

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Reporte de Caso.

Carrera de Contador Público

Empresa Alonso J. & José A. Redolfi S.R.L.

Informe de Planificación Tributaria para el año 2021

Tax Planning Report for the year 2021

Autor: Gonzalo José Díaz

DNI: 27.057.350

Legajo: VCPB06910

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

**Ciudad de Córdoba, Provincia de Córdoba
Argentina, noviembre 2020**

Índice

Resumen	2
Introducción.....	4
Análisis de situación.....	7
Descripción de la situación.....	7
Análisis de contexto	9
Diagnóstico organizacional.....	12
Análisis específico sobre la empresa.....	15
Marco Teórico	18
Planificación tributaria	18
Importancia de la planificación tributaria.....	19
<i>Elusión fiscal</i>	19
<i>Evasión fiscal</i>	19
Herramientas de planificación tributaria	19
<i>Opción de venta y reemplazo</i>	20
<i>Criterio devengado exigible</i>	20
<i>Régimen de Pymes</i>	21
Diagnóstico y discusión.....	22
Declaración del problema.....	22
Justificación de la problemática	22
Discusión	22
Plan de Implementación	24
Objetivo general	24
Objetivos específicos.....	24
Alcance	24
Recursos	25
Acciones concretas a desarrollar	26
Desarrollo de la propuesta	27
Conclusiones y Recomendaciones	31
Bibliografía.....	34
Anexo I.....	37
Anexo II.....	38

Resumen

La planificación fiscal es un instrumento necesario, mediante un proceso constituido por actos lícitos del contribuyente que tiene como finalidad invertir eficientemente los recursos destinados por éste al negocio de que se trata y con la menor carga impositiva dentro de los parámetros legales. La misma constituye un mecanismo a través del cual se buscó reducir la carga impositiva sobre un contribuyente de manera tal de generar ahorro fiscal dentro de las opciones que contempla las leyes vigentes. El problema detectado, para la empresa Redolfi S.R.L, fue la elevada carga fiscal a la que se encontraban expuestas sus operaciones habituales. Se ha considerado que la reducción de dicha carga ha sido crucial para optimizar los costos de no producción y con ello fijar precios más competitivos en relación a su competencia. El objetivo general de dicho reporte fue diseñar una planificación tributaria a los efectos de reducir el impacto de los impuestos sobre la operatoria empresarial. Con este reporte se buscó analizar las implicancias, en términos impositivos, que tendría la incorporación de A.J. & J.A. Redolfi al régimen de pymes en Argentina y la adopción de herramientas de economía de opción, tales como venta y reemplazo y la adopción del criterio devengado exigible. Dichas herramientas estuvieron motivadas por razones de expansión organizacional de la distribuidora. Con este reporte se concluyó que la planificación fiscal es crucial para encauzar los esfuerzos de la organizacional hacia el ahorro de costos tributarios en el tiempo y garantizar la minimización de la carga fiscal que invade sobre las operaciones habituales de la organización.

Palabras Claves: Planificación, Impositiva, Ahorro, Costos.

Abstract

Tax planning is a necessary instrument, through a process constituted by lawful acts of the taxpayer whose purpose is to efficiently invest the resources allocated by the taxpayer to the business in question and with the least tax burden within the legal parameters. It constitutes a mechanism through which it was sought to reduce the tax burden on a taxpayer in such a way as to generate tax savings within the options contemplated by current laws. The problem detected, for the company Redolfi S.R.L, was the high tax burden to which its normal operations were exposed. It has been considered that the reduction of this load has been crucial to optimize the costs of non-production and thus set more competitive prices in relation to its competition. The general objective of said report was to design tax planning in order to reduce the impact of taxes on business operations. This report sought to analyze the implications, in tax terms, that the incorporation of A.J. & J.A. Redolfi to the SME regime in Argentina and the adoption of option economy tools, such as sale and replacement and the adoption of the required accrual criteria. Said tools were motivated by reasons of organizational expansion of the distributor. With this report it was concluded that tax planning is crucial to channel the efforts of the organization towards saving tax costs over time and guaranteeing the minimization of the tax burden that invades the normal operations of the organization.

Keywords: Planning, Tax, Savings, Costs.

Introducción

Es sumamente importante que la totalidad de las empresas, independientemente del tamaño y tipo de negocio que desarrollan, debido a la inestable y complicada situación financiera y económica que atraviesa hoy en día nuestro país, cuenten con una planificación tributaria personalizada y detallada, a corto y largo plazo, que le ayude a minimizar lícitamente el costo impositivo que implica llevar adelante una actividad económica, teniendo en cuenta que son variados los impuestos nacionales, provinciales y/o municipales que deben soportar en la actualidad, como por ejemplo: impuestos a las ganancias, impuesto al valor agregado, impuesto al débito y crédito, ingresos brutos, entre otros.

La planificación tributaria es considerada un proceso, ya que se trata de una secuencia de fases necesarias para alcanzar un plan que se materializa en números concretos y permite conocer con anterioridad cuáles serán los costos tributarios que las organizaciones deberán asumir en un ejercicio económico. Para que esta cumpla con sus objetivos establecidos debe partir de una información contable veraz, exacta y fiel. En el actual contexto empresarial ninguna empresa puede prescindir de ella. Lo que implica un cambio de paradigma y adaptación a los cambios constantes que se producen.

No es ajena la situación de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., que es una empresa familiar con una trayectoria de más de cincuenta años en la comercialización y distribución de diversos productos alimenticios, de perfumería, limpieza y cigarrillos en el interior del país, con epicentro en la localidad de James Craik, provincia de Córdoba. La cual fue creciendo con el transcurso de los años y adaptándose satisfactoriamente a las diferentes situaciones socio-económicas vividas en la Argentina, en virtud de tener una mirada visionaria de cómo superarlas y poder seguir expandiéndose a pesar de ellas.

Teniendo en cuenta todo lo mencionado previamente, lo que se pretende alcanzar con el desarrollo del presente trabajo final de graduación es brindar herramientas válidas y eficaces para que, a través del estudio de las particularidades de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. y de la situación actual de la economía nacional, se desarrolle una planificación tributaria con el objetivo principal de reducir la presión fiscal que sufre, evitando la evasión fiscal como única alternativa, por las complicaciones, penas y multas que esta acarrea. Siendo necesario,

para lograr esto, contar con profesionales altamente capacitados y actualizados en la materia, en virtud de las constantes modificaciones que se producen a nivel tributario y legal.

La principal problemática existente en esta empresa es la alta carga fiscal que debe afrontar constantemente, debido a la gran cantidad de impuestos existentes. Argentina se caracteriza por una elevada presión fiscal sobre el sector privado, por la presencia de múltiples impuestos nacionales, provinciales y municipales que gravan el desarrollo económico de una empresa. Muchos de estos impuestos son trasladados al precio de los bienes que la empresa objeto de estudio se encarga de distribuir, con lo cual terminan formando parte de un precio que menos competitivo en comparación si se redujera.

Es importante abordar los siguientes antecedentes nacionales, tales como Villasmil (2017) quien sostiene que para definir una adecuada planeación tributaria resulta necesario el estudio del entorno político, social y económico, el cual permite prever los posibles cambios que puedan generar efectos negativos por desconocimiento de las leyes. Resulta fundamental la planificación tributaria para las empresas argentinas, debido a que pretende conocer a priori las consecuencias fiscales de las decisiones individuales, para poder actuar de forma más idónea. La aplicación de una adecuada planificación tributaria representa en la actualidad una herramienta esencial en las organizaciones tal como afirma Villasmil en su trabajo de grado.

A nivel nacional Domínguez Barrero y López Laborda (2018) comentan los principios de planificación fiscal, los autores identifican tres principios fundamentales en la planificación fiscal: el diferimiento en la imposición, el arbitraje entre tipos de gravamen distintos y el arbitraje entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal. Se exponen los impuestos algunos de forma progresiva, lo que hacen que los contribuyentes estén sujetos a impuestos cada vez más elevados. Debido a esto se buscan alternativas para poder disminuir la carga fiscal, intentando fraccionar las bases imponibles y lograr de esta manera una menor tributación.

