

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Reporte de Caso**

**Informe de Planificación Tributaria**

**La Planificación Tributaria como herramienta legítima para disminuir  
la carga fiscal en A. J. & J. A. Redolfi SRL**

**Tax planning as a legitimate tool to reduce fiscal burden  
in A. J. & J. A. Redolfi SRL**

**Autor: Matias Ezequiel Vallejo**

**Legajo: CPB05247**

**DNI: 37.490.677**

**Director de TFG: Favio D'Ercole**

**Río Cuarto, 2021**

## **Resumen**

El trabajo es un reporte de caso de la empresa Redolfi SRL. Se llevó a cabo una planificación tributaria para dicha empresa. El problema que atraviesa la organización es que no cuenta con una planificación tributaria. Mediante la revisión de los estados contables, se observó cargas fiscales a pagar en exceso, y también deuda de anticipos de impuestos, y en gastos se observó sumas excesivas en cargas sociales, impuesto sobre ingresos brutos, impuesto a los débitos, intereses impositivos e intereses de planes de pago, lo cual da cuenta que los pagos se realizaron fuera de término. La solución que se propuso es el diseño de una planificación tributaria, haciendo uso de los beneficios de la ley Pyme y de venta y reemplazo, entre otros. Se obtuvo como resultado la reducción o diferimiento de impuestos a pagar por parte de la empresa. También se describió cómo controlar y medir el desarrollo de la planificación propuesta.

Palabras clave: impuestos; planificación tributaria; venta y reemplazo; beneficios Pyme.

## **Abstract**

The work is a case report of the company Redolfi SRL. A tax planning is carried out for this company. The problem faced by the organization is that it hasn't tax planning. A review of the financial statements shows that there are excessive tax charges to be paid, tax advances are owed, and in expenses there are excessive amounts in social security charges, gross income tax, debit tax, tax interest and interest on payment plans, which shows that payments are made after the due date. The proposed solution is the design of a tax planning, making use of the benefits of the SME law and sale and replacement, among others. The result was the reduction or deferral of taxes payable by the company. It was also described how to control and measure the development of the proposed planning.

Keywords: taxes; tax planning; sale and replacement; SME benefits.

## Índice

Introducción.....	3
Análisis de la situación.....	6
Descripción de la empresa .....	6
Análisis del contexto.....	9
Diagnóstico organizacional.....	13
Análisis horizontal de cuentas impositivas .....	14
Marco teórico .....	16
Diagnóstico y discusión .....	19
Declaración del problema .....	19
Justificación del problema .....	19
Conclusión diagnóstica .....	19
Plan de implementación .....	20
Alcance y limitaciones .....	20
Recursos involucrados .....	20
Actividades a desarrollar .....	21
Marco de tiempo para la implementación.....	26
Evaluación y medición del proyecto.....	26
Conclusión.....	29
Recomendaciones.....	31
Bibliografía.....	32

## Introducción

Argentina es un país donde la presión tributaria en el año 1995 ascendía a 18,7% (expresado en porcentaje del PBI) y en 2015 la misma era equivalente al 33,2%, es decir, la variación porcentual en el período 1995 – 2015 fue igual a 77,8%. El crecimiento de la presión tributaria se debe a la creación de nuevos impuestos, aumento de la recaudación del impuesto a las ganancias y el incremento de recaudación en materia de seguridad social (Garriga, Rosales y Mangiacone, 2018).

La empresa A. J. & J. A. Redolfi SRL (en adelante Redolfi SRL) es una organización familiar con epicentro en la localidad de James Craik, de la provincia de Córdoba, Argentina. Su actividad es la comercialización y distribución de productos alimenticios, bebidas, perfumería, limpieza y cigarrillos en el interior del país. Cuenta con cuatro autoservicios mayoristas ubicados en la ciudad de Villa María, San Francisco, Río Tercero y Río Cuarto; y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto.

La financiación de los gastos del Estado se puede realizar a través de tributos, emisión monetaria o deuda pública. Los tributos constituyen una de las principales fuentes de financiamiento del gasto público. Son recursos extraídos coactivamente del sector privado por parte del Estado. El contribuyente sufre una disminución involuntaria de sus ingresos. La presión tributaria en Argentina es uno de los problemas que deben afrontar los empresarios para llevar adelante sus negocios.

Se observa que Redolfi SRL no posee una planificación fiscal que contribuya a una eficiente toma de decisiones, por lo cual, se pierden beneficios impositivos que ofrece la legislación, paga impuestos en exceso y abona de manera inoportuna, lo cual trae aparejado multas e intereses.

La planificación tributaria es una herramienta que le permite a los contribuyentes minimizar la carga fiscal dentro de la normativa vigente. El objetivo es reducir la carga tributaria al mínimo legal. Cuando la presión tributaria se incrementa los sujetos pasivos de los distintos gravámenes buscan diferentes alternativas para optimizar la carga tributaria (López, 2017).

Ramírez Casco, Berrones y Ramírez Garrido (2020) demostraron que la planificación tributaria es una herramienta que tiene el contribuyente en la gestión empresarial para ahorrar recursos en impuestos respetando las normas legales. Se

estudiaron alternativas legales para obtener beneficios tributarios. También se consideró importante proporcionarles a las empresas una herramienta, como la planificación tributaria, para evitar sanciones por incumplimiento de deberes formales. Se arribó a la conclusión de que las empresas que tenían una adecuada planificación logran conseguir sus objetivos propuestos y que el manejo incorrecto de los tributos puede concluir en pagos indebidos o en exceso.

Mena Trujillo, Narváez Zurita y Erazo Álvarez (2019) realizaron una investigación cuyo objetivo fue diseñar una planificación tributaria para una empresa de Ecuador. En ese trabajo se investigó sobre el conocimiento en normativa tributaria que posee la empresa e incumplimientos impositivos de la misma. Se arribó a la conclusión de que mientras mayor presión tributaria ejerce el Estado, las empresas buscan reducir los impuestos que deben pagar, y aquellas empresas que poseían una planificación tributaria eran quienes tomaban decisiones que les permitía optimizar sus recursos.

Vega Quispe, Unzueta y Romero (2020) llevaron a cabo un trabajo de investigación cuyo objetivo fue describir el planeamiento tributario en una empresa de Perú. El trabajo señaló que aquellas empresas que llevaban una planificación tributaria podían anticipar los impactos fiscales y así evitar contingencias impositivas. Se arribó a la conclusión de que la empresa desconoce que el planeamiento tributario permite cumplir con las obligaciones tributarias de manera oportuna. En la empresa bajo estudio se concluyó que el no poseer un planeamiento tributario implicó para la empresa no cumplir adecuadamente con sus obligaciones tributarias.

El presente trabajo resulta útil para Redolfi SRL ya que le permite cumplir con las obligaciones tributarias optimizando los recursos de la empresa al hacer uso de los beneficios que las leyes tributarias vigentes confieren. La planificación tributaria es una herramienta que le permite a Redolfi SRL pagar sus impuestos de manera oportuna, aprovechar beneficios fiscales y evitar pagar multas e intereses por presentación de declaraciones juradas fuera de término. Además, estos beneficios se traducen en una mejora en la rentabilidad de la empresa durante el período fiscal.

Los antecedentes citados dan cuenta de la importancia que implica para las empresas contar con una planificación tributaria, de modo tal que las mismas logren reducir la carga tributaria que incide sobre ellas respetando la normativa legal vigente. Como consecuencia, aquellas empresas que implementan una planificación fiscal, logran

mayor competitividad en el sector. La planificación tributaria, además, resulta necesaria ante los constantes cambios en la legislación impositiva en Argentina.

Es por ello que, mediante el presente TFG, se plantea como objetivo general realizar una planificación tributaria para la empresa Redolfi SRL aplicable en el segundo semestre de 2021 para disminuir la carga fiscal que incide sobre la misma.

Para cumplir con el objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Establecer la diferencia entre evasión y elusión tributaria para determinar aquello que es legal y aquello que no lo es.
- Aplicar las diversas formas legales existentes para disminuir o diferir el pago de tributos por parte de Redolfi SRL.
- Cuantificar la disminución en la carga tributaria de Redolfi SRL como consecuencia de la planificación fiscal.

## **Análisis de la situación**

### *Descripción de la empresa*

Redolfi SRL es una empresa ubicada en James Craik, provincia de Córdoba, Argentina. La compañía está formada por cuatro socios y lleva 50 años en el sector mayorista de productos alimenticios, refrigerados, bebidas, cigarrillos, artículos de limpieza y perfumería, entre otros.

La organización posee autoservicios mayoristas localizados en las ciudades de San Francisco, Río Tercero y Río Cuarto. Además, cuenta con distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba y Río Cuarto.

