinente de la empresa, analizarla y determinar si reúne todas las condiciones necesarias para aplicar esta planificación.
- Seguidamente, encuadrar a la empresa dentro de alguna de las categorías del régimen MiPyMEs.
- Posteriormente, inscribir a la sociedad en el Registro MiPyMEs para obtener los beneficios que el certificado le otorga a las mismas.
- Después, evaluar, cuáles de todos los beneficios que ofrece el régimen antes mencionado, se adecua más a la empresa analizada y si es factible aplicarlos.
- Así mismo, estudiar si es aplicable la figura de venta y reemplazo en la organización para utilizar en el proyecto de agrandar el centro de distribución de James Craik, que va a permitir diferir el pago del impuesto a las ganancias.

- Armar un calendario impositivo a seguir, para poder cumplir con el pago de impuestos en tiempo y forma y así evitar multas e intereses.
- En consecuencia, crear un área contable interna, que lleve a cabo la planificación tributaria, realice el control necesario para cumplir con esta y verifique los resultados.
- Por consiguiente, contratar a un contador público orientado el área impositiva, que se desarrolle en el área interna contable de la empresa y que defienda los intereses de la misma.
- Además, capacitar al personal administrativo para que trabaje en conjunto con el contador y lograr una mayor calidad de información y evitar errores innecesarios.
- Adquirir un *software* contable, que permita realizar una registración diaria y de esta manera, aprovechar toda la información que sea de utilidad para poder dar cumplimiento, en tiempo y forma, a las obligaciones impositivas.
- Por último, implementar la propuesta, aprovechando los beneficios adquiridos por la inscripción al régimen MiPymes y de la aplicación de la opción de venta y reemplazo.

Marco de tiempo

A través del diagrama de Gantt se expondrá el tiempo estimado de dedicación para las diferentes tareas mencionadas en el punto anterior, a lo largo del primer cuatrimestre de 2021.

Tabla 1

Diagrama de Gantt

Nº	Acciones	Marzo	Abril	Mayo	Junio
1	Organizar una reunión con los socios y gerentes de la empresa.	■			
2	Analizar la información de la empresa y determinar si reúne las condiciones necesarias para aplicar esta planificación.	■	■		
3	Encuadrar a la empresa dentro de alguna de las categorías del régimen MiPyMEs.		■		
4	Inscribir a la sociedad en el Registro MiPyMEs.		■	■	
5	Evaluar los beneficios que ofrece el régimen y determinar cual se adecua más a la empresa y si es factible aplicarlos.		■	■	■
6	Estudiar si es aplicable la figura de venta y reemplazo en la organización.		■	■	■
7	Armado un calendario impositivo para cumplir con el pago en tiempo y forma de impuestos			■	
8	Crear un área contable interna.			■	■
9	Contratar a un contador público			■	■
10	Capacitar al personal administrativo para que trabaje en conjunto con el contador.				■
11	Adquirir un software contable.			■	■
12	Implementar la propuesta.				■

Fuente: elaboración propia 2021

Desarrollo de la Propuesta

Con la implementación de esta propuesta se pretende lograr, para la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L, la reducción de la carga fiscal y el diferimiento del pago de impuestos, a través de los beneficios que otorgan la inscripción al régimen MiPyMEs y la aplicación de la opción de venta y reemplazo. Dos, de todas las alternativas que ofrece la normativa. Esto va a permitir aumentar el margen de utilidad y mantener su competitividad en el entorno en que se encuentra.

Realizado el análisis de la empresa, se determina que la misma puede ingresar al régimen MiPyMEs, ya que posee los requisitos necesarios, que son, contar con CUIT, clave fiscal nivel 2 o superior, estar inscripto en el Régimen General (en Ganancias y en IVA) y estar adherido a TAD (Trámites a distancia).

Teniendo en cuenta la tabla 2, donde se detallan las categorías según las ventas anuales y la tabla 3, donde se muestran las ventas anuales de la firma Redolfi y su promedio, se precisa que la sociedad se encuadraría dentro de la categoría Pequeña.

Tabla 2

Categorías PyME según ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Elaboración propia. Información extraída de AFIP 2021

Tabla 3

Ventas anuales de la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Fecha de finalización del ejercicio	Ventas anuales
31/12/2016	\$ 220.265.479,10
31/12/2017	\$275.331.848,88
31/12/2018	\$318.857.647,78
Promedio de ventas anuales	\$271.484.991,92

Fuente: elaboración propia 2021

La registración a este régimen se realiza entrando al sitio de AFIP con el CUIT y Clave Fiscal. Se debe habilitar el servicio, PYMES Solicitud de Categorización y/o Beneficios. Se completa el formulario 1272 según la condición frente al IVA de la empresa. Una vez realizada esta gestión, se va a poder ver la respuesta a la solicitud de inscripción en el Registro, en el Domicilio Fiscal Electrónico de AFIP y se va a recibir el Certificado Pyme en la bandeja de notificaciones de TAD.