Adicionalmente Loja Cuevas (2016) que el objetivo de su trabajo de investigación fue buscar solucionar la problemática que aqueja a muchos contribuyentes, la deficiente

aplicación de la normativa tributaria y el impacto en el cumplimiento de las obligaciones; mediante la participación activa del contribuyente, profesional contable y recurso humano de la empresa. La Distribuidora Adrimar, es una empresa que su actividad comercial está ligada a la venta de productos de consumo masivo y su principal problemática fue la deficiente aplicación de la normativa tributaria y su impacto en el cumplimiento de las obligaciones un inadecuado manejo de la cancelación de tributos, esto ocurrió debido a que la contadora no tenía oficina dentro del espacio físico del negocio, lo que provoco pagos en exceso e innecesarios, disminuyendo las utilidades que surgen por la actividad.

El presente reporte de caso resulta relevante debido a la imperiosa necesidad de reducción de costos, en particular los tributarios por parte de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. Por lo que, como primera medida esta va a ser encuadrada dentro de la categoría que le corresponda en el régimen pyme, luego se van a describir los requisitos y acciones específicas para lograr su adhesión a dicho régimen y la obtención del certificado que acredite su condición, para continuar con el análisis los beneficios fiscales que gozará luego de ser registrada como una pyme y por último se van a evaluar los beneficios descriptos previamente y de este modo, conseguir que pueda verse beneficiada mediante el aprovechamiento de estos, demostrando la importancia y necesidad de contar con una eficiente planificación tributaria.

Análisis de situación

Descripción de la situación.

La empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., se dedica al sector mayorista de productos alimenticios y cuenta con autoservicios mayoristas ubicados en las ciudades de San Francisco, Río Tercero y Río Cuarto, y distribuidoras en James Craik, Río Tercero, San Francisco, Córdoba Capital y Río Cuarto. Comercializa y distribuye varias marcas a distintos minoristas de toda la provincia de Córdoba y provincias vecinas.

Para efectuar la distribución de sus productos posee una flota de 3 automóviles para el uso de supervisión, 5 utilitarios pequeños, 23 utilitarios de mayor tamaño, 20 camiones y 5 montacargas. Además, cuenta un plantel compuesto por 170 empleados y 35 vendedores.

Actualmente cuenta con un centro de distribución principal ubicado en la ciudad de James Craik, desde donde se centralizan las compras a los proveedores y el abastecimiento a las cuatro sucursales del interior provincial. En todas las sucursales, excepto en la de la ciudad de Córdoba, la empresa cuenta con salones de ventas para autoservicio mayorista y con preventistas o ejecutivos de cuentas para abarcar geográficamente la mayor parte de cada una de estas localidades.

La estrategia que la empresa plantea es la de marcar una diferenciación con respecto a sus competidores a través de un servicio altamente orientado a la satisfacción del cliente y con precios competitivos. Esto lo logra brindando un amplio surtido de productos a precios bajos si se los compara con los de los competidores.

Las técnicas para distinguirse de los competidores son las siguientes: el tiempo de entrega en las sucursales se realizan dentro de 24 horas y en otras localidades en un tiempo aproximado de 48 horas, realizan a sus clientes un descuento entre el 2% y 3% por pago al contado y la financiación es a 30 días, los vendedores asesoran a los clientes a la hora de instalarse un local nuevo con toda la información que necesitan y mix de productos.

Los competidores son empresas mayoristas con salones comerciales y empresas con preventistas y envió a domicilio. Además, existen pequeños competidores en cada una de las zonas en donde se hallan ubicadas las sucursales de A. J. & J. A. Redolfi S. R. L.

Para lograr constituirse como una empresa poderosa y prestigiosa dentro del rubro, siempre prestó atención a los destinatarios de los productos que comercializan: los clientes. Estos son supermercados, farmacias, quioscos, bares y confiterías, restaurantes, librerías, maxi quioscos, bares-restaurantes, comedores y perfumerías, que por lo general, no cuentan con medios para transportar mercadería ni con tiempo suficiente para realizar el proceso de compra. La empresa no los clasifica por volúmenes ni comportamiento de compra. La principal forma de captarlos es a través de las redes sociales, de boca en boca o por la promoción que realizan los vendedores y supervisores. Prefiere que sean pocos en cantidad pero importante en cuanto a los volúmenes de facturación. Las compras que estos efectúan pueden ser por teléfono, redes sociales o correo electrónico. Actualmente son aproximadamente 6000 ubicados en casi toda la provincia de Córdoba, el sur de Santa Fe, La Pampa y San Luis.

Respecto a los proveedores, comercializa productos de grandes empresas, como: Massalin Particulares, Refinerías de Maíz, Unilever Argentina, Gillette Argentina, Kraft Food Argentina, La Papelera del Plata, Arcor, Benvenuto y Cía., Clorox, Procter & Gamble Argentina S. A., Johnson's & Johnson's, Marolio, Inalpa, Regional Trade, Molinos Río de la Plata, Las Marías S. A., Compañía Introdutora Bs. As., RPB S. A., Compañía General de Fósforos, Adams S. A., Dubano, Glaxo, Química Estrella, Fratelli, Branca y Kodak. Como puede observarse son pocos, por lo que pretende incorporar nuevos para disminuir el riesgo actual de dependencia hacia ellos.

Es importante señalar que la finalidad del mismo es ampliar las posibilidades de comercialización mediante el crecimiento sostenido del volumen de ventas y consiste en el traslado del centro de distribución, en el cual se va a almacenar todo tipo de productos enlatados, alimenticios, de limpieza, perfumería, cosmética, cigarrillos, bebidas, etcétera. También se ubicaran en él, las oficinas comerciales, el área de mantenimiento para reparar y mantener la flota de vehículos y un espacio cerrado para los vehículos en cola de espera de descarga.

Las formas de financiar este proyecto son diversas, la primera consistió en la venta de la estructura actual, en la segunda se planifico el loteo y venta de parte del predio de 84 hectáreas, la tercera en alquilar el resto de las hectáreas a productores agropecuarios y la

última fuente de financiación fue a través de crédito bancario a una tasa nominal anual de 12% que amortizar en 10 años.

El nuevo depósito va a permitir abastecer a sus clientes actuales, aumentar el nivel de ventas, disminuir el costo de pérdida de ventas por falta de stock, disminuir el índice de rotura y robo de mercadería y pérdida de tiempo en la preparación de los pedidos, vencimiento de mercadería por falta de control, etcétera.

Análisis de contexto

El análisis se llevó a cabo siguiendo la estructura del análisis PESTEL, en el cual se identificaron los factores del entorno externo que afectan positiva o negativamente a la empresa. Los factores son: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal.

Factor Político

En cuanto a lo político, se puede decir que la Administración Federal de Ingresos Público ha desplegado una serie de herramientas para evitar la evasión y elusión de impuestos, al mismo tiempo de implementar estrategias para intensificar la recaudación en el sector. Asimismo, AFIP volvió a poner la lupa sobre las estrategias de las empresas para pagar menos impuestos. Sucede que la planificación fiscal, la información que las empresas y los particulares deberán detallar a partir de ahora, es una herramienta con varias tonalidades de blancos y grises. La búsqueda que AFIP está encarando está relacionada con la lucha contra la erosión de la base imponible, una tendencia a nivel global. A la evasión fiscal hay que combatirla, pero el problema es que la estructura tributaria argentina, por su presión fiscal y su normativa distorsiva, incentiva a la evasión.

Por otro lado, la AFIP ha habilitado la moratoria extendiendo el universo de beneficiarios y ofreciendo alivio para las deudas acumuladas durante la pandemia del Covid-19. El plan permite regularizar obligaciones en hasta 120 cuotas, de acuerdo a la Resolución General N° 4816/2020.

Siguiendo al CPCE (2019) el proceso de inversión del sector mayorista y el minorista de productos alimenticio se ve fuertemente perjudicada por las señales inequívocas que el

gobierno da al mercado en la actualidad, desalentando los niveles de rentabilidad que los negocios puedan obtener.

