

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado.

Reporte de Caso.

“Optimización de la situación impositiva de A.J. & J.A Redolfi SRL a través de la
planificación tributaria”

“Optimization of the tax situation of A.J. & J.A Redolfi SRL through tax planning”

Autor: Lauro Germán Lujan

Legajo: VCPB28612

DNI: 31.481.895

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Buenos Aires, Noviembre, 2020

Índice

Resumen	4
Abstract.....	4
Introducción.....	5
Objetivos.....	7
Objetivos Generales.....	7
Objetivos Específicos	7
Análisis de Situación.	8
Descripción de la situación.....	8
Análisis de contexto.	10
Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera.....	16
Marco Teórico.	18
Diagnóstico y Discusión.....	20
Presentación del problema.....	20
Justificación del problema	20
Conclusión Diagnostica.....	21
Plan de Implementación.	22
Alcance.	22
Recursos Involucrados.....	22
Acciones específicas de desarrollar y marco de tiempo para su implementación.....	24
Propuesta de medición o evaluación de las acciones.	28
Conclusiones y Recomendaciones.	30
Referencias.	32

Índice de Tablas

Tabla 1 Análisis de las cinco fuerzas de PORTER	15
Tabla 2 Recursos tangibles utilizados en el desarrollo de la planificación	22
Tabla 3 Recursos intangibles utilizados en el desarrollo de la planificación	23

Tabla 4 Presupuesto de la planificación tributaria.....	23
Tabla 5 Categorización de empresa en el plan Mi Pyme	24
Tabla 6 Ventas anuales de A.J. & J.A Redolfi SRL.....	25
Tabla 7 Diagrama de Gantt.....	27
Tabla 8 Propuestas de medición y evaluación.....	28
Tabla 9 Reducción de alícuota para pago de contribuciones patronales	29
Tabla 10 Reducción del impuesto a las ganancias	29
Tabla 11 Rentabilidad sobre activos.....	29
Tabla 12 Medición de intereses impositivos pagados	29

Índice de Figuras

Figura 1 Organigrama de sucursales	8
Figura 2 Organigrama Centro de James Craik	9
Figura 3 Matriz FODA	16

Agradecimientos.

A toda mi familia y amigos, por el apoyo incondicional durante todos estos años.

A Carlos Llera que fue el impulsor de esta carrera.

En especial a Daniela, por brindar todo su amor y ser la persona que mantuvo vivas las ganas de seguir estudiando y acompañar este proyecto que está llegando a su fin.

Eternamente agradecido a todos.

Resumen

El trabajo final de grado se basa en el análisis de la situación fiscal de la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL para la cual se realizó un diagnóstico de la organización utilizando distintas herramientas, desde el análisis de los distintos libros contables hasta el estudio del entorno. En base a estos análisis se determinó que, a pesar de ser una empresa sólida, con experiencia en el rubro y fuerte financieramente, tiene grandes gastos innecesarios en cuestiones tributarias por no contar con una planificación adecuada. Por ello se propone el desarrollo y la implementación de una herramienta de planificación tributaria que le permita analizar y estudiar cada una de las alternativas legales vigentes, con el objetivo de disminuir las obligaciones tributarias y la fuerte presión fiscal; empleando diferentes exenciones, beneficios y diferimientos que contienen las normas tributarias argentinas. Además, permitirá conocer de manera anticipada el monto de los impuestos a abonar, para reducir sus costos y mejorar el flujo de fondos, y alcanzar de esta manera la optimización de los recursos económicos.

Palabras Claves: Exenciones - Impuestos - Planificación - Beneficios.

Abstract

The final degree project is based on the analysis of the fiscal situation of the company A.J. & J.A Redolfi SRL. A diagnosis of the organization was made using different tools, from the analysis of the different accounting books, to the study of the environment. Based on these analyzes, it was determined that despite of being a solid company with experience in the field, and financially strong, it has large unnecessary expenses in tax matters, due to not having adequate planning. For this reason, the development and implementation of this tax planning tool is proposed, which will allow to analyze and study each current legal alternative, with the aim of reducing tax obligations and the strong fiscal pressure using different exemptions, benefits and deferrals contained in the Argentine tax regulations. It will also allow knowing in advance the amount of taxes to be paid, which will reduce costs and improve the flow of funds, achieving the optimization of economic resources.

Keywords: Exemptions - Taxes - Planning - Benefits.

Introducción

Dentro de los problemas que atraviesa Argentina, el económico es uno de los más graves, debido a los sucesivos años de recesión con alta inflación, junto con cargas impositivas excesivas por parte del estado. Todo esto hace que las empresas tengan que trabajar arduamente para minimizar la pérdida de beneficios, ya sea por reducción de costos o por eficiencia en el pago de sus impuestos.

Una de las cosas en la que hay que estar seguro es del cobro de los impuestos por parte del estado, ante esto es primordial conseguir la eficiencia de la que se hace referencia, para alcanzarla será necesario de una buena planificación tributaria, es decir, utilizar todas las herramientas que brinda la ley dentro de los márgenes éticos, para eludir las cargas impositivas excesivas, buscar beneficios y exenciones que proporciona dichas leyes, además de programar pagos en término para evitar multas por mora y cargos por intereses.

La elución fiscal aunque suene raro tiene como objetivo reducir la cantidad de impuestos que se pagan dentro de los límites que establece la Ley.

Por lo tanto la planificación es importante para poder eludir el pago excesivo de impuestos en las diferentes operaciones que realiza la empresa, generando un mayor flujo de fondos que junto a un calendario preciso permite hacer frente a las obligaciones fiscales contraídas, evitando estados de mora e intereses. (Álvarez, Garrido y Sánchez, 2019)

La empresa A.J. & J.A Redolfi SRL desde hace más de 50 años está ubicada en la provincia de Córdoba, específicamente en la localidad de James Craik. La misma cuenta con gran trayectoria y posicionamiento en el mercado de distribución mayorista de productos de primeras marcas.

A pesar de ser una empresa sólida, con una clara visión y un estrategia apuntada a satisfacer la necesidad de sus clientes, ha mostrado problemas en el área administrativa, al no contar con un área contable interna, que le permita mejorar sus registros, tener mayor control de pagos, inventario y fundamentalmente asesoramiento en nuevas inversiones. Al descuidar esta área y no contar con una adecuada planificación tributaria, la empresa pierde competitividad al aumentar sus costos impositivos.

Como antecedente internacional se cita el trabajo de investigación sobre como las empresas ecuatorianas deben reconocer y aplicar las herramientas teóricas y legales,

a través de la revisión documental-bibliográfica, como se realizara en este reporte de caso para llevar a cabo una planificación tributaria que permita conocer las consecuencias fiscales de las decisiones de la gerencia y evitar así sanciones, además de fortalecer la cultura tributaria. Como conclusión se menciona que la planificación tributaria tiene por fin determinar un razonable nivel de tributación en la organización respetando en todo momento las normas legales, cuyo objetivo fundamental es el aprovechamiento de las posibilidades que ofrece el ordenamiento jurídico o de un defecto normativo, además de una buena planificación de un calendario fiscal (Ramírez Casco, Berrones Paguay y Ramírez Garrido, 2020).

En concordancia el presente reporte de caso busca el armado de una herramienta que permita el pago justo de tributos, en forma lícita y evitando el abuso por parte del estado. A su vez desarrollar un calendario de pagos, para evitar situación de deuda fiscal.

Otro antecedente internacional que se cita es el trabajo realizado en la cooperativa agraria cafetalera San Juan, de Perú, En este trabajo el autor hace hincapié en la importancia de una buena planificación tributaria para mejorar su liquidez monetaria, muy importante a fin de hacer frente a obligaciones que generaban deudas por mora en los pagos. En la aplicación de la planificación tributaria se arribó a la conclusión que la cooperativa contaba con un desconocimiento tributario a nivel de beneficios, con una observada ineficiencia en su contabilidad (Huamán Jiménez, Callejas Torres y Rosas Prado, 2020).

En relación con el antecedente, la empresa en estudio cuenta con similares problemas al no contar con un área contable interna capacitada y actualizada, desaprovechando los beneficios que otorga la legislación tributaria por desconocimiento de los mismos.