Redolfi SRL posee una flota propia de tres automóviles para el uso de supervisión, 5 utilitarios pequeños, 23 utilitarios de mayor tamaño, 20 camiones, 5 montacargas y un plantel formado por 170 empleados.

El 1 de septiembre de 1959, los hermanos Alonso Jacobo y Miguel Redolfi compraron en James Craik un negocio de cigarrería, bazar y librería al cual denominaron Redolfi Hermanos. Miguel se hizo cargo del trabajo de la librería y Alonso viajaba a localidades aledañas a vender tabaco y golosinas. Hasta que, en 1975, los dos hermanos, de común acuerdo, tomaron diferentes caminos. Miguel continuó con la librería y bazar y Alonso desarrolló el negocio de la distribución mayorista, al que se unió su hijo José, actual presidente de la empresa. De esta manera quedó conformada en ese momento la sociedad Alonso J. y José A. Redolfi Sociedad de Hecho.

En 1990 se constituyó la nueva sociedad como Alonso J. y José A. Redolfi SRL, que es la actual denominación y forma jurídica de la empresa.

La sociedad quedó conformada desde el 2007 con el 85% de las cuotas partes en propiedad de José Redolfi y el 15% restante distribuido de manera igualitaria entre sus tres hijos: Ignacio, Lucas y Pablo.

En la actualidad, la empresa comercializa productos de empresas como Massalin Particulares, Unilever Argentina, Gillette Argentina, Marolio, Molinos Río de la Plata, Inalpa, Arcor, Johnson y Johnson, Maxiconsumo SA, Química Estrella, Kraft Food Argentina, Fratelli, Branca y Kodak, entre las más importantes.

Actualmente la empresa cuenta con aproximadamente 6000 clientes, de manera que cubre casi la totalidad de la provincia de Córdoba e incluso llega a las provincias de Santa Fe, La Pampa y San Luis.

La empresa cuenta con un centro de distribución principal en James Craik, desde donde se centralizan las compras a los proveedores y el abastecimiento a las cuatro sucursales ubicadas en Río Tercero, San Francisco, Río Cuarto y Córdoba. En esta última localidad solo hay distribuidora, mientras que en el resto de sucursales la empresa cuenta con salones de venta para autoservicio mayorista.

La organización no tiene inconvenientes con el nivel de endeudamiento ya que el 80% de sus ventas es de contado y el resto es de plazos de cobranzas que no superan los 21 días. El cuidadoso manejo de las finanzas le permite a la empresa gozar de una excelente relación con sus proveedores.

El margen de marcación que aplica Redolfi SRL oscila entre un 10% y un 30%, dependiendo del producto y del volumen de compras al proveedor. De esta manera, se puede obtener un margen superior porque se alcanza el descuento que otorga el proveedor.

Su estrategia es marcar una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un servicio orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. Esto es posible debido a que ofrece una línea de productos muy variada y de primeras marcas a niveles de precios bajos si se comparan con los de sus competidores.

Los clientes son en general despensas de barrio, mini mercados, kioscos de escasos recursos y volúmenes de ventas reducidos. Tienen un reducido poder de negociación en cuanto a precio y financiación, y la alta competencia provoca que el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente. Si bien conocen a sus clientes, no tienen clasificación de ellos por volumen ni por comportamiento de compra.

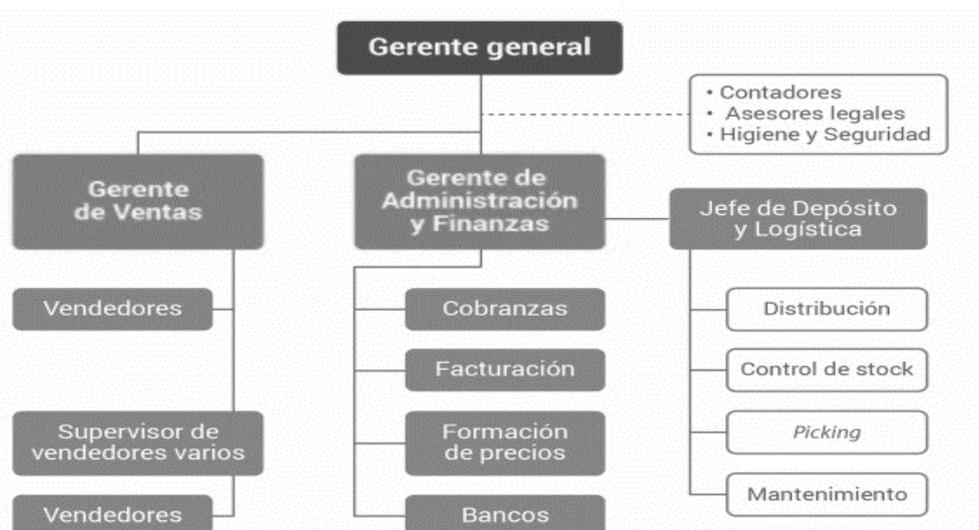
La empresa se diferencia de su competencia ya que ofrece un tiempo de entrega acotado, financiación a 30 días, descuento entre el 2% y 3% por pago al contado. También ofrece asesoramiento comercial porque los mismos vendedores asesoran a los clientes a la hora de instalar un nuevo local y realizan visitas a los mismos cada 15 días.

Entre sus competidores se encuentran mayoristas que cuentan con salones comerciales y otras empresas con preventistas y entrega a domicilio. Rosental y Micropack son dos empresas que compiten con Redolfi, ubicadas en Rosario. También

hay pequeños competidores ubicados en cada una de las localidades en donde se encuentran las sucursales de la empresa.

En cuanto a inversiones de capital, actualmente se está realizando un centro de distribución que se encuentra en su etapa final y está ubicado en un lugar estratégico sobre la ruta provincial N° 10. El mismo reemplazará a todos los pequeños depósitos que posee la empresa distribuidos dentro de James Craik. El principal objetivo es el crecimiento del volumen de ventas ya que la barrera que impide este crecimiento es la escasez de espacio, lo que deriva en limitaciones para realizar compras a mayor escala y pérdida de ventas por faltante de stock.

En la figura 1 se presenta cómo está formado el centro de distribución ubicado en James Craik, desde donde se controlan todas las sucursales y se centraliza la administración.



*Figura 1.* Organigrama del centro de distribución de James Craik. Fuente: datos brindados por la empresa.

Actualmente la empresa no tiene área de Recursos Humanos para el manejo de sus empleados y tampoco tiene un proceso de selección de personal. No hay proceso de inducción para los distintos cargos y puestos, por lo que los empleados se incorporan aprendiendo mientras trabajan.

Hay baja rotación de personal y los empleados van ascendiendo en responsabilidades de acuerdo a su antigüedad. Para la nómina salarial se rigen por la Convención Colectiva de Trabajo 130/75 de empleados de comercio.

La empresa no cuenta con un área específica de higiene y seguridad ni realiza análisis de siniestralidad. Tampoco cuenta con una estrategia planificada de publicidad y comunicación. Sin embargo, patrocinan eventos y equipos deportivos.

La compañía no cuenta con un software contable específico, sino que trabaja con planillas de Excel. Tampoco se realizan asientos contables diarios ni automáticos conforme se realizan las operaciones. Los registros contables los realiza el contador cuando retira las facturas.

Por otro lado, tampoco cuenta con una planificación tributaria que le permita hacer uso de los beneficios fiscales que otorgan las leyes impositivas.

### *Análisis del contexto*

Para efectuar el análisis del contexto se utiliza la herramienta denominada PESTEL. Este último consiste en analizar el contexto de la empresa considerando los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que inciden sobre la misma.

En cuanto a los factores políticos, una encuesta llevada a cabo por KPMG Argentina establece que el contexto fiscal argentino en los negocios habituales de las empresas ha desalentado la inversión. Según el estudio, las provincias que tienen mayor incidencia impositiva en los precios de los bienes y servicios es la provincia de Buenos Aires, seguida por Córdoba y Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Además, los contribuyentes han destacado como positivo la instauración de moratorias impositivas que presentan beneficios como quitas y condonación de multas e intereses. Otro dato que surge del estudio es que gran parte de los empresarios tienen una mirada pesimista sobre el aumento de la presión fiscal que incide en las empresas, por lo cual, gran cantidad de empresas deciden no invertir en Argentina o disminuir su inversión (Quiroga Lafargue, 2021).

En cuanto a los factores económicos, durante el año 2020 el gobierno incrementó el gasto público y se redujeron sus ingresos, lo que provocó que el déficit llegara al 8% del PBI. Ante esta situación, la principal fuente de financiamiento del fisco es la emisión monetaria, lo cual genera una tasa de inflación no deseada (Navarro, 2021).