El impacto global de una influenza pandémica, de acuerdo a la CEPAL (2020) sobre la salud puede afectar la fuerza laboral, los sistemas de transporte y las cadenas de provisiones. El impacto del virus en otras áreas del mundo tal vez haga que su comunidad experimente una crisis alimentaria aun antes de que el virus de la influenza cause problemas de salud graves en sus regiones. Dado el límite artificial de la cuarentena, Junio 2020, se puede decir que, la misma produjo una orientación del consumo hacia los alimentos y en particular aquellos que son de primera necesidad para la población. Aun así, los excesivos controles de precios que el gobierno ha implementado en el sector de distribución de alimentos, genera que la rentabilidad de ciertas empresas de dicho sector no sea el óptimo frente a los elevados costos de mantenimiento.

Factor Económico

Con respecto a la fuerza económica, desde el año 2018, según informe del BCRA (2019) el país fue golpeado por un cambio de ánimo de los inversionistas extranjeros con respecto a los mercados emergentes, lo que generó una larga y masiva liquidación del peso, activando presiones inflacionistas, ante lo cual el Banco Central subió con fuerza las tasas de interés. La inflación es una preocupación de peso en Argentina; Argentina está atravesando una Inflación mensual, según BCRA (2020) para el mes de agosto de 2.7%, Inflación Interanual 40.7%.

Empresas del sector mayoristas y minoristas de alimentos, han sido muy afectadas por la inflación, la caída del peso y los importantes recortes a los subsidios para los servicios públicos, han aumentado considerablemente los costos operativos de las mismas. Las empresas, ante esta situación, toman medidas como reducir el horario laboral, cerrando la producción determinados días, recortando turnos o dando vacaciones adelantadas, en anticipación de una mayor demanda de sus clientes una vez que la economía se recupere.

Factor Social

En cuanto a la fuerza social, siguiendo a la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020), debido a la inestabilidad que se está viviendo, el comportamiento del consumidor ha cambiado. Asimismo, la CAME (2020) sostiene que ante la crisis, las personas disminuyeron sus gastos y son muchos más selectivos a la hora de comprar, adquiriendo en ocasiones, productos sustitutos de segunda o tercera marca. Como consecuencia de lo antes detallado, en muchos casos, optaron por dejar de hacer sus compras en supermercados de grandes superficies y retornaron a las despensas de barrios y las distribuidoras mayoristas. La nueva conducta adoptada por los consumidores, favorece de manera muy positiva los distribuidores mayoristas de alimentos que pueden notar un aumento de sus ingresos.

Además, las personas disminuyen su poder de compra por lo que optan por segundas marcas, la frecuencia de compra es menor, adquiriendo los alimentos necesarios para subsistir. En localidades con pocos habitantes se busca alternativas para poder adquirir productos caseros o no industrializados, como por ejemplo comprar leche directamente de los tambos cercanos a las urbes, que tiene un menor costo, por lo que impacta en el sector como el que se está analizando.

Factor Tecnológico

En cuanto a la fuerza tecnológica, el sector de distribuidoras de alimentos, carecen de desarrollo a lo referido en este enfoque, ya que podría mejorar su logística y distribución implementando nuevas formas de control de stock y trazabilidad de mercaderías mediante diferentes sistemas de gestión, uno de ellos podría ser el Presea ERP (*Enterprise Resource Planning*) este sistema mantiene un control más ágil al proporcionar un seguimiento de todas los procedimientos relacionados con el movimiento de mercadería dentro y fuera del depósito (recepciones, preparaciones, despachos, transferencia de productos entre locales/depósitos, distribución, etc.).

Otra observación en este enfoque es que la industria de consumo masivo se encuentra en plena transformación, con compradores cada vez más informados y una participación creciente del comercio electrónico, lo que impone una reflexión acerca de las estrategias que

son necesarias para sobrevivir a estas nuevas condiciones e, incluso, explotarla para ganar en ventas.

Factor Ecológico

En cuanto a la fuerza ecológica, la mayoría de las Pymes en Argentina, de acuerdo a la CAME (2020), no poseen una política ambiental definida, tanto en preservar el uso del agua como promover el uso de artículos reciclados.

Factor Legal

En cuanto a lo legal, se puede considerar la ley de góndolas, la cual tiene como objetivo promover la competencia en el sector de bienes de consumo (alimentos) masivo, evitando que el poder de fijación de precios se concentre en los híper y supermercados. Dos aspectos importantes a tener en cuenta, con respecto a dicha ley, son que en góndolas y locaciones virtuales debe haber un treinta por ciento de tope de espacio disponible por marca y además, se establece que los supermercados deben ofrecer un mínimo de cinco proveedores de un mismo producto por góndola.

Diagnóstico organizacional.

Para realizar el diagnóstico organizacional se optó por utilizar la matriz FODA. La misma es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicarla en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas y mejorar en el futuro.

Fortalezas

- Antigüedad en el rubro mayor a 50 años.
- Diversidad de productos y marcas de afamado prestigio.
- Personal capacitado en cada área.
- Rapidez en las entregas debido a la cantidad de sucursales, personal y vehículos propios.
- Servicio de asesoramiento comercial a futuros nuevos clientes.

- Política de Crecimiento Sostenido.
- Beneficios fiscales derivados de la expansión o tamaño de la empresa
- La expansión de nuevas sucursales.
- Con el prestigio obtenido, se crea la posibilidad de ser representante de otras marcas importantes.
- Optimizar la rentabilidad.

Oportunidades

- Aumento de la demanda de productos alimenticios en el país
- Tendencia de los individuos en el consumo al por mayor para resguardar de la inflación en Argentina.
- Implementación de ventas online, generando un aumento de la rentabilidad de los negocios.

Debilidades

- Falta de una planificación fiscal que le permita ahorrar impuestos.
- Desconocimiento de los beneficios impositivos que podría aprovechar para ahorrar impuestos.
- Deficiencias en el control debido a la cantidad de sucursales.
- Falta de un correcto lay-in para que se minimice los recorridos de mercaderías.
- Alta exposición al Riesgo debido a la facilidad de elección de proveedor por parte de clientes.
- Falta de un sistema de gestión integral para control general y de existencia de inventarios.
- Carencia de un sistema de control de gestión interna

Amenazas

- La disminución en las ventas debido a la baja de la actividad de la economía que afecta principalmente el poder adquisitivo de los consumidores.

- El despido de empleados de otras empresas y/o rubros debido a la disminución de la actividad económica.
- Situación macroeconómica de Argentina. Alta presión fiscal.

Una de las grandes fortalezas con las que cuenta Redolfi S.R.L es el reconocimiento de la marca a nivel nacional, esto la hace fuerte en el mercado ofreciendo una red de distribución amplia. Además, cuenta con un gran equipo especializado, con experiencia en el rubro de distribución de alimentos, con productos y servicios competitivos en calidad-precios y cuenta con una cartera de clientes diversificada y servicios de post venta. Otra fortaleza es que la línea de productos que la empresa ofrece es muy variada, ya que las ventas no están enfocadas en algún producto en particular, sino en todo el surtido existente en el mercado. Entre los valores de la empresa se encuentran: respeto hacia el cliente, el proveedor y al equipo de trabajo que conforma la empresa, confianza, esfuerzo y dedicación, honestidad, transparencia, sentido de equipo, responsabilidad social y comunitaria. Todas estas fortalezas pueden ser empleadas para aprovechar la oportunidad de una creciente demanda de productos alimenticios por parte de la población y más aún, el *boom* del consumo al por mayor de los consumidores para resguardarse de los potenciales incrementos de precios que se están generando en el mercado. La nueva ubicación será estratégica, ya que favorece el desarrollo local y a nivel mercado se posiciona para estar más fuerte a sus competidores, esta gran oportunidad le permitirá explorar nuevos segmentos del mercado y llegar a mercados desconocidos para la empresa. Aun así, es importante mencionar que la caída en ventas que está obteniendo la empresa por falta de espacio físico para las mercaderías se configura como una verdadera debilidad. La falta de un área de recursos humanos que actualmente no cuentan para 132 empleados. No tiene un proceso de selección de los empleados. Otra debilidad es que no hay proceso de inducción para los distintos cargos y puestos, esta falta de capacitación a los empleados muchas veces ocasiona inconvenientes, dado que los empleados se incorporan aprendiendo mientras trabajan, por lo que hay un margen de error.