Como antecedente nacional se cita el trabajo final de grado en el cual se busca mostrar la realidad de las empresas frente a la creciente presión impositiva, las diferencias entre evasión y elución, además de la importancia del trabajo que realizan los contadores. En el desarrollo del trabajo se encontraron herramientas como la buena utilización de las leyes, destacaron la importancia de una buena actualización del contador para estar informado de las normativas vigentes, y la importancia de planificar las inversiones (Nicolau, Tombolini y Ariel, 2016).

Destacando el trabajo realizado en dicho antecedente, se remarca la importancia de la capacitación de los contadores a la hora de realizar su tarea, cosa que REDOLFI no cuenta ni siquiera con un área específica para dicho trabajo.

Como muestran los antecedentes en concordancia con este trabajo, se ve la importancia de desarrollar una planificación tributaria adecuada, desarrollada por profesionales capacitados y actualizados, que posibilite ser más eficientes en el pago de impuestos sin perder de vista el marco legal regulatorio que permita a las empresas tener una salud financiera y contar con previsibilidad. Con esto se recomienda a A.J. & J.A Redolfi SRL implementar la planificación desarrollada para alcanzar los objetivos planteados.

Objetivos.

Objetivos Generales

Efectuar la planificación tributaria para la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL ubicada en la localidad de James Craik, a partir del primer semestre del 2021, para reducir los costos fiscales.

Objetivos Específicos

Analizar alternativas legales de reducción de los tributos en los que se encuentra inscripta.

Registrar la empresa como Pyme en el plan Mi Pymes para adoptar los beneficios fiscales y diferimiento de impuestos que ofrece dicho plan.

Examinar el calendario fiscal, para programar fechas de pago y diferimiento de impuestos.

Examinar los activos de la empresa para evaluar los criterios de depreciación.

Distinguir la mejor valuación de stock para reducir impuestos.

Delinear una propuesta de planificación tributaria con su respectivo sistema de evaluación y control.

Análisis de Situación.

Descripción de la situación

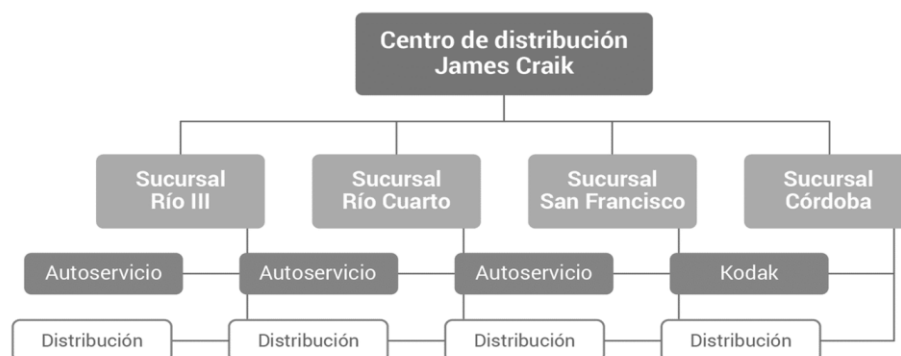
La empresa A.J. & J.A Redolfi SRL fue fundada en el año 1975 por Alfonso Jacobo Redolfi y su hijo José en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba, Argentina. Poseen salones de venta mayorista y preventa de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros.

En sus comienzos era una sociedad de hecho, con el transcurso del tiempo y la expansión de la empresa cambiaron su denominación jurídica a un sociedad de responsabilidad limitada, denominándose A.J. & J.A Redolfi SRL.

En su larga trayectoria de más de 50 años en el rubro de las ventas, consiguió el conocimiento del mercado, logrando posicionarse como una empresa líder en la distribución mayorista en varios rubros. El servicio con atención de calidad y los precios competitivos hicieron una relación más familiar con los clientes, consiguiendo diferenciarse con sus competidores cercanos.

Examinando la estructura de la empresa, se observa que cuenta con su centro de acopio y distribución en la ciudad de James Craik, centralizando la compra a los proveedores para luego abastecer a sus cuatro sucursales ubicadas en la ciudad de Córdoba, Río Tercero, Río Cuarto y San Francisco. Posee salones de venta para autoservicio mayorista en todas las sucursales menos en Córdoba capital.

Figura 1



Organigrama de la distribución de las diferentes sucursales y su funcionalidad.

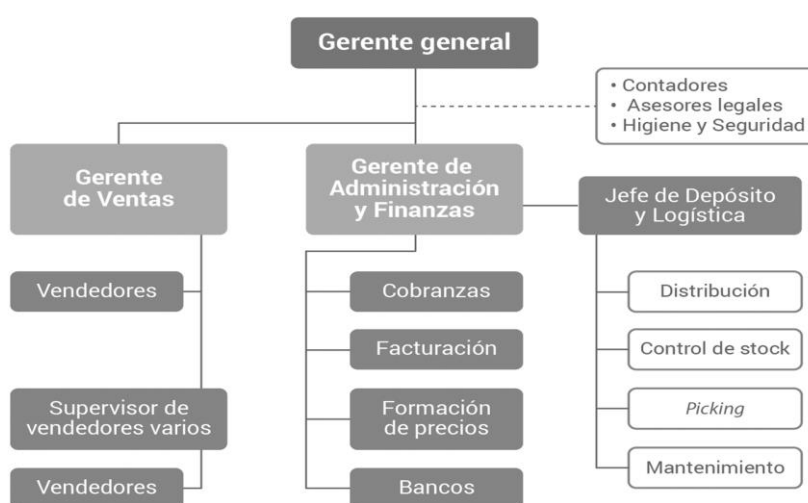
Fuente: Datos brindados por la empresa.

A pesar de contar con un plantel de 130 empleados, no posee un área de recursos humanos, por lo que el área de administración es la responsable de esta tarea.

La compañía carece de un área de Higiene y Seguridad, programas de capacitaciones, procesos de selección y cursos de introducción en los cargos, esto genera en sus empleados la necesidad de aprender sus tareas sobre la marcha y aumentando el margen de error.

Basándonos en encuestas internas realizadas por la empresa se deduce un buen clima de trabajo.

Figura 2



Organigrama del centro de distribución en James Craik de A.J. & J.A Redolfi SRL. Fuente: Datos brindados por la empresa.

Basándonos en la visión de la empresa, se distingue la idea de diferenciarse con sus competidores, a través de la venta orientada a la satisfacción del cliente, buscando una calidad de servicio excelente. Destacando valores como el respeto, confianza, esfuerzo, dedicación, honestidad y responsabilidad hacia la sociedad.

Se diferencia de sus competidores en la oferta de productos, otorgando un gran abanico de precios.

Su forma de venta es principalmente de contado, abarcando un 80% de sus ventas, esto hace que cuente con mucha liquidez, dándole una ventaja para poder rotar rápido sus productos, y tener buena relación con sus proveedores ya que no se endeuda con los mismos.

Sus clientes son supermercados, farmacias, kioscos, bares, restaurantes, librerías, comedores y perfumerías. Es decir apunta sus ventas a negocios pequeños de poco poder de negociación y sin medios de transporte. Abarca todo el territorio de la provincia de Córdoba y sectores de provincias limítrofes como San Luis, La pampa y Santa Fe.

La empresa comercializa productos de las primeras marcas, como Massalin Particulares, Unilever Argentina, Kraft Food Argentina, La Papelera del Plata, Arcor, Clorox, Procter & Gamble Argentina, Johnson y Johnson, Las Maria SA, Fratelli Branca, Kodak, entre otros.

La empresa tiene planes de expansión. Uno de ellos sería realizando un nuevo centro de distribución en James Craik donde unificaría todos sus depósitos y ampliaría su capacidad. Esto permitiría hacer compras de mayor escala, aumentando el volumen de venta con reducción de los costos.

Teniendo en cuenta la información financiera aportada por la empresa, se observa que no cuenta con un sistema interno de contabilidad, solo se basa en planillas de Excel, lo que trae aparejado problema en el control interno, en la logística y en los pagos. En lo logístico los problemas se dan en el momento de la entrega de productos, demorando los plazos y con un índice alto en roturas de mercadería.