El producto bruto interno (PBI) se redujo un 9,9% interanual durante 2020. El consumo privado se contrajo un 13,1%. El índice de precios al consumidor registró en

febrero de 2021 un alza de 40,7% respecto al mismo período del año anterior. La deuda externa al 31 de diciembre de 2020 se estimó en US\$ 271.505 millones (INDEC, 2021).

Un estudio realizado por el Banco Central de la República Argentina estimó que en diciembre de 2021 la inflación en Argentina se ubicará en 46% anual. A su vez, el mismo estudio proyectó un crecimiento del PBI para 2021 de 6,7%. Con respecto al tipo de cambio, se proyecta que alcance \$115 por dólar en diciembre de 2021 y \$160 por dólar en diciembre de 2022. Además, se prevé una tasa de desocupación del 11% en el último trimestre de 2021. Para el mismo trimestre de 2022 se espera una tasa de desocupación de 10,5% (Banco Central de la República Argentina, 2021).

Con respecto a los factores sociales, en Argentina la población enfrenta dificultades en el mercado laboral, ya que hay una elevada tasa de desempleo e informalidad en el trabajo cuya consecuencia es un bajo salario, elevado índice de pobreza e inestabilidad laboral. La crisis provocada por la pandemia de coronavirus produjo consecuencias negativas en el mercado laboral, ya que hubo pérdida de puestos de trabajo, en donde los trabajadores jóvenes e informales fueron los más afectados (Sosa, Smith y Romano, 2021).

La pérdida de puestos de trabajo trae aparejado un aumento en el índice de pobreza. Según el INDEC, el 42% de la población argentina se encuentra bajo la línea de pobreza en el segundo semestre de 2020 y la tasa de desocupación asciende a 11% en el cuarto trimestre de 2020.

Aquellos trabajadores que contaban con un puesto registrado, son quienes pudieron, en términos generales, sostener su empleo dado que cuentan con la protección que les brinda la Ley de Contrato de Trabajo, y además los empleadores que contaban con personal registrado se vieron beneficiados con el Programa ATP (Sosa, Smith y Romano, 2021).

En relación a los factores tecnológicos, las Tecnologías de la Información y Comunicación, en adelante llamadas TICs, influyen en la productividad y desarrollo de las empresas, permitiendo un manejo eficiente de la organización a través del uso de software de contabilidad donde el usuario puede acceder desde cualquier parte del mundo a través de internet. La utilización de las TICs le permite a las empresas generar información para la toma de decisiones, gestionar relaciones a distancia, mejorar la gestión administrativa, adaptarse a un entorno cambiante y utilizar la red como un nuevo

canal de venta. Los procesos contables se han visto favorecidos con la implementación de un software contable específico (Collahuazo, Parra y Uvidia, 2020).

Como consecuencia del avance tecnológico, las empresas se ven favorecidas a través de la incorporación del comercio electrónico o e-commerce, lo cual es la compra y venta de productos o servicios a través de internet. Los beneficios de este medio es la disponibilidad en cualquier momento y lugar, y la reducción de los costos que implica tener un local de venta físico (Sánchez, 2019).

El e-commerce trae aparejado el crecimiento del marketing digital. En la actualidad las empresas realizan ventas a través de canales digitales como redes sociales, páginas web e incluso utilizan medios de mensajería electrónica como WhatsApp.

Las TICs también han generado un impacto en el ámbito laboral y es en este sentido que nace el teletrabajo, que produce algunos beneficios como: menor necesidad de infraestructura, menor conflicto entre trabajadores, reducción de costos fijos en planta física, menor ausentismo y posibilidad de contratar personal calificado sin importar su ubicación (Bilous, Ramos, Escobar y Beltrán, 2020).

Con respecto a los factores ambientales, durante los últimos años se han implementado prácticas tendientes al cuidado ambiental, tal como la elaboración de productos con materiales reciclados. El objetivo es disminuir los efectos ambientales provocados por los productos o servicios y mejorar la imagen empresarial producto de dichas medidas. Otra de las prácticas que se utiliza es el etiquetado ecológico (Salas Canales, 2018).

Estudios revelan que a las generaciones jóvenes le atraen las propiedades saludables de los productos orgánicos, y también hábitos relacionados con la salud (Nielsen, 2015).

Como consecuencia de generaciones preocupadas por el medio ambiente nace el marketing ecológico, cuyas variables principales son: envases reutilizables, reciclado de productos y reducción del uso de materiales de empaquetamiento (Michelle Palm y Cueva, 2020).

En cuanto a los factores legales, la ordenanza 1564/07 de la Municipalidad de James Craik estableció que los establecimientos de la localidad deben trasladar su infraestructura fuera del ejido urbano.

En abril de 2021 AFIP estableció que aquellos contribuyentes que tengan saldo pendiente de declaraciones juradas del impuesto a las ganancias podrán regularizar su situación hasta en tres cuotas con un pago a cuenta del 25% (Resolución General 4959/21, 2021).

La Ley 27.264 establece que, en el caso de los empleadores que cuenten con el certificado MiPyme, tendrán una alícuota reducida del 18% para el pago de contribuciones patronales. Además, quedan eximidos del pago de contribuciones patronales con destino al SIPA en relación al incremento salarial. Por otro lado, las Pymes pueden pagar a 90 días el IVA que declaran mensualmente, y pueden compensar en el pago del Impuesto a las Ganancias la totalidad del impuesto al cheque (Ley 27264, 2016).

Mediante el Decreto de Necesidad y Urgencia 39/2021 se estableció el pago doble por conceptos indemnizatorios para los trabajadores que iniciaron la relación laboral hasta el día 13/12/2019. El DNU se aplica para los casos de despido sin causa y tiene vigencia hasta el 31/12/2021 con un tope de \$500.000 (Decreto de Necesidad y Urgencia 39/2021, 2021).

La Resolución General 4838/20 establece que deben informarse, a través de la página de AFIP, las planificaciones fiscales nacionales e internacionales. La norma considera ventaja fiscal a cualquier disminución de la materia imponible de los contribuyentes o sujetos vinculados. También se entiende como ventaja fiscal la falta de declaración por parte de los contribuyentes de los regímenes de información establecidos por AFIP. Los sujetos obligados por el régimen son los contribuyentes que participan en una planificación fiscal y también los asesores fiscales, siendo una obligación autónoma para cada uno de ellos, es decir, el cumplimiento por parte de uno de los sujetos no libera al resto de los obligados. En el caso de planificaciones fiscales nacionales, el plazo para informar es hasta el último día del mes siguiente al de cierre del período fiscal en el que se implementó la planificación, y en el caso de planificaciones fiscales internacionales, el plazo es dentro de los diez días de comenzada su implementación. Ante el incumplimiento de la norma, los sujetos obligados pueden ser pasibles de encuadrar en una categoría creciente de riesgo de ser fiscalizado, según el Sistema de Percepción de Riesgo (SIPER), y además se aplican las sanciones previstas en la Ley 11.683 (Resolución General 4838, 2020).

Además, el 1 de abril de 2021 comenzó a regir en Argentina la Ley 27.555 de Teletrabajo.

Por otro lado, en abril de 2021 se envió al Congreso de la Nación un proyecto de ley que modifica el Impuesto a las Ganancias de las empresas. De acuerdo al mismo, las empresas que tengan beneficios netos de hasta \$5.000.000 anuales estarán alcanzados a la alícuota del 25% (Ministerio de Economía, 2021).

### *Diagnóstico organizacional*

A continuación se realiza un análisis FODA para la empresa Redolfi SRL. El mismo consiste en analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que afectan a la empresa bajo estudio, siendo las fortalezas y debilidades aspectos internos de la organización, y las oportunidades y amenazas aspectos provenientes del entorno.

En cuanto a las fortalezas se encuentra que la empresa tiene definida su misión, visión y valores. Posee una larga trayectoria en el mercado, distribuidoras en cinco localidades y salones de venta en tres de ellas, flota propia de automóviles y utilitarios, comercializa productos de primeras marcas, amplia cobertura en la provincia de Córdoba, cuidadoso manejo de las finanzas y debido a ello no posee problemas de endeudamiento y goza de buena relación con sus proveedores. Además, ofrece diversidad de productos y precios competitivos.

Otra fortaleza de Redolfi SRL es que cuenta con un tiempo de entrega acotado y brinda asesoramiento comercial a sus clientes. Además, la empresa tiene buena relación con sus empleados, lo cual conlleva a una baja rotación de los mismos. Otra fortaleza que se menciona es que la organización cumple con las normas relativas a higiene y seguridad. Por otro lado, la firma posee máquinas nuevas para minimizar daños.