Como principales amenazas, se puede decir que Redolfi se encuentra fuerte en el mercado hoy en día, pero sin dudas cualquier desequilibrio en cuanto al estudio de las

necesidades de los clientes puede dar paso a que los mismos decidan por otras opciones que el mercado competitivo le ofrece, la alta competencia hace que el cliente pueda cambiar de proveedor fácilmente.

Otra de las amenazas es la situación económica de la Argentina y el mundo, la gran inflación y presión fiscal que afectan a las operaciones de la empresa bajo estudio.

Análisis específico sobre la empresa

En Argentina la presión fiscal es sumamente elevada, esto principalmente se debe a que cada vez que se ha buscado cubrir el desfasaje entre lo que se recauda y lo que se gasta en el sector público se ha creado un impuesto, muchas veces presentándolo como una solución transitoria y con el compromiso de eliminarlos, pero esto nunca sucede y subsisten en el tiempo. Además, esto tiene consecuencia que las personas pierden capacidad de ahorro y las empresas las condiciones favorables para realizar inversiones.

El Instituto Argentino de Análisis Fiscal (IARAF) sostiene que hay 163 impuestos en el país, de los cuales 40 son a nivel nacional, 41 a nivel provincial y 82 a nivel municipal, entre impuestos, tasas y contribuciones. Pero pese a que entre provincias y municipios acumulan la mayor parte de los tributos, es el gobierno nacional el que se más se beneficia por los ingresos obtenidos de los contribuyentes.

La ley 24.467 denominada *Pequeña y Mediana Empresa* y sus modificaciones tienen como objetivo promover el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas impulsando para ello políticas de alcance general, permitiéndoles así obtener diversos beneficios como por ejemplo tener menor presión tributaria, más créditos, incentivos fiscales y simplificación de trámites para exportadores. Para formar parte de registro de empresas MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa.

A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. no es ajeno a esta realidad, ya que desarrolla su actividad en el país, sumado a esto se debe tener en cuenta que su presión fiscal es aún mayor debido a su tipo societario. Podemos mencionar algunos impuestos que debe soportar como por ejemplo, el impuesto a las ganancias de las personas jurídicas es el 30%, la distribución de dividendo entre los socios está gravada al 7%, impuesto sobre acciones y participaciones

societarias de los socios, diez anticipos del impuestos a las ganancias, estos impuestos son específicos para las sociedad de responsabilidad limitada, pero existen otros de carácter general como impuesto al valor agregado, impuesto al débito y crédito, ingresos brutos, entre otros.

Tabla N° 1
Cargas Fiscales de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

Cargas Fiscales	31/12/2019	31/12/2018	31/12/2017
Impuesto a los débitos	\$ 5.475.893,80	\$ 2.464.152,21	\$ 2.217.736,99
Impuesto a las Ganancias	\$ 3.336.057,91	\$ 2.329.734,73	\$ 2.794.069,66
Percepciones IIBB a pagar	\$ 91.000,00	\$ -	\$ -
Retención IG a pagar	\$ 6.868,00	\$ -	\$ -
Ingresos Brutos Cba	\$ 4.295.787,00	\$ 3.866.208,30	\$ 1.859.587,47
IVA a Pagar	\$ 2.329.562,00	\$ 2.096.605,80	\$ 1.076.945,22
Anticipos Imp. a las Ganancia	\$ 1.904.061,00	\$ 1.713.654,90	\$ 732.289,41
Industria y comercio	\$ 714.136,00	\$ 622.798,01	\$ 610.586,28
Inmobiliario y automotores	\$ 667.053,00	\$ 581.736,92	\$ 570.330,32
Otros impuestos y tasas	\$ 205.796,00	\$ 179.474,69	\$ 175.955,58
Totales	\$ 19.026.214,71	\$ 13.854.365,56	\$ 10.037.500,93

Fuente: Elaboración propia, en base a Estados contables de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.

En la Tabla N°1 se puede observar las cargas fiscales que ha soportado, la empresa objeto de estudio, en los años 2017-2018 y 2019, arrojando un total de \$19.026.241,71 según los últimos estados financieros conocidos, lo que nos permite comprobar que la carga fiscal total ha ido aumentando año tras año. En particular el impuesto a las ganancias ha aumentado un 43% desde el año 2018 al 2019. El impuesto a los débitos ha aumentado un 122% interanual, mientras que el IVA un 12% durante el mismo periodo. Claramente, se puede observar que todos los impuestos han aumentado, en mayor o menor proporción, con respecto al año inmediatamente anterior.

En un contexto inflacionario como el actual, es preciso mencionar que el aumento de las cargas fiscales globales es del 37% interanual, mientras que el incremento de las ventas es de tan solo un 15.80% interanual (2019-2018).

Además, la empresa objeto de estudio se encuentra inscrita en los siguientes impuestos/regímenes, de acuerdo con la constancia de inscripción extraída de AFIP:

Tabla N° 2: Impuesto/Regímenes vigentes

Impuesto/Regímen	Fecha
SICORE-Impuest a las Ganancias	ene-00
Ganancias sociedades	sep-97
IVA	mar-89
Reg.Seg.Social Empleador	ene-72
Reg Inf Participaciones Societarias	ene-07
Reg Inf - CITI - Compras	ene-05
Reg Inf - Presentación de EECC	dic-09
Reg Inf - Compras y Ventas	ene-15
BP - Acciones o Participaciones	may-03

Fuente: Elaboración propia, en base AFIP.

Como se puede observar, la empresa Redolfi S.R.L no se encuentra inscrita en ciertos regímenes que podrías proveerles ahorros fiscales, tales como el régimen de pymes o el de promoción industrial.

Por todo ello, se propone una planificación fiscal bajo la mirada de economías de opción que van desde la opción de venta y reemplazo, el criterio de devengado exigible, y los beneficios fiscales que importen dichas acciones, hasta la adhesión al régimen de pymes. Se trata de un mix de herramientas que sean capaces de potenciar a la empresa objeto de estudio en la construcción de un sendero de planificación fiscal que le permita ahorrar costos impositivos.

Marco Teórico

Siendo que el objetivo del presente trabajo es diseñar una planificación tributaria para que Redolfi pueda generar ahorros de costos impositivos, ante el elevado costo fiscal a la que la empresa está expuesta, es necesario presentar el desarrollo conceptual de planificación tributaria, su importancia y herramientas de planificación tributaria.

Planificación tributaria

En primer lugar, la planificación tributaria se desarrollará desde la mirada de Campuzano y Yanfante (2010), quien la define como la evaluación de alternativas y elección de las estructuras jurídicas más convenientes para disminuir el impacto fiscal sobre un hecho o hechos, buscando tomar la forma más rentable para una empresa. Esto permite renovar la gestión y también aumentar las utilidades de Redolfi S.R.L., a través de la reducción del impacto fiscal. La planificación fiscal, siguiendo a Núñez (2014), se ha convertido en una herramienta de apoyo para los administradores, gerentes, propietarios y accionistas de las empresas, en el área financiera y tributaria, que se enfoca en las normas tributarias, siendo esto de relevancia, ya que se debe conocer con anterioridad cuáles serán los costos tributarios que las organizaciones deberán asumir en un ejercicio económico.

En términos generales, la planificación tributaria, de acuerdo a Galarraga (2012) resulta ser una herramienta pero que busca la observancia a lo dispuesto por la normativa legal con el propósito de evitar sanciones por incumplimientos de deberes formales por defraudación o evasión a la administración pública.

Con estos cuatro autores, se puede decir que la planificación tributaria es de suma importancia para reducir la presión fiscal que afecta una organización empresarial, empleando diversas herramientas, tales como economías de opción o adhesión a regímenes tributarios que aporten beneficios impositivos como lo establece Campuzano y Yanfante (2010).