La empresa no cuenta con la inscripción como Pyme, produciendo la pérdida de beneficios impositivos que otorga la ley, como la eliminación de la ganancia mínima presunta, la compensación del impuesto a los débitos y créditos como pago a cuenta de ganancias, difiere por 90 días el pago del IVA, beneficio en inversiones en bienes de capital y en obras de infraestructura.

Con el diseño de la planificación tributaria y su posterior aplicación, la empresa comenzara a cumplir adecuadamente con cada una de las obligaciones fiscales, trabajará más eficientemente lo que la hará economizar recursos, mejorando su flujo de fondos, optimizando el pago de impuestos dentro de las disposiciones tributarias vigentes.

Análisis de contexto.

Para analizar el contexto externo de la empresa, se utiliza el método de PESTEL, donde se estudiara el impacto de los factores Políticos, Económicos, Legales, Tecnológicos, Sociales y Ambientales.

Factores políticos:

Con el inicio de un nuevo gobierno las esperanzas se renuevan en ver la posibilidad de volver a crecer como país, dejar de lado los colores políticos y pensar una Argentina unida y floreciente, que aprovecha todo su potencial económico y humano. Pero lejos se está de esta utopía, donde el panorama político es incierto y la tan famosa grieta se hace cada vez más grande, lo que genera inestabilidad e incertidumbre. De la actual situación solo se puede salir con un gran acuerdo entre todas las fuerzas políticas y sociales, en la que todos hagan un esfuerzo mancomunado.

La situación coyuntural del COVID-19 ha generado una falsa expectativa de acercamiento político, que con el paso del tiempo se fue desgastando.

Hoy la inestabilidad política es muy marcada, debido a los grandes conflictos y discusiones por visiones tan antagonistas de país. La política exterior de este nuevo gobierno es casi nula, acotando la posibilidad de crear nuevos mercados y perdiendo alguno de los que ya contábamos, que reducen nuestra posibilidad de aumentar exportaciones como país.

No hay nada más peligroso para una empresa que no tener previsibilidad a la hora de hacer inversiones, como es el caso de A.J. & J.A Redolfi SRL que está iniciando una muy grande. La volatilidad de la política crea un escenario difícil para crecer.

Factor económico:

La problemática más importante que atraviesan las empresas es la situación económica en la que se encuentra el país, el cual está en un estado de estanflación, es decir, estancamiento de la economía, alza generalizada de los precios y aumento del desempleo. Todo agravado por la situación coyuntural del Coronavirus (COVID-19).

Según un informe de CAME (Cámara Argentina de la Mediana Empresa), las ventas minoristas en Julio de 2020 cayeron un 27.7% interanual. Si dudas en estos días el interior del país está trabajando con una normalidad mayor a la zona del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), ya que se registra solo una baja del 13.7% contra un 38% del AMBA. Afectados por la disminución del ingreso, la menor circulación de gente en las calles, y la poca posibilidad de conseguir empleo debido al cierre generalizado de comercios, hizo que los indicadores de ventas estén en negativo. El comercio minorista Pyme mostro una baja interanual del 31.6% en los primero 6 meses del año. (CAME, 2020)

A la caída de las ventas hay que sumar la continua devaluación del Peso ante el Dólar Estadounidense, que por más que la empresa no importa mercadería, muchos

componentes o procesos de elaboración de sus productos tienen costos en dólares, sumado a la especulación financiera por la poca certeza de futuro, hacen que su precio se incremente.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) el índice de precios internos al por mayor (IPIM) registró un aumento de 3,5% en julio de 2020 respecto del mes anterior, con un 44.5% respecto del año anterior y un acumulado del 10.2% en lo que va del año (INDEC, 2020).

Otra de las medidas que no ayudan en tiempos de inflación es la decisión que tomó el gobierno que afectó al sector a principios de 2020, es la no renovación del beneficio de excepción del IVA de productos considerados básicos que en agosto del 2019 había incorporado en Presidente Macri. El aumento de los productos no puede superar el 7%, con lo que el sector empresario tendrán que absorber el 14% restante, dividiéndolo entre la industria y los supermercados o mayoristas (Donato, 2019).

La presión tributaria excesiva es el gran problema que tiene el país, con impuestos distorsivos como el impuesto a las exportaciones, el impuesto a los créditos y débitos conocido como impuesto al cheque, estos afectan la economía de las empresas y de las personas. Se suman impuestos regresivos como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) o ingresos brutos, y agregar impuestos a las ganancias e impuestos internos. Todo esto llevó a un aumento significativo en la presión impositiva promedio del Estado nacional, que pasó del 15% del Producto Bruto Interno (PBI) en 1988 al 29% en la actualidad. (Zambito, 2020)

Los factores económicos que enfrenta A.J. & J.A Redolfi SRL son caída de las ventas, la recesión de la economía en general, depreciación de la moneda nacional, aumento generalizado de precios, futuro aumento de tarifas que hoy se encuentran congeladas, falta de acceso a créditos accesibles y el más importante que nos lleva a este estudio es el aumento de la presión tributaria.

Factores Sociales:

Dentro de las problemáticas que enfrenta la empresa la situación social es uno de los más difíciles que atraviesa el país.

A consecuencia de este alza de precios se observa un marcado crecimiento de la pobreza, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), del 35.6% de personas bajo el índice de pobreza que se registraba a comienzos de año, se podría llegar a alcanzar el 40.2% para fines del mismo año. Asimismo un incremento del 7.7% a

10.8% en la indigencia. Del mismo modo UNICEF estimo que para fin de año a pobreza infantil elevara de 53% a 58.6%. (ONU, 2020)

Otro de los datos relevantes que informa el Boletín de Estadísticas Laborales (BEL), desarrollado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) e INDEC, es la tasa de desocupación que en el primer trimestre del 2020 alcanzó un 10.4%, aumentando un 1.5% desde el último trimestre del 2019. Con solo el 42.2% de tasa de empleo, el cual ronda un salario medio registrado de privados en \$58.925. El salario mínimo vital y móvil tan solo se encuentra en \$16.875 (Ministerio de Trabajo, 2020).

Todos estos datos revelan la situación que atraviesa la sociedad, inmersa en ella se encuentra muchos de los clientes de la empresa, lo cual genera una caída en las ventas o búsqueda de productos alternativos, remplazando las primeras marcas que se comercializan.

Factores Tecnológicos:

El comercio electrónico conocido como el ecommerce, viene ganando tendencia en la Argentina, según estudios realizados por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), en el 2019 se incrementó en 828.000 nuevos compradores, haciendo un total por más de 18.000.000. (CACE, 2020)

Por el aislamiento realizado en la cuarentena este comercio electrónico se disparó, aumentando un 63% inter anual en unidades vendidas, siendo alimentos y bebidas la categoría con mayor ventas (CACE, cace.org.ar, 2020).

Esta situación afecta a la empresa, ya que tiene un sistema de venta tradicional, y la mayoría de los supermercados y ventas mayoristas están profundizando sus estrategias en el comercio electrónico de post-pandemia (Catalano, 2020).

Esta situación va a replantear el sistema de venta de la empresa, para evitar quedar desfasada ante el avance de la nueva cultura digital.

Factores Ambientales:

La temática del cuidado al medio ambiente está tomando cada vez más fuerza dentro del país, donde los clientes van adquiriendo nociones sobre el daño ambiental de las empresas y exigiendo mayor cantidad de productos sustentables o amigables con el medio ambiente.

Según un estudio realizado por Guadalupe Marín, gerente senior de sustentabilidad de Mercado Libre, durante los últimos meses 650.000 usuarios de la plataforma compraron productos sustentables, entre las más destacadas huertas y

composteras, movilidad sin emisiones, alimentos orgánicos y productos basura Cero. (Télam, 2020)

Esto deriva en que la empresa tenga en cuenta estas nuevas necesidades de los clientes Eco Friendly para empezar a pensar en la distribución de estos productos sustentables.