Continuando con las fortalezas, la organización está terminando de construir un centro de distribución (depósito), que reemplazará a todos los pequeños depósitos distribuidos en James Craik y permitirá gozar de mayor espacio para almacenamiento de mercadería.

Entre las oportunidades se encuentra abrir nuevas sucursales en el país, ofrecer nuevos productos y posibilidades de financiación a los clientes. En el contexto actual, resulta útil aprovechar los beneficios provistos por la tecnología, tales como aumento de productividad, utilizar el comercio electrónico como un nuevo canal de venta e implementar un software contable. Además, otra oportunidad que se presenta es vender

productos con envases reciclables, haciendo uso del marketing ecológico. Por último, la empresa puede hacer uso de los planes de pagos impositivos que se encuentran vigentes y acceder al certificado MiPyme para optar por los beneficios de la Ley Pyme.

Con respecto a las debilidades, la empresa no tiene una clasificación de sus clientes por volumen ni comportamiento de compra. Tampoco posee un área de recursos humanos ni un proceso de selección de empleados, y los mismos no reciben capacitación, sino que aprenden mientras trabajan. La empresa no tiene una estrategia de publicidad y tampoco tiene un plan de financiación para sus clientes. Otra debilidad es la escasez de espacio, lo cual provoca desabastecimiento en las sucursales, pérdida de ventas por falta de stock, alto índice de rotura y vencimiento de mercadería por falta de control. Además, la empresa no posee una planificación tributaria que le permita aplicar beneficios impositivos y así disminuir el impacto de las cargas fiscales que inciden sobre la organización respetando las normas vigentes. Esto implica que los impuestos se pagan fuera de término y en consecuencia se deben abonar multas e intereses. Por último, la empresa no posee un software contable específico, sino que trabaja mediante planillas de Excel.

Entre las amenazas se encuentra la inflación debido a que la empresa absorbe parte de la suba de precios. La elevada presión tributaria en Argentina produce un desaliento a la inversión. Por otro lado, existe alta competencia lo cual provoca que el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente. También es una amenaza la apertura de nuevos competidores y posibles asociaciones entre proveedores. Además, la empresa debe estar actualizada y adaptarse ante los permanentes cambios legales, políticos y económicos que se producen en Argentina. Por último, es una amenaza la disminución en el consumo.

#### *Análisis horizontal de cuentas impositivas*

De acuerdo a los estados contables proporcionados por la empresa bajo estudio, se observa que el importe del impuesto a las ganancias fue creciendo desde el período 2016 al 2018, al igual que las cargas fiscales a pagar. También es posible observar que la empresa debió afrontar intereses impositivos en 2017 y 2018.

En la tabla 1 se lleva a cabo un análisis horizontal de la cuenta “Impuesto a las Ganancias”.

	2016	2017	2018
Imp. Ganancias	\$ 2.794.069,66	\$ 2.329.734,73	\$ 3.336.057,91
Análisis horizontal	100%	83,38%	119,4%

*Tabla 1.* Análisis horizontal del Impuesto a las Ganancias. Fuente: elaboración propia.

Se le asigna 100% al período base (2016) y en función al mismo se determina los correspondientes al resto de los períodos. En esta ocasión se verifica que el Impuesto a las Ganancias disminuyó en 2017 un 16,62% y en 2018 aumentó un 19,4% respecto a 2016.

En la tabla 2 se efectúa el análisis horizontal para las cargas fiscales a pagar, cuyos datos se obtienen del Estado de Situación Patrimonial.

	2016	2017	2018
Cargas fiscales	\$ 3.668.822,1	\$ 7.676.469	\$ 8.627.278
Análisis horizontal	100%	209,23%	235,15%

*Tabla 2.* Análisis horizontal de las cargas fiscales. Fuente: elaboración propia.

En este caso se observa que las cargas fiscales a pagar aumentaron un 109,23% en 2017 y un 135,15% en 2018, ambos respecto a 2016 (período base).

En la tabla 3 se puede observar el incremento de intereses impositivos entre el período fiscal 2016 y 2017, y luego en el período 2018 se observa una disminución del 51,5% con respecto al 2017.

	2016	2017	2018
Intereses impositivos	\$ 0	\$ 2.658.698	\$ 1.289.446,2

*Tabla 3.* Análisis de intereses impositivos. Fuente: elaboración propia.

## Marco teórico

En esta sección se desarrollan los conceptos de Pyme, planificación tributaria, evasión y elusión fiscal. Se mencionan las fases de una planificación tributaria y también se hace referencia a las herramientas de planificación fiscal con las que cuentan los contribuyentes, como lo es la figura de venta y reemplazo. Además, se mencionan algunos beneficios de la implementación de estas herramientas. Se exponen brevemente los conceptos y se confrontan con lo propuesto por diversos autores.

Solís Granda y Robalino (2019) definen a las Pymes como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que según la cantidad de trabajadores, volumen de ventas y niveles de producción tienen características similares en su proceso de crecimiento. Por otro lado, Delgado y Chávez (2018) definen a las Pymes como pequeñas empresas formadas por una estructura de pocos socios que se dedican a un sector exclusivo del mercado y tienen pocos trabajadores y un capital e infraestructura menor al de grandes empresas.

Contreras (2016) establece que la planificación fiscal es el conjunto de acciones orientadas a minimizar la carga tributaria del contribuyente, utilizando deducciones y beneficios que las normas otorgan, mediante la correcta aplicación de las mismas. El autor sostiene que la elusión fiscal es una serie de comportamientos donde el contribuyente actúa respetando la normativa y persigue la disminución de la carga tributaria mediante la aplicación de exenciones y beneficios a casos diferentes de los supuestos previstos por el legislador, con la intención de explotar vacíos legales existentes. Por otro lado, el mismo autor establece que la evasión fiscal es una infracción al ordenamiento jurídico ya que consiste en prácticas tendientes a reducir la carga impositiva mediante la declaración de una base imponible menor a la correspondiente, no declaración del impuesto correspondiente cuando se ha configurado el hecho imponible gravado, aplicación incorrecta de alícuotas impositivas y el no pago de la deuda tributaria o pago fuera de término.

Carpio Rivera (2012) establece que en la elusión son muchas las ocasiones en que los contribuyentes hacen uso de vacíos legales, errores o contradicciones del legislador. En cambio, en la planificación fiscal el contribuyente opta por alguna de las alternativas establecidas en la ley. La similitud que comparten la elusión y la planificación es que ambas son actividades lícitas, pero la planificación es aceptada y reconocida por la

sociedad, y la elusión no. Por otro lado, en la evasión se produce el nacimiento del hecho imponible, y el contribuyente, mediante un acto doloso impide que el fisco lo conozca o lo conoce por un monto menor.

Lenardón (2015) define a la planificación fiscal como una herramienta legal que se utiliza para disminuir la carga tributaria. Ello implica conocer la normativa vigente y encontrar vacíos legales. Además, el autor sostiene que en ocasiones se puede disminuir la carga económica de manera que el contribuyente pague menos, pero en otras ocasiones se puede lograr diferir en el tiempo el pago de impuestos y de esa manera disminuir la carga financiera. Sánchez y Hablich (2018) coinciden con Lenardón (2015) al afirmar que la planificación tributaria tiene como objetivo reducir la carga fiscal de manera legal, y además, quienes implementan una planificación fiscal pueden conocer con anticipación el impacto que las disposiciones tributarias producen en su situación económica y financiera. Por el contrario, Faúndez Ugalde (2016) considera que la planificación tributaria implica elegir entre varias alternativas lícitas de organización de las actividades económicas del contribuyente, de manera que existe un vínculo entre la forma de organización de las empresas y la planificación fiscal.

García Moncó y Fuster Gómez (2016) establecen que la planificación tributaria consta de tres fases relacionadas entre sí. La primera fase es la preparación y diseño de las operaciones previendo la reacción del fisco y preparar una respuesta a la misma. La segunda etapa consiste en la liquidación por parte del contribuyente de acuerdo a su planificación. La última etapa es la de revisión, y es aquí donde el contribuyente debe aplicar mecanismos de oposición al fisco y los mismos deben estar preestablecidos en cuanto a su fundamento y prueba desde la primera fase.

Los contribuyentes cuentan con diversas herramientas al momento de realizar una planificación tributaria. Para ello deben considerar los distintos criterios de imputación de ingresos y gastos (devengado, percibido y devengado exigible), traslación de quebrantos, leasing financiero, estructura de los contratos, criterios de depreciación de los bienes, analizar la figura de venta y reemplazo en el impuesto a las ganancias, valuación de stock, utilización de beneficios fiscales previstos para determinadas empresas o actividades y elección del tipo societario (Lenardón, 2015).