Importancia de la planificación tributaria

Planear es tomar decisiones por anticipado y llevar a cabo un proceso en pos del futuro, es muy importante para permitir que la empresa tenga una prolongación en el tiempo y alcance un éxito y que lo pueda sostener en el tiempo. Esta práctica legal que debe distinguirse de actos ilícitos tales como la elusión y la evasión fiscal.

Elusión fiscal

La elusión fiscal es la conducta del contribuyente que tiene por objeto evitar el nacimiento de una obligación tributaria, utilizando para ello estrategias permitidas por la ley o por vacíos existentes en la misma, la elusión no es estrictamente ilegal, puesto que no está violando ninguna ley. La elusión consiste en evitar por medios ilícitos que determinado hecho imponible se realice, mediante empleo de formas o figuras jurídicas aceptadas por el derecho y que no se encuentran tipificadas expresamente como hecho imponible por la Ley tributaria (Ugalde Prieto, 2016).

Evasión fiscal

La evasión fiscal consiste en reducir o eliminar el pago impuestos con métodos ilegales, el mismo es un delito. Es una conducta ilícita del contribuyente, dolosa o culposa, consistente en un acto o en una omisión, cuya consecuencia es la disminución del pago de una obligación tributaria que ha nacido válidamente a la vida del derecho, mediante su ocultación a la Administración Tributaria, en perjuicio del Estado. Consiste en el incumplimiento doloso de las obligaciones tributarias, generalmente acompañado de maniobras engañosas que buscan impedir que se detectado el nacimiento o el monto de la obligación tributaria incumplida (Ortiz, Pavic & Louge, 2018).

Herramientas de planificación tributaria

Comercialmente, Capuzano y Yanfante (2010) citan que la carga impositiva se hace importante a la hora de determinar el precio del producto, ya que los impuestos son costos por que influyen en la determinación del precio. En definitiva, hay distintos métodos de tratamiento de costos pero lo relevante para este trabajo es que dentro de estos costos deben

incluirse los impuestos, ya que los mismos son precisamente un costo que debe afrontarse para realizar una actividad. Los autores sostienen que para poder ahorrar en costos impositivos, es factible emplear ciertas herramientas de planificación tributaria como las que se desarrollaran a continuación.

Opción de venta y reemplazo

En el caso de la opción de venta y reemplazo, Manassero (2019) afirma que lo cierto es que puede ocurrir, por cualquier circunstancia, que una maquinaria u otro bien de uso deba venderse. Esta venta va a estar gravada con el impuesto a las Ganancias. En el caso que se ejerza la opción de venta y reemplazo, el impuesto va a ser diferido en el tiempo vía una menor amortización del bien adquirido en reemplazo. Pero no siempre esta posibilidad puede concretarse o en el tiempo máximo exigido por la ley (1 año).

Adicionalmente, García (2011) da herramientas de la planificación fiscal, en las que se pueden mencionar: la opción de venta y reemplazo presente en el art 67 de la Ley del Impuesto a las Ganancias que permiten imputar la utilidad por la venta de un bien al costo del nuevo bien, como consecuencia diferir el pago del impuesto a través de la menor deducción impositiva en amortizaciones.

Criterio devengado exigible

La legislación del devengado exigible, siguiendo a Manassero (2019) resulta aplicable a un determinado tipo de sujetos y en relación con determinadas formas de comercialización. En relación al sujeto se encuentran alcanzados por el beneficio aquellos contribuyentes que vendan mercaderías y las financien en planes de más de diez cuotas mensuales. Conforme al mismo autor, en cuanto al objeto, el término mercaderías que utiliza la ley no es precisamente muy feliz, pues no define con precisión los productos que se encuentran comprendidos. Ante tal indefinición, se puede considerar que dentro de la genérica mercadería se involucran muebles e inmuebles, registrables o no, financiados con o sin garantía real.

Régimen de Pymes

Seguendo a Pordomingo (2016), los beneficios fiscales de la ley de Pymes se pueden segmentar en:

- ✓ Alivio fiscal: se podrá pagar el IVA a 90 días.
- ✓ Se elimina el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- ✓ Se podrá descontar el Impuesto al cheque de lo que se paga de ganancias, hasta un 100% para micro y pequeñas empresas y 50% para las pymes medianas tramo 1.
- ✓ Fomento a inversiones: será posible descontar hasta el 10% de las inversiones realizadas del Impuesto a las Ganancias y además pedir la devolución del IVA de las inversiones a través de un bono de crédito fiscal para el pago de impuestos
- ✓ Menos retenciones: se elevó los umbrales de retención de IVA, Ganancias y Seguridad Social para que las Pymes cuenten con mayor alivio financiero y se flexibilizaron los requisitos para que AFIP otorgue los certificados de no retención de IVA.
- ✓ Más crédito: se amplió el cupo prestable de la Línea de Créditos de Inversión Productiva y el acceso al financiamiento de corto plazo.

Por lo que, luego de analizar toda esta literatura se llega a la conclusión que existe coincidencia en que el objetivo principal que tiene la planificación tributaria es generar ahorros impositivos, mediante la correcta utilización de diversas alternativas legales y la adhesión a regímenes vigentes como el pymes en nuestra legislación y así poder aprovechar de los beneficios que este otorga y reducir los costos fiscales que una empresa deba afrontar trasladando los beneficios a precios más competitivos en el mercado.

Diagnóstico y discusión

Declaración del problema

A partir del diagnóstico de la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L se observa que uno de los inconvenientes que presenta es la elevada carga tributaria que debe soportar por el desarrollo de sus actividades económicas, trasladando dichos costos a los precios que perciben sus clientes. A ello, se le suma el desconocimiento de beneficios fiscales por el empleo de herramientas de planificación tributaria.

Justificación de la problemática

Los elevados costos tributarios que debe afrontar la distribuidora A.J. & J.A. Redolfi S.R.L impactan directamente en la fijación de precios poco atractivos para clientes que buscan el minimizar el costo de la distribución en un contexto donde la competencia es amplia y la diferenciación empresarial se establece por liderar en costos. El problema en particular que sobrelleva A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. justifica el mix de herramientas de planificación fiscal, con la finalidad principal de obtener una disminución de la presión impositiva, lo cual se va a poder lograr mediante la planificación de sus cargas tributarias en forma eficiente, que se adapte a los cambios políticos, económicos y legales que se producen contantemente en nuestro país. Es importante mencionar, que la optimización de la estructura de costos impositivos es crucial para garantizar que los mismos no se trasladen a precios, ante el eventual incremento de la presión fiscal, y la empresa objeto de estudio pueda ofrecer sus bienes/servicios a precios muy competitivos.

Discusión

Vale la pena resolver esta problemática para evitar que la empresa sea ahogada por la presión tributaria y garantizar que se mantenga competitiva en el rubro que opera y así poder conservar su posición en el mercado, continuar expandiéndose, mantener y captar nuevos clientes, sostener la exclusividad con los proveedores que posee y lograr su objetivo de incorporar otros. Por lo que, como primera medida para alcanzar lo detallado previamente,

se deben obtener los menores costos posibles, empezando en este caso en particular por los tributarios, sin recurrir a la evasión como única salida.

Se concluye, que la planificación tributaria es necesaria para garantizar la optimización de los costos impositivos que la empresa deba afrontar para el normal desarrollo de sus actividades. La planificación tributaria es una estrategia administrativa-financiera utilizada por contribuyentes con plena conciencia tributaria que procuran cumplir en la medida justa con el Estado, transparentar sus operaciones y rendir cuentas a la sociedad.

En base a todo lo antes mencionado, se ha podido determinar que existe una considerable problemática, que fue analizada y evaluada y teniendo en cuenta la importancia de reducir el costo impositivo que afronta A.J. & J.A. Redolfi S.R.L., se recomienda diseñar una planificación tributaria.

Con esta planificación tributaria se espera que los miembros de la organización logren la toma de conciencia que reduciendo los costos impositivos, dentro del marco de la ley, favorece su real operatoria y su capacidad de fijar precios por debajo de la competencia, garantizando una verdadera estrategia de diferenciación como ha definido, desde un principio, Redolfi S.R.L.