Este certificado va acreditar la condición de PyME de la empresa ante la AFIP, ante el Ministerio de Desarrollo Productivo y terceros organismos e instituciones, y va a permitir acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia.

Los beneficios que se obtienen por pertenecer al régimen MiPyME y que pueden ser utilizados por esta empresa son los siguientes:

Alícuota reducida para contribuciones patronales. Aquellos empleadores que cuenten con el certificado tendrán una alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales del 18%. De la base imponible se detraerán por cada trabajador el mínimo no imponible de \$7003.68 en concepto de remuneración bruta.

IVA pago a 90 días. Se puede pagar a 90 días el IVA que se declara mensualmente. Este beneficio se solicita en el momento de realizar la inscripción, adentro del servicio PyMEs. La aprobación o el rechazo de la solicitud del beneficio, se puede ver en el servicio de e-ventanilla.

Por lo tanto, la empresa podrá disponer de ese dinero, teniendo la opción de ingresarlo en un plazo fijo por los 90 días y generar intereses, obteniendo un beneficio extra. O utilizarlo para cancelar otra deuda, evitando intereses, pero teniendo en cuenta que debe contar con ese dinero nuevamente para pagar el I.V.A. a su vencimiento.

Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias. Teniendo una micro o pequeña empresa, se puede compensar en el pago de Ganancias el 100% del impuesto al cheque.

Sólo se puede trasladar el 33%, hasta su agotamiento, a otros períodos fiscales.

En este caso en particular se podría destinar para compensar el total del impuesto a las ganancias a pagar.

Otra alternativa presentada por la normativa a utilizar y que es factible de aplicar en esta empresa es la opción de venta y reemplazo ya que está en una etapa de reformulación y construcción de un nuevo centro de distribución en la localidad donde se encuentra su sede principal. Todo este movimiento va a generar la necesidad de adquirir maquinarias con mayor tecnología que reemplacen a las ya obsoletas y de comprar nuevos vehículos para reparto a larga distancia.

A través de la figura de venta y reemplazo la sociedad tiene la posibilidad de, restar la utilidad de la venta al costo del nuevo bien y diferir el pago del impuesto a las ganancias, por el resultado de la operación, hacia adelante y no en el ejercicio en que se origina la venta. Es decir, se paga, prorrateado, en los ejercicios futuros, según sea el período de vida útil del bien de reemplazo.

La empresa deberá tener en cuenta, en toda operación de venta de bienes de uso, cuando se tome la decisión de reemplazar el mismo por otro, que se podrá realizar cuando las operaciones de compra y venta se lleven a cabo en el término de un año y deberá comunicarse a la AFIP dentro del plazo previsto para la presentación de la declaración jurada del ejercicio en que se produzca la operación.

Cabe señalar que, si se produjera un excedente de utilidad, una vez adquirido el nuevo bien, dicho excedente deberá ser imputado en la declaración y estará sujeto al pago del gravamen, si correspondiera.

Evaluación o medición de la propuesta

En este apartado se mostrará, cuantitativamente, el ahorro fiscal que generará la propuesta de planificación tributaria presentada, en la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Tabla 4

Resultado cuantitativo de los beneficios anuales que generara la inscripción al Régimen MiPyMEs.

Beneficios en Cargas Sociales	772805.21
Pago de IVA a 90 días	195300.27
Beneficios a los Créditos y Débitos	3.336.057,91
Total Ahorro Impositivo	4.304.163.69

Fuente: elaboración propia.

En este caso, para demostrar el ahorro, que se obtiene de la opción venta y reemplazo, se tomara como ejemplo para el cálculo, el rubro rodados.

Con la información que se obtiene de la nota n°5 Bienes de uso, en el rubro rodados y de los anexos y cuadros, donde se muestra el resultado de la venta de uno de ellos, se puede estimar el impacto de esta opción.