Manassero (2017) define a venta y reemplazo como una figura opcional para el contribuyente que permite diferir la ganancia que genera la venta de un bien de uso

afectando dicha ganancia al costo del nuevo bien. Así se logra diferir el pago del impuesto a las ganancias a períodos fiscales siguientes al de realizada la venta del bien que se reemplaza.

La elaboración de una planificación tributaria trae aparejado algunas ventajas para los contribuyentes que la implementan. Según Santos Cabrera *et al.* (2019) los beneficios se traducen en la reducción de impuestos a pagar, diferimiento del pago de tributos, elección de alternativas que permiten maximizar resultados, determinar el momento oportuno para el pago de tributos y así evitar pagar intereses y multas. A su vez, Garizabal *et al.* (2020) establecen que la planificación fiscal permite conocer los riesgos tributarios que implica la toma de decisiones en las empresas, y de esta manera se pueden conocer los diferentes escenarios y sus consecuencias tributarias. Por su parte, Villasmil Molero (2016) agrega que mediante la planificación tributaria se pueden aprovechar los beneficios que la normativa vigente otorga, ya sean deducciones, exenciones o programas de incentivos.

En conclusión, mediante la planificación tributaria se logra una evaluación anticipada de los proyectos que tienen los contribuyentes, de tal manera que se establecen todos los posibles efectos tributarios. Para realizar una planificación fiscal es indispensable contar con un acabado conocimiento de las normas tributarias vigentes, a fin de discernir entre herramientas válidas para la planificación fiscal y evitar el uso de figuras contrarias a la ley.

## **Diagnóstico y discusión**

### *Declaración del problema*

La principal problemática de Redolfi SRL es que no cuenta con una planificación tributaria que le permita disminuir las cargas fiscales. Mediante una revisión de los estados contables de la empresa se puede observar que la misma no ingresa los anticipos correspondientes al impuesto a las ganancias, y en su pasivo en el rubro cargas fiscales es factible observar deudas en IVA, impuesto sobre los ingresos brutos e impuesto a las ganancias. Esta situación trae aparejado multas e intereses impositivos, lo cual se puede observar en el estado de resultados.

### *Justificación del problema*

En Argentina existe una elevada presión tributaria, lo cual genera que los contribuyentes realicen actos a fin de pagar menos impuestos. Pero en ocasiones, esos actos, pueden ir en contra de la normativa vigente. Por ello es importante que Redolfi SRL no cometa acciones contrarias a la normativa tributaria que rige en la actualidad, para lo cual resulta necesario implementar una planificación fiscal en la empresa. De esta manera, Redolfi SRL podrá disminuir la carga fiscal a la que se encuentra sometida. El hecho de no contar con una planificación tributaria le genera a la empresa tener que pagar impuestos en exceso, pagarlos fuera de término, lo cual produce intereses y multas impositivas a las que se ve sometida la empresa. Por otro lado, la organización podrá acceder a beneficios que otorga el régimen legal vigente. Esto se traduce en un mejor resultado del ejercicio para el ente.

### *Conclusión diagnóstica*

Una vez realizada la planificación tributaria para Redolfi SRL, se espera que la empresa aplique los beneficios fiscales previstos en la normativa tributaria vigente y que de esa manera pueda disminuir o diferir en el tiempo la carga fiscal que incide sobre la misma. Para ello se espera que la organización pague sus tributos en tiempo y forma, evitando de esta manera sanciones e intereses impositivos, inscripción como Pyme y utilizar figuras legales como venta y reemplazo. Por otro lado, también se espera que la planificación tributaria contribuya a una toma de decisiones eficaz y eficiente en la empresa bajo estudio.

## **Plan de implementación**

Esta sección brinda una propuesta de planificación fiscal aplicable en Redolfi SRL durante el segundo semestre de 2021 con el objetivo general de reducir la carga tributaria. Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Obtener reportes e información organizada y vinculada a la contabilidad fiscal.
- Evitar pagar los tributos fuera de término.
- Obtener los beneficios que otorga el régimen de la Ley Pyme.
- Diferir la ganancia que genera la venta de un bien de uso a lo largo de la vida útil del nuevo bien.

### *Alcance y limitaciones*

El presente trabajo final de graduación se realiza en la empresa Redolfi SRL ubicada en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba, y comprende el segundo semestre de 2021. Además, el TFG aplica a la dirección general y al área contable e impositiva de la mencionada empresa.

En cuanto a las limitaciones, durante la realización del trabajo no fue posible acceder a declaraciones juradas de impuestos de períodos fiscales anteriores. Esta limitación no provocó inconvenientes que impidieran el normal desarrollo del trabajo.

### *Recursos involucrados*

Para implementar la propuesta es necesario contar con recursos tangibles e intangibles. En cuanto a recursos tangibles es posible mencionar los siguientes: computadoras, escritorios, artículos de librería y papelería, estados contables de ejercicios anteriores, calculadora y leyes impositivas vigentes.

Por otro lado, los recursos intangibles requeridos son: personal calificado en materia contable e impositiva, pago de honorarios profesionales y software contable e impositivo.

Los honorarios que se presupuestan por la realización del trabajo son \$ 95.000, de acuerdo al CPCE Córdoba, y se puede abonar en dos cuotas mensuales de \$47.500. En la tabla 4 se puede ver la composición del presupuesto. El monto considerado para el software es para un mes.

Librería y papelería	\$ 2.000
Honorarios	\$ 95.000
Software	\$ 1.320
<b>Total</b>	<b>\$ 98.320</b>

*Tabla 4. Presupuesto. Fuente: elaboración propia.*

### *Actividades a desarrollar*

En este apartado se desarrollan las actividades a realizar para llevar a cabo la implementación de la planificación tributaria en Redolfi SRL.

**Actividad 1:** verificar y luego regularizar el domicilio fiscal de Redolfi SRL. De acuerdo a la información recolectada, la empresa no tiene actualizado su domicilio fiscal. Tenerlo actualizado es importante para evitar una multa por incumplimiento a un deber formal (la misma varía desde \$150 hasta \$45.000 según el artículo 39 de la Ley 11.683). A su vez, también es importante porque AFIP envía las notificaciones pertinentes al domicilio fiscal que conoce, y si Redolfi SRL no lo tiene actualizado entonces las notificaciones de AFIP se toman como válidas y la empresa no conoce qué le quieren notificar, por lo cual no puede responder a término. Actualmente es obligatorio el domicilio fiscal electrónico.

**Actividad 2:** consiste en tomar conocimiento de la deuda tributaria de la empresa. Al 31/12/2018 se observa una deuda corriente de cargas fiscales igual a \$8.627.278. Se propone llevar un control de esa deuda e incentivar a la dirección general a que pague sus impuestos, tanto el capital como los intereses. De esta manera se evita el juicio de ejecución fiscal y embargo de las cuentas de Redolfi SRL. Esto implica el ahorro de intereses punitivos y resarcitorios, como así también se ahorra el honorario de abogados. Al pagar tanto el capital de la deuda como los intereses, se evita la capitalización de intereses impositivos.

**Actividad 3:** consiste en organizar los registros contables, para lo cual es necesario implementar un software contable e impositivo. Un software específicamente vinculado a la contabilidad fiscal trae aparejado beneficios como la determinación precisa de las cargas tributarias, control de los compromisos impositivos de la empresa, importación automática de comprobantes, realizar proyecciones de impuestos lo que permite planificar el pago del saldo estimado sin tener que realizar el cálculo sobre el vencimiento, lo cual contribuye a la toma de decisiones. Se propone la implementación del software SOS Contador, el cual tiene un costo de \$1320 mensual.

**Actividad 4:** elaborar un calendario de obligaciones tributarias para tener presente en todo momento las fechas en que vencen los distintos impuestos. En base al calendario de vencimientos, se planifican los pagos tributarios con antelación.

**Actividad 5:** realizar un control mensual de las acreditaciones bancarias ya que, ante una fiscalización, todos los montos que la empresa no tenga identificados en el resumen bancario, para el fisco son ventas no declaradas o no facturadas. La mencionada situación genera implicancias impositivas, porque el hecho de declarar más ventas implica el pago de impuestos con sus correspondientes intereses y multas tanto a AFIP, Rentas de Córdoba y Municipalidad de James Craik.

**Actividad 6:** consiste en inscribir a Redolfi SRL como Pyme. Los requisitos para obtener el certificado Pyme son: tener CUIT, clave fiscal, estar inscripto en el Régimen General (Ganancias e IVA) y estar adherido a Trámites a Distancia.