Plan de Implementación

Objetivo general

Diseñar una planificación tributaria para que la empresa A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. ubicada en la ciudad de James Craik, pueda generar ahorros impositivos en el año 2021, siendo eficiente en término de costos fiscales.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar los beneficios de las opciones de venta y reemplazo para A.J. & J.A. Redolfi S.R.L.
- ✓ Detectar incentivos tributarios que resulten de la incorporación de A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. al Régimen de Pymes para el 2021.
- ✓ Describir requisitos y acciones para adherir a A.J. & J.A. Redolfi S.R.L. al régimen de Pymes como complemento a las herramientas de planificación fiscal citadas.
- ✓ Evaluar la reducción tributaria que generan la adopción de las herramientas tributarias mencionadas, cuantificando el ahorro fiscal generado para cada una de ellas.
- ✓ Definir un esquema para el seguimiento del proceso de implementación.

Alcance

Se aborda un tema en materia tributaria para el diseño de una planificación fiscal para la empresa A. J. & J. A. Redolfi S. R. L. El estudio se realizó abarcando el segundo semestre del año calendario de 2020, para implementar la propuesta a partir de diciembre del mismo año. Por tratarse de un reporte de caso para una empresa en particular, el ámbito geográfico se define como la Provincia de Córdoba, Argentina. De acuerdo con los objetivos planteados, será un estudio de tipo mixto, cuantitativa y cualitativo, y de naturaleza descriptiva.

Se analiza el impacto de los tributos nacionales, tales como el IVA, el impuesto al cheque, impuesto a las ganancias mínimas presuntas y el impuesto a las ganancias. Se deja

fuera del análisis a los impuestos provinciales y municipales. Se analiza toda la organización como un todo.

Limitaciones

Durante la realización del reporte de caso no se presentaron ni dificultades ni limitaciones que pudiesen afectarlo. La elaboración de la investigación fue factible, en razón que se contó con los recursos necesarios para su efectivo desarrollo. Toda la información empleada para la ejecución del presente reporte de caso estuvo disponible en la plataforma Canvas. En particular, se emplearon los estados financieros de la distribuidora correspondientes a los ejercicios 2019 a 2017.

Recursos

Para la implementación de la propuesta planteada, se detallan los recursos materiales inmatrimales y humanos que se requieren para llevar adelante la planificación fiscal en la organización.

Tabla N° 2: Detalle de lanzamiento

Detalle del recursos de lanzamiento	Carácter	Cantidad
Muebles y Útiles	Necesario	1
Equipo de informática	Indispensable	1
Conexión de internet	Indispensable	1
Leyes tributarias de diversos impuesto (Recursos técnicos)	Necesario	varios
Asesor tributario- Contador Público	Indispensable	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 3: Detalle de mantenimiento

Detalle de recursos de mantenimiento	Carácter	Cantidad
Honorarios del asesor tributario	Indispensable	1
Actualizaciones tributarias	Necesario	1
Informe de planificación tributaria	Indispensable	1
Conexión de internet	Indispensable	1
Útiles varios	Necesario	varios

Fuente: Elaboración propia.

Acciones concretas a desarrollar

Dentro de las acciones concretas a desarrollar para lograr el cumplimiento del objetivo general del presente reporte de caso, se pueden mencionar:

1. Analizar la posibilidad de renovación de bienes de uso por parte de Redolfi S.R.L esto dará lugar al empleo de la opción de venta y reemplazo de bienes de uso.
2. Informar a la AFIP por medio de multinota para obtener los beneficios de acogerse a la opción de venta y reemplazo en impuesto a las ganancias.
3. Presentar la multinota en AFIP por medio de formulario 206 (Anexo I).
4. Medir ahorro fiscal que resulte de acogerse a la opción de venta y reemplazo.
5. Cumplimentar requisitos para adherirse al régimen de pymes.
6. Completar íntegramente el formulario 1272 (Anexo II).
7. Medir los ahorros fiscales generados por la adhesión al régimen de pymes.
8. Implementar la propuesta realizada.
9. Diseñar un esquema para el seguimiento del proceso de implementación de la planificación tributaria.

En el siguiente diagrama de Gantt se exponen las acciones concretas para que el Redolfi S.R.L pueda implementar la propuesta de planificación tributaria que se ha diseñado en el presente reporte de caso. El plazo total es 12 días.

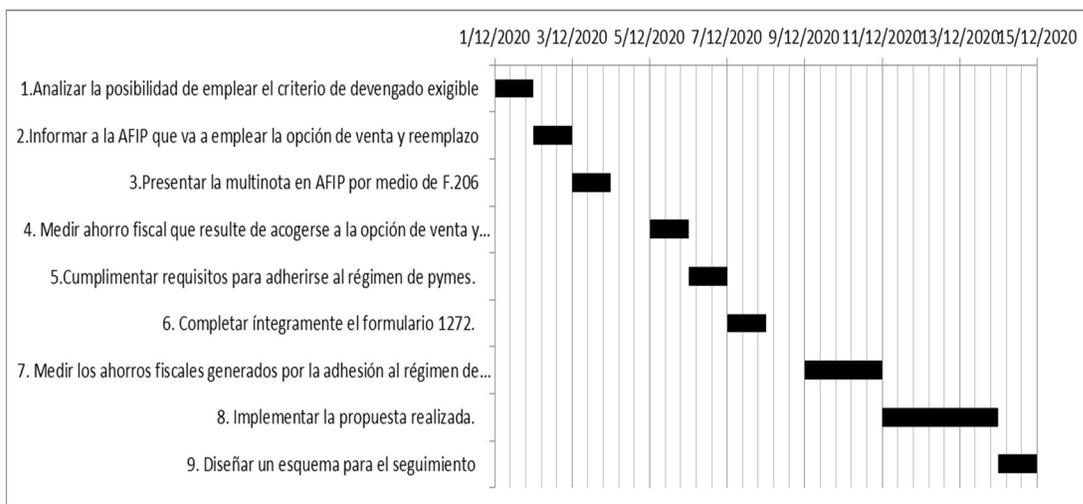


Figura N°1: Diagrama de Gantt

Fuente: Elaboración propia.

Desarrollo de la propuesta

A continuación se procede a desarrollar una a una las acciones listadas en el diagrama de Gantt:

1. Analizar la posibilidad de renovación de bienes de uso por parte de Redolfi S.R.L:

Dado que Redolfi S.R.L planea trasladar sus centro de distribución a uno con mayor capacidad operativa de su propiedad que ya ha construido, se considera conveniente tener presente la opción de venta y reemplazo que admite la ley de impuesto a las ganancias vigente, ya que la distribuidora planea la renovación de diversos equipamiento (activo no corriente) y también de medios de transporte para poder ser más eficiente en la logística satisfaciendo oportunamente las necesidades de sus clientes actuales y potenciales. Podrá afectar la ganancia del bien reemplazado al costo del bien de reemplazo, en la medida que las operaciones de compra-venta se produzcan en un plazo menor a un año. Esto último es factible para la empresa Redolfi S.R.L.

2. Informar a la AFIP por medio de multinota para obtener los beneficios de acogerse a la opción de venta y reemplazo en impuesto a las ganancias:

Redolfi, al emplear la opción de reemplazo de bienes, deberá comunicarla a la AFIP, ingresando con clave fiscal al servicio "Transferencia de Inmuebles" disponible en el sitio web del organismo.

3. Presentar la multinota en AFIP por medio de formulario 206

Para proceder a la información se emplea una multinota, formulario F206 que se adjunta en Anexo I.