Factores Legales:

Dentro de los factores que favorecen a la empresa se encuentra la ley 27.264, llamada Ley Pyme, que tiene beneficios para este tipo de empresas, como la eliminación de la ganancia mínima presunta, la compensación del impuesto a los débitos y créditos, como pago a cuenta de ganancias que difiere por 90 días el pago del IVA. Un beneficio Fiscal por inversiones en bienes de capital y en obras de infraestructura equivalente al importe de los créditos fiscales originados en inversiones productivas que integren el saldo técnico del IVA a la fecha de vencimiento general que fije la AFIP para la presentación de la declaración jurada anual del impuesto a las ganancias (Chiappero, 2016).

También la Unión de Emprendedores de la República Argentina (UERA) presentó un proyecto de ley que busca beneficiar a pymes para superar este momento de crisis. Uno de los puntos más importantes es la eximición temporaria de impuestos y cargas sociales y la promoción de créditos a tasas bajas. (Mafud, 2020)

En concordancia la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) lanzo una moratoria para Pymes que se extendió hasta el 31 de agosto a fin de regularizar deudas fiscales, con un plan de pagos de hasta 120 cuotas, además de reducción del 15% por pago al contado y compensación con saldos a favor. Asimismo condonaran multas e intereses. (AFIP, 2020)

Como se hacía referencia al principio estos beneficios serán utilizados para el armado de la planificación tributaria y ayudara a A.J. & J.A Redolfi SRL a mejorar si situación fiscal.

Tabla 1

Análisis de las cinco fuerzas de PORTER

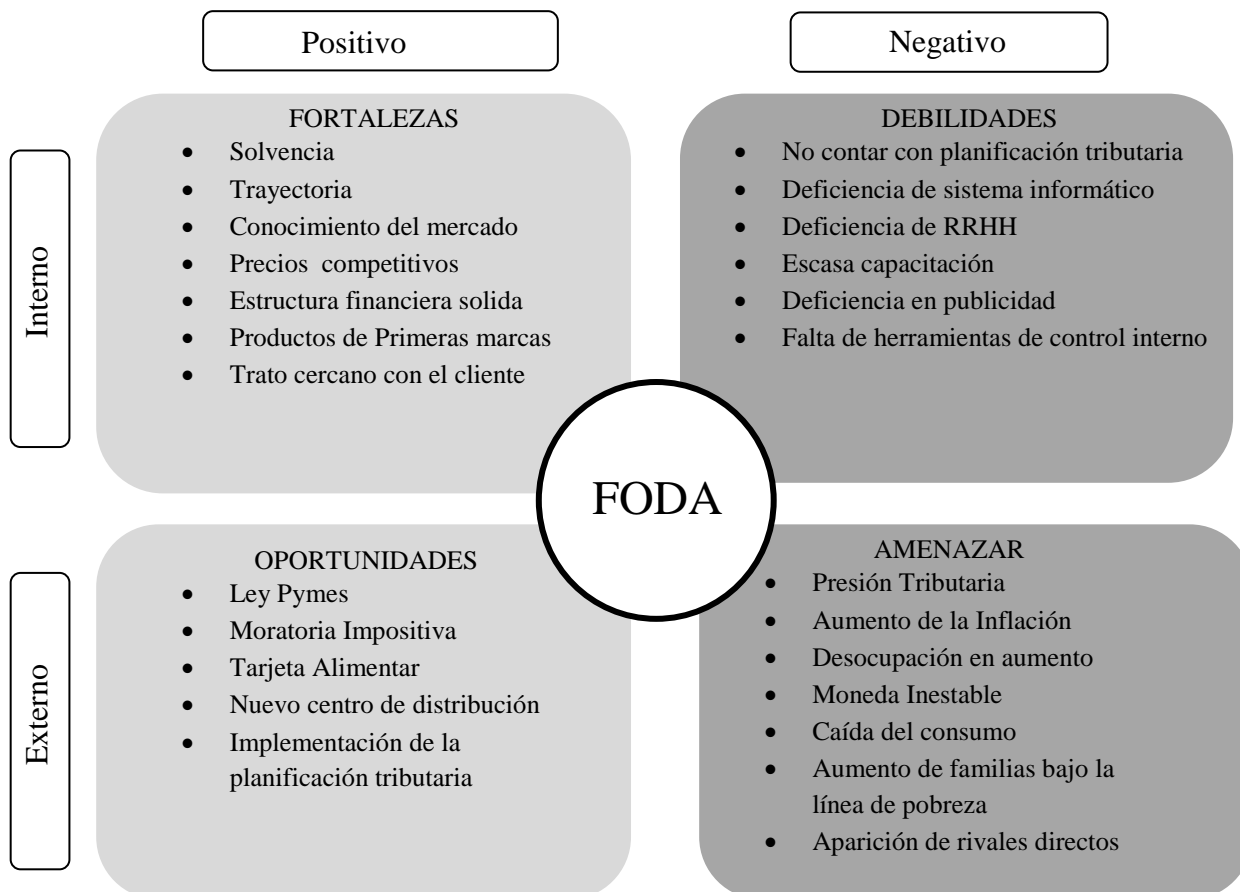
Poder de negociación de los compradores	Es bajo, cuenta con muchos clientes pequeños, esto hace que su poder de negociación sea reducido, ya que realizan compras pequeñas y no tienen influencia en la negociación de precio.
Poder de negociación de los proveedores	Es alto, ya que muchos de los proveedores producen o comercializan productos de primeras marcas, generando canales exclusivos de venta y con grandes exigencias a la hora de ser representante oficial en una región determinada. Con los proveedores de menor tamaño cuenta con mucha mayor capacidad de negociación, al tener liquidez y gran volumen de compra permite que se le realicen descuentos en las compras.
Amenaza de nuevos competidores entrantes	Al momento de analizar las barreras de entrada al mercado se marca una gran dificultad ya que se necesita una gran inversión por el alto volumen de venta que tiene el sector y el área a cubrir es muy amplia. Las empresas que quisieran entrar tendrían que competir en una economía de escala, obligándola a mover un volumen altísimo de mercadería para poder competir en precios. Dejando solo lugar a grandes empresas o aquellas que se dediquen a nichos particulares. La empresa cuenta con representación de marcas exclusivas y sus respectivos canales de distribución.
Amenaza de nuevos productos sustitutos	Es alta, una de las fuerzas que más influyen en esta coyuntura socio-económica que está sucediendo, muchos compradores ante su caída en el poder de compra se vuelcan a los productos alternativos de segundas o terceras marcas.
Rivalidad entre los competidores existentes	La empresa cuenta con un alto nivel de competencia dada su actividad, tiene competidores de dos tipos, los supermercados mayoristas entre otros cuales podemos nombrar Makro, Maxiconsumo, Tadicor, Yaguar y Diarco. Y las grandes distribuidoras o empresas con preventa y distribución a domicilio como Rosental y Micropack. Como se puede observar la rivalidad es una gran amenaza para REDOLFI, la cual va a tener que trabajar mucho para seguir teniendo precios bajos y mantenerse competitiva.

Fuente: Elaboración propia.

Como conclusión del análisis de las 5 fuerzas de PORTER, se destaca el buen posicionamiento de la empresa en el mercado debido a sus alianzas con sus proveedores para ser representante oficial, además de contar con muy buena relación con los clientes. Pero no debe descuidarse, ya que por más que las barreras de entrada al mercado sean altas por su nivel de inversión, la amenaza de productos sustitutos en esta época de pandemia y la volatilidad de los cliente en busca de precios más económicos,

hace que Redolfi tenga que estar con mucha atención en sus rivales directos que van a salir a ganar mayor porcentaje de mercado.

Figura 3



Análisis FODA. Fuente: Elaboración propia.

Análisis específicos según el perfil profesional de la carrera

Analizando la información presentada en el balance, como también en las notas, anexos y cuadros. Se observa que la empresa tiene una gran solidez y liquidez, ya que sus activos corrientes superan más de una y media veces sus pasivos corrientes. Por más que el rubro caja y bancos se redujera, se incrementaron los créditos a favor, lo cual pueden ser consecuencia de un incremento en las compras con tarjeta de crédito.

En el rubro bienes de cambio se observa que no se informa cuál es el método de valuación de las mercaderías, importante a la hora de la valuación final y donde se va a trabajar para deducir impuestos.