Los pasos para registrarse como Pyme son: ingresar al sitio web de AFIP con CUIT y clave fiscal. Luego buscar el servicio *Pymes Solicitud de categorización y Beneficios*, y después completar el formulario 1272. Luego de ello, se obtiene la respuesta por parte de AFIP en el domicilio fiscal electrónico y, en caso de que la misma sea afirmativa, se recibe el certificado Pyme en la bandeja de notificaciones de Trámites a Distancia.

Se calcula el promedio de venta de los últimos tres ejercicios comerciales. En la tabla 5 se puede observar el total de ventas de los últimos tres ejercicios. El promedio de ventas de los últimos tres ejercicios es igual a \$271.484.992. Dicho valor no puede superar los topes establecidos en la tabla 6.

	2016	2017	2018
Total de ventas	\$ 220.265.479,1	\$ 275.331.848,88	\$ 318.857.647,78

Tabla 5. Ventas de cada ejercicio. Fuente: Estados Contables de Redolfi SRL.

De acuerdo al promedio de ventas de Redolfi SRL, la misma encuadra en la categoría Comercio - Pequeña, ya que el tope de la misma es \$352.420.000.

Categoría	Comercio
Micro	\$ 57.000.000
Pequeña	\$ 352.420.000
Mediana tramo 1	\$ 2.588.770.000
Mediana tramo 2	\$ 3.698.270.000

Tabla 6. Topes del promedio de ventas. Fuente: AFIP.

Una vez que AFIP emite el certificado que acredita la condición de Pyme, se puede acceder a beneficios impositivos. Los mismos son: acceso a alícuota reducida del 18% para el pago de contribuciones patronales, el IVA declarado mensualmente se puede pagar a 90 días, se puede compensar en el impuesto a las ganancias el 100% del impuesto sobre los débitos y créditos bancarios, se exime de comisiones bancarias por depósitos en efectivo y también se exime del régimen de retenciones de IVA e impuesto a las ganancias en aquellos pagos que se realizan con tarjeta de crédito.

Mediante una revisión del Estado de Resultados de Redolfi SRL, es posible observar que en el ejercicio 2018 los sueldos y jornales fueron iguales a \$ 32.200.217, mientras que las cargas sociales fueron \$ 11.845.059. Si se hubiera aplicado la alícuota reducida del 18% para el pago de contribuciones patronales, las mismas hubieran sido equivalentes a:  $(32.200.217 - (7003,68 \times 170)) \times 18\% = 5.581.726$ . En la tabla 7 es posible observar un resumen cuantitativo de dicha situación.

	Sueldos y jornales	Cargas sociales	Ahorro
Sin beneficio	\$ 32.200.217	\$11.845.059	\$ 0
Con beneficio	\$ 32.200.217	\$ 5.581.726	\$ 6.263.333

Tabla 7. Ahorro de contribuciones patronales en 2018. Fuente: elaboración propia.

Además, se observa que en el período 2018, la empresa afrontó un monto de impuesto a los débitos y créditos bancarios equivalente a \$ 5.475.893,8. Al considerar los beneficios de la Ley Pyme, dicho valor se puede compensar en el impuesto a las ganancias. En 2018, el monto de Impuesto a las Ganancias era \$ 3.336.057,91 por lo que, al ser mayor el monto de impuesto al cheque que se compensa contra el impuesto determinado de ganancias, el remanente del impuesto al cheque no puede ser compensado con otros impuestos, sino que se puede trasladar el 33%, hasta su agotamiento, a otros períodos fiscales. El remanente es \$737.415.

En la tabla 8 se presenta el papel de trabajo de la DDJJ de impuesto a las ganancias período fiscal 2018, teniendo en cuenta los beneficios que otorga la Ley Pyme.

	Más	Menos
Resultado contable	15.794.926,99	
Resultado impositivo	15.794.926,99	
Impuesto determinado (30%)	4.738.478	
Impuesto al cheque		5.475.893,8
Impuesto Ganancias a pagar	0	

Tabla 8. DDJJ de Ganancias. Fuente: elaboración propia.

En la tabla 9 se puede observar el Estado de Resultados para el ejercicio 2018 si se hubieran aplicado los beneficios mencionados.

<b>Sin beneficios</b>	31/12/2018	<b>Con beneficios</b>	31/12/2018
Ventas	318.857.647,78	Ventas	318.857.647,78
Costos de venta	147.429.627,44	Costos de venta	147.429.627,44
Otros costos de venta	102.468.794,04	Otros costos de venta	96.205.461,04
Total costos de venta	249.898.421,48	Total costos de venta	243.635.088,5
Resultado bruto	68.959.226,3	Resultado bruto	75.222.559,28
Gastos de administración	7.669.955,43	Gastos de administración	7.669.955,43
Gastos de comercialización	11.375.121,39	Gastos de comercialización	11.375.121,39
Resultado actividad principal	49.914.149,49	Resultado actividad principal	56.177.482,46
Resultado financiero	39.496.697,42	Resultado financiero	39.496.697,42
Resultado neto	10.417.452,07	Resultado neto	16.680.785,04
Otros ingresos y egresos	-885.858,05	Otros ingresos y egresos	-885.858,05
Resultado antes de imp. ganancias	9.531.594,02	Resultado antes de imp. ganancias	15.794.926,99
Impuesto a las ganancias	3.336.057,91	Impuesto a las ganancias	4.738.478
Resultado Final	6.195.536,11	Resultado Final	11.056.448,99

*Tabla 9.* Estado de Resultados. Fuente: elaboración propia.

**Actividad 7:** implementar la opción de venta y reemplazo prevista en el artículo 71 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, el cual es un beneficio opcional ante la venta de bienes de uso. Si no se opta por el beneficio, el resultado impositivo (RI) de la venta de activos queda sumando base imponible, pero si la empresa decide hacer uso del beneficio, el resultado impositivo no suma base imponible en la parte que se afecta al valor de origen de un nuevo bien, pero debe ser un bien en reemplazo del anterior que cumpla la misma función, las operaciones deben realizarse dentro de los 365 días y no se puede afectar más resultado impositivo que el valor de origen del nuevo bien.

En la tabla 10 se puede ver de manera cuantitativa el diferimiento que provoca la utilización de venta y reemplazo en Redolfi SRL. Se debe tener en cuenta que se trata de un rodado que se amortiza en 5 años.

	Sin venta y reemplazo	Con venta y reemplazo	Diferencia
Precio de compra	15.682.400	15.682.400	
RI afectado	0	640.204,95	
Valor de origen amortizable	15.682.400	15.042.195,05	
Amortización	3.136.480	3.008.439,01	128.040,99

*Tabla 10.* Aplicación del beneficio de venta y reemplazo. Fuente: elaboración propia.

Se obtiene como resultado un diferimiento de impuesto, cuyo cálculo es el siguiente:  $128.040,99 \times 5 \text{ años} = 640.204,95$ . Es decir, la ganancia obtenida por la venta de un activo se difiere a lo largo de la vida útil del nuevo bien.

En la tabla 11 es posible observar el Estado de Resultados comparativo para el ejercicio 2018, si se hubieran aplicado los beneficios tanto de la Ley Pyme como de venta y reemplazo, ambos en simultáneo. Mediante la aplicación de dichos beneficios, se observa un incremento del resultado final del ejercicio igual a \$ 5.014.561,98.

<b>Sin beneficios</b>	31/12/2018	<b>Con beneficios</b>	31/12/2018
Ventas	318.857.647,78	Ventas	318.857.647,78
Costos de venta	147.429.627,44	Costos de venta	147.429.627,44
Otros costos de venta	102.468.794,04	Otros costos de venta	96.205.461,04
Total costos de venta	249.898.421,48	Total costos de venta	243.635.088,5
Resultado bruto	68.959.226,3	Resultado bruto	75.222.559,28
Gastos de administración	7.669.955,43	Gastos de administración	7.669.955,43
Gastos de comercialización	11.375.121,39	Gastos de comercialización	11.375.121,39
Resultado actividad principal	49.914.149,49	Resultado actividad principal	56.177.482,46
Resultado financiero	39.496.697,42	Resultado financiero	39.496.697,42
Resultado neto	10.417.452,07	Resultado neto	16.680.785,04
Otros ingresos y egresos	-885.858,05	Otros ingresos y egresos	-885.858,05
Resultado antes de imp. ganancias	9.531.594,02	Resultado antes de imp. ganancias	15.794.926,99
Impuesto a las ganancias	3.336.057,91	Impuesto a las ganancias	4.584.828,9
Resultado Final	6.195.536,11	Resultado Final	11.210.098,09

*Tabla 11.* Estado de Resultados. Fuente: elaboración propia.