Tabla 5

Calculo venta y reemplazo rodados

Precio de venta del bien	\$ 640.204,95
Valor Residual (Costo de adquisición – Amortización Acumulada) (\$298.904,93 - \$257073,93)	\$ 41.831,93
Resultado de la venta del bien	\$598.373,02

Ahorro impositivo por aplicación de la Figura venta y reemplazo para el ejercicio de la venta del bien de Uso.	\$179511.91
Nuevo valor de la amortización del bien adquirido (\$ 15682400,00 – \$ 598373.02) x0.1	\$ 1.508.402,69

Fuente: elaboración propia de acuerdo a la información obtenida

Teniendo en cuenta lo que se muestra en la tabla 4 y 5 se puede establecer que con el régimen Mi Pymes, el impuesto a las ganancias se compensa totalmente con el impuesto al cheque. Se reduce el importe de las cargas fiscales a pagar debido a la reducción de la alícuota a utilizar. El beneficio de pago del I.V.A. a 90 días, permite disponer de ese dinero y colocarlo en un plazo fijo para generar intereses y obtener un beneficio extra. Además, por la aplicación de la figura de venta y reemplazo de un rodado se obtuvo un ahorro impositivo de 179511.91\$, con respecto a el impuesto a las ganancias. Con esto, se define que, aplicando este plan de implementación, la empresa obtendría un ahorro fiscal anual total, de \$4.483.675.30. Lo cual posibilitará a J. & J. A. Redolfi S. R. L. rever sus costos, conseguir mejorar sus precios ante la competencia y lograr aumentar su rentabilidad.

Para poder evaluar el éxito de la propuesta se debe hacer un seguimiento de la implementación y controlar que la disminución impositiva se esté logrando.

Por esto se va a utilizar el indicador ROI (Retorno sobre la inversión), con el cual se medirá el nivel de beneficio económico a obtener en relación a los gastos a realizar para llevar a cabo la implementación. Es decir, como primera medida corroborar que la implementación sea factible financiera y económicamente. Que el retorno a obtener sea mayor a la inversión a realizar, como mínimo, en un 150%.

$$\text{ROI} = (\text{ganancia} - \text{inversión}) / \text{inversión}.$$

Otros factores a verificar son el nivel de cargas fiscales y de carga sociales a pagar. Se va a considerar exitosa la implementación, si la suma de las cargas fiscales y cargas sociales a pagar no supera el 23% del pasivo total.

Del mismo modo, se calcularán el índice margen de utilidad neta para comprobar que la reducción en la carga fiscal tiene un impacto directo en el costo de los productos. La meta sería lograr alcanzar un margen de utilidad del 30% en la mayor cantidad de productos sin afectar la competitividad.

También se debe examinar semanalmente el calendario impositivo, para corroborar que se esté cumpliendo en tiempo y forma con las obligaciones tributarias. Tanto con las actuales como con los planes de pago que se vayan a realizar. Se necesitaría reducir en un 50% el pago de intereses y multas para el año siguiente a la implementación de la propuesta.

Conclusiones y Recomendaciones

Las empresas argentinas deben soportar una alta carga fiscal, y en las compañías distribuidoras, como A.J & J.A. Redolfi S.R.L, donde se realiza compra y reventa de productos, influye mucho en el precio de los mismos, afectando tanto su rentabilidad como competitividad.

En el proceso de desarrollo de este Reporte de caso se determina que la empresa no cuenta con un área contable ni un contador interno especialista en impuestos, por ende, no aplica una planificación tributaria y no aprovecha los beneficios otorgados por la legislación nacional. Además, no posee un sistema contable que unifique, almacene y clasifique información, lo que hace más difícil aplicar esta herramienta.

A través de este trabajo se pudo concluir que la planificación fiscal logra disminuir el impacto impositivo que sufre la empresa, de la manera más factibles, oportuna y legal. Queda demostrado que utilizando solo dos alternativas que ofrece la normativa argentina, se consigue una elevada deducción de impuestos de los costos que impactan en el precio de los productos comercializados, obteniendo mayor margen de utilidad.

Es muy importante tener en cuenta que para aplicar esta herramienta, es necesario el estudio y conocimiento de la normativa existente ya que se pueden encontrar diversas alternativas legales, dependiendo de la empresa en estudio, que se pueden utilizar, y que no solo eliminará parte del costo fiscal sino que también va a permitir tomar decisiones más acertadas, mejorar el índice de rentabilidad y posibilitar ser más competente en su área, evitando la evasión y la elusión fiscal que pueden generar inconvenientes con los organismos recaudadores y altos costos en años venideros. Además, es fundamental realizar un seguimiento de las alternativas aplicadas para que el procedimiento sea exitoso.

Las recomendaciones que se sugieren para la empresa A.J & J.A. Redolfi S.R.L son:

- Aprovechar los beneficios que ofrece el Régimen MiPyMEs, no solo lo correspondiente a la parte tributaria sino también lo relacionado a la financiación ofrecida, por los bancos privados, a las empresas que poseen el certificado de PyMe.