4. Medir ahorro fiscal que resulte de acogerse a la opción de venta y reemplazo.

Tabla N° 4: Ahorro de la opción de la venta y reemplazo

Tributo	Antes de la propuesta (ejercicio 2019)	Después de la propuesta	Ahorro fiscal (3)
Impuesto a las Ganancias	\$900.513,60 (1)	\$0 (2)	\$ 900.514
Total	\$ 900.514	\$ 0	\$ 900.514

(1) Los bienes de uso considerados son las instalaciones de la empresa Redolfi, ya que planea renovarnas. Suponiendo que el valor de venta de mercado es de \$10.000.000. Rtado de venta del bien de uso $x30\% = \$3.001.712$ $x30\% = \$900.513,60$

(2) Rtado venta = $\$10.000.000 - \$6.998.288$ (valor residual según EECC 2019) = $\$3.001.712$. El costo de los nuevos bienes (de mercado) es de $\$12.000.000 - \$3.001.712 = \$8.998.288$ (costo impositivo del nuevo bien). Suponiendo un vida útil de 10 años, entonces la depreciación impositiva será $\$899.828$ por año.

(3) Surge del impuesto diferido por haber afectado el resultado de la venta del bien al costo impositivo del nuevo bien.

Fuente: Elaboración propia.

5. Cumplimentar requisitos para adherirse al régimen de pymes:

Para formar parte de Registro de MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa. En particular, para una empresa comercial como lo es Redolfi S.R.L, hay que tener en cuenta el nivel de facturación anual y la cantidad de empleados en relación de dependencia, para poder encuadrar a la organización en alguna de las siguientes categorías.

Tabla N° 5: Categoría para empresas Comerciales

Categoría	Comercio (Ventas)	Personal ocupado
Micro	\$ 36.320.000,00	7
Pequeña	\$ 247.200.000,00	35
Mediana Tramo 1	\$ 1.821.760.000,00	125
Mediana Tramo 2	\$ 2.602.540.000,00	345

Fuente: Elaboración propia, en base a AFIP (2020).

Según datos de los Estados Contables de la distribuidora Redolfi S.R.L, el promedio de ventas de los últimos tres ejercicios fiscales (2019-2018-2017) fue de \$ 271.484.991,9 y la empresa objeto de estudio no tiene más de 125 empleados, con lo cual se encuadra como mediana empresa en *tramo 1*.

Requisitos para la adhesión al régimen:

- ✓ Tener CUIT.
- ✓ Tener clave fiscal nivel 2 o superior.
- ✓ Estar inscripta en el monotributo o en el régimen general (en Ganancias y en IVA)
- ✓ Estar adherida a TAD (Trámites a distancia).
- ✓ Haber realizado la presentación de las declaraciones juradas de IVA y F.931 de los tres últimos ejercicios cerrados.

6. Completar íntegramente el formulario 1272.

Una vez reunidos estos requisitos, se procede a analizar las acciones específicas, las cuales se describen a continuación:

Para realizar la solicitud de adhesión al régimen se debe ingresar a la página web de la AFIP con CUIT y clave fiscal a la relación Pymes - Solicitud de categorización y/o beneficios, dentro de este servicio se debe seleccionar la opción nuevo, donde se abre el formulario 1272 para ser completado, en la pantalla se mostrará la solapa compuesta por datos informativos y por los períodos fiscales cerrados en los que estuviste inscripto en el impuesto al valor agregado de los últimos 3 períodos fiscales cerrados.

El sistema consultará si se desea solicitar la opción para cancelar el IVA por trimestre, para ello se deberá seleccionar la opción sí. En caso de que únicamente se quiera categorizar se debe seleccionar la opción no. Posteriormente, en las solapas de los períodos fiscales se encuentra la suma de las ventas totales (excluyendo IVA, impuestos internos y el 50% del monto de las exportaciones), allí se debe detallar a qué actividades se corresponden dichas ventas. La suma total de las ventas anuales por cada actividad que se informe deberá coincidir con el total de ventas anuales que mostrará el sistema. Luego de haber informado las ventas correspondientes, se habilita la opción presentar declaración jurada.

Se adjunta en Anexo II el Formulario 1272.

7. Medir los ahorros fiscales generados por la adhesión al régimen de pymes.

A continuación se realiza la medición de los ahorros que derivan de la inscripción de la empresa Redolfi S.R.L en el actual régimen de pymes:

Tabla N° 6: Ahorros derivados de la adhesión al régimen de pymes.

Tributos	Antes de la propuesta (ejercicio 2019)	Después de la propuesta	Ahorro fiscal (3)
IVA	\$29.658.168 (1)	\$22.243.625 (2)	\$ 7.414.543
Impuesto al Cheque	\$3.090.338 (4)	\$1.236.136 (5)	\$ 1.854.202
IGMP	\$1.337.341 (6)	\$ 0	\$ 1.337.341
Impuesto a las Ganancias	\$3.336.057 (7)	\$581.314 (8)	\$ 2.754.743
Totales	\$ 37.421.904	\$ 24.061.075	\$ 13.360.829

(1) y (2) Posición frente al IVA año 2019: (Ventas gravadas - Compras gravas)*21% = \$141.229.399. En promedio por mes = \$141.229.399 / 12 = \$2.471.514

(3) \$2.471.514 * 3 meses de prorrateo = \$7.414.543; Diferencia entre valor antes de la propuesta y después de la propuesta

(4) Valor proveniente del impuesto a los débitos y créditos

(5) Diferencia entre \$3.090.338 menos el 60% compensado en el impuesto a las ganancias (\$1.854.202)

(6) El 1% de los activos de la empresa Redolfi.

(7) Según estados financieros de la empresa año 2019.

(8) \$3.336.057 menos la compensación del 60% del impuesto al cheque (\$1.854.202) y el ahorro de \$900.514 de emplear la opción de venta y reemplazo

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, por medio de la planificación tributaria se estaría generando un ahorro impositivo total de \$14.261.343 (opción de venta y reemplazo, y adhesión al régimen de pymes) que representa un 37,21% de ahorro total, el cual surge del cociente de \$14.261.343 / \$38.322.418. Es importante realizar un seguimiento de cada uno de estos tributos para que la reducción de la carga fiscal se acentúe ejercicio tras ejercicio.

8. Diseñar un esquema para el seguimiento del proceso de implementación de la planificación tributaria.

En esta sección se propone el seguimiento de los siguientes indicadores para poder evaluar si la presión fiscal en la empresa Redolfi se vio reducida a posteriori de la implementación de la planificación tributaria.

Indicador	Valor Actual	Medición después de la implementación
Total de tributos/ Ventas	5,97% Anual	
Meta proyectada	3% Anual	
Acciones para reducirlo	Economías de opción	
	Inscripción en Regimen de Pymes	
(Tributos año n/ Tributos año n-1) - 1 x100	37,33%	
Meta proyectada	20,00%	
Acciones para mejorarlo	Diferir impuestos	
	Cultura de planificación en impuestos	

Figura N°2: Seguimiento de los índices
Fuente: *Elaboración propia.*

Conclusiones y Recomendaciones

La distribuidora J. & J. A. Redolfi planea un crecimiento en los siguientes años, captando nuevos clientes y mercados. Esta situación hará que la organización logre ser eficiente en sus costos, en particular en los fiscales, cuya presión impositiva es elevada para el común de sus operaciones. Es por ello, que la problemática detectada en el presente reporte de caso ha sido la elevada carga fiscal que debe afrontar la empresa a los largo de su actividad normal. Por esa razón, es que se propuso la adhesión de la empresa al régimen de pymes vigente, gozando de una diversidad de beneficios fiscales dignos de ser aprovechados para reducir la presión fiscal que impacta sobre sobre sus operaciones.

Adicionalmente, el empleo de opción de venta y reemplazo, previsto en la ley de impuesto a las ganancias, permite generar un ahorro fiscal dado que planea la renovación instalaciones.

La contribución de este reporte de caso es adecuar las estructuras de costos, en la empresa objeto de estudio, para hacer frente a la reciente inversión en capital y satisfacer la creciente demanda interna, captando nuevos clientes con dicha inversión realizada en el nuevo centro de distribución. Se requiere la eficiencia tributaria para contribuir a la estrategia de liderar en costos y de esa forma propulsar una política de diferenciación que le permita conservar exclusividad con muchos de sus clientes y proveedores.