La empresa tampoco informa el método utilizado para las depreciaciones.

Es de destacar el aumento en el rubro bienes de uso, la cuenta rodados con un incremento de \$15.682.400 y también Instalaciones con un incremento de \$7.782.349,51, se advierte también un incremento de las depreciaciones de este rubro.

Se destaca la no utilización o distribución de los resultados de los años anteriores, quedando acumulados en la cuenta resultados no asignados.

La empresa cuenta con créditos fiscales a pagar de \$8.627.278, en los que se incluye anticipos y retenciones de ganancias, IVA, percepciones e ingreso brutos. También está pagando un excesivo costo en intereses impositivos por pagos tardíos de impuestos o planes de pagos ya en curso.

Los gastos financieros de la empresa se incrementaron en un 97% interanual, destacándose el gran gasto en intereses bancarios.

Por consiguiente es fundamental la implementación de un plan de acción, que permita ordenar las cuentas fiscales de A.J. & J.A Redolfi SRL, aplicando una buena planificación que le proporcione reducción del pago de impuesto en forma legal, diferir el pago en otros y organizarse para evitar demoras a la hora de realizar la liquidación. Todo esto hará que la empresa mejore su flujo de fondos e incremente sus ganancias al reducir gastos innecesarios.

Marco Teórico.

A continuación se presentan los conceptos teóricos que darán el sustento necesario a todo el trabajo, demostrando la importancia de una buena planificación tributaria a la hora de buscar la eficiencia fiscal, distinguiendo entre planificación, elusión y evasión, consultada bibliografía de autores en la temática.

Como lo menciona Carpio al citar a De la Cueva (2008) y Vallejos (2003), el comienzo de la planificación fiscal internacional se debió tanto a la globalización como a la pelea de los estados en tratar de generar beneficios fiscales para atraer las inversiones de empresas multinacionales, haciendo que ante la multiplicidad de regímenes fiscales las empresas hayan tenido que desarrollar las planificaciones para elegir su radicación y aprovechar los beneficios otorgados (Carpio, 2012).

Continuando con la idea, se menciona a Castagnola quien hace referencia que la planificación fiscal es de suma importancia para las empresas que viven en un mundo globalizado y de alta competitividad, debiendo administrar recursos en función de las leyes de cada país (García, 2011).

Según la mención sobre Rivas y Vergara (2002) los principios de la planificación tributaria se basan en la libertad que tienen los individuos en realizar todos los actos que no estén prohibidos por la ley, ya que para sea exigible el pago de una obligación fiscal primero debe existir un vínculo normativo. Además se lo menciona a Parra (2007) agregando que hay elementos fundamentales en la planificación que son de gran importancia, como elegir estratégicamente la forma jurídica, no realizar hechos gravados innecesarios, utilizar los incentivos tributarios y equilibrar el costo beneficio de la inversión y los impuestos (Mena Trujillo, Narváez Zurita, & Erazo Álvarez, 2019).

En este sentido para Villasmil una adecuada planificación tributaria es una herramienta fundamental en las organizaciones actuales, debido a que les permite conocer con antelación las consecuencias de sus decisiones para poder responder en forma conveniente, utilizando estudios políticos, sociales y económicos. Asimismo menciona a Fraga (2005) al referirse que la planificación hace al ahorro fiscal, utilizando las ventajas que en forma explícita o tácita manifiestan las leyes tributarias, esos vacíos legales para optimizar o reducir los costos fiscales (Villasmil, 2016).

Siguiendo la idea anterior, para Garcia la planificación fiscal es una herramienta importante para que las empresas logren minimizar las cargas fiscales dentro del marco legal. Esto es posible mediante el asesoramiento de profesionales especializados,

quienes orientan sobre las mejores alternativas posibles para minimizar la carga tributaria legal (García, 2011) .

Continúa la autora citando a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) al decir que el contribuyente no debe pagar más impuestos que los que les son exigidos por las normas legales vigentes. También hace referencia a Irazoqui (2005) para quien al momento de crear una planificación fiscal, hay que desarrollarla de la mejor manera para lograr disminuir, diferir o eliminar los costos fiscales (García, 2011).

Uno de los grandes inconvenientes que remarca Caranta es la delgada línea de legalidad entre planificación, elusión y evasión. La planificación fiscal no debe ser considerada un delito, ya que la misma no se desobedece ninguna ley, por el contrario se trata de un acto lícito al no realizarse el hecho imponible, lo que no genera obligación con el fisco. Diferente es cuando se genera de forma dolosa el ocultamiento del hecho imponible, originando la evasión (Caranta, 2017).

Carpio hace una diferenciación de los tres conceptos analizados. En la planificación se actúa dentro de las posibilidades brindadas por el legislador al redactar la norma. En la evasión se evita el hecho imponible de una manera dolosa, con intención de perjudicar al fisco. En la elusión se realiza un planteo filosófico, al cuestionar la conducta del contribuyente, quien no comete ningún ilícito, pero éticamente estaría abusando del propósito atribuido a la ley fiscal (Carpio, 2012).

En base a estos conceptos según los abogados tributaristas Echaiz y Echaiz, la evasión fiscal es el no cumplimiento de las obligaciones tributarias. Dichos autores distinguen dos posibilidades: la evasión involuntaria o no dolosa, que se genera por error o ignorancia, y la evasión voluntaria o dolosa, donde hay una intención real de no cumplir con la obligación (Echaiz Moreno & Echaiz Moreno, 2014).

Sobre esta diferencia de ideas se menciona a Casado Ollero (2000) quien explica que la evasión, la elusión y la planificación persiguen el mismo resultado: reducir la carga fiscal. La diferencia está en que la planificación es aceptada por aprovechar las libertades que le otorga la ley, mientras que la evasión y elusión son reprochadas. La evasión se realiza en total ilegalidad, y la elusión solo tiene apariencia de legalidad por aprovecharse de las lagunas o grises legales, desvirtuando la finalidad de la ley (García, 2011).

Analizando de manera crítica la bibliografía consultada se manifiesta que si bien se han considerado las diferentes ventajas en la implementación de una planificación

tributaria como herramienta fundamental en el desarrollo de una empresa, la mayor diferencia entre los autores consultados se encuentra en la cuestión filosófica de si es ético o no el uso de la planificación, ya que hay una delgada línea entre lo legal y el abuso de esa legalidad. La mayoría concuerda en que la planificación es totalmente viable por estar dentro del marco legal, pero hay autores que la relacionan con la elusión en forma negativa, por representar el abuso de la legislación, valiéndose de artilugios para obtener ventajas engañando al fisco.

En síntesis, las empresas están en todo su derecho de no gastar recursos de más en el pago de tributos que no le correspondan, es por ese motivo que el presente reporte de caso busca que la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL desarrolle la planificación tributaria que le sirva de instrumento necesario para que pueda, mejorar la previsibilidad, aumentar el flujo de fondos y fundamentalmente un ahorro fiscal.

Diagnóstico y Discusión

Presentación del problema.

Con referencia al diagnóstico presentado en el presente trabajo, se puede deducir que la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL cuenta con una estructura confiable, sólida y segura a pesar de la situación socio-económica que está atravesando la Argentina. Se observan problemas en el área administrativa, ya que no cuenta con un área contable interna, acarreando dificultades en sus registros contables, aumentando los inconvenientes en los controles internos de pagos y de inventario. En el análisis de los estados contables se concluye que la empresa si bien registra una disminución en el pago de intereses impositivos a causa de pagos en mora, sigue teniendo aumentos de los pasivos fiscales, tales como IVA a pagar, ingresos brutos a pagar e impuesto a las ganancias a pagar. Se advierte que la empresa si bien no cuenta con un plan de inversiones, a llevado a cabo compras significativas en rodados e instalaciones, pudiéndose utilizar los beneficios que otorga la legislación, como por ejemplo venta y reemplazo.

Justificación del problema.

En un mercado cada vez más competitivo se hace necesario contar con una herramienta competente que le permita poder programar con antelación los hechos venideros y tener un control preciso de la situación fiscal. De esta manera se produzcan

importantes beneficios contables, financieros y legales, ganando tiempo de gestión, economía de recursos y la posibilidad de mantener la senda del crecimiento.