En la tabla 12 se presenta cómo hubiera quedado conformada la declaración jurada del impuesto a las ganancias del período fiscal 2018 si se hubieran aplicado los beneficios previstos en la ley Pyme y también el de venta y reemplazo.

	Más	Menos
Resultado contable	15.794.926,99	
Anulo Rdo. Vta. Bs. Uso		640.204,95
Anulo amortización contable	3.136.480	
Amortización impositiva		3.008.439,01
Resultado impositivo	15.282.763,03	
Impuesto determinado (30%)	4.584.828,9	
Impuesto al cheque		5.475.893,8
Impuesto Ganancias a pagar	0	

Tabla 12. DDJJ de Impuesto a las Ganancias. Fuente: elaboración propia.

El saldo remanente de impuesto al cheque es \$ 891.064,9 y se puede trasladar el 33%, hasta su agotamiento, a otros períodos fiscales.

#### Marco de tiempo para la implementación

En la figura 2 se presenta un diagrama de Gantt, donde se representa gráficamente las actividades a desarrollar, cuándo se llevan a cabo y el tiempo de duración de las mismas expresado en semanas de cada mes.

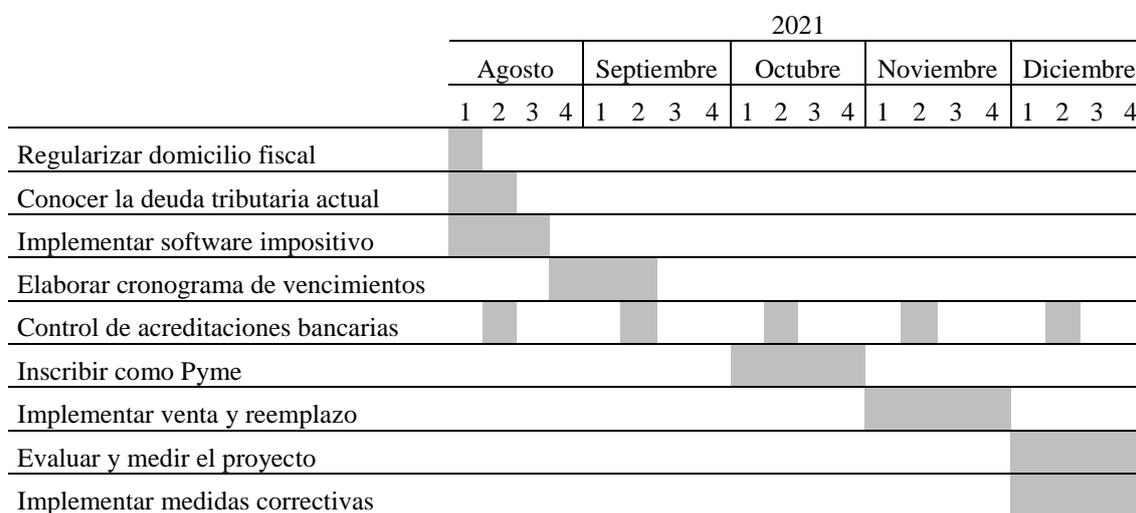


Figura 2. Diagrama de Gantt. Fuente: elaboración propia.

#### Evaluación y medición del proyecto

En la tabla 13 se describe cómo se va a controlar y medir el desarrollo de las actividades propuestas, y en caso de incumplimiento de las mismas se proponen medidas correctivas.

Actividades	Objetivo	Criterios de evaluación	Medidas a implementar
Regularizar domicilio fiscal	Evitar multa y recibir notificaciones del fisco	Domicilio fiscal correcto	Acción llevada a cabo de manera correcta
		Domicilio fiscal incorrecto	Ingresar al sitio web de AFIP y regularizar el domicilio fiscal
Conocer deuda tributaria actual	Pagar la deuda actual	Reducción de cargas fiscales actuales en un 30% o más	Continuar con el pago del saldo remanente
		Reducción de cargas fiscales actuales en un 29% o menos	Realizar un plan de pago por la deuda vigente
Implementar software contable e impositivo SOS Contador	Obtener reportes e información organizada y vinculada a la contabilidad fiscal	Se implementa software	Acción implementada de manera correcta
		No se implementa software	Implementar el software SOS Contador
Elaborar cronograma de vencimientos	Reducir intereses por pago fuera de término	Reducción de intereses impositivos en un 50% o más	Continuar con el pago del saldo remanente
		La reducción de intereses impositivos es 49% o menos	Incluir la deuda en un plan de pagos
Control de acreditaciones bancarias	Evitar ventas no facturadas	El 100% de lo cobrado mediante acreditación bancaria se encuentra facturado	Acción llevada a cabo de manera correcta. Continuar su aplicación
		Existe al menos una acreditación bancaria sin identificar	Identificar el origen de las acreditaciones bancarias
Inscribir como Pyme	Pagar contribuciones patronales al 18%	Reducción en un 30% o más de las cargas sociales a pagar	Medida adoptada correctamente. Continuar su aplicación
		Reducción en un 29% o menos de las cargas sociales a pagar	Revisar los cálculos efectuados
Inscribir como Pyme	Compensar en Imp. Ganancias el impuesto al cheque	Compensar en Imp. Gcias el 100% del impuesto al cheque	Acción llevada a cabo de manera correcta. Continuar su aplicación
		No se compensa en Imp. Gcias el 100% del impuesto al cheque	Revisar DDJJ de Imp. Gcias.
Implementar venta y reemplazo	Diferir el pago de impuesto a las ganancias	Se difiere el 15% o más de la ganancia obtenida por la venta del activo	Acción llevada a cabo de manera correcta. Continuar su aplicación
		Se difiere el 14% o menos de la ganancia obtenida por la venta del activo	Revisar DDJJ de Imp. Gcias.

Tabla 13. Evaluación y medición del proyecto. Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, se analiza la rentabilidad del patrimonio neto teniendo en cuenta el Estado de Resultados sin aplicar planificación fiscal, y luego con la aplicación de la misma. La rentabilidad del patrimonio neto es un indicador que permite conocer la productividad de los fondos aportados por los propietarios e indica, por cada peso invertido en la empresa, cuánto ganan o pierden los propietarios.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio neto} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}}$$

- Sin planificación fiscal

$$\text{Rentabilidad del patrimonio neto} = 6.195.536,11 / 51.211.172,84 = 0,12$$

Por cada peso invertido se obtiene un rendimiento del 12%

- Con planificación fiscal

$$\text{Rentabilidad del patrimonio neto} = 11.210.098,09 / 51.211.172,84 = 0,21$$

Por cada peso invertido se obtiene un rendimiento del 21%

Mientras más alto es el índice analizado, mayor será el beneficio para los propietarios.

## Conclusión

La problemática que enfrenta Redolfi SRL es que no cuenta con una adecuada planificación fiscal que le permita reducir la carga tributaria que afronta, por lo que paga impuestos e intereses impositivos en exceso.

El impuesto que tiene un mayor impacto en los precios de los productos que Redolfi SRL comercializa es el Impuesto sobre los Ingresos Brutos. El mismo impacta de manera directa en el precio de los productos en un contexto inflacionario. Por otro lado, las retenciones y percepciones dan origen a créditos fiscales que, en un contexto inflacionario, afectan la competitividad de la empresa y los procesos de inversión al generar inmovilización de recursos.

La solución que se propuso en el TFG es realizar una planificación tributaria aplicable en Redolfi SRL para reducir la carga fiscal que incide sobre la empresa. La planificación fiscal consistió en regularizar el domicilio fiscal de la organización, tomar conocimiento de la deuda tributaria de la empresa, implementar un software específicamente contable e impositivo, elaborar un cronograma de vencimientos de los impuestos, controlar acreditaciones bancarias, inscribir a la empresa como Pyme y, por último, hacer uso de la opción de venta y reemplazo prevista en el impuesto a las ganancias.

Es importante realizar un control y medición de la planificación tributaria propuesta, para determinar si las acciones se están llevando a cabo de manera correcta o incorrecta, en cuyo caso se deben implementar medidas correctivas.

Redolfi SRL puede reducir el pago de impuestos al mínimo legal mediante la planificación tributaria que se propuso, sin incurrir en actos como elusión y evasión. De esta manera, se logra reducir o diferir los impuestos a pagar de manera legal. También se evita pagar intereses y multas impositivas, lo cual implica una maximización de los resultados del ente. Por otro lado, la planificación tributaria propuesta contribuye a la toma de decisiones de Redolfi SRL, en pos de cumplir los objetivos de la organización.