- Crear un Área Contable Interna y contratar un contador interno que lleve a cabo la planificación, controle que todo se cumpla y este pendiente de nuevos beneficios que se puedan aprovechar o de la búsqueda de otras alternativas existentes que se puedan aplicar en la actualidad. Además al estar en la empresa, va a conocer todos los movimientos, va a defender los intereses de la misma, realizar análisis y proyecciones con respecto a inversiones y buscar nuevas oportunidades.
- Tener en cuenta el contrato de *leasing* como otra opción para obtener financiamiento de las inversiones para su proyecto de agrandar el centro de distribución de James Craik y como una oportunidad para lograr una renovación tecnológica. También se pueden obtener beneficios en relación al impuesto a las ganancias donde se puede deducir la cuota de capital y la cuota de intereses, y no solo los intereses como con un préstamo común para adquirir un bien.
- Por último, la incorporación de un área de recursos humanos, permitirá contratar a personal idóneo, mantener un ambiente laboral saludable y realizar capacitaciones, que beneficiaran el desenvolvimiento de la organización.

Bibliografía

- Argentina, B. d. (s.f.). *banco de la nacion argentina*.
- Barrera Carhuacho, H. J., & Soto Marquez, J. A. (2018). Planificación fiscal y su incidencia en la obligación tributaria en las empresas mayoristas de abarrotes de la provincia de Huancayo. Huancayo, Peru. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4893/Barrera%20Carhuacho%20-%20Soto%20Marquez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- cadam. (2015). Una tradición familiar. *CADAM*, 52.
- Caseres, M. A. (2014). *La política tributaria y su impacto en la sociedad*. Mendoza. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/6698/casares-tesisfce.pdf
- economía, M. d. (s.f.). *argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/economia/medidas-economicas-COVID19>
- Fraga, L. (2005). *La Evasión y Elusión Fiscal, Normas Anti-Elusivas*. CARACAS.
- García, M. (2011). *Planificación Fiscal*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf>
- humanos, M. d. (2021). *Saij.gob.ar*. Obtenido de <http://www.saij.gob.ar/modifican-fechas-elecciones-contexto-pandemia-modifican-fechas-elecciones-contexto-pandemia-nv29913-2021-06-02/123456789-0abc-319-92ti-lpssedadevon?>
- Indec. (2021). *Índice de precios al consumidor - Índice de Salario*. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>;
<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-61>
- Infoleg. (noviembre de 2002). Ley 25675 - LEY GENERAL DEL AMBIENTE. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/75000-79999/79980/norma.htm>
- kiziryan, M. (27 de mayo de 2015). análisis FODA. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

- Loja Cueva, D. P. (2013). La palnificacion tributaria de la empresa comercial distribuidora Adrimar de la ciudad de piña y su impacto en el cumplimiento de las obligaciones. Machala, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6679/3/TUACE-2016-CA-CD00019.pdf>
- Marco, C. (Diciembre de 2020). Las 5 tendencias en alimentacion para el 2021. España. Obtenido de <https://www.ainia.es/tecnoalimentalia/consumidor/tendencias-alimentacion-2021/>
- Molina , M. (2020). *Tendencias de la publicadada en redes sociales para el 2021*. España. Obtenido de <https://wp.infoad.tv/index.php/publicidad-en-redes-sociales/>
- Nacion, M. d. (2014). *argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/precios-cuidados>
- Nik, M. (05 de 2021). *DW made for me*. Obtenido de <https://p.dw.com/p/3tJxD>
- Quiroa, M. (07 de diciembre de 2020). Análisis PESTEL. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-pestel.html>
- Raffino, M. (Junio de 2020). Obtenido de <https://concepto.de/tics/>
- Scarabino, j., & Colonnello, M. (2009). *Innovación empresaria en Argentina, difusion de las TICS en las pymes*.
- Sudriá, M., Andreatta, M., & Defagó, M. (2020). Los efectos de la cuarentena por coronavirus (COVID-19) en los hábitos alimentarios en Argentina. Argentina. Obtenido de https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/114882/CONICET_Digital_Nro.72f7182e-88d0-49c5-8147-a7487391da3e_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Vergara Hernandez, S. (s.f.). Elementos juridicos para la planificiación tributaria. Chile: Facultad de Economía y Negocios Universidad de Chile. Recuperado el 2021, de https://www.cetuchile.cl/images/docs/planificacion_tributaria.pdf
- Yánez Soria, N. S. (Diciembre de 2018). Planificacion tributaria para empresas de lacteos. Caso distribuidora Tanilact. Ambato, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2566/1/76825.pdf>