Es por eso que las empresas deben darle suma importancia al tema tributario, delineando el instrumento necesario, teniendo en cuenta alternativas legales que le permita a la empresa ser eficiente con las obligaciones fiscales, ya sea pagarlas de manera diferida en el tiempo, priorizando el pago de tributos, o reduciéndolas en ciertas ocasiones. A partir de dicho instrumento se logrará conseguir ahorro impositivo manteniéndose dentro de los márgenes que la ley se lo permita, evitando multas y pago de intereses por mora.

En base a lo expuesto la planificación tributaria es una herramienta sumamente valiosa que le permitirá al contribuyente trabajar de manera eficiente en el marco legal, aprovechando las mejores alternativas que le permitirá reducir la carga tributaria a niveles legalmente mínimos y optimizar las inversiones a futuro.

Conclusión Diagnostica.

Al aplicar una planificación tributaria en la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL se piensa realizar un estudio detallado de todas las normas tributarias vigentes que afectan a la empresa y su actividad comercial. Para poder así identificar las mejores opciones a tener en cuenta sobre distintos ambientes a la hora de realizar el trabajo.

Como resultado de la implementación del trabajo se pretende que la empresa logre la eficiencia económica y fiscal a partir de la inscripción en AFIP en la modalidad de Pyme permitiéndole acceder a beneficios tales como el diferimiento en el pago del IVA en 60 días y la eliminación del impuesto a la ganancia mínima presunta. Podrá además emplear el ahorro fiscal por la utilización del leasing en la compra de futuros rodados, para deducirlo de ganancias. También usar herramientas que le otorga la ley, como el caso de venta y remplazo en la compra de nuevos bienes. Además determinar la mejor valuación de stock para la valuación final teniendo en cuenta el impuesto a las ganancias.

Plan de Implementación.

Alcance.

Alcance geográfico.

El presente trabajo final de graduación es realizado en la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL, radicada en James Craik, Provincia de Córdoba.

Alcance temporal.

El proyecto comprende el periodo temporal desde el mes de enero al mes de diciembre del año 2021.

Alcance en relación a Universo.

El alcance del presente proyecto involucra al área dirección general, administrativa y contable de la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL.

Limitaciones.

En la elaboración del trabajo final de grado no se encontraron limitaciones ya que se contó con los recursos necesarios para la elaboración, y desarrollo del mismo.

Recursos Involucrados.

A continuación se mencionan los recursos involucrados:

Tabla 2

Recursos tangibles utilizados en el desarrollo de la planificación

Recursos	Especificación	Cantidad	Valor	Aporte
Materiales	Computadora	1	\$ 100.000	A disponibilidad en empresa
	Escritorio	1	\$ 6.000	A disponibilidad en empresa
	Sillas	1	\$ 15.000	A disponibilidad en empresa
	Calculadora impresora olivetti	1	\$ 9.000	A disponibilidad en empresa
	Impresora	1	\$ 15.000	A disponibilidad en empresa
	Carpetas	Varias	\$ 2.000	A disponibilidad en empresa
	Hojas	Varias	\$ 2.000	A disponibilidad en empresa
	Lapiceras	Varias	\$ 200	A disponibilidad en empresa
Técnicos	Estado de Situación Patrimonial 2016-2017-2018	1	-	A disponibilidad en empresa
	Estados de Resultado 2016-2017-2018	1	-	A disponibilidad en empresa
	Esto impositivo, deudas y planes de pago	1	-	A disponibilidad en empresa
	Anexos	1	-	A disponibilidad en empresa
	Declaraciones Juradas de Impuestos	1	-	A disponibilidad en empresa
	Ley de Impuesto a las ganancias	1	-	Aportado por el contador
	Ley de IVA	1	-	Aportado por el contador
	Ley Pymes	1	-	Aportado por el contador
	Análisis de leasing Financiero	1	-	Aportado por el contador
	Títulos de propiedad de los bienes de a empresa	1	-	A disponibilidad en empresa
	Manual de procedimiento de inscripciones	1	-	Aportado por el contador
Valor total			\$ 149.200	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3

Recursos intangibles utilizados en el desarrollo de la planificación

Recurso	Especificación	valor
Inmateriales	Capacitación al personal de administración de A.J. & J.A Redolfi SRL en temas tributarios y financieros.	\$ 37200
	Capacitación sobre importancia de registración contable y manejo de stock en el almacén.	

Fuente: Elaboración propia.

Para calcular el costo de los recursos involucrados se toma como referencia los Honorarios publicados por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba, donde se establece según Resolución 38/20 el valor del módulo a partir del mes de agosto de 2020 es de \$ 1860.

Tabla 4

Presupuesto de la planificación tributaria

Descripción de la actividad	Módulos	Total
Diseño de planificación Tributaria	15	\$ 27900
Inscripción de la empresa como Pyme	5	\$ 9300
Implementación de la planificación	5	\$ 9300
Capacitación del personal administrativo en finanzas, tributos y registros fiscales	20	\$ 37200
Puesta en marcha de la planificación	12	\$ 22320
Control de la planificación y actividades correctivas	10	\$ 18600
Total del Presupuesto	67	\$ 124620
Costo de mantenimiento mensual	20	\$ 37200

Fuente: Elaboración propia, tomando datos de los Honorarios establecidos por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba según resolución 38/20.

El presupuesto para la realización de la planificación tributaria, la implementación de la misma, las capacitaciones pertinentes al personal y los controles correspondiente, dan un total de 67 módulos, con u equivalente a \$124.620 pesos. El total se dividirá en 6 cuotas iguales, que se distribuirán durante el desarrollo de la planificación.

Para el mantenimiento de la planificación, y tomando en cuenta la situación económica del país, la cual es muy cambiante y requiere de respuestas rápidas, se recomienda un seguimiento mensual como mínimo, con un valor de \$37.200.

Acciones específicas de desarrollar y marco de tiempo para su implementación.

Actividad n 1: Se propone realizar una reunión con los directivos de la firma para analizar la importancia de aplicar una planificación tributaria en la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL y comunicar los beneficios que la misma podrá alcanzar.

Actividad n 2: Examinar los distintos calendarios fiscales de los impuestos en los que está inscripta la empresa. Diagramar un calendario de fechas en las que se debe cumplir con las obligaciones tributarias tales como la presentación de declaraciones juradas y la realización de los respectivos pagos.

La obtención de los datos se realizara consultando las páginas web de los distintos entes de recaudación.

Actividad n 3: Registrar la empresa como pyme para obtener los beneficios que la ley de pymes otorga. Para proceder a la inscripción como empresa pyme es necesario ingresar al portal de AFIP. Una vez habilitado, deberás ingresar al mismo y autorizar que AFIP envíe la información a SEPyME para que analice el cumplimiento de los requisitos y, de corresponder, emita un certificado que acredite tu condición de PyME ante el Ministerio de Desarrollo Productivo y terceros organismos e instituciones.

Para poder categorizarla se utiliza el siguiente cuadro, donde muestra quienes podrán inscribirse en el registro siempre que los valores de sus ventas totales anuales no superen los topes establecidos.

Tabla 5

Categorización de empresa en el plan Mi Pyme.

Categorías	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuaria
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana – Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana – Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: elaboración propia, datos brindados por AFIP.

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, sin impuestos.

Tabla 6

Ventas anuales de A.J. & J.A Redolfi SRL.

Ventas Netas	Al 31/12/2018	Al 31/12/2017	Al 31/12/2016
Ventas rubros	188.635.385,85	164.030.770,30	131.224.616,24
Almacén			
Ventas rubro	130.222.261,94	111.301.078,58	89.040.862,86
Cigarrillos y golosinas			
Total Ventas del Ejercicio	318.857.647,78	275.331.848,88	220.265.479,10

Fuente: Elaboración propia. Datos brindados por la empresa

Analizando el estado de resultados de la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL se logra obtener el promedio de los últimos tres ejercicios contables, el cual es de \$271.484.991.90, por ende lo ubica en como empresa de comercio mediana tramo 1 en la ley Mi Pyme.