El ahorro impositivo que se obtiene puede ser destinado a inversiones que desea realizar la empresa, contratación de personal calificado para el área contable e impositiva del ente o para continuar mejorando su posición en el mercado. Ese dinero también puede ser utilizado en futuras investigaciones a fin de detectar y solucionar otras problemáticas no abordadas en este trabajo.

Al implementar la planificación fiscal que se propuso en el TFG, es importante que Redolfi SRL cumpla con la Resolución General 4838/20, de manera tal que debe informar la planificación fiscal mediante la página de AFIP, y así evitar sanciones por incumplimiento a la norma.

## Recomendaciones

Se recomienda a Redolfi SRL constituir un departamento de recursos humanos a fin de realizar procesos de selección y capacitación al personal de la empresa. De esta manera, la organización podrá evaluar las capacidades del personal que integra el equipo de trabajo para determinar el perfil que requiere cada puesto. También se recomienda analizar las formas de contratación, como por ejemplo el *outsourcing*, a fin de reducir costos.

Por otro lado, se recomienda a Redolfi SRL implementar un sistema de contabilidad de costos para proveer información a la dirección de la empresa, tal que les permita cumplir con las metas de la organización. Para ello es importante el principio costo-beneficio. Contar con una medición minuciosa de los costos, le permitirá a la empresa tomar conocimiento de los costos de daños y roturas. También se recomienda llevar un control de inventarios para evitar sobredimensionamiento de stock o faltantes de stock, para lo cual es necesario calcular el lote óptimo. Para ello hay que tener presente el costo de mantener inventarios y el costo de hacer pedidos.

También se recomienda a la empresa realizar un presupuesto donde se planifiquen las ventas, costos y gastos, es decir, un presupuesto del estado de resultados con las utilidades que se van a obtener. Es importante que el presupuesto se comience a realizar en agosto de cada año, así en diciembre se encuentra aprobado.

Además, se recomienda implementar el modelo CVU (costo, volumen y utilidad), el cual permitirá analizar cambios en la utilidad ante cambios en la cantidad vendida. Este modelo le permitirá a Redolfi SRL conocer el punto de equilibrio, es decir, el monto de ventas en el cual la empresa cubre todos los costos y la utilidad operativa es cero. También permitirá conocer el punto de ganancia, es decir, cuánto tiene que vender la empresa para obtener determinada utilidad. A su vez, permitirá conocer el margen de seguridad, es decir, cuánto pueden disminuir las ventas para no caer en zona de pérdidas.

Por último, se recomienda a Redolfi SRL realizar un control presupuestario, para lo cual se deben calcular las variaciones comparando la utilidad presupuestada versus la utilidad real. Luego, se recomienda determinar las causas de dichas variaciones e implementar medidas correctivas.

## Bibliografía

- Banco Central de la República Argentina. (2021). *Resultados del Relevamiento de Expectativas de Mercado*. Obtenido de <http://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/REM210331%20Resultados%20web.pdf>
- Beltrán, A., Bilous, A., Ramos, C., & Escobar, C. (2020). El impacto del teletrabajo y la administración de empresas. *Recimundo*, 4(1), 326-335.
- Carpio Rivera, R. (2012). La planificación tributaria internacional. *Revista Retos*, 2(3), 53-67.
- Collahuazo, E., Parra, J., & Uvidia, C. (2020). Las tecnologías de la información y comunicación en la contabilidad empresarial. *Fipcaec*, 5(18), 3-15.
- Contreras, C. (2016). *Planificación fiscal: principios, metodología y aplicaciones*. Madrid: Editorial universitaria Ramón Areces.
- Decreto de Necesidad y Urgencia 39/2021 (22 de Enero de 2021).
- Delgado, D., & Chávez, G. (2018). Las PYMES en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Faúndez Ugalde, A. (2016). Reorganización empresarial y planificación tributaria. *Revista de Estudios Tributarios*, 173-187.
- García Moncó, A., & Fuster Gómez, M. (2016). Planificación fiscal internacional posible versus indebida: Problemas actuales. *Centro de Estudios Financieros*, 5-54.
- Garizabal, L., Barrios, I., Bernal, O., & Garizabal, M. (2020). Estrategias de planeación tributaria para optimizar el impuesto de los contribuyentes. *Revista Espacios*, 41(8), 1-8.
- Garriga, M., Rosales, W., & Mangiacone, N. (2018). Presión tributaria efectiva y potencial en Argentina. *Estudios Económicos*, 35(71), 25-46.
- INDEC. (2021). *Informes técnicos*.
- Lenardón, F. (2015). Planificación fiscal. *La voz del consejo*, 10-13.

Ley 27264 (Boletín Oficial 01 de Agosto de 2016).

López, K. (2017). *La planificación tributaria como herramienta financiera para la toma de decisiones en el sector inmobiliario*. Universidad Andina Simón Bolívar, Quito.

Manassero, C. J. (2017). *Impuesto a las ganancias*. Córdoba: Asociación cooperadora de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba.

Mena Trujillo, R., Narváez Zurita, C., & Erazo Álvarez, J. (2019). La planificación tributaria como herramienta financiera para la optimización de los recursos empresariales. *Visionario Digital*, 3(2.1), 6-34.

Michelle Palm, K., & Cueva, J. (2020). Incidencia del marketing ecológico de productos alimenticios en la compra del consumidor millennial de Guayaquil. *Revista Publicando*, 7(25), 11-38.

Ministerio de Economía. (2021). *Modificación Ley de Impuesto a las Ganancias - Sociedades de Capital*. Obtenido de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/reforma\\_ganancias\\_sociedades\\_presentacion\\_diputados\\_2021.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/reforma_ganancias_sociedades_presentacion_diputados_2021.pdf)

Navarro, A. (2021). *Una nota sobre la relación entre el dinero, inflación y déficit en Argentina*. Obtenido de [https://a-navarro.com.ar/Papers/dinero\\_inflacion\\_finan-2021.pdf](https://a-navarro.com.ar/Papers/dinero_inflacion_finan-2021.pdf)

Nielsen. (2015). *Estilos de vida generacionales*. Obtenido de <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/EstilosdeVidaGeneracionales.pdf>

Quiroga Lafargue, F. (2021). *Encuesta de impuestos 2020-2021*. KPMG.

Ramírez Casco, A., Berrones, A., & Ramírez Garrido, R. (2020). La planificación tributaria como herramienta para cumplir la relación fiscal en la gestión empresarial. *Polo del Conocimiento*, 5(3), 3-17.

Resolución General 4838 (19 de Octubre de 2020).

- Resolución General 4959/21 (Administración Federal de Ingresos Públicos 07 de Abril de 2021).
- Salas Canales, H. (2018). Marketing ecológico: La creciente preocupación empresarial por la protección del medio ambiente. *Fides et Ratio*, 15(15), 151-169.
- Sánchez, C. (2019). Economía globalizada: impacto del comercio electrónico en las pymes de la ciudad de Santa Rosa, La Pampa. *Revista Perspectivas de las Ciencias Económicas y Jurídicas*, 9(2), 109-124.
- Sánchez, L., & Hablich, F. (2018). Contribución de la planificación tributaria en el turismo ecuatoriano. *Revista Espacios*, 39(51), 15-28.
- Santos Cabrera, J. G., Narváez Zurita, C., Erazo Álvarez, J. C., & Machuca Contreras, M. (2019). La planificación tributaria como mecanismo de eficiencia económica en el tratamiento del impuesto a la renta. *Cienciamatria*, 5(1), 616-648.
- Solís Granda, L., & Robalino, R. (2019). El papel de las PYMES en las sociedades y su problemática empresarial. *Innova Research Journal*, 4(3), 85-93.
- Sosa, M., Smith, I., & Romano, D. (2021). *Desempleo juvenil y políticas sociales*. Centro de Estudios Metropolitanos. Obtenido de [http://estudiosmetropolitanos.com.ar/wp-content/uploads/2021/03/Desempleo-juvenil-y-pol%C3%ADticas-sociales\\_-los-desaf%C3%ADos-de-la-pol%C3%ADtica-p%C3%ABblica-para-un-problema-estructural-agravado-por-la-pandemia.pdf](http://estudiosmetropolitanos.com.ar/wp-content/uploads/2021/03/Desempleo-juvenil-y-pol%C3%ADticas-sociales_-los-desaf%C3%ADos-de-la-pol%C3%ADtica-p%C3%ABblica-para-un-problema-estructural-agravado-por-la-pandemia.pdf)
- Vega Quispe, L., Unzueta, R., & Romero, W. (2020). Planeamiento tributario en el área contable de la empresa Representaciones Naret S.A.C. *Revista Ágora*, 7(1), 38-43.
- Villasmil Molero, M. (2016). La planificación tributaria: herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. *Dictamen Libre*(20), 121-128.