Se concluye que la empresa requiere de una planificación fiscal que le permita ahorrar impuestos y optimizar su estructura de costos para poder ser aún más competitiva en relación a su competencia. La planificación propuesta en dicho reporte de caso aborda dos herramientas, el régimen de pymes y el empleo de la opción de venta-reemplazo de activos fijos, generando un ahorro del 37.21% del total de impuesto que abona en la actualidad. Dicha propuesta le permitirá acentuar los esfuerzos en ahorrar legalmente en tributos en post de maximizar la rentabilidad del negocio.

Como fortaleza del presente trabajo, se puede mencionar que la planificación fiscal promueve la conciencia empresarial por ahorrar en costos fiscales, más allá de los de producción. Con este reporte de caso, se busca, entre otras cosas, diseñar estrategias tendientes a que la distribuidora Redolfi SRL pueda eficientizar sus estructuras de costos impositivos dentro del marco de legislación vigente. Como debilidad se pueden mencionar, los altos costos de mantenimiento de una planificación fiscal y las escasas economías de opción a los que una pyme argentina puede acceder para diferir impuestos en la actualidad.

Se recomienda que, la empresa objeto de estudio, no solo ponga atención a los ingresos que se espera obtener y a minimizar los gastos, sino también efectuar una planificación tributaria capaz de generar beneficios de corto y mediano plazo dentro del marco jurídico vigente. Asimismo, se recomienda que la empresa genere conductas idóneas para evitar la evasión y la elusión como maniobras anheladas por los propietarios para ahorrar impuestos, desconociendo los futuros perjuicios que podría generar por ejemplos causas penales económicas por evasión en una organización que pretende conquistar nuevos mercados y clientes de mayor envergadura.

Como nueva discusión no desarrollada en el presente reporte de caso, se puede plantear el estudio de otras herramientas de planificación tributaria tales como la adopción el

leasing financiero, que permite deducir los cánones en la liquidación de impuesto a las ganancias, o bien un sistema de administración de stock de mercaderías acorde para una empresa distribuidora.

Otras problemática no abordada en el trabajo, pero potencialmente abordable en el futuro podría ser: la adecuación de los sistemas de gestión al manejo liquidatario de impuestos para optimizar tiempos y esfuerzo en liquidar una multiplicidad de tributos que gravan las actividades comerciales de la distribuidora Redolfi S.R.L.

Bibliografía

- BCRA (2019). Informe Anual del Banco Central de la República Argentina. Recupera el 01-10-2020 de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/inf2018.pdf>
- BCRA (2020). Inflación mensual e interanual de Argentina. Recuperado el 01-10-2020 de <http://www.bcra.gov.ar/>
- Campuzano, G. y Yanfante, L. A. (2010). Planificación Fiscal Transparente. Formosa: Centro de Empleados de Comercio Formosa. Recuperado el 23-10-2020 de <http://www.fontra.org/docs/CEC%20-%20Planificacion%20Fiscal%20Transparente.pdf>
- CCC (2020). Cámara de Comercio de Córdoba. Coyuntura política en Argentina. Recuperado el 01-10-2020 de <https://camcomcba.com.ar/category/noticias/>
- CEPAL (2020). Nuevo informe de la CEPAL abordará los desafíos sociales de la pandemia del COVID-19 para los países de América Latina y el Caribe. Recuperado el 01-10-2020 de <https://www.cepal.org/es/noticias/nuevo-informe-la-cepal-abordara-desafios-sociales-la-pandemia-covid-19-paises-america>
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020). Coronavirus: cómo cambia la alimentación en tiempos de cuarentena. Recuperado el 01-10-2020 <https://www.redcame.org.ar/>
- CPCE (2019). Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba. Recuperado el 01-10-2020 de <https://cpcecba.org.ar/comisiones-asesoras/comision-asesora-de-economia/50/>
- Domínguez Barrero, F. y López Laborda, J. (2018). Planificación fiscal con el Impuesto Dual sobre la Renta. Revista de Economía Aplicada, 16, (48), 89-110. Disponible en <http://www.redalyc.org/pdf/969/96915830004.pdf>
- Galarraga, A. (2002) Fundamentos de Planificación Tributaria. Caracas, Venezuela. Editorial Hp.
- García, M. (2011). Planificación Fiscal. Instituto de Estudios Tributarios, Aduaneros y de los Recursos de la Seguridad Social (AFIP). Separata Temática N° 15.

- INDEC (2020). La medición de la pobreza y la indigencia en la Argentina. Recuperado el 01-10-2020 de https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/EPH_metodologia_22_pobreza.pdf
- Ley 24.467 y modificaciones (1995). Ley de Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado el 01-10-2020 de <https://tinyurl.com/y4ee42zo>.
- Loja Cueva Doris Paola (2016). La planificación tributaria de la empresa comercial distribuidora Adrimar de la ciudad de piñas y su impacto en el cumplimiento de sus obligaciones año 2013. Recuperado el 01-10-2020 <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6679/3/TUACE-2016-CA-CD00019.pdf>
- Manassero, C. (2019). Impuesto a las Ganancias. Facultad de Ciencias Económicas de la Provincia de Córdoba. UNC. Ed: Cooperadora de la FCE.
- Núñez Guamgatal, C. D. (2014). La Planificación Tributaria y la Liquidez de las Empresas Importadoras de Repuestos del Sector Automotriz de la Ciudad de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Dirección de Posgrado. Tesis. Recuperado el 01-10-2020 de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/7620/1/TMTR025-2014.pdf>
- Ortiz S., A., Pavic & Louge, (2018). Comparación entre la S.R.L., la S.A. y la SAS. Recuperado de: <https://www.abogados.com.ar/comparacion-entre-la-srl-lasa-y-lasas/22092>
- Pordomingo, E. (2016). Trabajo final de graduación. Argentina, Provincia de La Pampa. Recuperado el 03-10-2020 de http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/rdata/tesis/a_ortvia910.pdf
- Sánchez, J. M. (2014). La planificación tributaria como mecanismo para lograr la eficiencia económica en el tratamiento del impuesto a la renta de las sociedades dedicadas al turismo receptivo en el Ecuador (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador). Recuperado el 03-10-2020 de <http://repositorionew.uasb.edu.ec/handle/10644/4078>

Villasmil, M. (2017). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. *Dictamen libre*, (20), 121-128. Recuperado el 16-11-2020 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6154121>.

Ugalde Prieto, Rodrigo, *Elusión, Planificación y Evasión tributaria*, Santiago, Chile, Editorial LexisNexis, 2006, pp. 71. Recuperado el 23-10-2020 de <https://revistaestudiosarabes.uchile.cl/index.php/RET/article/view/41089>

Anexo II

Sec. de Emprendedores y PYMES		CUIT N°: 20270250719	Establecimiento: 0
PYMES Solicitud de categorización y/o beneficios		Apellido y Nombre o Razón Social:	
		Fecha de Presentación: 09/06/20	Hora: 13:00
F. 1272	Versión 100	Nro. de Transacción: 6675892	MD5: 4d89fb117b62cdf4c8ebb24260fbalba
		Periodo: 20	Secuencia: Rectificativa 1

Datos de las ventas anuales	
Total de Ventas neto de impuesto incluido 50% de exportación	Total
Año 20	0.00
Año 20	0.00
Año 20	00
SOLICITUD DE CATEGORIZACION EN MICRO, PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA TRAMO 1 Y 2	Si
SOLICITUD OPCION IVA PAGO TRIMESTRAL	Si
VINCULACION SOCIETARIA	No
EMPLEADOR	No
Se deja constancia que la solicitud efectuada por las empresas vinculadas, controlante o controladas finalizará el trámite cuando todas las empresas pertenecientes al grupo económico presenten su correspondiente F. 1272	
Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad	
La confección de la Declaración Jurada mencionada en el párrafo anterior implicará la manifestación expresa del contribuyente respecto de que los datos proporcionados a la SECRETARIA DE EMPRENDEDORES Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, a través de dicha declaración, coinciden con los suministrados a la ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS mediante las Declaraciones Juradas presentadas por los Impuestos al Valor Agregado y a las Ganancias.	

Fuente: AFIP (2020)