A partir de la inscripción la empresa va a contar con beneficios entre los cuales se detalla:

- Alícuota reducida en la contribuciones patronales, esta será del 18%.
- Eximición del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el término de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.
- Diferimiento por 90 días en el pago del IVA.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Acceder a planes de pagos y moratorias por deudas fiscales. Se regularan las deudas tributarias y de los recursos de la seguridad social, que condona intereses, multas y demás sanciones por obligaciones vencidas al 30 de noviembre de 2019, inclusive. Contará con planes de pagos de 60 cuotas para aportes a la seguridad social y para retenciones o percepciones y de 120 cuotas para el resto de las obligaciones.
- Diferimiento de intimaciones por 45 días, ante el atraso en el pago del impuesto.

Actividad n 4: Utilizar la opción de venta y remplazo en el caso de la venta de bienes muebles o bienes de uso amortizable, en el caso de la empresa se utilizara para los recambios de rodados que realice la empresa. Esta opción le permite modificar el cálculo de amortizaciones, en vez de tomar el valor de venta del nuevo vehículo, se tomas el valor de compra del nuevo vehículo menos el valor de la venta del vehículo anterior.

Para poder optar con esta opción hay que solicitar autorización a la AFIP y cumplir con los requisitos de que la venta bien y la compra del nuevo no debe exceder el año, otro requisito es que el importe de la venta se tiene que imputar a la compra del nuevo bien.

Actividad n 5: Utilizar la opción de venta y remplazo en la venta de bienes inmuebles, en este caso se utilizaría la venta de los locales dentro de la ciudad para imputarlo en la construcción del depósito en la afueras de la ciudad de James Craik. Esto es beneficioso para la empresa, por el diferimiento del impuesto a las ganancias, el costo impositivo computable del bien de reemplazo será imputado a la utilidad impositiva de los ejercicios futuros.

Para poder optar con esta opción hay que solicitar autorización a la AFIP y cumplir con los requisitos de que la venta del bien y la compra del nuevo no deben exceder el año, en el caso de construcción hay un plazo de cuatro años para terminarla, otro requisito es que el bien que se enajena debe estar afectado al patrimonio de la empresa como bien de uso como mínimo un plazo de dos años.

Actividad n 6: En la compra de nuevos vehículos para la empresa se utilizara el sistema de leasing financiero para poder aprovechar los beneficios que ello implica. Es decir la deducción de la totalidad del canon mensual abonado por la compra en el impuesto a las ganancias. Además el diferimiento del pago del IVA, al no tener que pagar el valor total del impuesto al momento de la compra, sino poder ir pagándolo en cada una de las cuotas del canon.

Actividad n 7: Al momento de definir la valuación de stock por el método más aconsejable en un periodo de alta inflación como el que está atravesando la empresa es de suma importancia. Al no contar con un método de valuación de stock, se recomienda utilizar el método de ultimo entrado primero salido (UEPS), el cual genera un mayor costo de venta, reduciendo las ganancias de la netas, que genera una reducción en el pago del impuesto a las ganancias.

Actividad n 8: La capacitación del personal del área de administración y de la contabilidad, es sumamente importante para poder lograr los objetivos. A través del programa Crédito Fiscal Capacitación Pyme, la empresa puede capacitar al personal de estas áreas y luego poder utilizar entre un 35% y hasta el 100% de los que invierta en estos recursos, como crédito en el pago de impuestos nacionales. Esto lo llevara a cabo luego de ser inscripto en el plan Mi Pyme. Esta actividad es fundamental para llevar a cabo la planificación y mantenerla en el tiempo.

Seguidamente se presenta el diagrama de Gantt con los estimativos de tiempo de duración de las actividades.

Tabla 7

Diagrama de Gantt

Tareas	Meses 2021											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividad 1	█											
Actividad 2	█	█										
Actividad 3		█	█									
Actividad 4		█	█	█								
Actividad 5		█	█	█	█							
Actividad 6			█	█								
Actividad 7			█	█	█	█						
Actividad 8			█	█	█	█	█					
Puesta en marcha				█	█	█	█	█				
Controles									█	█	█	█

Fuente: Elaboración propia.

Propuesta de medición o evaluación de las acciones.

En la siguiente tabla se presentan las medidas para poder evaluar y corregir las actividades planteadas en la planificación.

Tabla 8

Propuestas de medición y evaluación.

Actividades a evaluar	Objetivos	Meta	Meta lograda	Medidas de evaluación	Acciones a implementar	Área responsable
Inscripción de la empresa como Pyme	Reducción alícuota pago contribuciones patronales	18%		Igual a 18%	Mantener las medidas implementadas	Administración y contaduría.
				Mayor a 18%	Contralar que se haya hecho bien la inscripción	
Inscripción de la empresa como Pyme	Diferimiento del pago de IVA por 90 días	Si		Si	Mantener las medidas implementadas	Administración y contaduría.
				No	Contralar que se haya hecho bien la inscripción	
Inscripción de la empresa como Pyme	Diferimiento de intimaciones por 45 días	Si		Si	Mantener las medidas implementadas	Administración y contaduría.
				No	Contralar que se haya hecho bien la inscripción	
Inscripción de la empresa como Pyme	Eliminar el pago a la ganancia mínima presunta	Si		Se continua pagando	Verificar inscripción	Administración y contaduría.
				No se paga más	Se realizó la inscripción de forma correcta	
Efectuar la opción de venta y remplazo	Reducción del impuesto a las ganancias.	20%		Más de 20%	Continuar con las medidas aplicadas	Administración y contaduría.
				Menos de 20%	Revisar inscripciones, depreciaciones realizadas.	
Utilizar el Leasing financiero.	Reducción del impuesto a las ganancias.	20%		Más de 20%	Continuar con las medidas aplicadas	Administración y contaduría.
				Menos de 20%	Revisar liquidaciones de cuotas.	
Utilizar el Leasing financiero.	Diferimiento del pago de IVA a cada cuota.	Si		Si	Continuar con las medidas aplicadas	Administración y contaduría.
				No	Revisar liquidaciones	
Utilizar el programa Crédito Fiscal Capacitación Pyme	Utilización como crédito fiscal de las inversiones en capacitación	100%		Más de 100%	Continuar con las medidas aplicadas.	Administración y contaduría.
				Menos de 90%	Rever por qué no se pudo aplicar la medida.	

Fuente: Elaboración propia.

Se plantea a continuación los indicadores para realizar la evaluación de la planificación tributaria de la empresa A.J. & J.A Redolfi SRL. A su vez se establecen metas para el año 2021, índices que deberá controlar la gerencia general.

Tabla 9

Reducción de alícuota para pago de contribuciones patronales.

Nombre del indicador	Reducción alícuota pago contribuciones patronales
Formula de medición	$\frac{\text{Contribuciones patronales año } n}{\text{Contribuciones patronales año } n - 1} * 100$
Frecuencia de medición	Anual
Meta 2021 > 18%	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 10

Reducción del impuesto a las ganancias.

Nombre del indicador	Reducción del impuesto a las ganancias.
Fórmula del indicador	$\frac{\text{Impuesto a las ganancias año } n}{\text{Impuesto a las ganancias año } n - 1} * 100$
Frecuencia de medición	Anual
2017	-16.61%
2018	+43.19%
Meta 2021 >20%	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11

Rentabilidad sobre activos.

Nombre del indicador	ROA
Fórmula del indicador	$\frac{\text{Resultado final}}{\text{Activo Total}}$
Frecuencia de medición	Anual
2016	7,60%
2017	4,08%
2018	4,63%
Meta 2021 > 5%	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12

Medición de intereses impositivos pagados.

Nombre del indicador	Intereses impositivos
Fórmula del indicador	$\frac{\text{Intereses impositivos pagados año } n}{\text{Intereses impositivos pagados año } n - 1} * 100$
Frecuencia de medición	Anual
2017	2.658.698,00
2018	1.289.446,20 (>51,50%)
Meta 2021 = 0 %	

Fuente: Elaboración Propia.

Conclusiones y Recomendaciones.

Desde la introducción de este trabajo se trata de la gran problemática que es la alta presión tributaria existente para las empresas argentinas. La misma es un factor determinante en la vida de cada una de ellas ya que a la hora de establecer los precios en sus productos deben tener en cuenta los impuestos porque ellos ocupan una gran parte del costo. Lo cual resalta la importancia de implementar una herramienta que permita mitigar el gran peso que tiene el estado sobre la empresa en estudio.

Tras el análisis detallado de sus libros contables y manejo interno de la organización se suma la observación del entorno en el que se desarrolla la empresa; agregando la examinación de diferentes trabajos que se presentan con igual problemática. Complementario a las evidencias de los beneficios de la aplicación de la planificación tributaria en empresas de otros países y de otros sectores económicos. Por todo esto se determina que es muy importante para A.J. & J.A Redolfi SRL la utilización de una herramienta como la planificación tributaria, porque tendrá una enorme cantidad de beneficios manteniéndose dentro de los márgenes que estipulan las leyes tributarias.

En dicha planificación se encuentra la inscripción de la empresa al programa Mi Pyme, que le permite obtener una alícuota reducida en las contribuciones patronales, la eximición del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el término de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias, diferir por 90 días en el pago del IVA, eliminar el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, acceder a planes de pagos y moratorias por deudas fiscales, diferimiento de intimaciones por 45 días, ante el atraso en el pago del impuesto.

El leasing financiero permite mejorar los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, ya que sus cuotas no son contabilizadas como deudas. Los beneficios de la aplicación son los que permiten obtener ahorros significativos en el pago del impuesto a las ganancias, además los activos no se encuentran gravados para el pago del impuesto de ganancia mínima presunta.

La opción de venta y remplazo es muy conveniente para la organización ya que está pensando en mudar sus instalaciones, y continuamente está renovando su flota de vehículos. Esto le permitirá diferir el pago por el resultado de la venta de los bienes obsoletos con la adquisición de nuevos bienes dentro del plazo de un año aniversario.

Entre las recomendaciones que se sugieren está la creación de un área administrativa-contable dentro del organigrama de la empresa, y un programa interno de gestión y registro para descartar las planillas de Excel y poder tener un conocimiento más ágil de lo que ocurre internamente en la empresa. Otra sugerencia es crear y actualizar constantemente un calendario fiscal, donde se estipule todas las presentaciones y pagos en término para evitar moras e intereses por demoras.

Durante el análisis se encontraron grandes gastos por rotura de mercadería o demoras en los procesos de trabajo o logística debido a la falta de capacitación del personal, ya que no cuentan con un proceso de inducción para los distintos cargos y puestos. Se recomienda agregar el Programa Capacitación Pyme al personal de depósitos y logística, para reducir los gastos evitables y obtener un certificado de crédito fiscal para el pago impuestos nacionales.

Otra recomendación es mejorar la estrategia en publicidad ya que es un factor que no tiene un planeamiento debido para poder captar la atención y generar interés en el público. Mejorar el posicionamiento en nuevos mercados y reducir gastos a través de la deducción de ganancias.

Para finalizar se concluye que la aplicación de esta planificación tributaria le permitirá a la empresa obtener un ahorro considerable en materia de pago de impuestos, entre otras, posicionarse con mejores precios de venta reduciendo costos, aumentando la posibilidad de inversiones, reduciendo los gastos en intereses, para contar con mayor flujo de fondos.

Referencias.

- AFIP. (2020). *afip.gov.ar*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de <https://www.afip.gov.ar/moratoria/>
- Álvarez, L. G., Garrido, R. G., & Sánchez, R. F. (Abril de 2019). *La planificación tributaria como herramienta para mejorar los procesos en las organizaciones*. Recuperado el 21 de Agosto de 2020, de <https://www.eumed.net:https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/planificacion-tributaria-organizaciones.html>
- CACE. (Marzo de 2020). *cace.org.ar*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <https://cace.org.ar/uploads/estudios/estudio-anual-comercio-electronico-2019-resumen.pdf>
- CACE. (Junio de 2020). *cace.org.ar*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <https://cace.org.ar/uploads/estudios/estudiomidterm-2020.pdf>
- CAME. (Julio de 2020). *redcame.org.ar*. Recuperado el 27 de Agosto de 2020, de <https://www.redcame.org.ar/novedades/9818/ventas-minoristas-pymes-resultados-del-mes-de-julio-2020>
- Caranta, M. (2017). *La planificación fiscal: un análisis sobre la base de elementos del derecho tributario*. Errepar.
- Carpio, R. (Marzo de 2012). "La planificación tributaria internacional". *Retos*(3), 53-67. Recuperado el 30 de Septiembre de 2020, de https://www.researchgate.net/publication/312512121_La_planificacion_tributaria_internacional_The_international_tax_planning
- Catalano, A. (18 de Julio de 2020). *iprofesional.com*. Obtenido de <https://www.iprofesional.com/tecnologia/319352-precios-ecommerce-como-reactivaran-ventas-los-supermercados>
- Chiappero, A. (Agosto de 2016). *errepar.com*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <http://eol.errepar.com/sitios/ver/html/20160801090154091.html?k=ley%2027264>
- Donato, N. (31 de Diciembre de 2019). *infobae.com*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2020, de Fin del IVA 0% en alimentos: las empresas no podrán subir los precios más del 7% desde mañana: <https://www.infobae.com/economia/2019/12/31/fin-del-iva-0-en-alimentos-las-empresas-no-podran-subir-los-precios-mas-del-7-desde-el-jueves/>

- Echaiz Moreno, D., & Echaiz Moreno, S. (05 de Diciembre de 2014). *revistas.pucp.edu.pe*. Recuperado el 05 de Octubre de 2020, de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/12567/13125>
- García, M. (2011). *www.afip.gob.ar*. Recuperado el 01 de Octubre de 2020, de <https://www.afip.gob.ar/educacionTributaria/BibliotecaDigital/documentos/ST15.pdf>
- Huamán Jiménez, D. K., Callejas Torres, J. C., & Rosas Prado, C. E. (07 de Abril de 2020). <http://revistas.uss.edu.pe/>. Recuperado el 25 de Agosto de 2020, de ESTRATEGIA DE PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA LIQUIDEZ MONETARIA EN LA CAC SAN JUAN: <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EPT/article/view/1305/1230>
- INDEC. (2020). *Sistema de índices de precios mayoristas (SIPM) julio 2020*. CABA: Instituto nacional de Estadística y Censos.
- Mafud, L. (18 de Agosto de 2020). *cronista.com*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Presentan-un-proyecto-de-ley-para-reactivar-a-las-pymes-20200818-0001.html>
- Mena Trujillo, R. P., Narváez Zurita, C. I., & Erazo Álvarez, J. C. (7 de Junio de 2019). *cienciadigital.org*. Recuperado el 3 de Octubre de 2020, de <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/VisionarioDigital/article/view/540>
- Ministerio de Trabajo, E. y. (junio de 2020). *trabajo.gob.ar*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/Bel/index.asp>
- Nicolau, F. D., & Tombolini, Ariel, A. A. (2016). *PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA*. Cordoba: Instituto Universitario Aeronautico.
- ONU. (25 de Junio de 2020). *news.un.org*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <https://news.un.org/es/story/2020/06/1476542>
- Ramírez Casco, A. d., Berrones Paguay, A. V., & Ramírez Garrido, R. G. (10 de Marzo de 2020). *La planificación tributaria como herramienta para cumplir la relación fiscal en la gestión empresarial*. Recuperado el 22 de Agosto de 2020, de dialnet.unirioja.es: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398390>
- Télam. (22 de Agosto de 2020). *telam.com.ar*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2020, de <https://www.telam.com.ar/notas/202008/505518-el-consumo->

sustentable-se-duplico-en-la-argentina-y-en-latinoamerica-durante-la-pandemia.html

Villasmil, M. (21 de Octubre de 2016). *dialnet.unirioja.es*. Recuperado el 01 de Octubre de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>

Zambito, C. (08 de Septiembre de 2020). *iprofesional.com/*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de <https://www.iprofesional.com/impuestos/323102-impuestos-la-extrema-presion-fiscal-lleva-al-limite-psicologico>